

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Полтавський державний аграрний університет

Кафедра обліку і оподаткування

**«БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ
В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН»**

**Збірник наукових праць Всеукраїнської науково-
практичної конференції**

1



ПОЛТАВА 2022

УДК 657

Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін:
Збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної конференції.
м. Полтава, 27 жовтня 2022 р. Полтава, 2022. 1496 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова організаційного комітету:

КАНЦЕДАЛ НАТАЛІЯ – к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування Полтавського державного аграрного університету

Секретар організаційного комітету:

ЛЕГА ОЛЬГА – к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування Полтавського державного аграрного університету

Члени організаційного комітету:

ВНУКОВА НАТАЛІЯ, д.е.н., професор, професор кафедри митної справи і фінансових послуг Харківського національного економічного університету, провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрнУ, заслужений економіст України

ГНАТИШИН ЛЮДМИЛА – д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування Львівського національного університету природокористування

ЄРШОВА НАТАЛІЯ - д.е.н, професор, професор кафедри обліку і фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

МАЛИШКІН ОЛЕКСАНДР - д.е.н., професор, САРА, експерт з обліку та оподаткування

МУРАВСЬКИЙ ВОЛОДИМИР - д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування Західноукраїнського національного університету

ПЕРЕРВА ПЕТРО - д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

СЛАВКОВА ОЛЕНА - д.е.н, професор кафедри бухгалтерського обліку, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Сумського національного аграрного університету

СУК ПЕТРО - д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

ГУБАРИК ОЛЬГА - к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою Дніпровського державного аграрно-економічного університету

ПРОКОПИШИН ОКСАНА – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування Львівського національного університету природокористування

ПРИЙДАК ТЕТЯНА– к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю, завідувач відділу з питань інтелектуальної власності Полтавського державного аграрного університету

ЯЛОВЕГА ЛЮДМИЛА – к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

© Автори, 2022

© Кафедра обліку і оподаткування, 2022

© Полтавський державний аграрний університет, 2022

Все буде Україна! 🌻

Доброго ранку, Українці 🌞

Життя не дає на жаль гарантій, але дає щодня можливості, і це дуже чудово. 🇺🇦
Тримайтесь подалі від негативних думок і наповнюйте серце позитивом.

Перемога обов'язково буде за нами 💙💛

Бережіть себе, не ігноруйте сирени, проходите в укриття. Наші з Вами життя впливають на нашу перемогу. Нехай у ворога не виходить забирати їх! 🌻

Велика повага і вдячність всім, хто долучився до оборони нашої України! Це - організовані і терплячі, стійкі і нестримні, бажаючі відстоювати своє, не шкодуючи власних сил і здоров'я - патріоти нашої країни! Перемоги всім нам!



Любимо Україну 💔 Її традиції, культуру і фольклор 🎸 Дух, що живе у стібках вишиванки 🌈 У мові, у слові, у піснях... 🙏🎵

Щиро дякуємо всім Вам за участь у нашій конференції!



Наша боротьба триває, наша віра в краще непохитна! 🇺🇦

З повагою Організаційний комітет!!

Україна понад усе 💙💛

ЗАКЛАДИ ВИЩОЇ ОСВІТИ – УЧАСНИКИ КОНФЕРЕНЦІЇ



27 жовтня 2022 року кафедрою обліку і оподаткування Полтавського державного аграрного університету було проведено Всеукраїнську науково-практичну конференцію «Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін».

Незважаючи на воєнний стан, спричинений агресією росії, цей захід об'єднав 80 закладів вищої освіти з усієї України, кількість учасників якого сягнула більше 800 осіб, близько 500 тез доповідей було надіслано для публікації у дев'яти тематичних рубриках.

Конференція проводилася у форматі онлайн. Модераторами зустрічі були Канцедал Наталія Анатоліївна – к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування Полтавського державного аграрного університету, Лега Ольга Василівна – к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Ліпський Роман Вікторович – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування.

Варто відзначити, що воєнні будні втручаються у всі сфери суспільного життя без попереджень та відтермінувань, коригуючи загальноприйнятні сценарії, змінюючи звичний хід подій. У нашому випадку своєчасному початку конференції завадила всеукраїнська повітряна тривога, по закінченню якої у багатьох регіонах було вимкнене світло. Проте, в таких умовах ми вчимося по-новому реагувати на виклики, шукати нові рішення: в умовах повітряних тривог продовжуємо працювати з безпечного місця, за відсутності локального інтернету – перемикаємося на мобільну версію, низький заряд батареї підживлюємо павербанком... Саме тому сьогодні можемо констатувати: даний захід було проведено не «всупереч», а «завдяки»: з об'єктивно меншою кількістю учасників, але з повним дотриманням встановлених правил безпеки, під постійною загрозою зовнішнього небажаного втручання, але з нестримним бажанням учасників об'єднатися для спілкування в режимі реального часу.

З вітальним словом виступила **Канцедал Наталія Анатоліївна** – к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування Полтавського державного аграрного університету, а також гості заходу:

Гнатишин Людмила Богданівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування (Львівський національний університет природокористування), м. Львів

Сумець Олександр Михайлович, д. е. н., професор, академік Академії економічних наук України, ст. наук. співробітник Науково-дослідної лабораторії «Науки про Землю» (Національний університет «Києво-Могилянська академія», м. Київ), професор кафедри менеджменту ПрАТ ВНЗ «МАУП», м Харків;

Внукова **Наталія Миколаївна**, д.е.н., професор, професор кафедри митної справи і фінансових послуг Харківського національного економічного університету, провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрнУ, заслужений економіст України

Славкова Олена Павлівна, д.е.н., професор, завідувач кафедрою публічного управління та адміністрування (Сумський національний аграрний університет, м. Суми)

На корпоративну пошту ми отримали слова підтримки і вітальне слово від Муравського Володимира Васильовича, д.е.н., доцента, професора кафедри обліку і оподаткування (Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль).

З доповідями виступили:

Драчук Юрій Захарович, д.е.н., професор (Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ. Тема доповіді: «Ефективність використання альтернативних джерел енергії»)

Курганська Марія, здобувачка вищої освіти (Науковий керівник – **Василішин Станіслав Ігорович**, доктор екон. наук, доцент, професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Державний біотехнологічний університет, м. Харків). Тема доповіді: «Сучасний стан та тенденції обліку розрахунків за виплатами працівникам: теоретичний аспект»

Яременко Анастасія здобувачка вищої освіти (Науковий керівник – **Кубатко Олександр Васильович** д.е.н., проф., доцент економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, СумДУ, м. Суми). Тема доповіді: Цифрова трансформація економіки України

Павлюченко Таїсія, здобувачка вищої освіти (Науковий керівник – **Кривуля Павло Вікторович**, к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, м. Київ. Тема доповіді: «Виявлення науково-практичних завдань у проблематиці встановлення загальної потреби в обігових коштах для функціонально складних організаційних рішень»

Шевченко Вікторія здобувачка вищої освіти (Науковий керівник – **Бражник Людмила Василівна**, к.е.н, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава). Тема доповіді: «Основи фінансової діяльності суб'єктів підприємства»

Міщенко Ярослав, здобувач вищої освіти (Науковий керівник – **Кубатко Олександр Васильович** д.е.н., проф., доцент економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, СумДУ, м. Суми, м. Суми). Тема доповіді: Аналіз світового досвіду мотивування працівників для його впровадження в Україні»

Сімановська Аліна, здобувачка вищої освіти (Науковий керівник – **Мельник Леонід Григорович**, доктор екон. наук, професор, професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет, м. Суми). Тема доповіді: «Креативна економіка – магістральний напрям цифрової трансформації».

Широкий спектр наукових досліджень із зазначеної проблематики викликав жваву наукову дискусію, окрему подяку за участь якій висловлюємо д.е.н., професору **Кубатку Олександрю Васильовичу**, д.е.н., професору **Внуковій Наталії Миколаївні**, д.е.н., професору **Драчуку Юрію Захаровичу**, та іншим учасникам, які у ході обговорень запропонували розвивати нові напрями міжуніверситетської співпраці.

Кафедра обліку і оподаткування висловлює вдячність усім учасникам та представникам наукової спільноти, що в умовах потенційних ризиків і загроз знаходять можливість для наукової творчості та об'єднують зусилля в напрямку розвитку вітчизняної економічної науки.

Ми сильні. Ми вільні. Україна ПЕРЕМОЖЕ!

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ

АНДРІЄНКО В.О., здобувачка вищої освіти
Науковий керівник – **ПАРХАСЬВА Н. В.**, к.т.н., доцент,
доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

РИНОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

В Україні з кожним роком поширюється такий вид партнерства як франчайзинг, що є зручним та ефективним способом розвитку бізнесу під іменем відомого бренду безпосередньо в країні, а також із можливістю майбутнього виходу на міжнародні ринки.

Франчайзинг – вид партнерства, коли одна сторона (франчайзер) передає другій стороні (франчайзі) за плату право на певний вид діяльності, використовуючи певну бізнес-модель його ведення: діяти від свого імені, використовуючи технологію, сировину, товарні знаки та/або бренди франчайзера [2].

Країнами-лідерами у галузі франчайзингу заведено вважати США, Канаду, Китай, Південну Корею, Японію, Австралію, Німеччину, Францію, Італію, Великобританію.

Франчайзинг в Україні більш відомий як комерційна концесія, і такий вид правовідносин регулюється ГК України і статтями 1115-1129 ЦК України [2].

Основні етапи розвитку франчайзингу в Україні [3]:

1. Вихід на український ринок іноземних франчайзерів.
2. Поява національних франчайзі.
3. Етап значного переважаювання українських франчайзі на ринку.

Розглядаючи можливості поширення франчайзингу, необхідно зупинитися на загальних тенденціях розвитку підприємництва в Україні. Спостерігаючи за динамікою кількості чинних підприємств, а також за обсягами реалізованої продукції, можна помітити як позитивні зміни, так і певні падіння. Таку нестабільність можна пояснити високим рівнем залежності українського підприємництва від зовнішніх умов, які останнім часом є досить несприятливими для розвитку бізнесу.

Однак в умовах хвильового розвитку підприємництва в Україні, франчайзинг демонструє достатньо стрімкі тенденції до зростання майже у всіх сферах бізнесу. Найшвидші темпи відстежуються у сферах ресторанного бізнесу, бізнесу з надання послуг, освіти, а також розвитку дітей. Як показує практика, вітчизняний ритейл успішно росте через франшизу тоді, коли має власне виробництво та налагоджену логістику.

За висновками аналітиків близько 30% українських франшиз здатні конкурувати з будь-якими іноземними франшизами [1]. Успішність розвитку саме українських франшиз надає змогу контролювати близько 80% ринку (цей показник показує тренд щодо стабільного зростання протягом останніх

років), при тому, що на закордонні франчайзингові об'єкти припадає лише 20% ринку.

Серед найпопулярніших українських франшиз, які охоплюють значні частки ринку у своїх галузях і мають впізнаваний бренд, якому довіряють споживачі, можна виділити: «SPAR», «Франс.уа», «Goor Beer», «Арома Кава», «Львівська майстерня шоколаду», «Tez Tour», «Нова Пошта», «Mafia», «Grill Pub», «FORNETTI», «Salateria», «G.Bar».

Між тим слід звернути увагу на певні проблеми ринку франчайзингу в Україні:

- недостатній рівень підтримки з боку держави та недосконалість нормативно-правової бази;
- високий рівень тіньової економіки;
- низький рівень правової захищеності франчайзі;
- складний процес пошуку стартового капіталу для відкриття франшизи;
- недосконала система оподаткування.

Отже, ринок франчайзингу в Україні розвивається швидкими темпами, на ринку існують досить сильні гравці, а частка українських франшиз складає майже 80%. Вітчизняні франшизи є досить успішними, тому здатні скласти конкуренцію іноземним, і з'являється все більше прикладів виходу українських франшиз на міжнародні ринки. При цьому ринок франчайзингу в Україні має певні недоліки, значна частина з яких пов'язана з нормативно-правовим регулюванням і високим рівнем тіньової економіки.

Список використаних джерел:

1. Ринок франчайзингу: Україна, світ і сучасні виклики. *Бізнес Район*. URL: <https://business.rayon.in.ua/topics/388143-rinok-franchaizingu-ukrayina-svit-i-suchasni-vikliki> (дата звернення: 06.10.2022).
2. Франчайзинг: умови в Україні. *Liga Zakon*. URL: https://biz.ligazakon.net/aktualno/8211_franchayzing-umovi-v-ukran (дата звернення: 05.10.2022).
3. Янченкова К.І. Вплив пандемії COVID-2019 розвиток міжнародного франчайзингу //Міжнародна науково-практична конференція «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: XII міжнародна науково-практична конференція, 14 травня 2021 року: тези доп. К., 2021. С.38–42.

АНДРОСОВА Т.В., к.е.н., професор кафедри економіки та бізнесу,
МАКАРОВА А.М., магістр факультету економічних та фінансових відносин
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ЦИФРОВІ ТRENДИ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ДОДАТКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі потенційний розвиток та нові можливості бізнесу пропонують використання цифрових трендів в усіх галузях економіки [1, 2].

Аналіз, володіння та вміння працювати з величезними базами даних надають можливість набутти високого рівня конкурентоспроможності завдяки використанню мережі Інтернет, де постійно збільшуються обсяги відкритої інформації. Новий актив бізнесу доцільно вважати одним з сучасних трендів розвитку України завдяки покращенню таких можливостей [3, с. 152-154], а саме: побудова нової галузі економіки, що надає нові робочі місця; база для розвитку інших галузей та цифрової економіки; прогресивний інструмент швидкого якісного прийняття рішень в управлінні; створення середовища, що не дозволяє розвиватися корупції.

Ще одним сучасним трендом можна розглядати розвиток інтернету речей. Це впровадження системи, що здійснює взаємодію фізичних речей з комп'ютерними мережами та системами, а також керування такими речами та збирання інформації з них віддалено чи опосередковано. Очікується, що в найближчому майбутньому відбудеться значне збільшення числа покупок, в тому числі завдяки збільшенню цінової конкуренції між гравцями та за рахунок постійного збільшення числа Інтернет-користувачів мобільних пристроїв (смартфонів і планшетів) [4, с. 782]. До можливостей, що надаються для розвитку в країні слід віднести: через широке застосування очікується суттєве підвищення ефективності секторів економіки, малого та середнього бізнесу; ефективне використання інфраструктури; трансформаційні інновації, створення українськими компаніями відповідних продуктів та розробок світового рівня; ефективність організації бізнесу, виробництв, логістики тощо; сфера, яка створює можливості для залучення міжнародних інвестицій.

Цифровізація підприємницької сектору та галузей економіки диференціює переваги у великому та малому бізнесі. Для невеликих компаній цифрові технології дозволяють створювати нові продукти та виводити їх на ринок на тому ж рівні, що й великі компанії. Наслідком цього процесу визначено переорієнтування інвестицій в бік малого бізнесу. У той же час цифрова трансформація надала великим компаніям гнучкість та високу продуктивність, що вплинуло як на прибутковість, так і на близькість до клієнта. До можливостей, що надаються цим трендом для України відносять: підвищення конкурентоспроможності економіки; розвиток ринку праці та цифрової економіки; нові індустрії та галузі; нові професії; розвиток інноваційного підприємництва; зростання продуктивності праці як чинника прибутковості.

Світовий досвід доводить ефективність розповсюдження бізнес-моделей,

що належать до економіки спільного використання (sharing economy). Наприклад, найбільш поширеними у країнах Західної Європи є такі форми, як коворкінги (спільні офіси), каршеринг (спільне використання автомобілів), тимчасове використання речей або одягу (святкові сукні, новорічні прикраси, тематичні атрибути тощо) [5, с. 110]. До цього напряму можна віднести і хмарні технології, як спільне використання інформаційних сховищ та обчислювальних можливостей. Перевагами впровадження даного тренду в межах країни є – відносно невеликі витрати для початку нового бізнесу; розвиток сервісних моделей, що впливає на ефективність та конкурентоспроможність українського бізнесу без значних капіталовкладень; розвиток партнерських моделей співробітництва; створення нових marketplace, швидкий запуск комерційних інтернет-проектів, розширення споживчих ринків вітчизняних продуктів, сервісів та трудових ресурсів, комерційна глобалізація.

Досить актуальним і прогресивним трендом можна назвати штучний інтелект. Це можливість оптимізувати процеси та підвищити якість цифрових продуктів та послуг. Головним його завданням є прибрати з людської діяльності постійну монотонну роботу, а також складні розрахунки для вивільнення часу на творчість та вмотивовану працю. Перш за все, це збільшення впливу цифрових технологій на особистість через ігрову, комунікативну і пізнавальну функції інформаційних технологій, трансформація мотиваційно-особистісної сфери та діяльності під впливом їх використання [1, с. 53]. Можливості, що надаються трендом для України: новий рівень конкурентоспроможності бізнесу; підвищення якості державних послуг; ущільнення кількості працівників державного апарату завдяки автоматизації рутинних процесів, що повторюються; нові професії та робочі місця; зменшення вигоряння на робочому місці; зменшення помилок та зупинок техніки ремонту.

Підводячи підсумок, необхідно зазначити які наслідки матиме цифровізація для українського бізнесу. Зокрема, це сприяння зростанню промислового виробництва від 7% до 10% на рік; зростання кількості замовлень, які виконано у строк, до 95%; скорочення простоїв обладнання до 22%. Крім того, для громадян це зростання доходів, якості та тривалості життя, можливості капіталізувати свої знання, вміння та навички, можливість легко і швидко створити бізнес або трансформувати його на сучасні цифрові реї [6, с. 181].

Ми розглянули лише деякі з аспектів отримання вигоди від цифровізації української економіки. Зміни у зв'язку з впровадженням нових технологій та перспективи більш широкої цифровізації економіки очікуються ще більш приголомшливими. Так, більшість експертів погоджуються з думкою, що розвиток цифровізації в Україні змінить прогнози на найближчі 3–5 років на оптимістичні. Для цього Міністерство цифрової трансформації продовжує переводити державні послуги в онлайн, налагоджувати роботу державних реєстрів, покривати країну засобами доступу до високошвидкісного інтернету, створювати спеціальний правовий режим для ІТ, розвивати електронні довірчі послуги [1, с. 65].

Список використаних джерел:

1. Методологія керування бізнесом в умовах цифровізації: монографія / А.П. Грінько, П.Л. Гринько, Н.Г. Ушакова, Т.В. Андросова, О.А. Кулініч, І.І. Помінова. Х.: МОНОГРАФ, 2022. 199 с.
2. Rushchyshyn N., Kulinich O., Tvorydlo O., Mikhailov A., Samoilenko V. State Regulation of Banking Business in the Context of Social and Digital Transformation of Economy. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, Vol. 22 No.4 pp. 67-72
3. Кулініч О.А. Онлайн-платформи як світові тренди розвитку. *Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність: Міжнар. наук.-практ. конф.*, 18 травня 2021 р. Харків. ХДУХТ. 2021. Ч. 1. С. 152-154
4. Кулініч О.А., Шахмарданов М.К. Тенденції розвитку інформаційних технологій на ринку послуг. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні*. Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції 25 лютого 2022 року: збірник наукових праць. м. Вінниця: ВНТУ, 2022. С. 783-786 URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/public/files/fiip/zbirn2022.pdf>
5. Кулініч О.А., Басманов С.Д. Циркулярна економіка як інноваційна сходинка розвитку світу *Сучасні тенденції розвитку економіки, фінансів та управління: нові можливості, проблеми, перспективи: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю*, 10 листопада 2021 р. К. : КУБГ, 2021. С. 108-111
6. Андросова Т. В., Кулініч О. А., Толок А. В. Роль системи освіти в забезпеченні конкурентоспроможності країни. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні*. Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції 25 лютого 2022 року: збірник наукових праць. м. Вінниця: ВНТУ, 2022. С. 180-183 URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/public/files/fiip/zbirn2022.pdf>

АФЕНДІ А.І., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПАШКУДА Т.В.**, к.е.н.,
 старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

РИНОК МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Молочна промисловість - галузь харчової промисловості, що поєднує підприємства по виробленню різноманітних молочних продуктів з молока [1]. До виробів молочної промисловості відносять: молоко, кисломолочні продукти, морозиво, сири, масло, вершки тощо. Згідно з рекомендаціями Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) у щоденний раціон повинні входити такі групи продуктів: м'ясо, риба, яйця — джерело білків та мінеральних речовин, картопля, хліб, крупи — джерело білків та вуглеводів, молоко і молочні продукти, у т.ч. йогурти і сири — джерело білків, вуглеводів, кальцію, вітамінів групи В, фрукти і овочі — джерело вітамінів та мінеральних речовин. Найбільшу питому вагу в щоденному раціоні займають молоко та молочні продукти і складають 1,6 кг на 1 особу або 56,6% [1].

Відповідно до даних Міжнародної молочної асоціації (IDF) споживання молочних продуктів на душу населення у світі складає приблизно 111,3 кг/особу. Проте норми суттєво відрізняються. Наприклад, в Китаї, вона складає 109,5 кг/рік. При цьому, реальна цифра складає лише 31,5 кг/особу. Це обумовлено першочергово тим, що традиція споживання молочних продуктів у китайців тільки формується та дефіцитом молочних продуктів на ринку. У той же час, в Індії норма споживання складає, як і в Китаї, 109,5 кг. При цьому реальне споживання становить 131 кг/особу, що на 21,5 кг перевищує норму. Норма споживання молока і молочних продуктів (у перерахунку на сире молоко) в Новій Зеландії становить 600 кг/особу [2].

В Україні норма споживання молока складає 380 кг, що досить сильно відрізняється від реальної цифри споживання, яка становить 210 кг. Така різниця зумовлена низькою купівельною спроможністю українців, зростанням цін на молочну продукцію внаслідок нестабільної ситуації в країні, поширення інформації щодо шкідливості промислових молочних продуктів.

Ринок молочної продукції є однією з найважливіших складових агропромислового комплексу України. У 2020 році Україна посіла 22 місце за рівнем виробництва молока у світі. За даними Державної служби статистики у 2021 році, витрати населення на молоко становили 18 % від витрат на продукти харчування. І хоча Україна має сприятливі географічні умови та потужну молокопереробну галузь, ринок має нестабільний характер через зменшення кількості сировини та недостатній її рівень якості за стандартами ЄС. Як видно з таблиці 1 виробництво молока з кожним роком стає все менше, особливо чітко така спадна тенденція простежується у присадибних господарств населення.

Розглянемо чинники, які впливають на рівень виробництва молока:

- скорочення поголів'я великої рогатої худоби - це є основним фактором

зменшення сировинної бази ринку молочної продукції. Це обумовлено розвитком урбанізації та високими витратами на догляд за тваринами;

- значна частка тіньового сектору на цьому ринку. Це пов'язано з наявністю фальсифікату та молоковісних продуктів, які продаються під виглядом натуральних;

- застаріле обладнання;

- падіння попиту, основною причиною якого стало підвищення цін.

Таблиця 1

Виробництво молока в Україні, тис. тонн

Рік	Всі категорії господарств	У тому числі	
		Підприємства	Домогосподарства
2017	10281	2766	7515
2018	10064	2759	7309
2019	9663	2729	6935
2020	9264	2761	6502
2021	8719	2750	5969

Джерело: [3]

Також слід відзначити розвиток ідей веганства, зміна експортних ринків, високе податкове навантаження, відсутність політичної, економічної та військової стабільності.

Після початку повномасштабного вторгнення на ринку молочної продукції виник ще ряд проблем: через постійні обстріли постраждало багато фермерських угідь; дефіцит кормів, який виник через те, що на окуповані території неможливо було доставляти їх безпечно; неможливість проведення ветеринарних оглядів та нестача ветеринарних ліків та засобів дезінфекції, і як наслідок зростання смертності тварин через хвороби; блокування поставок молока на переробні заводи; блокування експорту молока, в тому числі через зупинки роботи портів. Обсяги виробництва промислового молока у 2021 році становили 2749,7 тис. т. Одними з лідируючих областей були Харківська (8,9 %), Чернігівська (8,9 %), Київська (8,2 %), Сумська (5,9 %) та Житомирська (4,3 %). Сумарна частка цих областей у виробництві молока становила 36,2% [3].

З 24 лютого 2022 року їх території були або частково окуповані, або ж знаходилися під постійними обстрілами, що мало значний негативний вплив на ринок. Сучасний стан вітчизняного ринку молока та молочних продуктів характеризується помірним рівнем консолідації. Майже 80 % ринку контролює 50 підприємств, значна частина яких входить до складу великих холдингів.

На ринку молочної продукції діють великі та потужні виробники, які можуть швидко адаптуватися до змін та здатні підтримувати стабільний рівень роботи. В період дії військового стану підприємства першочергово націлені на внутрішній ринок, але до початку війни мали значний експортний потенціал. На ринку широкого розповсюдження зазнала нецінова конкуренція. Так, виробники націлені на розробку нових видів продукції, або ж на оновлення старих зразків: додавання нових начинок, зміна складу, наприклад, збільшення поживних елементів тощо.

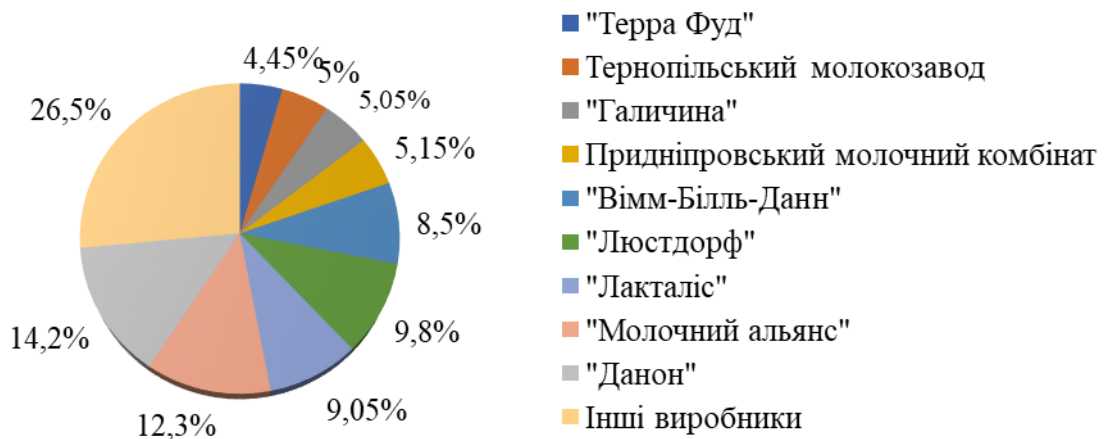


Рис. 1. Структура найбільших виробників молочної продукції країни у 2020 році, % [4]

Наразі стан ринку молочної продукції продовжує покращуватися від початку повномасштабної війни. Багато підприємств, які були вимушені тимчасово призупинити виробництво через військові дії повертаються до роботи. Так, вже приблизно 70 % підприємств молокопереробної галузі змогли відновити виробництво. Виробниками була пророблена ґрунтовна робота над пошуком нових логістичних шляхів, схем продажу тощо. Також відновлюється експорт продукції, обсяг якого у квітні 2022 року склав 5630 тонн, що у порівнянні з квітнем 2021 року, лише на 21 % менше.

Список використаних джерел:

1. Величко А.Є., Кухарук Р.М., Маслова І.В., Пухлякова М.В. Стан та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів України. *Агросвіт*. 2020. №16. С. 62-68.
2. Музиченко Я. Хто і скільки споживає молочних продуктів? *Асоціація виробників молока*. URL: <http://avm-ua.org/uk/post/hto-i-skilki-spozivae-molocnih-produktiv>
3. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. *Економіка та держава*. *Економіка наука*. 2022. №4/2022. С. 62-68.
4. Карпенко В.Л. Аналіз вітчизняного ринку молокопродуктів: Реалії та перспективи. *Інноваційна економіка*. *Маркетинг і ринкові відносини*. 2021. №7-8'2021 [89]. С. 96-103.

БАЧИНСЬКИЙ Д. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ПІХНЯК Т. А.**, к.е.н,
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління
та права імені Леоніда Юзькова, м. Хмельницький*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Забезпечення розвитку підприємництва – одна з найважливіших умов підвищення конкурентоспроможності економіки України та підтримання її на належному рівні загалом.

Все це завдяки створенню сприятливих умов для ведення бізнесу (забезпечення політичної стабільності, правової визначеності, податкової прозорості тощо), розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та функціонуванню розвиненої підприємницької інфраструктури, як в країні в цілому, так і в окремих її регіонах, враховуючи специфіку їх розвитку.

Задля створення стимулів для розвитку підприємницької діяльності необхідно забезпечити відповідну інфраструктуру, оскільки саме вона створює умови для швидкої адаптації підприємств будь-якого розміру: від малих до великих до постійних змін зовнішнього середовища. Наразі помітно спростилися соціальні та бізнес транзакції.

Соціальні та бізнес-транзакції помітно спростились на даний час. Вихід на нові ринки став легшим, але це мало протилежний ефект – відкриття ринків один для одного в контексті створення зони вільної торгівлі з ЄС призвело до того, що переважній більшості підприємств необхідно підтримувати стійкий захист для іноземних конкурентів на внутрішньому ринку, та пошуку надійних «провідників» у різні ринки. Україна зробила і робить багато спроб щодо вступу до європейської інтеграції, але той факт, що почалася війна набагато уповільнив цей процес. Попри все це, 1 січня 2016 року почала діяти умова поглибленої зони вільної торгівлі (ЗВТ) ЄС та України, що відкрила для українського бізнесу двері різних можливостей. А це означає - вільний спрощений доступ на ринки ЄС, скасування ввізних мит на більшість імпортованих товарів, шанс на зниження рівня шахрайства та контрабанди, ведення бізнесу без кордонів тощо [2].

Тяготіння та рух України, нехай і ускладнений різними факторами, в напрямку Євроінтеграції є перспективною стежиною економічного розвитку для нашої країни. Ця перспектива знаходить своє втілення у вільному доступі до світового ринку товарів, послуг, робіт, постійній взаємодії з високорозвиненими країнами, перейманню досвіду, що призведе до покращення, модернізації виробництва в країні, підвищення якості товарів, втілення корисних ідей, впровадження інноваційних технологій.

Але, як зазначалося вище, будь-яка перспектива має і зворотну сторону. Тим не менш, євроінтеграція матиме більше переваг, ніж недоліків. Тому не будемо зосереджуватися на них. Не будемо вдаватися до детального розбору недоліків та зосередимося на тому, яким чином розвивається українське

підприємництво за умов поставлення таких амбітних цілей, що саме може заважати, потребує доопрацювання, що змінюється у ході тощо. Єдине, що слід відмітити, це те, що з часом великі компанії можуть стати перепорою для успішної діяльності українських підприємств та, навіть, можуть стати монополістами у певній галузі, витісбивши менші підприємства [1].

При євроінтеграції малі підприємства займають особливе місце в Європейській Хартії, що націлена на підтримку і зацікавлена у «виживанні» малого бізнесу, як своєрідного елемента добробуту країни.

Інтеграція у ЄС неабияк впливає на розвиток підприємництва в Україні. Підприємства відчують дані змін, нововведення, перевтілення стандартів, введення нових податкових інструментів та механізмів. В умовах постійних змін підприємства примусово-добровільно, стають гнучкими та підсилюють імунітет на нове [3].

Усім відомо, що малі і середні підприємства займають вагому частку у внесках до державного бюджету та беззаперечно є важливою складовою економічної системи. Їх необхідно повсякчас підтримувати та розглядати з точки зору рушія, який приведе до економічного зростання (табл. 1).

Хоч наразі, для нас усіх, пандемія стала звичним середовищем існування, функціонування, але перед цим вона завдала неабиякого удару по підприємництву України, особливо по малому бізнесу. Карантин, військові дії, нестійка економічна та політична ситуація в країні, низька купівельна спроможність населення завдає ударів один за одним по підприємництву.

Таблиця 1

Динаміка основних показників суб'єктів малого підприємництва протягом 2015-2021 рр. [4]

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Частка малого підприємництва у ВВП, %	10	11	13	14	15	15	16
Частка малого підприємництва у структурі підприємництва, %	98,8	99,1	99,2	99,2	99,1	99,1	99,0
Кількість суб'єктів малого підприємництва, тис. од.	1702,2	1915,1	1958,4	1850,1	1789,4	1822,7	1923,0
в тому числі суб'єктів мікропідприємництва, тис. од.	1637,2	1859,9	1910,8	1800,7	1737,1	1764,7	1864,0
Чисельність зайнятих у малому підприємстві, тис. осіб	2010,7	1686,9	1576,4	1591,7	1658,9	1641,0	1746,6
Кількість малих підприємств на 10 тис. населення, од.	82	76	77	68	76	80	86

Із даних у табл.1 можемо зробити висновки про те, що досить вагомим є значення різних показників, насамперед частки малого підприємництва в загальній структурі підприємництва (98,8-99,2%) та кількості малих і середніх підприємств на 10 тис. населення (68-86). Досі недооцінюється внесок вітчизняного малого бізнесу у створення продукту. Незважаючи на те, що малий бізнес є рушійною силою національної економіки, його частка у ВВП незначна і становить не більше 16% (найвищий показник за 2021 рік). Водночас

в економічно розвинутих країнах внесок малого бізнесу у ВВП у середньому становить близько 60%.

Таким чином, розвиток підприємництва – це процес кумулятивної зміни соціально-економічної системи, метою якого є перехід у часі до нового якісно-кількісного стану під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Підприємництво в Україні має великий потенціал і перспективи, оскільки українська економіка визнана ринковою, а її успіх базується на приватному бізнесі та особистій ініціативі. Підприємництво у нинішні часи повинно бути гнучким, щоб вижити, бо тенденція їх розвитку, вектори їх руху продиктовані зовнішніми явищами.

Список використаних джерел:

1. Балановська Т. І. Особливості функціонування малого підприємництва в Україні. *Інноваційна економіка*. 2018. № 8 (34). С. 22 – 31.
2. Гейко Т. Ю. Пріоритети розвитку підприємництва в Україні в умовах пандемії COVID-19 та в посткарантинний період. *Вісник соціально-економічних досліджень*: зб. наук. праць. Одеса: Одеський національний економічний університет. 2020. № 2 (73). С. 62–71.
3. Красота О. В., Кір'єв І. С. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. *Ефективна економіка*. Київ, 2021. №2.
4. Національний банк України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua>.

БАЧИНСЬКИЙ Д. В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ТКАЧУК Н. М.**, к.е.н, доцент кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування,

Хмельницький університет управління

та права імені Леоніда Юзькова, м. Хмельницький

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Нестабільність поточної економічної ситуації негативно впливає на господарську діяльність підприємств. За сучасних умов запорукою стабільності та розвитку підприємств є їх фінансовий потенціал, що потребує адекватної оцінки та ефективного управління.

Фінансовий потенціал є складовою частиною економічного потенціалу підприємства, що визначає його подальші фінансові можливості в ринкових умовах господарювання. Фінансовий потенціал дозволяє вимірювати та визначити наявні фінансові ресурси підприємства в абсолютному та відносному вираженні для моделювання його потенційного майбутнього зростання в мінливих умовах ринку. Сутність фінансового потенціалу підприємства також розглядається як:

- сума всіх наявних фінансових ресурсів підприємства та способів їх використання для забезпечення максимально можливих фінансових результатів;

- здатність підприємства залучати та ефективно управляти фінансовими ресурсами, забезпечити досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства [1].

18

Враховуючи наведене трактування сутні фінансового потенціалу підприємства відзначимо, що в сучасних умовах господарювання для підприємств одним із важливих завдань у їх господарській діяльності постає необхідність управління фінансовим потенціалом задля забезпечення високої рентабельності, фінансової стійкості та платоспроможності на рику.

Управління фінансовим потенціалом підприємства є його здатність відтворювати активи, необхідні для ефективної діяльності, за короткий період часу на основі використання наявних фінансових ресурсів, які часто є обмеженими.

Головною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація потоків капіталу підприємства задля максимізації його позитивних фінансових результатів. З цією метою підприємство має сформулювати та ефективно реалізувати відповідні стратегії фінансування своєї господарської діяльності.

Загалом, під стратегією управління фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти комплекс заходів з управління його фінансовими ресурсами для отримання економічних вигод і забезпечення безперервного ходу виробничого процесу [2, с.50].

Як відомо, процес управління складається з декількох самостійних управлінських етапів, одним із яких є оцінка. Саме оцінювання фінансового потенціалу дозволить здійснювати постійний контроль за досягненням як стратегічних, так і оперативних цілей діяльності підприємства. Будь-яка

система оцінки містить у собі два головних аспекти: стратегічний і оперативний. Відповідно до такого поділу існують оперативні та стратегічні методи діагностики фінансового потенціалу підприємства. До методів оперативної діагностики належать:

- оцінка якості системи фінансового управління підприємством, яка проявляється в тому, що всі елементи системи задіяні, функціонують і використовуються відповідно до їхнього призначення найбільш ефективно;
- експертна діагностика фінансово стану підприємства, що проводиться задля оцінки різних сторін діяльності підприємства з метою виявлення «вузьких місць», можливостей і небезпек для прийняття оптимальних оперативних і стратегічних рішень;
- аналіз безбитковості передбачає встановлення того, що відбудеться з фінансовим результатом, якщо обсяги виробництва зміняться [2, с. 52].

Таким чином, оперативний аналіз і його методи є важливими складовими концепції управління фінансовим потенціалом підприємства. Ці методи придатні насамперед для вирішення проблем, що виникають на підприємстві.

До методів стратегічної діагностики підприємства в системі оцінки його фінансового потенціалу належать:

- діагностика ефективності фінансової стратегії, що допомагають оцінити ефективність фінансової стратегії підприємства, зрозуміти стратегічну позицію в кожному з напрямів його діяльності, оцінити сильні та слабкі сторони;
- діагностика фінансово стану підприємства в межах стратегічного контролінгу, що містить у собі, насамперед, аналіз стратегічної позиції підприємства на ринку;
- діагностика за слабкими сигналами, сутність якої полягає в тому, щоб вчасно визначити слабкі сигнали – ранні й неточні ознаки настання кризових ситуацій задля своєчасного реагування на них [3, с. 112].

Підсумовуючи вищевикладене зазначимо, що успішна діяльність підприємства залежить, насамперед, від ефективного управління його фінансовим потенціалом. Процес оцінювання фінансового потенціалу підприємства є необхідним етапом стратегічного аналізу та управління діяльності підприємства. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства охоплює всі основні процеси, що відбуваються в різних функціональних сферах його внутрішнього середовища і дозволяє виявити сильні та слабкі сторони, й вже на цій основі скласти комплексний план для майбутнього поступального розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Деркач О. В. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2013>
2. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений: Економічні науки*. №8 (11). 2014. С. 49-52.
3. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015, вип. 18. №5. С. 110- 114.

БЕРКАЛО М. В., аспірантка

Науковий керівник - **ДОРОГАНЬ-ПИСАРЕНКО Л. О.**, к.е.н., професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Сутність ефективного землекористування у сільськогосподарському виробництві пов'язана передусім з економічним ефектом та економічними показниками. На нашу думку, важливими показниками ефективності використання земельних ресурсів є площа, урожайність та валовий збір сільськогосподарської продукції.

Впродовж 19 років площа сільськогосподарських угідь в Україні майже не змінилася. Лише суттєво зменшилася площа перелогів – у 2019 році порівняно з 2000 роком на 61,5 % (на 254,9 тис.га), проти 2018 року – на 12,4 % (на 23,8 тис га).

У загальній площі сільськогосподарських угідь станом на кінець 2020 року площа ріллі становить 32,7 млн. га (79,0%), сіножатей – 2,3 млн. га (5,6%), пасовищ – 5,3 млн. га (12,8%), багаторічних насаджень – 0,9 млн. га (2,2%), перелоги – 0,2 млн. га (0,5 %) [1]. Це свідчить про інтенсивне використання землі в сільському господарстві, а також про необхідність застосування заходів у частині захисту земель від вітрової і водної ерозій.

На сьогодні, через військову агресію росії, велика площа сільськогосподарських угідь знаходиться на окупованих територіях, частка сільськогосподарських підприємств знищені без можливості відновлення діяльності, діючі сільгоспідприємства перебувають під постійними обстрілами, тому спрогнозувати відхилення у структурі сільськогосподарських угідь досить складно.

Загальна посівна площа сільськогосподарських культур України залишається порівняно стабільною останні 20 років. Якщо в 2000 р. Вона становила 27173 тис га, то в 2021 р.– 28387,5 тис га, тобто збільшилася на 4,5%. При цьому, протягом досліджуваних років найбільші посівні площі займають зернові і зернобобові (у 2000 році 50,2 %, у 2021 році – 56,2 %). У зв'язку зі скороченням виробництва продукції тваринництва (зменшення поголів'я ВРХ, свиней, овець, птиці і т.д.) посівні площі кормових культур за період із 2000 по 2020 р. зменшилися на 78,2 %.

Якщо у 2000 році у структурі посівних площ кормові культури займали 26 %, то у 2021 році 5,4 %. Результатом зниження питомої ваги кормових культур у загальній площі посіву (на 20,6 %) є погіршення кормової бази тваринництва. Натомість у 2021 році значну частку у посівних площах займають технічні культури, їх площа у 2021 році збільшилася порівняно з 2000 роком на 4919,8 тис. га (у 17,5 р.). Зазначимо, що для ефективності використання земельних ресурсів – це негативне явище, оскільки технічні культури виснажують землю, якщо ж підприємства не дотримуються і сівозмін, не «дають» відпочинок площам, продуктивність земельних ресурсів

катастрофічно зменшується.

Значні площі зайняті картоплею, овочевими та баштанними продовольчими культурами, у 2021 році – 2276,9 тис га, або 15,4% у загальній площі посіві, що на 21,0 % менше порівняно з 2000 роком.

У воєнну посівну 2022 українські аграрії «недорахуються» близько 30% посівних площ. Найбільша затримка з термінами проведення посівних робіт виникла в тих регіонах, де були бойові дії, що пов'язано безпосередньо з боями на площах, де планувалися посіви, з окупацією земель, їх замінуванням, пошкодженням мінами та снарядами. Загалом, за даними Мінагрополітики, станом на 26 травня площі посівів основних ярих сільськогосподарських культур під урожай 2022 року на контрольованій Україною території становили 14158,5 тис. га, що на 2757,8 тис. га менше показника минулого року (16916,3 тис. га).

Сівбу ярих культур провадили 23 області України, крім Луганської, адже практично на всій її території тривають бойові дії. На вказану дату було посіяно: кукурудзи - 4405 тис. га; соняшника - 4267,9 тис. га; сої - 1151,7 тис. га; ярого ячменю - 928,4 тис. га; ярої пшениці - 189,3 тис. га; цукрових буряків - 182,1 тис. га; вівса - 156,9 тис. га; гороху - 125,9 тис. га; гречки - 57,7 тис. га; проса - 41,3 тис. га; ярого ріпаку - 31,7 тис. га [2].

Результати розрахунків у табл. 1 дають можливість проаналізувати виробництво продукції сільського господарства в розрізі основних культур. Так, за досліджуваний період збільшився валовий збір зернових культур – на 40 474,4 тис т, або на 165,5%, олійних культур – на 14 837,1 тис т, або у 5 раз, овочевих та баштанних продовольчих культур – на 3 831,5 тис га, або на 65,8%, баштанних продовольчих – на 121,98 тис. т, або на 32,7 %.

Таблиця 1

Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції в розрізі основних видів культур*

Показники**	Роки							Відхилення 2020 р., % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2018	2019	2020	
Зернові та зернобобові								
ВЗ, тис. т	24459	38015,5	39270,9	60125,8	70056,5	75143,2	64933,4	165,5
У, ц/га	19,4	26	26,9	41,1	47,4	49,1	42,5	119,1
ПП, тис. га	12586,8	14605,2	14575,7	14640,9	14794,1	15291,9	15282,9	21,4
Цукрові буряки								
ВЗ, тис. т	13198,8	15467,8	13749,2	10330,8	13967,7	10204,5	9150,2	-30,7
У, ц/га	176,7	248,2	279,5	435,8	508,5	461,1	416,2	135,5
ПП, тис. га	747	623,3	492	237	274,7	221,3	220	-70,5
Олійні								
ВЗ, тис. т	3664	5678,9	10033	16961,5	21439,7	22291,8	18501,1	404,9
У, ц/га	11,9	12,9	15,2	21	23	25,6	20,2	69,7
ПП, тис. га	3084,9	4412,9	6588,6	8093,9	9027,3	8923,3	9006,9	192,0
Овочеві								
ВЗ, тис. т	5821,3	7295	8122,4	9214	9440,2	9687,6	9652,8	65,8

Показники**	Роки							Відхилення 2020 р., % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2018	2019	2020	
У, ц/га	112,3	157,1	173,6	206,1	214,3	214	207,4	84,7
ПП, тис. га	518,6	464,4	467,8	447,1	440,3	452,4	464,9	-10,4
Баштанні продовольчі								
ВЗ, тис. т	373	310,5	750,8	578,1	499,6	556	494,8	32,7
У, ц/га	44,4	62,4	91,7	78,6	77,3	85,4	77,9	75,5
ПП, тис. га	83,9	49,7	81,9	73,6	64,4	65	63,6	-24,2

*узагальнено авторами на підставі [3], [4], [5]

**умовні позначення: ВЗ - валовий збір, У – урожайність, ПП - посівна площа, з якої зібрано урожай

Тенденцію до зниження має виробництво цукрових буряків – на 4 048,6 тис. т, або на 30,7 %. За даними Державної статистики України у 2021 році виробництво зернових та зернобобових культур зросло на 132,5 %, цукрових буряків на 118,6 %, овочевих культур на 102,9 %. Протягом досліджуваного періоду зросла й урожайність культур. Так, урожайність зернових збільшилася у 2020 році порівняно з 2000 роком на 23,1 ц/га, або на 119,1%, у 2021 році – на 34,5 ц/га, або на 177,8 %; цукрових буряків відповідно на 239,5 ц/га, або на 135,5 % та на 302,4 ц/га, або на 171,1 %. Також у 2020 році порівняно з 2000 роком збільшилася урожайність олійних культур – на 8,3 ц/га, або на 69,7%, овочевих культур – на 95,1 ц/га, або на 84,7 та баштанних продовольчих – на 33,5 ц/га, або на 75,5%.

На підставі проведених розрахунків можна зробити висновок про збільшення валової продукції сільського господарства, розширення посівів олійних культур та інтенсивне використання орних земель.

Для оцінки ефективності використання земельних ресурсів доцільно проаналізувати показник виробництва сільськогосподарської продукції на одну особу (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво сільськогосподарської продукції на одну особу, кг*

Показники	Роки							Відхилення 2020 р., % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2018	2019	2020	
Зернові та зернобобові	497	807	856	1403	1657	1788	1555	212,9
Цукрові буряки	268	328	300	241	330	243	219	-18,3
Картопля	403	413	108	486	532	482	499	23,8
Овочі	118	155	177	215	223	231	231	95,8

*узагальнено авторами на підставі [8], [11], [12]

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що в 2020 р. в Україні виробництво зернових та зернобобових культур у розрахунку на одну особу зросло на 1058 кг, або у 3,1 р, картоплі – на 96 кг, або на 23,8 %, овочів – на 113 кг або на 95,8 %. Зменшилося виробництво цукрових буряків на одну особу за рахунок

зниження посівних площ та валового збору. Так, за досліджуваний період воно знизилося на 49 кг, або на 18,3%.

На сьогодні за даними пресслужби Мінагрополітики (дослідження втрат площ та очікуваної врожайності ранніх зернових (озимих) проводилося на підставі знімків супутників Sentinel-2 і Planet) виявлено скорочення площ ранніх зернових на 0,75 млн га. Очікуване падіння індексу NDVI для озимих культур, означає зниження врожайності на 15% або втрату 4,2 млн тонн зерна. Відповідно загальні втрати врожаю озимих сягнуть щонайменше 20%. І це за умови, якщо врожай вдасться зібрати у його поточному обсязі [6].

Все це загострює проблему глобальної нестачі продовольства, оскільки частка України у глобальному експорті лише зернових склала 10% у 2020-2021 та 14% у 2021-2022 роках. Ключовим регуляторним інститутом національного рівня, що генерує стратегічно важливі рішення, спрямовані як на збереження територіальної цілісності України, так і на досягнення позитивних результатів економічної діяльності, в тому числі у галузі сільського господарства є законодавчі ініціативи. Їх слід розглядати як серйозне підґрунтя для розвитку інвестиційної стратегії сільськогосподарських товаровиробників, здатних використовувати аграрний потенціал в умовах невизначеності [7].

На рівні господарюючих суб'єктів підвищення ефективності використання земельних угідь відбувається шляхом прийняття відповідних управлінських рішень. Зокрема: а) застосування найбільш урожайних сортів сільськогосподарських культур та покращення системи насінництва; б) удосконалення структури посівних площ, розміщуючи їх виробництво з урахуванням регіональних умов; в) здійснення заходів по комплексному використанні науково-обґрунтованих систем сівозмін та органічних добрив; г) підвищення рівня механізації виробничих процесів, оптимізація термінів та якості виконання технологічних операцій; г) комбінування системи сільськогосподарських машин і техніки відповідно до розміру сільськогосподарських угідь і спеціалізації.

Список використаних джерел:

1. Земельний довідник України. 2020 рік. URL: https://agropolit.com/storage/2020/Zemelniy_dovidnyk_2020.pdf?utm_source=mailchimp&utm_campaign=0300ccc2e1f0&utm_medium=page (дата звернення 25.09.2022).
2. Гусарова А. Погода нівелює наслідки війни: стан посівів у різних регіонах. URL: <https://superagronom.com/articles/607-pogoda-nivelyuye-naslidki-viyni-stan-posiviv-u-riznih-regionah> (дата звернення 25.09.2022).
3. Статистичний збірник «Рослинництво України» за 2021 р. Державна служба статистики України. 2022. Київ, 183 с. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/05/zb_rosl_2021.pdf (дата звернення 25.09.2022).
4. Статистичний збірник «Рослинництво України» за 2017 р. Державна служба статистики України. 2018. Київ, 222 с. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_rosl_zb.htm (дата звернення 25.09.2022).

5. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sg/ppsgk/arh_ppsgk_u.html (дата звернення 25.09.2022).
6. Україна втратить 4,2 млн тонн зерна нового врожаю через війну URL: <https://superagronom.com/news/15669-ukrayina-vtratit-42-mln-tonn-zerna-novogo-vrojaju-cherez-viynu> (дата звернення 25.09.2022).
7. Канцедал Н. А., Лега О. В. Інституційні індикатори інвестиційної привабливості агросектору України в умовах війни. Причорноморські економічні студії. 2022. № 74. С. 126-134. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-18>

БОДНАР І.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **МУСТЕЦА І.В.**, к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, м. Чернівці

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ НА УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

В Україні за двадцять років відбулось багато ринкових перетворень, які в свою чергу підвищили попит на консалтингове супроводження бізнес-процесів. [1, с. 4-9].

Саме через залучення консалтингу в Україні прискорила адаптація нових інституційних механізмів, почали зростати кадрові та інтелектуальні потенціали регіонів та відбулась активізація підприємницької діяльності малого та середнього бізнесу. [2, с. 31-35].

Після вторгнення російської федерації в Україну консалтингова діяльність стикнулася з непоправними викликами та непередбачуваними втратами в усіх сферах. Через окупацію та руйнування на деяких територіях діяльність малого та середнього бізнесу була вимушена припинити свою роботу. Консалтингові компанії в умовах воєнного стану отримують багато запитів від бізнесу, а саме: «як перевести бізнес на безпечні території», «чи змінюється порядок ведення зовнішньо-економічної діяльності в умовах воєнного стану», «які рішення приймати, якщо повністю порушені ланцюги постачання», «як надати психологічну допомогу персоналу, які опинились у важкій ситуації», «що робити, якщо є надмірний попит на товари першої необхідності».

Вперше в своїй історії наша країна опинилась у таких надзвичайних умовах, які можна порівняти із стихійним лихом. За методологією МВФ Україна, якщо брати до уваги попередні прогнози, може втратити майже 35-40% ВВП у 2022 р. Слід зазначити, що ця ситуація потребує невідкладного розв'язання, тому що зволікання може призвести до широкомасштабного руйнування вітчизняної економіки. У січні 2022 р. Національний банк прогнозована споживча інфляція фактично перевищила очікування показників. [3].

Для того, щоб припинити неконтрольоване падіння та стабілізувати економічну ситуацію в державі, з боку влади, державними органами були прийняті деякі законодавчі документи, які здатні підтримати вітчизняні підприємства. На першому читанні ВРУ прийняла Законопроект №7232 від 30.03.2022 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування суб'єктів господарювання, пов'язаних економічними зв'язками з державою-агресором». Цим документом передбачається підвищення податків на 50% для компаній, які продовжують працювати на російському ринку. [3].

Також ВРУ було прийнято ще низку Законопроектів, які стосуються аудиторської діяльності, а саме:

Законопроект №7347 від 04.05.2022 «Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності» щодо забезпечення аудиторської діяльності на період

дії воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки. [5].

Законопроект №6245-д від 14.09.2022 про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення правових засад провадження аудиторської діяльності в Україні. Він містить важливі зміни, які імплементують положення Директиви Європейського Парламенту та Ради (ЄС). Зокрема:

1. уточнюються вимоги до аудиторів і аудиторських фірм по діловій репутації;
2. уточнюється інформація, яка наводиться в аудиторських звітах;
3. уточнюються повноваження ОСНАДУ щодо формування Ради нагляду та Інспекції із забезпечення якості;
4. зменшується вартість проведення іспитів і підвищення кваліфікації. [6].

До початку військового стану в Україні надавали свої послуги чисельні локальні, міжнародні, національні консалтингові компанії (PricewaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte та Ernst & Young), вони надавали аудиторські та консалтингові послуги великому бізнесу. Але через високий рівень небезпеки ці компанії були вимушені залишити територію України.

Якщо ознайомитись з даними офіційних державних служб та незалежних експертів, можна побачити, що в Україні стрімко падають фінансово-економічні і соціальні показники. Бізнес швидко втрачає актуальну інформацію через постійну появу нових проблем та ризиків, а це в свою чергу призводить до виникнення непередбачуваних ситуацій та негативних наслідків.

В Україні на сьогоднішній день залишились професійні об'єднання, які продовжують консалтингову діяльність в Україні, здебільшого вони спеціалізуються на аудиторських послугах, юридичних послугах, оподаткуванні, консалтингу, операційному управлінні, управлінні ризиками тощо. Нагодою для підтримки ММСБ під час воєнного стану стають володіння управлінськими навичками, експертною думкою та широким колом професійних зв'язків.

Об'єднання, які максимально залучені до розв'язання виникаючих проблем підприємств ММСБ входять:

- Всеукраїнська асоціація консультантів з управління («СМС - Ukraine»);
- Консалтингова компанія «Advanter group»;
- Академія «Делойт»;
- Асоціація підприємств промислової автоматизації України;

Під час воєнного стану консалтингова та аудиторська спільнота прикладає максимум зусиль для запобігання та економічного руйнування України. За допомогою представників консалтингових асоціацій були створені сприятливі умови інформаційного забезпечення та консультування бізнесу. Найважливішими питання, які зараз намагаються вирішити спеціалісти – відтворення логістичних зв'язків; надання консультацій щодо питань релокації бізнесу; запуск та налагодження виробництва, яке було раніше зупинене; відновлення операційної ефективності та визначення процедури сплати податків тощо. Але саме за допомогою моніторингу ринків та створенню оперативних даних консультанти мають змогу знайти варіанти відновлення

бізнес-ланцюгів.

На превеликий жаль в Україні все ще триває військовий стан. Через це бізнес-спільнота змушена постійно знаходитись у стані напруги та невизначеності. Адже рішення та ідеї, які можуть бути актуальні сьогодні дуже швидко втрачають свій сенс. Саме тому визначальна роль консалтингового та аудиторського супроводження українського бізнесу під час війни, полягає у постійному моніторингу змін та сумісній роботі антикризових дій з урахуванням швидко мінливих та непередбачуваних ситуацій.

Список використаних джерел:

1. Борщевський В. В., Коваль І. В. Роль консалтингу в інститу- ційному забезпеченні інноваційного розвитку регіональних економік. *Наукові праці НДФІ*. 2012. № 4 (61) С.4-9. URL: http://npndfi.org.ua/docs/NP_12_04_004_uk.pdf
2. Резнікова Н.А. Інституційні аспекти розвитку національних консалтингових ринків в умовах глобалізації. *Науковий вісник ХНУ*. 2014. Вип. 9-1. Частина 2. С. 31-35.
3. Коментар Національного банку щодо рівня інфляції в лютому 2022 року НБУ. URL: bank.gov.ua.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування суб'єктів господарювання, пов'язаних економічними зв'язками з державою-агресором: Закон України від 30.03.2022 р. № 7232 / *Верховна Рада України* URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/221206.html> (дата звернення 26.04.2022)
5. Про внесення змін до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», щодо забезпечення аудиторської діяльності на період дії воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки: Закон України від 04.05.2022 р. № 7347 / *Верховна Рада України* URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39564>
6. Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення правових засад провадження аудиторської діяльності в Україні: Закон України від 14.09.2022 р. № 6245-д / *Верховна Рада України* URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/40469>

БОЖКО К. В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник - **ПИСАРЕНКО С.В.**, доцент кафедри підприємництва і права

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В ПІДПРИЄМСТВІ

Економічна ефективність є складною категорією економічної науки. Складність виявляється в тому, що існують різні трактування вимірювання результатів і витрат виробництва. Поклавши в основу вимірювання ефективності певні правильні принципи, дослідники порушують їх. Відбувається підміна результатів виробництва витратами. Враховують не всі результати чи витрати діяльності при розрахунку узагальню вального показника. Результати діяльності не відповідають витратам на її здійснення [1, с. 278].

Собівартість - це форма відшкодування споживаних факторів виробництва [3] Як економічна категорія собівартість продукції виконує ряд важливих функцій: забезпечує облік і контроль всіх витрат на виробництво і реалізацію продукції; є основою для формування рівня цін на продукцію, визначення прибутку, рентабельності і обчислення податків; служить для прийняття різних управлінських рішень і т.д. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виробничої собівартості сільськогосподарської продукції у ДП «ДГ «Степне» Полтавського району, 2017-2021 рр., грн за 1 ц

Продукція	Роки					Відхилення 2021 р. до 2017 р. +,-
	2017	2018	2019	2020	2021	
Зернові та зернобобові - всього	93,0	191,2	216,6	287,4	246,0	264,3
з них: пшениця озима	105,6	208,6	249,6	313,6	237,2	224,7
кукурудза на зерно	72,5	166,0	239,9	256,9	240,5	331,8
ячмінь ярий	94,2	174,2	116,8	265,5	278,5	295,6
овес	127,9	109,6	99,5	121,9	144,5	113,0
Соняшник	199,3	399,7	646,9	648,7	488,2	244,9
Соя	252,9	305,5	666,8	926,6	587,8	232,5
Велика рогата худоба	2263,9	3012,0	3911,4	3407,5	3300,2	145,8
Свині	1748,2	2326,6	2429,8	3029,7	2896,7	165,7
Молоко	318,0	388,7	408,5	531,8	545,1	171,4

Проаналізувавши динаміку виробничої собівартості сільськогосподарської продукції у ДП «ДГ «Степне», слід зробити наступні висновки по те, що даний показник за досліджуваний період значно зростає, що є досить негативним для показників економічної ефективності. На такі зміни вплинуло значне підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, добрива,

корми.

Прибуток називають об'єктивною економічною категорією товарно-грошових відносин, важливим фінансовим синтетичним показником діяльності підприємства, а також джерелом фінансових ресурсів підприємства [2]. Динаміку прибутковості (збитковості), реалізованої продукції, ДП «ДГ «Степне» представлено в табл. 2.

Таблиця 2

**Динаміка прибутковості виробництва продукції ДП «ДГ «Степне»
Полтавського району, 2017-2021 рр. тис. грн**

Культури	Роки					Відхилення 2021 р. до 2017 р. +,-
	2017	2018	2019	2020	2021	
у тому числі: зернові та зернобобові - всього	2775,0	2837,0	2726,0	3564,0	6826,0	4051,0
з них: пшениця озима	1378,0	860,0	789,0	981,0	2543,0	1165,0
кукурудза на зерно	894,0	1266,0	1091,0	1296,0	2607,0	1713,0
ячмінь ярий	87,0	229,0	653,0	498,0	1485,0	1398,0
овес	2,0	0,0	63,0	89,0	36,0	34,0
інші зернові та зернобобові	0,0	482,0	130,0	577,0	155,0	155,0
соняшник	1202,0	1857,0	2920,0	2170,0	3158,0	1956,0
соя	601,0	627,0	1457,0	218,0	2319,0	1718,0
Велика рогата худоба	-74,0	65,0	12,0	258,0	122,0	196,0
Свині	47,0	106,0	27,0	459,0	301,0	254,0
Молоко	1042,0	872,0	3109,0	3516,0	4069,0	3027,0

Провівши аналіз показників прибутковості слід відмітити, що найвищий прибуток підприємство отримує від виробництва соняшнику, так у 2017 р. показник становив 1202,0 тис. грн, а в 2021 р. спостерігається стрімке зростання даного показника до 3158,0 тис. грн, що вище на 1956,0 тис. грн.

На другому місці прибуток по виробництву кукурудзи на зерно - 2607,0 тис. грн і 2021 р. проти 894,0 тис. грн у 2017 р. Третє місце посідає прибуток з виробництва озимої пшениці та 2021 р. він складає 2543,0 тис. грн виробництво сої також є прибутковим, про що говорить його зростання на 1718,0 тис. грн.

Щодо прибутковості продукції тваринництва, то слід відмітити, що у 2017 р. прибуток з виробництва молока становив 1042,0 тис. грн, а в 2021 р. 4069,0 тис. грн, зростання відбулося на 3027,0 тис. грн. На другому місці прибуток з виробництва свинини, становить 301,0 тис. грн, що вище на 3027,0 тис. грн за 2017 р., на третьому місці прибуток по виробництву м'яса великої рогатої худоби, і становить він 122,0 тис. грн.

Для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо знати лише абсолютну величину отриманого прибутку. Для цього слід отримані прибутки порівняти із вкладеним капіталом, ресурсами, понесеними витратами [1]. Тому доцільно проводити на підприємстві оцінку рентабельності його

роботи.

Таблиця 3

**Динаміка рентабельності виробництва продукції ДП «ДГ «Степне»
Полтавського району, 2017-2021 рр.**

Культури	Роки					Відхилення 2021 р. до 2017 р. +,-
	2017	2018	2019	2020	2021	
Зернові та зернобобові - всього	91,2	40,7	45,7	31,4	67,4	-23,8
пшениця озима	58,1	20,9	32,7	22,1	97,0	38,9
кукурудза на зерно	293,1	65,5	35,7	40,2	49,6	-243,5
ячмінь ярий	170,6	38,4	157,3	32,8	71,3	-99,3
овес	66,7	0,0	331,6	58,6	225,0	158,3
соняшник	85,2	72,3	29,0	37,9	68,2	-17,1
соя	80,3	211,1	30,7	5,5	57,8	-22,5
великої рогатої худоби	-37,6	141,3	3,8	53,8	9,7	47,3
свиней	2,5	6,1	1,5	16,9	15,5	13,0
молоко	11,8	8,4	26,9	25,2	28,0	16,1

З проведеного аналізу показників табл. 3 можна зауважити на наступному. Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарських культур за досліджуваний період по деяким пунктам має тенденцію до зниження, хоча несе і позитивний характер. Так найвищий рівень рентабельності по виробництву вівса а це у 2021 р. 225,0 %, на рівні 2017 р. показник зріс на 158,3 в.п. На другому місці рентабельність виробництва озимої пшениці 97,0 % у 2021 р., що вище за 2017 р. на 38,9 в.п.

Ярий ячмінь за зростанням рівня рентабельності знаходиться на третьому місці, та становить 71,3 %. Соняшник – 68,2 %, соя 57,8 %. Рентабельність кукурудзи на зерно у 2021 р. становить 49,6 %, а в 2017 р. 293,1 %, в даному випадку відбулося стрімке падіння показника.

Аналізуючи показники рентабельності виробництва продукції тваринництва, слід відмітити наступне, на першому місці рентабельність з виробництва молока і в 2021 р. вона складає 28,0 %, що вище за 2017 р. на 16,0 в. п. Рентабельність виробництва м'яса свинини у 2017 р. становила 2,5 %, а в 2021 р. склала 15,5 %, що вище на 13,0 в.п., рентабельність виробництва м'яса великої рогатої худоби становить у 2021 р. 9,7 %

Список використаних джерел:

1. Мочерний С.В., Основи підприємницької діяльності. К: Академія, 2005р., 280 с.
2. Міакова Г.І. Фактори впливу на прибуток. *Наукові праці КНТУ*. 2005. Вип. 74. С.15-17.
3. Філінков О.М. Про співвідношення змісту категорій «витрати виробництва», «затрати», «собівартість». *Економічна теорія*. 2011. № 4. С. 12-17.

HAVRYLENKO YA., student

Supervisor – **ZAIKA S.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Business and Administration *State Biotechnological University, Kharkiv*

FEATURES OF THE APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

The digital economy is a natural consequence of technical progress, the development of technological infrastructure and the use of large databases have caused a large-scale digital transformation of society.

The 21st century is an era of active development of digital technologies and communication technologies, the Internet, and the IT sphere, and is mainly characterized by digitalization and automation of all processes that can be automated [4].

The digital economy is a huge system of economic, social and cultural relations based on the use of digital technologies. It forms a new type of organization - it is a digital organization. The main trends in the formation of a digital enterprise, along with the optimization of internal process management based on ERP, BPM and ESM systems and big data analysis. They are ensuring the mobility of all company employees, sociality, knowledge and people management and, as a result, changing the organizational structure, culture, perception of changes, changing the competencies of personnel and the management system as a whole [2].

The main values of the digital economy are information and knowledge, the source and carrier of which is a person, therefore the digital economy defines a new role of human resources and human capital, not only constant changes and trends of various innovations.

The development of the knowledge economy is the most important condition for the formation of an information society that creates, distributes and uses knowledge to ensure its growth and competitiveness. This concept includes: the sphere of education, research and development, communication, information activities and the latest technologies, the use of information and knowledge concentrated in human capital. These are new knowledge generated by science, training of high-quality human capital based on quality education, creation of additional wealth by the production sector and business.

Despite all the achievements in the automation of business processes, people with their intuition, knowledge, abilities and skills remain a key factor in the success of a digital enterprise, so traditional personnel management systems are transformed into talent management, training and development of creative and intellectual activity of personnel. In this regard, it is necessary to consider the peculiarities of the new conditions that are being formed and to define the goals, tasks, functions and roles of a person in the management system. Therefore, in connection with the digitalization of the economy, new trends in the field of personnel management are coming into force [5].

HR trends are part of the trends and currents created under the influence of

intensive digitalization of the market and the entire economic space. This can be explained by the fact that the automation of any processes occurring in the economy is somehow related to changes in the labor market. Ultimately, the main engine of digitalization is people and users of digital technologies.

It is natural that digitalization is primarily related to the field of personnel management, and only through it - to other fields. Radical changes in the digital age are changing the profile of personnel management.

Digital HR is not only the automation and digitization of traditional personnel management functions, but also the modernization of these functions based on a new digital business mindset with an emphasis on people and work efficiency.

The field of application of digital technologies in human resources management is currently in the stage of formation and development, which does not allow for an objective and in-depth analysis of the scientific definition of HR digitalization. However, it is obvious that digital technologies in the human resources management system can be applied to any business process, such technologies acquire special importance in the search, hiring, adaptation, encouragement and development of employees of the organization [1].

At the same time, digital transformation in the personnel management system can be defined as the process of introducing and applying digital technologies in the field of human resources management of the organization in order to increase labor productivity. At the same time, the increase in labor productivity is the result of the success of such processes as the search and adaptation of employees, training and development, management and organization of activities [3].

Therefore, information and digital technologies cause deep changes in the structure and nature of the modern market of goods and services, which determines the need for the development of digital activity of organizations. The main emphasis in the formation of the digital environment of the organization is placed on the creation of digital infrastructure. It should be noted that an equally important role is played by the updating of personnel knowledge, the creation of a system and culture of the use of information and communication technologies, the formation of digital competencies of personnel. It considers the sphere of production of goods and services as the field of practical implementation of human intelligence, where the dominant and priority resource is knowledge, which becomes a new, relevant basis for the competitive activity of economic entities in the modern global economy.

Literature:

1. Zaika S. Implementation of innovative projects in entrepreneurship based on digital technologies // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, освіта, технології в контексті глобальних викликів» (23-24 вересня 2021 р.). Черкаси: ЧДБК, 2021. С. 141-142.
2. Zaika S., Kuskova S., Zaika. O. Trends of marketing development in the condition of digital economy // Economy digitalization in a pandemic conditions: processes, strategies, technologies: International scientific conference (January 22-23, 2021. Kielce, Poland). Riga, Latvia : "Baltija Publishing", 2021. P. 150-154. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-028-5-31>.
3. Бей Г.В., Серета Г.В. Трансформація HR-технологій під впливом

цифровізації бізнес-процесів. *Економіка і організація управління*. 2019. № 34. С. 93-101.

4. Лопушняк Г., Милян Р. Вплив цифрових технологій на формування компетенцій управлінського персоналу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. Вип. 24. С. 10-16.

5. Мазнев, Г.Є., Заїка С.О., Грідін О.В. Антикризове управління як сфера бізнесадміністрування. *Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 10. С. 25–32.

ГАВРИЛЮК Т.М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **КУБЕЦЬКА О.М.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

МЕТОДИ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Підбір персоналу — це процес вивчення психологічних і професійних якостей працівника з метою встановлення його відповідності до вимог робочого місця і підбору з наявних претендентів того, хто найбільше підходить на це робоче місце, з врахуванням його кваліфікації, спеціальності, особистих якостей, здібностей, характеру та інтересів організації. Це є досить складний і дорогий процес. Процес підбору здійснюється поетапно.

1. Виявлення та аналіз потреби у процесі добору персоналу.
2. Визначення профілю кандидата.
3. Підбір персоналу до процесу відбору.
4. Прийом заявок від кандидатів у процесі добору персоналу.
5. Попередній відбір кандидатів.
6. Безпосередньо відбір персоналу.
7. Ухвалення рішення про завершальний етап процесу відбору.

Спочатку проводиться попередня співбесіда; заповнення заяв і анкет; співбесіда з менеджером з персоналу; тестування, перевірка рекомендації і послужного списку, медичний огляд. За їх результатами лінійні керівники або менеджер з персоналу приймають остаточне рішення про найм на роботу. При відборі персоналу потрібно керуватись такими принципами:

- 1) орієнтація на сильні, а не на слабкі сторони людини і пошук не ідеальних кандидатів, яких у природі не існує, а тих, які найбільш підходять для даного робочого місця, посади;
- 2) відмова від найму нових працівників незалежно від кваліфікації і особистих якостей, якщо в них немає потреби;
- 3) забезпечення відповідності індивідуальних якостей претендентів до вимог, які потрібні для даної роботи (освіта, стан, досвід, а інколи й стать, вік, стан здоров'я);
- 4) орієнтація на кадри високої кваліфікації, але не вищої, ніж вимагає дане робоче місце;
- 5) визначення критеріїв підбору. їх повинно бути небагато, тільки основні — освіта, досвід, ділові якості, професіоналізм, тип особистості, фізичні характеристики та потенційні можливості.

До традиційних методів підбору персоналу можна віднести наступні:

1. Пошук всередині підприємства. У даному випадку розглядаються не первинні посади, а вакантні місця керівників середнього і вищого рівня. Вакансії з'являються внаслідок ротації персоналу або введення нових посад у міру розвитку компанії. У цих умовах керівництво звертає свою увагу на вже працюючих співробітників підприємства. Цей метод потребує мінімальних фінансових витрат, зв'язаних з підготовкою та утриманням кадрового резерву,

сприяє зміцненню відданості персоналу підприємства і кандидатам не потрібно проходити період адаптації. Однак цей прийом обмежує вибір і не дозволяє поновлювати персонал.

2. Підбір за допомогою співробітників. Метод використовується для заповнення посад рядових фахівців і набору робітників. Він не вимагає фінансових витрат, забезпечує високу ступінь сумісності знову прийнятого персоналу з компанією за рахунок його тісних контактів з уже працюючими фахівцями. Проте рядові співробітники, які рекомендують кандидатів, не є професіоналами в підборі персоналу, можуть не знати посадових обов'язків по вакансії, що не дозволяє підбирати персонал високого професійного рівня.

3. Оголошення в засобах масової інформації. Гарантують широке охоплення потенційних кандидатів на вакансії при відносно невеликих витратах. Сьогодні є достатній вибір видань, які висвітлюють ринок праці, розвинена мережа сайтів в Інтернеті. Тут все залежить від тиражу, періодичності виходу, системи розповсюдження, іміджу видання, можливості доступу до Інтернету, відвідуваності сайту, простоти користування, демократичності процедури реєстрації на сайті.

Багато успішні компанії розміщують вакансії на своїх корпоративних сайтах. При використанні засобів масової інформації потрібно бути готовим до великої кількості резюме і напливу кандидатів, на що потрібна маса часу.

4. Відбір співробітників через агентства з підбору персоналу. Цей метод стає все більш привабливим для компаній, тому що всю чорнову роботу агентства беруть на себе, а роботодавцю залишається тільки диктувати свої вимоги і розглядати надаються кандидатів. При зверненні в агенції успіх добору залежить від того, наскільки чітко сформульовані вимоги до кандидатів, наскільки правильно їх розуміє менеджер агентства, що працює з компанією-замовником, від його оперативності в роботі. Тут потрібно підкреслити, що від якості виконання замовлення агентством залежить термін підбору необхідного фахівця.

5. Кандидати, що виявилися самостійно. Багатьом фахівцям служб персоналу доводиться стикатися з подібними кандидатами. Прочитавши оголошення про якусь вакансії, здобувачі пропонують себе просто так, про всяк випадок, без оголошення посади, на яку претендують. Витрати методу мінімальні, як і ймовірність того, що в даний момент часу хтось з таких кандидатів буде затребуваний компанією.

6. Відбір в навчальних закладах. Використання методу дає, з одного боку, притік "свіжої крові" в компанію, проте вимагає більше часу на входження фахівця на посаду в силу недостатності професійного досвіду. Сьогодні все більше компаній звертають погляди на випускників, перш за все із-за того, що відбувається адаптація системи навчання до потреб ринку. Організації готові рости для себе кадри з числа молодих фахівців, поступово пізнають всі етапи виробництва "з нуля". Даний метод має гарну перспективу, його результати не забаряться позначитися.

7. Державна служба зайнятості. Слід визнати, що потенціал державної служби використовується далеко не повністю. Цьому є своє пояснення. Не всі

роботодавці готові до співпраці з державною службою зайнятості в силу непрозорості економіки і розміщують заявки, як правило, тільки на низькокваліфікований, низькооплачуваний персонал. Отже, і довіра до служби у населення не зростає. Використання державної служби зайнятості при підборі персоналу дозволяє вести сфокусований пошук кандидатів за відсутності фінансових витрат.

До нетрадиційних методів підбору персоналу сьогодні вдається все більше роботодавців. Найбільш популярними серед роботодавців являються:

1. Метод стресового інтерв'ю.
2. Brainteaser-інтерв'ю (дослівно, інтерв'ю, що лоскоче мозок).
3. Метод підбору на основі фізіогноміки.
4. Соціоніка – наука, що вивчає процес переробки інформації з навколишнього світу психікою людини.
5. Графологія.
6. Гороскопи, метод відбору на ім'я і від печатка пальців.

Серед методів підбору персоналу, які на даний час є найпоширенішими та міцно увійшли у щоденну роботу HR-менеджерів, доцільно виділити:

1) Рекрутинг – підбір кадрів серед претендентів, які зайняті пошуком роботи. За допомогою рекрутингу зазвичай набирають співробітників середньої та нижчої ланок.

2) Executive search – застосовується для підбору рідкісних спеціалістів і менеджерів вищої ланки. У даному разі розглядаються кандидатури не лише тих, хто шукає роботу, а й працюючих фахівців.

3) Head hunting – використовуються відносно рідко і полягають у вербуванні фахівців, що працюють в інших компаніях. Цей прийом застосовують, якщо йдеться про професіоналів, що володіють рідкісною спеціальністю або винятковим рівнем майстерності.

4) Прелімінарінг – особливість методу полягає у тому, щоб залучати до роботи здібних студентів і молодих фахівців після закінчення навчання з перспективою подальшого працевлаштування [2].

Таким чином, були викладені практично всі методи підбору персоналу. Також слід приділити увагу підбору персоналу та «вирощування» персоналу за кордоном.

Список використаних джерел:

1. Федорова А. С., Бокій В. І. Сучасні проблеми у процесі відбору та найму персоналу в організації. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2013. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21608606>.
2. Codrington, G. Detailed Introduction to Generational Theory. *TomorrowToday*. 2008. URL: <https://ngkok.co.za/sinode2016/intro-generations.pdf>

ГАЛЯНТ Д.М., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – АРЗЯНЦЕВА Д. А., к.е.н, доцентка,
 доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

На даний час питання оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом є актуальним для кожного підприємства, адже лише обґрунтоване залучення та використання ресурсів дозволить суб'єктам господарювання бути конкурентоспроможними на ринку, забезпечувати прибутковість діяльності та краще задовольняти потреби споживачів. Результатом використання ресурсів підприємства є, перш за все, виробництво якісної продукції, що дає змогу отримувати високу віддачу. І саме завдяки цьому комплексна та регулярна оцінка ефективності управління ресурсного потенціалу дозволить своєчасно та об'єктивно виявити недоліки та сформулювати можливості для більш ефективного розвитку в майбутньому.

Ресурсний потенціал підприємства визначають як сукупність ресурсів, що знаходяться у його власності або можуть бути використані у його господарській діяльності для створення товарів, виконання робіт або надання послуг з метою найкращого задоволення потреб споживачів та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку [1]. У структурі ресурсного потенціалу підприємства, зазвичай, виділяють такі складові: потенціал матеріальних ресурсів, трудовий потенціал та потенціал основних фондів (три складники виробничого потенціалу), а також фінансовий та інформаційний потенціал.

Виробництво продукції є результатом реалізації ресурсів у ресурсний потенціал. В той же час, оновлення продукції та технології її виробництва залежать від інноваційних перетворень на підприємстві. Використання нового продукту показує збільшення обсягів виробництва, економію від зниження собівартості, збільшення чистого прибутку[2].

Важливою складовою ресурсного потенціалу є інформаційний потенціал, який визначається рівнем інформаційної безпеки всіх господарських процесів на підприємстві, оперативністю збору, обробкою та аналізом інформаційних потоків, наявністю передових інформаційних технологій. Характеристиками цього питання є знання, досвід, дані, патенти, ліцензії та інші інформаційні продукти. За низького та неефективного рівня інформаційного потенціалу підприємство може зіткнутися з проблемою втрати конкурентоспроможності [3].

Також важливо звертати увагу на науково-технічний рівень ресурсного потенціалу та ступінь його використання. Чим він вищий, тим потужніша матеріально-технічна база підприємства, тим більше можливостей для впровадження інновацій, удосконалення та збільшення масштабів виробництва.

Ресурсний потенціал підприємства слід аналізувати, з одного боку, як специфічну економічну категорію, що є результатом взаємодії всіх ресурсів підприємства, не тільки наявних, а й прихованих, а з іншого боку, як економічну основу підприємства, яка визначається системою показників, що показують не лише наявні ресурси, а й їх резерви, які можна використовувати за заданих умов [1]. Враховуючи нестабільність навколишнього середовища, наявність тих чи інших ресурсів ще не гарантує його ефективність. Ефективна діяльність підприємства насамперед забезпечується за рахунок якості використання та управління ресурсним потенціалом. Тому необхідно проводити ретельну та систематичну оцінку рівня використання ресурсного потенціалу та ефективності управління ним, виявляти недоліки та створювати шляхи їх усунення [4, с.73].

Оцінка управління ресурсним потенціалом підприємства має бути комплексною, тому її можна отримати як систематизацію результатів комплексного економічного аналізу. Така оцінка може і має містити узагальнені висновки щодо використання ресурсів підприємства на основі принципу системності. Також така оцінка повинна встановлювати, як функціонує ресурсний потенціал, чи досягаються поставлені цілі, як зміни та покращення в управлінні впливають на повне використання ресурсів компанії та ефективність її управління [5, с.138]. Оскільки гарантом сталого та стабільного розвитку є вихід економіки на траєкторію збалансованого зростання, то дати об'єктивну характеристику та оцінку цієї траєкторії та економічного зростання виробництва може лише система збалансованих показників (BSC). У системі збалансованих показників нами пропонується розглядати управління ресурсним потенціалом з погляду чотирьох точок зору (перспектив): потенціалу навчання та розвитку, потенціалу бізнес-процесів, потенціалу клієнтів та фінансової перспективи. В рамках збалансованої системи необхідно розрізняти показники, які вимірюють досягнутий рівень ефективності використання ресурсного потенціалу, та показники, що відображають процеси, які сприяють отриманню цих результатів. Обидві категорії показників повинні бути пов'язані один з одним, оскільки для досягнення перших (наприклад, певного рівня продуктивності) потрібно реалізувати другі (наприклад, досягти цільового завантаження потужностей) машин та обладнання) [6].

В динамічних умовах розвитку економіки, все більшого значення набувають інформаційні технології та інтелектуальний капітал. Сьогодні конкурентні переваги набагато важче придбати за рахунок ефективного фінансового менеджменту та інвестицій у фізичні активи. Ті фактори, які формували відчутні конкурентні переваги для більшості компаній 10 років тому, вже не можуть розглядатися як ключові двигуни майбутнього успіху. Здатність компанії мобілізувати та використати свої нематеріальні активи стали більш значущим фактором. В умовах ринків, що швидко розвиваються, і найгострішої конкуренції нефінансова інформація, що базується на оцінці нематеріальних активів підприємства, набуває все більшого значення. Поряд з отриманням прибутку та підвищенням капіталізації сьогодні першорядне

значення набувають мети завоювання ринку та набуття конкурентних переваг. Лояльність клієнтів, здатність підприємства забезпечити їх утримання, прогресивність технологій та налагодженість бізнес-процесів, потужний та кваліфікований персонал – чинники, які мають значення і впливають на нарощування ресурсного потенціалу у майбутньому. Система збалансованих показників дає можливість оцінити ці фактори та відкриває нові можливості для управління ресурсним потенціалом [6].

Підсумовуючи, можна дійти до висновку, що кожне підприємство самостійно формує свій ресурсний потенціал, який дозволяє йому закріпити свої специфічні риси та визначити перспективи подальшого розвитку. Задля більшої стабільності діяльності необхідно оцінювати ефективність управління ресурсним потенціалом. Здійснення такої оцінки дозволить якісно та ефективно впливати на поточний стан та тенденції розвитку підприємства, встановлювати розміри та напрямки змін, виявляти важливіші фактори такого зростання, будувати прогнози та плани подальшого вдосконалення процесів відтворення, використання та управління ресурсним потенціалом.

Список використаних джерел:

1. Василик Н.М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. URL: <file:///C:/Users/user/Downloads/1568-6565657030-1-PB.pdf>
2. Дунда С.П. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу як напрям розвитку підприємства. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/11061/1/Melit_art.pdf
3. Шаманська О. І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1860>
4. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. С. 71–76
5. Мягких І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. С. 136–142.
6. Бойко В.А. Методичні підходи та методи оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/34405/1/Boyko_magistr.pdf

ГАЛЯНТ А. М., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – ПІХНЯК Т. А., к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ

Діяльність усіх підприємств орієнтована на досягнення визначених цілей. Залежно від галузі, виду діяльності, наявного обладнання кожне підприємство самостійно визначає для себе пріоритетні завдання та методи їх розв'язання. Але найбільш ваговою для всіх підприємств метою діяльності залишається отримання найбільшого прибутку. Для її реалізації треба правильно визначати раціональний склад основних засобів, рівень їх використання, розраховувати необхідні резерви їх поповнення та час, коли потрібно розширювати чи, навпаки, зменшувати розмір цих резервів. Саме для цього необхідно чітко розуміти, чим є виробничі потужності підприємства; які дані потрібні для визначення точної та необхідної величини виробничої потужності; від яких факторів залежить її розмір.

Одним з найважливіших показників, що характеризує можливості підприємства, є його виробнича потужність. Кожне підприємство як товаровиробник, має певну виробничу потужність, яка справляє вирішальний вплив на багато важливих параметрів його виробничої діяльності. Вона є основним ресурсом виробничого процесу підприємства. Рішення про виробничі потужності мають стратегічний характер, оскільки торкаються об'ємів і типів потужностей, які необхідно додатково мати або скоротити на певний період.

Здатність виробничих підприємств та їх підрозділів виготовляти якомога більше продукції перебуває у безпосередній залежності від кількості і досконалості засобів праці, якими вони оснащені.

До факторів, які впливають на величину виробничої потужності, відносять: якість продукції, що виробляється, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року, прогресивні техніко-економічні норми продуктивності і використання обладнання, зняття продукції з виробничих площ, норматив тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, структуру основних виробничих фондів та питому вагу їх активної частини, ступінь прогресивності технологічних процесів, режим роботи підприємства, використання робочого часу, планування виробництва і класифікація працівників, використання досвіду новаторів виробництва [2].

Проблема визначення виробничої потужності має практичне значення у плануванні виробництва продукції на підприємстві. Дослідження І.Б. Швеця і Р.С. Распопова свідчать про те, що виробнича потужність багатьма науковцями розглядається як характеристика стратегічного потенціалу підприємства. Водночас, за оцінками авторів, основні засоби та виробнича потужність

формують потенціал сучасних підприємств не більш ніж на 60% [1, с. 8].

Кожне підприємство обов'язково стикається з проблемою пошуку шляхів збільшення своїх виробничих потужностей та більш ефективного використання вже наявних.

Так, Н.О. Різник та П.О. Хуторський визначили виробничу потужність підприємства (підрозділу) як його потенційну спроможність виробляти максимальний обсяг продукції за одиницю часу у визначений термін з використанням організаційної сукупності знарядь праці, наявних на підприємстві, за певного рівня їх досконалості й освоєння. Також вони зазначили, що цей показник розраховується лише на певний зазначений момент часу, що свідчить про його динамічність [3, с. 79].

Ступінь використання виробничих потужностей є одним з важливих показників ефективності використання основних засобів. Проте при констатації зв'язку цих категорій часто не враховується факт перехідності категорій, звужується діапазон дослідження проблем їх використання. Для виробничого процесу важливим є спосіб поєднання необхідних факторів виробництва. Вихідне становище поєднаних факторів виробництва породжує якісно нове явище, яке не зводиться до утворюючих факторів, – економічну категорію виробничої потужності. Вона знаходить своє відображення у динамічній єдності та протиріччі особистих і натурально-речових факторів виробництва. В умовах реформування економіки категорія «виробнича потужність» насичується ринковим змістом, мотиви її руху включають ринкові цільові настанови, а пропорції поєднання особистих і натурально-речових факторів визначаються не тільки технологічною доцільністю, а й знаходяться під сильним впливом вимог, які висувають споживачі [4].

Виробничі потужності підприємств обчислюються за відповідними галузевими основними положеннями, що відображають особливості конкретних галузей. Проте існують спільні для більшості галузей економіки методичні принципи розрахунку виробничих потужностей діючих підприємств. Однією з основних складових виробничої потужності є динамізм, тобто виробничі зміни, що відбуваються під впливом впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Розрахунок виробничої потужності повинен здійснюватися з урахуванням використання нової техніки, технології, організації виробництва і науково обґрунтованих норм [5].

Таким чином, виробнича потужність підприємства – це спроможність підприємства до вироблення максимального обсягу продукції за конкретний період з урахуванням наявного обладнання на підприємстві та техніко-технологічних інновацій. Оскільки в нашій державі не існує чітко встановлених та нормованих правил щодо щорічної звітності про стан, кількість, склад та використання виробничої потужності підприємства, то кожне підприємство самостійно вирішує, як оцінювати свої виробничі потужності та чи оприлюднювати ці результати. Для полегшення аналізу виробничих потужностей уряду доцільно було б об'єднатися з науковцями та розробити чіткі алгоритми розрахунку виробничої потужності, а також встановити певні норми щорічної звітності отриманих результатів.

Список використаних джерел:

1. Швець І.Б. Управління виробничими потужностями на підприємствах кондитерської галузі. Донецьк : ДонНТУ – Норд-Пресс, 2010. 156 с.
2. Красільнікова К.Є. Економічна сутність виробничих потужностей підприємств та фактори, що їх визначають. 2014. С. 16-19.
3. Різник Н.О. Сутність та фактори виробничої потужності підприємства. *Економіка і менеджмент. Перспективи інтеграції та інноваційного розвитку*. 2016. Т. 2 : Стратегічні концепції розвитку підприємства в XXI сторіччі. С. 77–80.
4. Різник Н.О. Сутність та фактори виробничої потужності підприємства. *Економіка і менеджмент. Перспективи інтеграції та інноваційного розвитку*. 2016. Т. 2 : Стратегічні концепції розвитку підприємства в XXI сторіччі. С. 77–80.
5. Красільнікова К.Є. Економічна сутність виробничих потужностей підприємств та фактори, що їх визначають. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія «Економічні науки». 2014. № 6. Ч. 1. С. 16–18.

ГАЛЯНТ Д.М., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – ПІХНЯК Т. А., к.е.н, доцентка,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький*

РОЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На даний час, на мою думку, тема ролі та особливостей організаційно-інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності сучасного підприємства є надзвичайно актуальною для кожного підприємства, адже ефективне управління підприємством базується насамперед на прийнятті своєчасних, актуальних та конкурентоспроможних управлінських рішень.

Разом із тим, прийняття ефективного управлінського рішення щодо господарської діяльності підприємства є неможливим без забезпечення підприємства потужною організаційно-інформаційною системою, яка б могла відповідати усім вимогам сучасних підприємств та організацій [1].

Варто також зазначити, що з розвитком нових технологій у сучасному світі важливим для підприємства є своєчасне отримання якісної інформації. Щоб отримати якісний результат, підприємство повинно використовувати об'єктивні дані для проведення аналізу господарської діяльності. З огляду на великий потік інформації підприємство має навчитися визначати її суттєвість. Під час її ідентифікації фахівці опрацьовують значну кількість даних, які потрібно обробити та проаналізувати, щоб у подальшому використати отримані результати для управління підприємством. Тому потреби управління зумовлюють необхідність вдосконалення системи економічної інформації, упорядкування інформаційного потоку для підвищення рівня достовірності, цілісності, оперативності інформації, що використовується у проведенні економічного аналізу [2].

Результативність аналізу господарської діяльності багато в чому залежить від правильної її організації, котра має відповідати ряду вимог. Вона має будуватися на плановій основі, базуватися на найновіших методиках, забезпечувати дієвість та ефективність аналітичного процесу.

Аналітична робота входить до службових обов'язків кожного керівника, кожного менеджера, котрі приймають управлінські рішення. Тому важливим принципом її організації є чіткий розподіл обов'язків з проведення аналізу між окремими виконавцями. Раціональний розподіл обов'язків, забезпечує, з одного боку, повноту аналізу, а з другого - запобігання дублюванню однієї і тієї самої роботи різних служб, ефективніше використання службового часу спеціалістів.

Основною запорукою ефективності проведеного аналізу господарської діяльності є коректність планування його програми. Розробляючи план аналітичних робіт і розраховуючи терміни їх проведення, необхідно враховувати наявність інформаційної бази, затрати часу та ресурсів. Відтак в

основу алгоритмізації інформаційних потоків на підприємстві має бути закладено першу функцію менеджменту підприємства, що полягає у плануванні програми аналізу [3, с.98].

Загальний алгоритм аналізу господарської діяльності підприємства передбачає три основних етапи:

1. Розробку програми аналізу.
2. Проведення відбору відповідних джерел інформації та їх систематизація.
3. Узагальнення, підбиття підсумків та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на поліпшення ефективності функціонування підприємства [4].

Як уже зазначалося, успіх реалізації програми аналізу господарської діяльності підприємства головним чином залежить від якості інформаційного забезпечення. Об'єктивність, повнота, реальність, своєчасність та достовірність інформації залежить як від джерела її видачі, так і від джерела її прийняття. Через це ефективність використання інформації прямо залежить від якості джерела інформації, каналу її передачі та об'єкту прийняття [1].

Інформація сьогодні виступає як ресурс, товар, який задовольняє інформаційні потреби. Під час свого обігу інформація як економічна категорія проявляє різноманітні властивості, що сприяють вдосконаленню організації підприємницької діяльності. З одного боку, економічна інформація є відомостями, даними, показниками, які зберігаються, обробляються, передаються і використовуються під час аналізування та генерації управлінських рішень. З іншого боку, економічна інформація є ресурсом, який використовують в економічних процесах. До особливостей економічної інформації можна віднести також специфічність форми відображення, об'ємність, циклічність, застосування системи натуральних та відносних показників, специфіку обробки [3, с. 98].

Ефективне використання інформації можливе лише за умов дотримання трьох принципів: синтаксичності, семантичності та прагматичності. Інформація є засобом зниження ризику, сприяє досягненню поставленої мети. Інформацією є лише ті дані, які якісно впливають на прийняття управлінського рішення. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності підприємства містить інформацію, необхідну для управління економічними процесами та створення відповідних умов пошуку, отримання, збереження, накопичення, передавання, обробки інформації, організації банків даних.

Також важливо звернути увагу на те, що для ефективного управління підприємство має бути забезпечене єдиним інформаційним фондом для систематизації та уніфікації показників і документів. Під час розроблення засобів формалізованого опису даних варто згадати те, з чого безпосередньо складається інформація, як формуються документи, на характеристику руху потоків, якість інформаційного забезпечення та способи перетворення інформації. Організація інформаційного забезпечення зорієнтована на кінцевого споживача паралельно з програмним забезпеченням та інформаційною технологією. В узагальненні інформації та прийнятті

організаційних рішень керівництво підприємства передусім використовує економічну інформацію, яка базується на узагальненні статистичних даних щодо діяльності підприємства [5, с. 817].

Отже, поліпшення організаційно-інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності сучасного підприємства є стратегічним напрямом підвищення ефективності прийняття управлінських рішень. В сучасних умовах комп'ютеризації та автоматизації управлінських процесів актуальною та невідомою складовою менеджменту підприємства є активне застосування різноманітних інформаційних технологій, що дають можливість забезпечити усі інформаційні потоки підприємства відповідністю основним вимогам інформаційного забезпечення. Дотримання чіткої алгоритмізації організаційно-інформаційного забезпечення та управління інформаційними потоками створить умови для прийняття раціонального ефективного управлінського рішення із мінімальними ресурсними витратами та значно знизить величину можливих ризиків, що пов'язані із динамікою зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Список використаних джерел:

1. Адлер О.О. Організаційно-інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності підприємства. Актуальність та особливості. URL: <http://surl.li/divri>
2. Томчук Р.Р. Організація інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/165.pdf>
3. Адлер О. О. Аналіз господарської діяльності. Самостійна робота студента: навчальний посібник. Вінниця, ВНТУ. 2019. С. 98.
4. Організація та інформаційне забезпечення економічного аналізу господарської діяльності підприємств. URL: <http://surl.li/divtm>
5. Демиденко С. Л., Томчук Р. Р. Організація інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності. Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 17. С. 816 – 819.

ГОНЧАР Є.А., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **ВОЛОШИНА-СІДЕЙ В.В.**, к.е.н,
 старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу,
 Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ХАРАКТЕРИСТИКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА МІКРОРІВНІ

Останнім часом економісти все частіше говорять про кризу класичної економічної науки, що ґрунтується на лінійній методологічній парадигмі наукового мислення, тим паче це яскраво проявляється у період трансформаційних процесів та глобалізації. Домінуючим стає еволюційно-інституційний напрямок економічної теорії, орієнтований на дослідження динамічності систем з урахуванням різноманітних факторів, у тому числі і неекономічних.

Еволюція являється універсальною формою руху, що охоплює всю економіку. Еволюційна економіка покликана систематизувати, упорядковувати, пояснювати еволюційні якості економіки, шукати і розробляти методи управління цими якостями. Ринок в еволюційній парадигмі є саморозвиваючою системою, в якій механізми відбору (конкуренції) змушують підприємства постійно долати різноманітні впливи зовнішнього середовища. У співвідношенні зі структурою національної економіки доцільно виділити макро-, мезо- та мікрорівні управління підприємствами, які ми пропонуємо детальніше дослідити.

Основою бізнесу, підприємства, стартап-проєкту є зовнішнє та внутрішнє середовище і основні бізнес-процеси, які відбуваються при організації діяльності. Отож дослідження управління підприємствами на мікрорівні розпочнемо з аналізу основних бізнес-процесів, які складають основу життєдіяльності бізнесу. При описі оточення бізнес-процесу слід виділити, що його входи і виходи ділять на два типи: первинні і вторинні; їх характеристика наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики первинних і вторинних входів і виходів бізнес-процесу

Елемент	Визначення і характеристика
Первинний вихід	Основний результат, заради якого існує бізнес-процес. Визначається метою, призначенням бізнес-процесу.
Вторинний вихід	Побічний продукт бізнес-процесу, який може бути затребуваний вторинними клієнтами. Чи не є основною метою бізнес-процесу.
Первинний вхід	Потік об'єктів, який ініціює «запуск» бізнес-процесу - замовлення клієнта, план закупівель і т.д.
Вторинний вхід	Потоки об'єктів, що забезпечують нормальний перебіг бізнес-процесу.

Сформовано автором на основі: [2]

Для детальної характеристики управління основними бізнес-процесами, які відбуваються у кожному підприємстві пропонуємо зобразити їх схематично (рис. 1) та детальніше розглянути кожен з них.

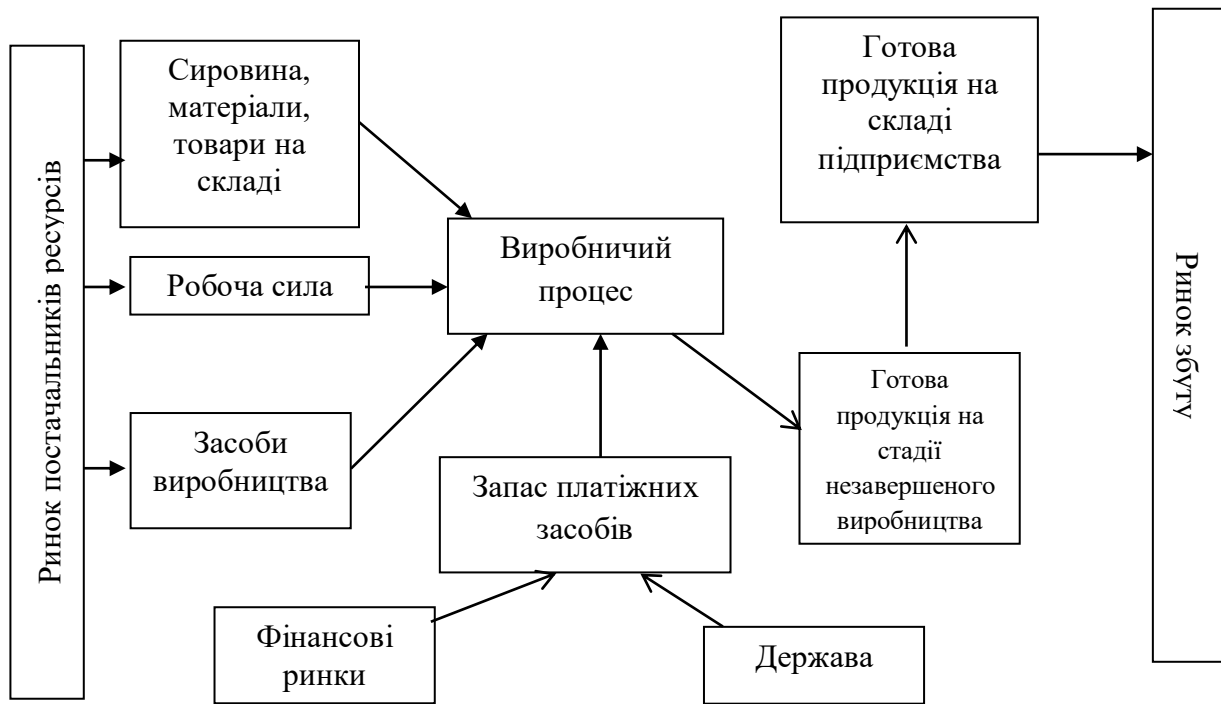


Рис. 1. Схема управління основними бізнес-процесами підприємства
Сформовано автором на основі: [3]

Отже, пропонуємо розглянути основні бізнес-процеси, які відбуваються при виробничому процесі на підприємстві. Постачальники постачають сировину і матеріали і отримують кошти від підприємства за свій товар, тобто в цьому випадку відбувається відтік коштів від підприємства. Робоча сила заробляє підприємству кошти та забирає їх, проаналізуємо детально, керівництво витрачає на оплату праці певну частину свого бюджету (відтну коштів), але працівники виробляючи продукцію забезпечують підприємство товаром, а відповідно і коштами, які воно отримає, реалізуючи цей товар. Засоби виробництва – тут відбувається потік коштів у сторону витрат, так як підприємство має витратити певну суму на закупівлю устаткування та техніки, потративши на це більшу частину свого бюджету.

47

Наступний етап бізнес-процесів повинен формуватися та забезпечити запас платіжних засобів підприємства, пропонуємо розглянути основні джерела фінансових надходжень суб'єкта господарювання:

- фінансові ринки - фінансові потоки відбуваються у двох напрямках: підприємство може брати кредити у комерційних банків (відтік коштів) та зберігати кошти у депозитах і заробляти на відсотках.

- держава може надавати певні гранти на розвиток підприємства, інвестуючи у його виробництво та діяльність, у свою чергу підприємство сплачує податки, збори, митні платежі (реалізація продукції за кордон або її імпорт) та, відповідно, віддає частину свого прибутку до державного бюджету.

Отже, витративши кошти на закупівлю всіх необхідних матеріалів, сировини, найнявши працівників та взявши кредити в банку – підприємство може організувати процес виготовлення продукції, облаштувати робочі цехи та

приміщення для своїх працівників.

Третину коштів потрібно буде витрати на незавершене виробництво, яке потребує фінансування, так як кількість продукції, яка є у виробничому циклі і не здана на склад – є витратною частиною підприємства. Воно потратило кошти на виготовлення товару, проте не отримало готового продукту. До прикладу, підприємство займається виготовленням меблів, і каркаси, які зробив столярний цех, є тим самим незавершеним виробництвом, на виготовлення яких були потрачені кошти, проте прибуток ще не було отримано [1].

Наступним етапом бізнес-процесу є оприбуткування продукції на склад, що являється також відтоком фінансових ресурсів (потрібні місця для її зберігання, облаштування складського приміщення, оплата праці комірнику).

Заключним процесом у циклічній діяльності кожного підприємства, який є найбільш дохідним є реалізація продукції. На основі всіх попередніх витрат обраховується калькуляція собівартості виготовленої продукції і встановлюється її кінцева ціна. Кошти, отримані в результаті продажу, йдуть на покриття витрат (сплату податків, розрахунок з постачальниками, оплата кредитів), та частина, яка залишається після всіх оплат і є чистим фінансовим результатом підприємства, який і визначає прибутковість чи збитковість діяльності підприємства. Заключний етап окрім реалізації включає і контроль за ходом заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів для виявлення відхилень і своєчасного коригування проведених перетворень.

Отже, постає необхідність у постійному удосконаленню управління бізнес-процесами підприємства на базі комплексного, систематичного аналізу, що буде сприяти раціональному використанню виробничого потенціалу, зростанню конкурентоспроможності та ефективності виробничо-збутової діяльності, а також підвищенню якості систем менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Мельник М.І. Теоретико-методологічні підходи дослідження бізнес-середовища. *Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Структурна трансформація територіальних суспільних систем* (Зб. наук. пр.). Вип. 5 (67). Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2007. С. 435.
2. Таранюк, Л. М. Реінжиніринг бізнес-процесів промислових підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Суми: ВПП «Мрія-1», 2014. 608 с.
3. Таранюк, Л. М. Система оцінювання вартості реінжинірингових заходів з використанням технологій на підприємстві. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 3. Т.1. С. 94-101.

ГРИЦЕНКО Н.В., к.е.н., доцент кафедри транспортні системи та логістика
Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

Протягом попередніх років, наша держава знаходилась у стані розбудови та покращення транспортної інфраструктури. Національна транспортна стратегія України почала модернізувати всю транспортну систему держави. В рамках цієї стратегії протягом двох останніх років відбулась реалізація програми «Велике будівництво», яка передбачала масштабну розбудову якісної освітньої, медичної і транспортної інфраструктури, в тому числі будівництво та ремонт транспортних коридорів. Однак, розв'язана війна РФ перешкодила реалізації запланованого і спричинила низку нових проблем.

Початок воєнних дій кардинально змінив транспортну карту української зовнішньої торгівлі, що вимагає перебудови транспортної інфраструктури під потреби максимального задоволення експортного потенціалу української економіки, а також відповідати потребам оборонного комплексу.

Наслідком руйнування об'єктів всіх видів транспортної інфраструктури стало руйнування логістичної системи.

В умовах військових дій більшість автомагістралей та залізничних шляхів було пошкоджено, тому основні перевезення українського експорту до ЄС та на світові ринки здійснюється через Європу, що створює проблеми логістичних транспортних систем. Залізниця сьогодні доставляє вантажі до 13 прикордонних переходів: Польща (4), Румунія (3), Словенія (3), Угорщина (2), Молдова (2). Так, сьогодні, транзитними країнами для України стають Польща та Румунія, які обслуговують приблизно 65% експортних залізничних перевезень [2,4]. Така ситуація спричиняє зростання навантаження на автошляхи західних регіонів України та призводить до збільшення зносу автопокриття, і як наслідок у перспективі вимагатиме значних фінансових витрат на його оновлення. Таким чином, у найближчій перспективі повстане питання не тільки відбудови зруйнованих об'єктів транспортної інфраструктури, а й відновлення усіх транспортно-комунікаційних мереж.

На підставі звітів роботи залізниць, відомо, що на сьогодні вона використовує лише 40% своєї потенційної спроможності. Потенційна здатність залізниць по перевалці вантажів, які перевозяться на експорт, складала 3400 вагонів на добу, а зараз не більше 1900 вагонів, а час очікування на перетину кордону сягає 25 діб. Ситуація яка виникла зумовлена нерівномірним розподілом вантажів на різних ділянках кордону, обмеженою технічною спроможністю перевезень через нестачу рухомого складу, проблемою зі складуванням та контейнеризацією продукції [1,4].

Перешкодою ефективної транспортної логістики, яка відбувається за допомогою автоперевезень є необхідність оминати небезпечні дорожні ділянки, за цих обставин маршрути стають довшими.

Для забезпечення ефективного функціонування транспорту та

дорожнього господарства в умовах війни Кабінетом Міністрів України було створено Координаційну раду з питань логістики у сільському господарстві, діяльність якої спрямована на вдосконалення логістики перевезень аграрної продукції та сировини. Створення структури сприятиме формуванню та реалізації державної політики у сфері транспорту, дорожнього господарства, розвитку транзитного потенціалу і логістики, а також вирішенню проблем вдосконалення логістики перевезень тощо.

Отже, виходячи з вищенаведеного, бачимо ланцюг проблем які потребують вирішення. Звичайно, у теперішній час це є дуже складним завданням, однак рішення необхідні. По перше, є необхідним перегляд установлених підходів до розвитку комунікаційної мережі транспортної системи, по друге, необхідні зважені рішення до розбудови транспортно-логістичних функцій. Дані підходи повинні враховувати зміни транспортних потоків, та ланцюгів поставок, ресурсні можливості країни її стратегічні потреби та без пекові пріоритети. Звичайно розвиток і модернізація транспортної інфраструктури, як і оновлення та реконструкція житлової та соціальної інфраструктури, потребуватиме значних інвестицій. Джерелами інвестування можуть стати кредитні кошти європейських фінансових структур, а також приватний капітал. А дане не можливо без формування державної політики щодо розвитку транспортної інфраструктури в контексті її відбудови для забезпечення життєдіяльності в країні в цілому так і в напрямку удосконалення логістики перевезень.

Список використаних джерел:

1. Реформа інфраструктури URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/reforma-infrastrukturi> (дата звернення 27.09.2022)
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p#Text> (дата звернення 27.09.2022)
3. Шемаєв В.В. Управління розвитком транспортної інфраструктури в системі економічної безпеки держави : дис. д-ра екон. наук: / Нац. ін-т стратег. дослідж. Київ, 2018. 382 с.
4. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/430-2018-p> (дата звернення 26.09.2022).
5. Гуторов О.І., Прозорова Н.В. Формування ефективного механізму функціонування логістичних систем сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2018. № 8. С. 33-38.

ГУЗЕ С.К., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **НОВІК І.О.**, к.е.н, доцент,

*Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут»,
м. Харків*

МІСЦЕ POWER BI У ПІДВИЩЕННІ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Постановка проблеми. В умовах економічних змін, котрі виступають у вигляді цифрових програмних рішень, керівництву особливу увагу слід приділяти компетенціям щодо підвищення ефективності дій та продуктивності праці персоналу. З метою забезпечення успішної діяльності підприємства та збереження конкурентних позицій на ринку постає необхідність у формуванні чіткої та ефективної системи управління підприємства, аналізу факторів, та звітності. Таким рішенням може бути Power BI, система дозволяє отримувати своєчасну, повну та якісну інформацію, виявляти відхилення від поставлених керівництвом завдань і служити джерелом для формування прозорості системи контролю.

Мета роботи полягає в комплексному дослідженні застосування Power BI для простих користувачів та експертів, переваг та недоліків інтегрування системи у вітчизняні підприємства, та рекомендацій з удосконалення підприємства в окремих напрямках за допомогою системи.

51

Microsoft визначає Power BI як «рішення для бізнес-аналітики, яке дозволяє візуалізувати ваші дані та ділитися аналітичними даними в усій організації або вставляти їх у свою програму чи вебсайт». [1, с. 22].

Це програмне забезпечення для інтерактивної візуалізації даних має низку програмних служб, програм і з'єднувачів, які дозволяють користувачам перетворювати дані з широкого спектра джерел даних у логічні аналітичні дані та легко розподілені інформаційні панелі даних і звіти (Power BI Service, Power BI Desktop, Power BI Pro, Power BI Premium, Power BI Report Server, Power BI Mobile, Power BI Embedded).

П'ять основних застосувань Microsoft Power BI: для підключення та об'єднання даних; для створення діаграм і графіків; для створення звітів і інформаційних панелей як колекції візуальних матеріалів; для обміну звітами з іншими системами та користувачами (планові звіти на вашу електронну пошту).

Вибираючи програмне забезпечення BI, відповіддю має стати Microsoft Power BI через його переваги:

1. Всі данні та звітність в одному місці;

Microsoft Power BI дозволяє як організаціям, так і окремим особам легко зберігати всі їхні дані в одному зручному для доступу місці.

Power BI підтримує понад 70 конекторів, які дозволяють компаніям завантажувати дані з різноманітних джерел, таких як Azure, DropBox, Google Analytics, OneDrive, 1С, Bitrix24, AmoCRM. [2]. Інтеграцію можна налаштувати на періодичне оновлення, що позбавляє вас необхідності оновлювати Power BI

даними, які зберігаються в інших рішеннях для обробки даних. У випадку, якщо немає стандартної можливості передавати дані до програми, Power BI є API-friendly, що, своєю чергою, дає можливість інтегрування майже зі всіма програмами світу.

2. Power BI для всіх користувачів;

Хоча Power BI простий у використанні, він також призначений для експертів з даних. Початківці можуть переглядати інформаційні панелі та детально вивчати дані, щоб глибше зрозуміти, що їм показують дані. Експерти можуть використовувати машинне навчання та інші передові аналітичні засоби для пошуку та візуалізації складних взаємозв'язків і тенденцій.

3. Аналітика ключових показників ефективності (KPI);

Power KPI надає ключові показники ефективності та допоміжну інформацію в зручному для розуміння форматі інформаційної панелі. Керівник має високий рівень контролю над зовнішнім виглядом візуальних елементів і бізнес-логікою, яка керує інформаційною панеллю.

4. Power BI Q&A – штучний інтелект;

Якщо у вас виникли проблеми з отриманням цінних відомостей із поточних налаштувань бізнес-аналітики, доцільно скористатися можливостями природної мови Power BI. Функція запитань і відповідей Power BI дозволяє користувачам ставити запит щодо даних простою мовою, наприклад «Яку загальну кількість одиниць було продано минулого року?» і система відповість швидкою та інформативною візуалізацією.

5. Power BI безпечний і сумісний;

Power BI є повністю безпечним і сумісним, користувачі можуть ділитися звітами з іншими у своїй організації, будучи впевненими в тому, що зберігається конфіденційність даних.

Power BI дозволяє користувачам мати безпеку в тому самому інтерфейсі, усуваючи вимоги щодо використання інших інструментів, щоб гарантувати відповідність організацій нормативним стандартам.

Висновки. Кожна компанія має ініціативу бізнес-аналітики для отримання корисної інформації. Причина цього полягає в тому, що з часом, коли бізнес розширюється та розвивається, бізнес-даними стає все складніше керувати з однаковою послідовністю. Бізнес-аналітика допомагає компанії проводити комплексний аналіз своїх даних для прийняття обґрунтованих бізнес-рішень.

Використовуючи Power BI підприємство отримає переваги у:

1. Впорядкуванні своїх даних та зможе покращити доступ до інформації співробітникам;

Як результат, точні і надійні звіти; неможливість корегування даних без дозволу керівництва; скорочення часу на пошук, надсилання та корегування документів співробітниками; та поява вільного часу, який можна пере направити на більш ефективні заняття;

2. Power BI для всіх. Це означає, що програмне забезпечення можна широко використовувати в усій організації, а не відокремлювати у відділі IT/Бухгалтерія;

Як результат, звіти кожного відділу, та згруповані звіти всіх напрямків в одній системі, з доступом для усіх керівників;

3. Показники ефективності в реальному часі, можливість прогнозування в один клік;

Програма автоматично визначає сезонність і наступний звітний період (тиждень, місяць, рік) і надає результати прогнозування за допомогою вбудованих прогнозних моделей прогнозування. Ці моделі отримують ймовірні висновки з історичних даних за допомогою статистичних методів (як правило, інтелектуального аналізу даних або машинного навчання) і представляють їх у зручній для користувача формі за допомогою графічного представлення. Як результат, можливість слідкувати за звітністю в реальному часі, візуальне прогнозування, що допоможе швидко проаналізувати недоліки і переваги, внести корективи та надати нові завдання відділам, для досягнення більш високих результатів;

4. Штучний інтелект і можливість швидкого понурення нових співробітників у систему;

Q&A відповідає на запити на основі заголовків стовпців, таблиць і полів. Тому, якщо добре організувати свої дані, співробітники зможуть отримати більш конкретну інформацію та відповіді швидше, ніж ручний пошук на кількох інформаційних панелях. У результаті, скорочення часу на непотрібні дії, полегшення праці робітників, можливість більш ефективно використовувати свій час. [3].

Отже, наведена вище інформація пояснює, роль Microsoft Power BI у підвищенні продуктивності підприємства у міжнародних економічних відносинах, а саме – надання підприємству можливість аналізувати інформативні дані, підтримувати ефективність компанії та надавати інструменти, необхідні для ефективного стратегічного аналізу, який допомагає краще розуміти поточну ситуацію та внести корективи у систему управління.

Список використаних джерел:

1. Explore Power BI. Microsoft Corporation. 2021 р. URL: <https://clouddamcdnprodep.azureedge.net/gdc/gdc9NVYSN/original>
2. Data sources in Power BI Desktop. Microsoft Corporation. 13 вер. 2022 р. URL: <https://learn.microsoft.com/en-us/power-bi/connect-data/desktop-data-sources>
3. Enterprise documentation. Power BI Q&A. 4 лют. 2022 р. URL: <https://learn.microsoft.com/en-us/power-bi/create-reports/power-bi-tutorial-q-and-a?tabs=powerbi-desktop>

ГУЛИК Т.В., к.е.н, доцент,

кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня

ЗАДОРОЖНЯ В.В. – магістрант

Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Для того, щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв - це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1. Аналітичний - на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
2. Організаційний - тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3. Функціональний - коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції [1, с. 69-74].

Для пошуку й підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості аналізують звітні дані щодо витрат на виробництво за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат (сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо.

Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження затрат живої та уречевленої праці за окремими напрямками.

Економія затрат живої праці досягається за рахунок здійснення таких заходів: підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості; скорочення витрат за понаднормові години роботи, виплат за цілоденні та внутрішньозмінні простой тощо.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити за такими напрямками:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів;

2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає: - збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;

3. Зміну трудомісткості продукції;

4. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції.

5. Підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення прибутку.

Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються. Під час пошуку резервів прибутку протягом звітного року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії [2, с. 71-74].

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продажів є збільшення суми прибутку від реалізації продукції і зниження собівартості товарної продукції.

З метою збільшення результативності підприємства, та підвищення якості виробничих процесів, на підприємстві було встановлено нове обладнання, в основі якого найсучасніші технології виробництва.

За основу було поставлене завдання, реалізація якого допоможе знизити собівартість продукції шляхом зменшення витрат металу з прибуткової частини злитка при забезпеченні необхідної щільності макроструктури.

Список використаних джерел:

1. Гулик Т.В., Михеева А.М. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення ефективності роботи підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету* №40 /2019. С 69-74.

2. Гулик Т.В., Миленкова К.В. Основні етапи проведення економічного аналізу та їх характеристики/ *Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації*: матеріали 9-ї Наук.-практ. Інтернет-конф. Дніпро, 20-21.11.2021: тези доповідей (Том 1). Дніпро: Поліграфічний відділ ДДАЕУ, 2021.–240 с., С. 71-74.

ГУЛИК Т.В., к.е.н, доцент,

кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня

СИЧУК В.М. – магістрант

Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ (ASC)

Принципи побудови ASC базуються на теорії зацікавлених сторін. Одним із перших ідей врахування інтересів зацікавлених сторін в управлінні підприємством сформулював відомий економіст Фрімен у 1984 році, який доводив, що стратегічне управління фірмами приватного сектору може бути набагато ефективнішим і результативнішим, якщо менеджери почнуть враховувати інтереси різних зацікавлених сторін. Саме система показників відповідальності (ASC) вперше була описана Фредом Ніколсом у 2000 році і призначена для пошуку своєрідного "балансу інтересів" між самим підприємством і різними зацікавленими [1].

Процес практичного впровадження такої системи здійснюється у декілька етапів: на першому етапі необхідно ідентифікувати ключові зацікавлені сторони. На нашу думку, оптимальна кількість груп - від трьох-чотирьох до шести-восьми. Не варто занадто ускладнювати модель, оскільки орієнтація на велику кількість груп зацікавлених осіб призводить до «розмивання» стратегічних цілей і пріоритетів підприємства.

Ключові зацікавлені сторони практично для будь-якого підприємства – це споживачі (покупці, клієнти), власники (акціонери), постачальники, менеджери і персонал. До цього переліку можуть також бути зараховані кредитори (інвестори), державні органи, громадські організації тощо, але тільки за умови, що їхні внески є справді значними і важливими для підприємства. Наприклад, для підприємства, яке значною мірою залежить від кредитів банку, включення у модель ASC групи кредиторів є цілком виправданим, але якщо частка отриманих від банку кредитів у пасиві є незначною - краще цього не робити [2, с. 210-215].

Далі, для кожної групи зацікавлених осіб мають бути визначені внески, які підприємство отримує від них, і стимули (вигоди), які отримують від підприємства зацікавлені сторони. Вигоди і стимули потрібно згрупувати за пріоритетами, тобто розташувати таким чином, щоб було видно найважливіші з них. Наступним етапом є визначення головних показників для внесків і стимулів. Наприклад, головним внеском акціонерів є капітал, а отриманим взаємін стимулом - приріст ринкової вартості акцій та дивіденди.

На останньому етапі вибрані показники аналізуються і використовуються в процесі прийняття стратегічних управлінських рішень. [3].

Таким чином, послідовність впровадження моделі ASC є такою:

- Ідентифікація зацікавлених сторін.
- Визначення внесків, отриманих від кожної зацікавленої групи осіб, і стимулів, наданих підприємством цим групам.

- Ранжування внесків і стимулів за пріоритетом (важливістю).
- Визначення показників для кожного внеску і стимулу.
- Практичне застосування вибраних показників для підготовки і прийняття стратегічних управлінських рішень.

Якщо провести порівняльний аналіз моделей BSC і ASC, можна відзначити дві найважливіші відмінності між ними.

Перша з них полягає у тому, що у першому і другому випадках «баланс» встановлюється між різними речами: у моделі BSC - між різними групами фінансових і нефінансових показників, а у моделі ASC - між підприємством і зацікавленими сторонами. Друга відмінність - це зміст і кількість складових частин цих моделей.

Класичний варіант BSC передбачає побудову чотирьох взаємопов'язаних блоків (фінанси, клієнти, внутрішньогосподарські процеси, зростання і навчання). В найпростішій моделі ASC також присутні чотири блоки - менеджери, персонал, постачальники, покупці. Разом з тим, ланцюжок визначення ключових показників у кожному блоці моделі ASC дещо відрізняється від моделі BSC:

- модель ASC: зацікавлені сторони - внески/стимули - показники;
- модель BSC: ключові напрями - цілі - показники.

Для періодичного зіставлення досягнутих результатів із цільовими індикаторами варто скласти строгий календарний план аналізу ефективності. Відповідно до цього графіка кілька разів у рік проводяться збори за участю менеджерів і рядових працівників, на яких оцінюються й обговорюються результати зусиль, що вживаються, а також відбувається пошук нових шляхів підвищення ефективності.

Плодотворність такого контролю в чималому ступені залежить від використовуваної інформації, строків підведення підсумків і тональності обговорення.

Найкращою інформаційною базою контролю за результатами діяльності є оцінна відомість, у яку входять всі вартісні вимірники й ключові показники ефективності, виявлені за допомогою аналізу факторів створення вартості. Оцінна відомість повинна містити як бухгалтерські дані, так і вартісні вимірники, засновані на економічних критеріях, і КПЕ, що відображають досягнутий рівень ефективності. Як основний показник вартості, створеної за якийсь період, широко використовується величина економічного прибутку.

Наприклад, можна визначити, що служить причиною падіння доходу – скорочення ринкової частки, надання цінових знижок, більших за звичайні, або інші обставини. Нарешті, випереджаючі показники дозволяють судити про перспективи й нерідко допомагають упоратися з негативними тенденціями.

Причому оцінна відомість не повинна бути єдиною для всіх підрозділів, тому що в цьому випадку можуть бути упущені з виду унікальні фактори створення вартості в кожному підрозділі. Визначившись із тим, який набір даних повинен бути в оцінній відомості, необхідно встановити порядок збору цих даних. У результаті будуть забезпечені своєчасність, повнота й точність інформації, призначеної для проведення кожного заходу щодо аналізу

ефективності.

Компанії суттєво відрізняються з погляду ступеня автоматизації цього процесу. Деякі воліють використовувати складне програмне забезпечення, тоді як інші обходяться менш формалізованими системами. Але в кожному разі процес повинен бути як можна більш простим і чітким, для того щоб кожне підведення підсумків не супроводжувалося інформаційною кризою. Точність даних, що включають в оцінку відомість, теж дуже важлива: співробітникам потрібно знати, що їхня робота оцінюється по справедливості.

Оцінка відомість показує, що підлягає контролю в рамках аналізу ефективності; календарний план диктує, коли необхідно проводити такий аналіз. Для того щоб періодичне підведення підсумків стало невід'ємною частиною плану роботи менеджерів, воно повинне бути налагоджене як структурований, регулярно повторюваний цикл. Його тривалість варто встановлювати досить ретельно. Хоча багато компаній по інерції дотримується річної періодичності, не виключено, що деякі найважливіші краще оцінювати в рамках більш тривалих або, навпаки, досить коротких циклів - залежно від періоду їхньої інформативності.

Графік аналізу ефективності необхідно координувати з іншими господарсько-фінансовими операціями підприємства (складання інвестиційних бюджетів, оцінка індивідуальних досягнень працівників). Коли управління ефективністю функціонування бізнесу йде врозріз із нормальним перебігом справ на підприємстві, вплив управління позначається помітно слабкіше.

Один зі способів зробити аналіз ефективності діючим – регулярно проводити наради по обміну досвідом за участю менеджерів одного рангу, що працюють на різних ділянках підприємства або корпорації в цілому.

Якщо управління ефективністю функціонування бізнесу організовано правильно, воно дозволить заощадити час і сили, оскільки забезпечить постановку ясних цілей, дасть мотивацію до їхнього досягнення.

Список використаних джерел:

1. Что такое Balanced Scorecard? Публикации и исследования. URL: <http://www.balancedscorecard.ru/bsc846.htm>
2. Гулик Т.В., Бодня Д.А. Особливості управління капіталом промислового підприємства в умовах сучасного підприємництва // *Інфраструктура ринку*. Випуск 37, м. Одеса 2019, С.210-215. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastruct37-75>
3. Каплан, Роберт С., Нортон, Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 320 с.

ГУЛЬШНА І.В., магістрантка
 Науковий керівник - **КОВАЛЬ М.І.**, к.е.н.,
 професор кафедри обліку та оподаткування
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу
Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми дослідження. Питання покращання результатів фінансової діяльності підприємства та забезпечення економічної ефективності підприємства є важливим для будь-якого підприємства. Значну роль ця проблема відіграє в умовах фінансової кризи. Падіння рівня світового виробництва, крах фондових ринків й банкрутство найкрупніших корпорацій це далеко не всі результати світової фінансової та економічної кризи.

Бажаний результат досягається ефективніше, коли діяльністю і відповідними ресурсами управляють як процесом. Процесна модель будь-якого підприємства є основою для проведення аналізу процесів, який часто призводить до висновків щодо необхідності зміни процесів, як з технологічної, так і з організаційної точок зору для підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому (збільшення прибутку, зниження витрат, підвищення якості продукції, збільшення виробничого потенціалу і т.п.).

Бізнес-процес (чи процес) - це стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності (послідовність робіт), яка за певною технологією перетворює входи у виходи, що представляють цінність для споживача. Будь-яка діяльність або комплекс дій, в ході яких використовуються ресурси для перетворення входів у виходи, може розглядатися як процес.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

З точки зору сучасних міжнародних стандартів, результативність є одним з головних оціночних критеріїв діяльності будь-якого підприємства. Однак результат може бути цікавим та корисним в тому випадку, коли він може бути порівняний з витратами на його отримання.

Іншими словами, при проведенні аналізу діяльності підприємства необхідно досліджувати не тільки результативність, але й ефективність.

Економічна ефективність - результативність економічної системи, що виражається у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених на неї ресурсів.

Висока якість продукції чи послуг забезпечує економне використання матеріальних і трудових ресурсів, стабілізацію відтворювального процесу, економічний ріст, сприяє підвищенню конкурентоспроможності, і як наслідок, підвищується економічна ефективність виробництва підприємства в цілому.

Ефективність процесу системи менеджменту якості визначається як відношення результативності до ресурсів, витрачених на виконання цього процесу. Критерії результативності й ефективності - це сукупність умов, що визначають придатність або оптимальність процесу для встановлених цілей.

Для покращання результатів фінансової діяльності доцільно розробити на підприємствах систему менеджменту якості, для функціонування якої, необхідно спочатку визначити результативність та ефективність кожного процесу, а потім отримані результати, проаналізувати й узагальнити.

Система менеджменту якості може бути основою постійної оптимізації з метою збільшення вірогідності підвищення задоволеності, як споживачів, так і інших зацікавлених сторін. Вона дасть впевненість самому підприємству й споживачам в її здатності поставляти послуги чи продукцію, яка повністю відповідає вимогам, що у свою чергу, дозволить підвищити конкурентоспроможність організації в цілому.

Таким чином, в забезпеченні покращення результатів фінансової діяльності підприємства значну роль грає якість продукції, що випускається нею, або послуги, що надаються.

Для оптимізації процесу забезпечення якості продукції або послуги необхідно розробити систему менеджменту якості, яка шляхом надання споживачам гарантії відповідності продукції або послуги тим або іншим вимогам або стандартам, дозволить оптимізувати економічну ефективність, що, у свою чергу, посприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства і призведе до здійснення іншої, не менш важливої, мети для будь-якої організації - зміцненню позиції на ринку.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. Житомир: Рута, 2010. 591 с.
2. Економіка підприємств [Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / За ред. А. А. Фастовець. К: НМЦ «Укоопосвіта», 2009. 572 с.
3. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління. К., 2009. 360 с.
4. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: навч. посіб. [3-тє вид.] К.: Центр учбової літератури, 2008. 608 с.

ГУМЕНЮК М.І., ЛЕВИЦЬКА Ю.Р., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – ДАНІЛКОВА А.Ю., к.е.н, ст. викладач кафедри HR-інжиніринг у бізнес-економіці,
 Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ НЕТРАДИЦІЙНИХ МЕТОДІВ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ

Фахівці з персоналу при пошуку кандидатів на вакантну посаду все частіше починають застосовувати нетрадиційні методи підбору персоналу.

Загалом, при підборі персоналу можна виділити дві основні цілі: оцінити, чи підходить кандидат на дану позицію, і спрогнозувати, наскільки ефективно він зможе працювати у компанії в подальшому. Важливим є не лише професійна компетентність, а і особисті якості людини, її психологічний портрет [1; 2; 3].

Розглянемо найбільш поширені нетрадиційні методи відбору персоналу, рис. 1.



Рис. 1 Нетрадиційні методи відбору персоналу [1; 2]

Інтерв'ю-головоломка. Даний метод полягає у тому, що претенденти відповідають на запитання, чи вирішують задачі логічного спрямування.

Відповідний метод дозволяє виявити у претендента здатність до аналітичного мислення, а також виявити творчий потенціал кандидата. Найчастіше такий метод застосовується при відборі працівників розумової праці [1].

Стресове або шокове інтерв'ю. Такий метод поширений під час прийняття на посади, які вимагають стресостійкості. Але методи стрес-інтерв'ю краще застосовувати тільки для вакансій, де стресостійкість дійсно належить до ключових компетенцій і коли змодельована ситуація максимально наближена до тієї, яка можлива в робочій обстановці [2; 3].

Фізіогноміка - це метод визначення типу особистості людини, його душевних якостей і стану здоров'я, виходячи з аналізу зовнішніх рис обличчя і його виразу. На думку сучасних фізіогномістів, будь-яку зміну в рисах обличчя можна пов'язати зі змінами всередині і емоційними трансформаціями. Аналіз рис обличчя допомагає виявити особливості характеру людини.

Водночас, не слід використовувати фізіогноміку в якості єдиного методу відбору кандидатів - вона підходить більше як допоміжний метод, який дозволить підкріпити висновки традиційних методик.

Френологія - система знань, основним положенням якої є зв'язок психіки людини і будови поверхні його черепа. Основна мета - вивчення залежності між індивідуальними ознаками людського черепа і рисами характеру. За системою френології, мозок розділяється на ділянки, причому кожна ділянка є центром тієї або іншої схильності даного суб'єкта, тієї або іншої можливості його, - словом, центр різних форм інтелекту. Від видимого нашим оком обрису черепа, вдавненого, або, навпаки, опуклого, залежить нерідко менший або, навпаки, більший розвиток тих чи інших ділянок його мозку. Використовування такої методики при підборі персоналу досить рідко застосовується в практичній діяльності фахівцями, оскільки співробітники відділу кадрів з недовірою ставляться до даної науки.

Соціоніка - наука, яка вивчає процес переробки психікою людини інформації з навколишнього світу. Ідея соціоніки полягає в тому, що психіка людей має 16 можливих варіантів сприйняття інформації і її обробки. На підставі приналежності людини одному з даних типів можна виявити відповідність певному соціотипу, це дозволяють зробити прогнози поведінки кандидата і взаємодії його з людьми, що мають інші типи. Для кожного типу можна скласти певні рекомендації як в сфері професійної взаємодії, так і в області особистих інтересів.

Водночас, особистість людини формується в результаті впливу на неї виховання і соціального оточення, а тому опис соціотипу не може повністю збігатися з особистістю людини.

Графологічний аналіз. Це ще один з незвичайних методом підбору персоналу, який досить поширений у європейських компаніях і являє собою експертизу почерку. Графологія - вчення, згідно з яким існує стійкий зв'язок між почерком і індивідуальними особливостями особистості.

Поліграфне обстеження - під час підбору персоналу використовується для виявлення й оцінки лояльності кандидата по відношенню до підприємства,

справжніх причин його звернення щодо пошуку роботи, наявність наркотичної та/або алкогольної залежності тощо.

Дактилоскопія – метод визначення характеру людини за відбитками пальців і, відповідно, метод відбору за цими ж відбитками. На переконання вчених-дактилоскопістів, за відбитками пальців можна визначити приблизний коефіцієнт інтелекту людини (IQ) – чим він вищий, тим більше завитків на подушечках пальців, і навпаки.

Аналіз імені та по батькові. Прихильники відповідного методу в широких масах роботодавців стверджують, що є пряма залежність впливу імені на характер, вибір професії та темперамент людини [1].

Аналізуючи наявні нетрадиційні методи підбору персоналу, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день існує досить велика кількість нетрадиційних методів підбору персоналу, проте, відповідні методи слід використовувати як додаткове джерело інформації, виключно у поєднанні із традиційними методами.

Список використаних джерел:

1. Бутусевич А. Підбираємо персонал: методи і типові помилки. *Консультант Кадровика*. 2017. URL: <https://kadrhelp.com.ua/pidbyrayemo-personal-metody-i-typovi-pomylky>.
2. Павленко, К.О., Шульгіна Т. С. Сучасні технології підбору персоналу. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 23. С. 30–33.
3. Смолянінова О.В. Оцінювання переваг та недоліків кандидатів на посаду за допомогою нетрадиційних підходів. *Управління розвитком*. 2013. № 14 (154). С. 9–11.

ДЕМИДЧУК Л. Б., к.т.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва та логістики
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОКАЛЬНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ ТОВАРІВ

Сучасний етап розвитку нашої країни характеризується зростанням ролі регіонів, формуванням регіональних та інфраструктури. Регіон – це підсистема соціально-економічного комплексу країни, що відрізняється самостійністю, закінченим циклом відтворення та специфікою соціально-економічних процесів. Велике значення у розвиток регіону має рівень розвитку локальних ринків. Тому необхідно проводити аналіз теоретичних та практичних проблем організації регіональних ринків та закономірностей їх формування та розвитку.

Актуальність проблеми локальних ринків у тому, що за весь час дослідження ринкової економіки дуже мало уваги було приділено локальним ринкам. Незважаючи на те, що саме ці ринки мають одне з вирішальних значень у доведенні товарів та послуг глобальних та національних ринків до кінцевого споживача – їх дослідження було нівельовано у вирішенні суто регіональних проблем. У той самий час на локальних ринках вирішується переважна більшість проблем, які тісно пов'язані із задоволенням повсякденних потреб людини.



64

Рис. 1. Місце локальних ринків у глобальному економічному просторі

Складено за [1 – 3]

Найчастіше найбільш поширене розуміння локального ринку іноді зводиться до його територіальної прив'язки до області, міста або передмістя. Цьому можна пояснити, оскільки одне з перших визначень стверджувало, що ринок – це площа, місце купівлі-продажу товарів та послуг. Пізніше, поняття ринку пояснювалося з урахуванням відносин між покупцями і продавцями, попиту й пропозиції.

Подальші дослідження поглиблювали розуміння сутності ринку та його основних характеристик: товарних, вартісних, конкурентних, ступеня відкритості тощо.

У практичному застосуванні найбільш прийнятним виявилось трактування поняття «риннок» як механізм руху благ та послуг у формі товарів та грошей у рамках суспільного відтворення на всіх рівнях економічної системи

суспільства [1].

Розглянувши підходи різних економістів до питань формування локальних ринків, можна дійти невтішного висновку у тому, що з учених немає єдиної думки щодо визначення поняття «локальний ринок». Наприклад, у вітчизняній та зарубіжній літературі локальний ринок визначається як місцевий ринок. Але незважаючи на те, що поняття «місцевий» та «локальний» взаємопов'язані, вони повністю не взаємозамінні. Поняття «локальний ринок» може містити місцевий та регіональний ринки, а також охоплювати кілька місцевих ринків. Зазвичай, регіональний ринок пов'язані з адміністративно-територіальним розподілом, а базовим поняттям для регіонального ринку є регіон. Локальний ринок, на відміну регіонального, немає жорсткої прив'язки до адміністративно-територіального поділу.

Існує безліч підходів до визначення причин формування регіональних ринків, оскільки просторова диференціація попиту та пропозиції призводить до просторової диференціації ринків та формування локальних ринків. На основі диференціації товару ринок складається з відокремлених, але взаємопов'язаних локальних ринків, які мають географічні межі. На ціну товару впливають різні просторові особливості, що визначаються рівнем розвитку транспортної інфраструктури.

Причиною формування локальних ринків є нееквівалентний обмін, під яким мають на увазі такий обмін, у ході якого один із учасників збільшує наявний у нього дохід, виражений у прирості благ одного й того ж виду. Суб'єкт, що має можливість переходити з одного локального ринку на інший, отримує ренту. Для локальних ринків властиве формування «тромбу», тобто інституційної структури, що дозволяє привласнювати основний приріст доходу посередникам між споживачем та виробником. Це призводить до інфляції та уповільнення економічного зростання[2].

Таким чином, економісти виділяють такі основні критерії формування локального ринку та виділення його меж:

- конкуренція;
- розвиток транспортної системи;
- інституційні, мережеві та адміністративні бар'єри;
- ціни;
- міжрегіональні бар'єри [1].

У процесі дослідження локальних ринків доцільно звернути увагу до функції, що вони виконують в єдиній економічній системі взаємодії всіх учасників цього ринку (табл. 1). Функціонування локальних ринків супроводжується дією принципу порівняльних витрат. Модель локального ринку дозволяє дотримати умову повноти інформації. Обов'язково враховуються транспортні витрати.

Дослідники встановили, що при існуванні зв'язку між змінами ціни та попиту можна робити висновок про локалізацію ринку або його дезінтеграцію. Єдність економічного простору супроводжується відсутністю штучних перешкод товарообміну. Якщо ринок єдиний, то ціни на товар на ньому не залежать від попиту, оскільки зростання цін, викликане підвищенням попиту,

може бути збитий припливом товару з інших регіонів, у яких його ціна нижча за [3].

Таблиця 1

Функції, локальних ринків в єдиній економічній системі взаємодії учасників ринку

№ з/п	Функції, локальних ринків
1	Доведення товару шляхом надання послуг суб'єктами локального ринку до кінцевого споживача (торгівля, транспорт, дистрибуція, послуги доставки тощо).
2	Заповнення ринкових ніш, які не зайняті суб'єктами глобальних, національних та регіональних ринків шляхом створення власного бізнесу (прокат, ремонт, побутової техніки, надання послуг з ремонту житла, перукарні, кулінарії тощо).
3	Оптимізація логістичних ланцюгів ринків вищого порядку з погляду передачі суб'єктам локальних ринків малоефективних великих підприємств робіт з локалізацією окремих робіт та операцій (чорнова обробка, сервісне обслуговування товару, виготовлення дрібних партій запасних частин, доопрацювання товару, зберігання та дистрибуція тощо).
4	Підвищення ефективності відтворення капіталу, задіяного в ринкових процесах на глобальних та національних товарних ринках шляхом прискорення його оборотності (доставка споживачеві, поліпшення його якісних кондицій шляхом сервісного обслуговування, що знижує претензії, рекламації та збільшує попит).
5	Локальні ринки виконують важливу сполучну роль між суб'єктами глобальних та національних ринків та споживачами в частині вирішення проблем змінного попиту. Саме суб'єкти локальних ринків, перебуваючи найближче до споживача, здатні раніше вловлювати зміну попиту, гнучко реагувати на нього та реалізовувати зворотний зв'язок із суб'єктами глобальних ринків.

Джерело: складено за [2].

Таким чином, на основі аналізу різних підходів до визначення локального ринку можна зробити висновок, що в даний час ще не склалася теоретична модель, яка б пояснювала процеси формування та розвитку локальних ринків. Локальний ринок – це економічний простір, що характеризується особливостями території, географічних кордонів, конкуренції, інфраструктури, формування цін, інституційних правил, інформаційних ресурсів, інтенсивності та взаємодії локальних учасників ринку, стану соціального оточення, логістики та психологічної ідентифікації локальних економічних агентів ринку.

Список використаних джерел

1. Лапаева М. Г., Гущина А. А. Основные свойства локальных рынков. *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2017. № 3. С. 31-34.
2. Ореховский П. Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории. *Вопросы экономики*. 2010. № 3. С. 90-112.
3. Булыга С. Н. Концептуальный анализ локального рыночного пространства. URL: eprints.kname.edu.ua/420/1/421-425_Tихонова.pdf.

ДЕМЧУК О. М., аспірант

Науковий керівник – МОШКОВСЬКА О. А., д.е.н., професор,
професор кафедри обліку та оподаткування,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ВІТЧИЗНЯНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сільське господарство є провідною галуззю економіки України, оскільки в ній створюється третина валового внутрішнього продукту країни; до того ж, вона виступає сировинною базою для харчової, м'ясо-молочної, легкої промисловості та інших галузей національного виробництва. Зокрема, до повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну аграрний сектор демонстрував зростання на рівні 5-6% щороку і становив суттєвий відсоток ВВП [1]. У сучасних нестабільних умовах ринкової економіки сільськогосподарські підприємства схильні до впливу значної кількості внутрішніх і зовнішніх загроз, які негативно впливають на ефективність їх діяльності. Саме тому останнім часом стає важливим упровадження ефективних систем підвищення фінансової та економічної стійкості аграрних підприємств як найважливішого показника забезпечення їхньої конкурентоспроможності на національних і міжнародних ринках, практичне використання відповідних аналітичних засобів управлінським персоналом сільськогосподарських підприємств, що дозволить оперативно визначати резерви, усувати, запобігати негативному впливу чинників внутрішнього й зовнішнього середовища та підвищити рівень прибутковості їх діяльності [2].

67

З початку повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну проблеми аграріїв ще більше загострилися. У додачу до нестачі власних грошових коштів для відтворення матеріально-технічних засобів, складності залучення кредитних ресурсів для розвитку підприємства, проблеми, пов'язані з організацією і функціонуванням земельного ринку в Україні, затягування процесу паювання земель, обмеження підприємницької ініціативи селян у межах фермерських господарств, дезорганізація роботи аграрних підприємств і відсутність альтернативних колективним сільськогосподарським підприємствам видів господарюючих структур, що у своїй сукупності призводить до зниження виробництва валової продукції сільського господарства [3], з'явилися нові виклики. Серед них, зокрема, логістичні (відсутність доступу до посівних площ, складів з продукцією, елеваторів, наповнених врожаєм, обмежений доступ до морських логістичних шляхів), підвищений ризик втрати врожаїв у зв'язку із окупацією територій, знищенням врожаю на полях внаслідок бойових дій, безпосередньою крадіжкою та продажем українського зерна (станом на жовтень поточного року вкрадено близько 1 млн т зерна на суму 530 млн долл) [4], збільшенням собівартості виробленої продукції, спричиненим дефіцитом та удорожчанням пального, відсутністю або нестачею як закордонної, так і вітчизняної агрохімії (добрив, пестицидів), падіння внутрішніх цін на продукцію малих та середніх

агропідприємств, які не мають змоги самостійно здійснювати експорт тощо. Зважаючи на це, Урядом було запроваджено відповідні заходи фінансової державної підтримки аграріям під час посівної, що було закріплено у постанові «Про внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України щодо забезпечення кредитної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам». Йдеться про допомогу:

- виключно малим та середнім аграрним виробникам з оборотом не більше 20 мільйонів євро в рік, що є еквівалентом підприємства, яке обробляє до 10 000 га посівного плану;
- компенсація відсоткової ставки за залученими кредитами;
- максимальна сума кредиту, на який поширюється компенсація відсоткової ставки становить 50 млн грн;
- кредитування надається для здійснення сільськогосподарської діяльності (посівної) на період дії воєнного стану;
- для отримання кредитування суб'єкт підприємництва також повинен бути сільськогосподарським товаровиробником у значенні, закріпленому у Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України»;
- термін дії кредиту становить 6 місяців;
- встановлено максимальний розмір державної гарантії за портфельними кредитами до 80% [5].

Крім вищезазначеного, держава також подбала про безпеку працівників під час польових робіт, встановила податкові пільги, виділила грошову допомогу підприємствам, зайнялася вирішенням проблем, пов'язаних з логістикою, страхуванням, забезпеченням паливом та технікою, а також забезпечила безперешкодний процес реалізації насіння і садивного матеріалу суб'єктами насінництва та розсадництва врожаю 2021 р. та залишків минулих років, необхідного для посіву, без додаткових процедур з сертифікації [6].

Незважаючи на підтримку держави та міжнародних партнерів, вітчизняному агропромисловому комплексу слід переглянути пріоритети, у першу чергу це стосується спеціалізації вирощування культур. Відповідно прогнозів Інституту аграрної економіки, цьогорічне виробництво зернових і зернобобових культур може знизитися до 30% порівняно з 2021 р. Імовірно, зменшиться виробництво пшениці на 34%, ячменю — на 45%, кукурудзи — на 2%. Але це ніяк не вплине на задоволення внутрішньої потреби населення у продуктах зернових та зернобобових культур. Щодо технічних та інших сільськогосподарських культур прогнозують скорочення виробництва до 30%, а соняшнику до 34%. До початку війни більшу частину врожаю становили пшениця, соняшник та кукурудза, оскільки значну їх частину було призначено для експорту. Однак блокування портів виявило недоліки експорту значних обсягів вищезазначених товарів, у зв'язку з чим зростає попит на нішеві високомаржинальні культури (горох, ягоди, гірчиця тощо), транспортування яких є більш варіативним [7]. Незважаючи на те, що за вересень 2022 р. рівень експорту зернових та олійних культур склав 6,9 млн т, вийшовши на довоєнні показники, що зернові коридори працюють, і вони довели свою ефективність, Україні слід глибше інтегруватися у європейську логістичну систему, що стане

додатковим інструментом по нарощуванню експортного потенціалу [8].

З іншого боку, спостерігається тенденція до стагнації потужних аграрних холдингів та інших компаній і зростаючої ролі фермерських господарств. Напередодні воєнної агресії аграрні холдинги в Україні контролювали менш як 15% — близько 6,5 мільйона га сільгоспземель. І вони часто мали посередні показники результативності. Про це свідчать фінансові звітності компаній, які використовують для оцінки їхньої прибутковості та перебувають під контролем регуляторів. Не сприяє розвитку агрохолдингів в Україні й те, що програми, які вже реалізують в Україні ФАО та інші донори, передбачають максимальний розмір земельного банку одержувачів на рівні 250—1000 га. Т. ч., цільовою аудиторією міжнародних донорських організацій стають сільські домогосподарства та фермери, яких справедливо вважають чинником боротьби з безробіттям та запорукою інклюзивного економічного зростання у сільській місцевості. Сектор дрібних фермерських господарств має вирішальне значення для місцевої зайнятості, оскільки він є основним постачальником продуктів на локальному рівні. Значну частину міжнародної допомоги надає Європейське Співтовариство. Так, з 1 вересня поточного року у Державному аграрному реєстрі розпочато приймання заявок в межах нової програми допомоги малим агровиробникам на загальну суму понад 1,5 мільярда гривень, яка фінансується з бюджетної підтримки ЄС [7].

Проте, навіть за умови державної підтримки та надання значної фінансової допомоги від міжнародних партнерів, за словами заступниці голови правління Асоціації представників малого та середнього бізнесу м. Києва Вікторії Тютюнникової: «Через три місяці після початку повномасштабної війни збитки в аграрному секторі України вже сягнули 4,3 мільярда доларів, що становить майже 15% капіталу держави. Найбільшу частину втрат фіксують через знищення чи пошкодження сільськогосподарських угідь та відсутність збору врожаю. Нині чітко визначити суму збитків аграрного сектору внаслідок бойових дій неможливо через їх продовження. Однак непрямі втрати в сільському господарстві очікують у розмірі приблизно 23,3 мільярда доларів» [7].

Отже, підводячи підсумок, слід зазначити, що 2022 р. наразі найскладніший для сільськогосподарських підприємств, оскільки до вже існуючих проблем додалися нові, пов'язані з війною Російської Федерації проти України. Зважаючи на це, управління дрібних підприємств необхідно діяти в умовах підвищеної невизначеності, швидко ухвалювати критично важливі рішення та бути готовими до змін з метою збереження підприємства та забезпечення його безперебійної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Інвестиційний потенціал українського аграрного сектору становить \$34 мільярди – Шмигаль. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3599988-investicijni-potencial-ukrainskogo-agrarnogo-sektoru-stanovit-34-milardi-smigal.html>
2. Методичне забезпечення фінансового стану сільськогосподарського підприємства. Костенко В.М. URL:

<http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/6451/1/%D0%9A%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%92.%D0%9C.%20%D0%9C%D0%95%D0%A2%D0%9E%D0%94%D0%98%D0%A7%D0%9D%D0%95%20%D0%97%D0%90%D0%91%D0%95%D0%97%D0%9F%D0%95%D0%A7%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AF%20%D0%A4%D0%86%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%A1%D0%A2%D0%90%D0%9D%D0%A3%20%D0%A1%D0%86%D0%9B%D0%AC%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%9E%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%9F%D0%9E%D0%94%D0%90%D0%A0%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%90.pdf>

3. Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні: аналіт. доп. / за ред. Я.А. Жаліла. К.: НІСД, 2011. 29 с.

4. Russia smuggling Ukrainian grain to help pay for Putin's war. URL: <https://apnews.com/article/russia-ukraine-putin-business-lebanon-syria-87c3b6fea3f4c326003123b21aa78099>

5. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 14 липня 2021 р. № 723. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/378-2022-%D0%BF#Text>

6. Аграрні відносини під час війни: як держава допомагає аграріям з регіонів, що постраждали від воєнних дій. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/agrarni-vidnosini-pid-chas-viyni-yak-derzhava-dopomagaе-agrariyam-z-regioniv-shcho-postrazhdali-vid-.html>

7. Сільське господарство під час війни: зміна пріоритетів. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/silske-gospodarstvo-pid-chas-vijni-zmina-prioritet/>

8. Агросектору потрібно інтегруватися у європейську логістичну систему, - Денис Марчук. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrosektoru-potribno-integruvatisa-u-evropejsku-logisticnu-sistemu-denis-marcuk>

ДИМИТРІЄВА О. Д., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **ОСТАПЕНКО Т.М.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ

Сьогодні, в умовах розвитку ринкової економіки, проблема економічної безпеки є дуже актуальною через те, що під час функціонування підприємства виникають різноманітні зовнішні і внутрішні негативні чинники, які впливають на ефективність роботи підприємства в цілому. Суб'єкти управління підприємством повинні будувати комплексну систему для підвищення рівня економічної безпеки. Тільки системний підхід до управління безпекою фірми та розуміння важливості питання забезпечення безпеки у всіх структурних підрозділах об'єкта можуть стати запорукою її успіху.

Економічна безпека складається з багатьох аспектів і забезпечується на різних рівнях, таких як: економічний, комерційний, науково-технічний, інформаційний, кадровий і соціальний рівні [1]. Засоби управління економічною безпекою підприємства можна віднайти у роботах українських і зарубіжних авторів, а саме: М.М. Єрмошенко, Т.С. Клебанової, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, С.М. Ілляшенко, Є.О. Олейникова, Р.А. Руденського, В.Л. Тамбовцева, Л.Г. Шемаєвої та ін. Якщо проаналізувати наукові джерела вчених і фахівців, то можна побачити, що між ними немає спільної точки зору стосовно тлумачення економічної безпеки. Це змотивувало до виділення кількох основних підходів сутності економічної безпеки підприємства [2].

У ресурсно-функціональному підході забезпечення економічної безпеки пов'язують із високим ступенем ефективності використання корпоративних ресурсів.

Конкурентний підхід розглядає економічну безпеку підприємства з позиції наявності та необхідності забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Т. Кузенко, А. Соснін, П. Пригунов, представники підходу «захист та реалізація інтересів», трактують поняття «економічна безпека» як гармонізацію життєво важливих інтересів підприємства та інших суб'єктів зовнішнього середовища, їх захист від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки.

У комплексному підході вчені намагаються розглядати поняття «економічної безпеки» на макрорівні [3].

За допомогою дослідження різних підходів визначено, що «економічна безпека підприємства» тлумачиться як стан підприємства в межах граничних значень і здатність протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам, здійснювати реалізацію економічних інтересів. Головною метою економічної безпеки підприємства є гарантування його стабільного та максимально ефективного функціонування в теперішньому часі і високого потенціалу розвитку в майбутньому [4].

Для того, щоб досягти високого рівня економічної безпеки, суб'єкту

господарювання потрібно забезпечити максимальну безпеку основних функціональних складових своєї роботи, а саме: фінансової, інтелектуальної, кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, інформаційної, екологічної та силової складових. Головною для ефективного функціонування підприємства є фінансова складова, яка спрямована на досягнення найбільш результативного використання корпоративних ресурсів. Інтелектуальна і кадрова складова передбачає збереження і розвиток потенціалу підприємства та ефективне управління персоналом [5]. Політико-правова складова охоплює всебічне правове забезпечення діяльності підприємства та дотримання чинного законодавства. Інформаційна складова економічної безпеки показує ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства., а екологічна складова - дотримання чинних екологічних норм мінімізації витрат від забруднення довкілля. Силова складова економічної безпеки полягає у забезпеченні фізичної безпеки працівників підприємства і збереженні її майна.

Отже, можна зробити висновок, що економічна безпека є найважливішою умовою ефективного існування підприємства та основою його стабільного розвитку, бо сама вона забезпечує захищеність підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз. Саме тому кожному суб'єкту господарювання потрібно розробляти свій власний механізм управління економічною безпекою, який залежатиме від сфери його діяльності, забезпечення корпоративними ресурсами та можливостями застосування основних заходів підтримки достатнього рівня безпеки.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С. Економічна безпека : навч. посіб. Київ, 2017. 647 с.
2. Зацеркляний М.М., Мельников О.Ф. Основи економічної безпеки: навч. посіб. КНТ, 2016. 337 с.
3. Покропівний С.Ф. Економіка підприємства: підруч. Вид. 2-ге, переробл. і допов. К.: КНЕУ, 2015. 528 с.
4. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект. К.: Атіка, 2017. 432 с.
5. Загорна Т.О. Економічна діагностика : навч. посіб. / за ред. Т.О. Загорна. К.: Центр учбової літератури, 2017. 400 с.

ДОРОШКЕВИЧ Г.В., аспірант
 Науковий керівник – **МІНЦ О. Ю.**, д.е.н., доцент,
 завідувач кафедри фінансів і банківської справи,
Приазовський державний технічний університет, м. Дніпро

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ КАТАКЛІЗМІВ

На етапі зміни економіки всього світу та важкої ситуації в країні українським компаніям слід більше уваги приділити питанням адаптивності в важких умовах. Важливим аспектом стає пошук шляхів подолання загроз функціонуванню. Економічна безпека та управління інформацією є найважливішими елементами функціонування зацікавлених сторін в умовах вільної ринкової економіки у XXI столітті. Насправді вони також за своєю суттю взаємопов'язані. По-перше, без належного рівня безпеки, інформаційної чи фінансової, неможливо забезпечити стабільне та стійке(на скільки можливо) функціонування бізнесу в умовах глобальних катаклізмів. По-друге, без розвитку неможливо було б постійно розширювати потенціал економічної безпеки, зокрема управління даними.

Економічна безпека підприємства – це запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) з метою гарантування його ефективного і стабільного функціонування та динамічного соціального розвитку.

Головна мета управління економічною безпекою – забезпечення продуктивної роботи операційної системи та раціонального використання ресурсів, певного рівня діяльності персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також стимулювання нарощування його виробничого потенціалу.

Отже, управління економічною безпекою має на меті:

- забезпечити високий рівень управління підприємством,
- фінансову ефективність, незалежність і стабільність підприємства,
- забезпечення розвиненої технологічної база підприємства,
- юридичний супровід усіх аспектів діяльності підприємства,
- ефективне управління людськими ресурсами та забезпечення високого інтелектуального рівня персоналу,
- інформаційна безпека підприємства,
- дотримання екологічних стандартів,
- забезпечення безпеки персоналу та майна[1,с. 9-10].

На економічну безпеку підприємства мають вплив ряд зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх можна віднести економіку, світові катаклізми, законодавчу базу, діяльність конкурентів. До внутрішніх - все, що пов'язано з діяльністю компанії. А саме управлінські рішення (неправильні рішення, пропуски в процесі планування), фінансові (неефективне управління активами, нераціональне збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості), кадрові (відтік кваліфікованих кадрів, незаконна діяльність

персоналу), виробничі (неефективне використання ресурсів, погана якість продукції), маркетингові (неконкурентоспроможна продукція, непрофесійна реклама, помилки маркетингової політики), правові (неефективне правове відстоювання інтересів підприємства), інформаційні (погана комунікація відділів, порушення режиму захисту конфіденційної інформації) та технологічні (знос основних фондів, вихід з ладу обладнання)[3, с.118-119].

Здебільшого підприємства безсилі перед численними змінами у зовнішньому середовищі і їм доводиться до них пристосовуватися. У той же час вони можуть і повинні впливати на процеси, що відбуваються у внутрішньому середовищі, для забезпечення власної безпеки.

Вважається за необхідне створення системи економічної безпеки на підприємствах будь-якого рівня. Першим етапом забезпечення системи економічної безпеки на підприємстві є планування. Планування має на меті не тільки передбачати всі необхідні дії, але й передбачати будь-які зміни зовнішнього середовища, які можуть виникнути, і вміти впоратися з ними. Підприємства не можуть усунути всі загрози та ризики у своїй діяльності, але можуть їм запобігати та протидіяти через систему планування.

Другий етап полягає в моніторингу зовнішнього середовища і внутрішніх умов компанії. Результатом моніторингу загроз економічній безпеці підприємства є взаємодія всіх зацікавлених служб підприємства. У процесі моніторингу варто дотримуватися принципу безперервності спостереження за станом підприємства з урахуванням його фактичного стану і можливості розвитку, а також стану економіки, політичної ситуація та інших факторів. Для забезпечення економічної безпеки бізнесу та протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам вкрай важливо контролювати фінансово-економічні операції, бухгалтерську та іншу документацію компанії.

Третій етап включає в себе визначення та реалізацію заходів щодо реагування на погрози. Економічна безпека суб'єктів господарювання забезпечується реалізацією двох підходів: заснованого на превентивних заходах та підходу, який реагує на погрози.

Система економічної безпеки має включати комплекс заходів по регулюванню всієї діяльності компанії, а саме:

1. З боку операційної діяльності - регулювання грошових потоків, регулювання дебіторської та кредиторської заборгованості, орієнтація на більшу кількість клієнтів для зниження ризику неплатежів, моніторинг фінансового стану постачальників та замовників та інше.

2. З боку формування власного по позикового капіталу - регулювання структури позикового капіталу, створення резервів та інше.

3. З боку формування активів - контроль за використанням коштів, оптимізація оборотного капіталу, контроль відповідності активів та зобов'язань за термінами та сумами, страхування майна та ризиків, використання лізингу тощо.

4. З боку інвестиційної діяльності - провести перегляд інвестиційних проектів, планування довгострокових інвестицій, визначення рентабельності інвестиційних проектів, оптимізація термінів окупності реалізованих

інвестиційних проєктів і інші[3, с.67-69].

Підводячи підсумки можна сказати, що забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах військового часу має на меті максимізувати стійкість підприємства, враховуючи внутрішні фактори економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Степасюк, Л. М., Суліма Н.М., Величко О.В. *Економіка і фінанси підприємства : навч. посіб.* Київ: Компринт, 2013. С. 9-10
2. Ianioglo, A., Polajeva, T. *Origin and Definition of the Category of Economic Security of Enterprise.* 9th International Scientific Conference “Business and Management 2016”, Vilnius, 2016. PP. 118-119.
3. Ianioglo, A., Polajeva, T. *The essence and phases of the comprehensive system of ensuring the economic security of enterprise,* Int. J. Learning and Change, Vol. 9, No. 1, 2017. PP.67 - 69.

ДОРОШУК Р.І., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КУДЛАЙ В.Г.**, к.е.н, доцент кафедри бізнес-аналітики та цифрової економіки,

Національний авіаційний університет, м. Київ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки ризики виникають практично в усіх сферах господарської діяльності. Особливо вразливою до ризиків є операційна діяльність підприємства. Для неї в більшості характерними є фінансові ризики (далі – ФР). Ступінь впливу таких ФР на результати діяльності достатньо висока. Саме тому актуальним є питання щодо можливості передбачити виникнення ризику та прагнення мінімізувати його. Вчасна та ефективна реакція на ризики – це запорука стабільного розвитку та позитивного фінансового результату кожного підприємства.

Проблематиці дослідження ФР в операційній діяльності підприємства присвячували свої праці відомі українські науковці, зокрема, І. Бланк, О. Грачова, Л. Донець, Р. Пікус, Н. Сирочук, Н. Скопенко, О. Таран, М. Турко. Такі вчені як Л. Донець, М. Турко, О. Грачова визначали складові системи регулювання ФР; І. Бланк, Р. Пікус, Н. Скопенко займалися питаннями формулювання цілі, завдань і принципів управління ФР в операційній діяльності підприємства. Результати проведених ними досліджень охоплюють теоретичні засади та розкриття сутності понятійного апарату аналізу та управління ФР.

Управління ФР - це процес прийняття та виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату і мінімізацію можливих втрат, викликаних його реалізацією. В рамках управління ФР здійснюється кількісна та якісна оцінка ймовірності досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети.

Саме поняття ФР характеризується ймовірністю виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов операційної та фінансової діяльності підприємства.

До основних видів ФР підприємства належать: ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, відсотковий, валютний, депозитний, кредитний, податковий та ін.

За джерелами виникнення всі види ФР поділяють на дві основні групи: систематичні (ринкові ризики) та несистематичні (специфічні ризики). [1]

Для успішної діяльності підприємствам необхідно здійснювати управління ФР. Воно передбачає прогнозування можливості настання потенційно ризикової події, а тому дає можливість вчасно вжити заходів із запобігання або зниження ступеня наслідків від ризику, який не можна локалізувати.

Управління ФР в операційній діяльності підприємства можна розглядати як певний управлінський процес, що складається з декількох етапів, як

наведено на рис. 1.: [2]

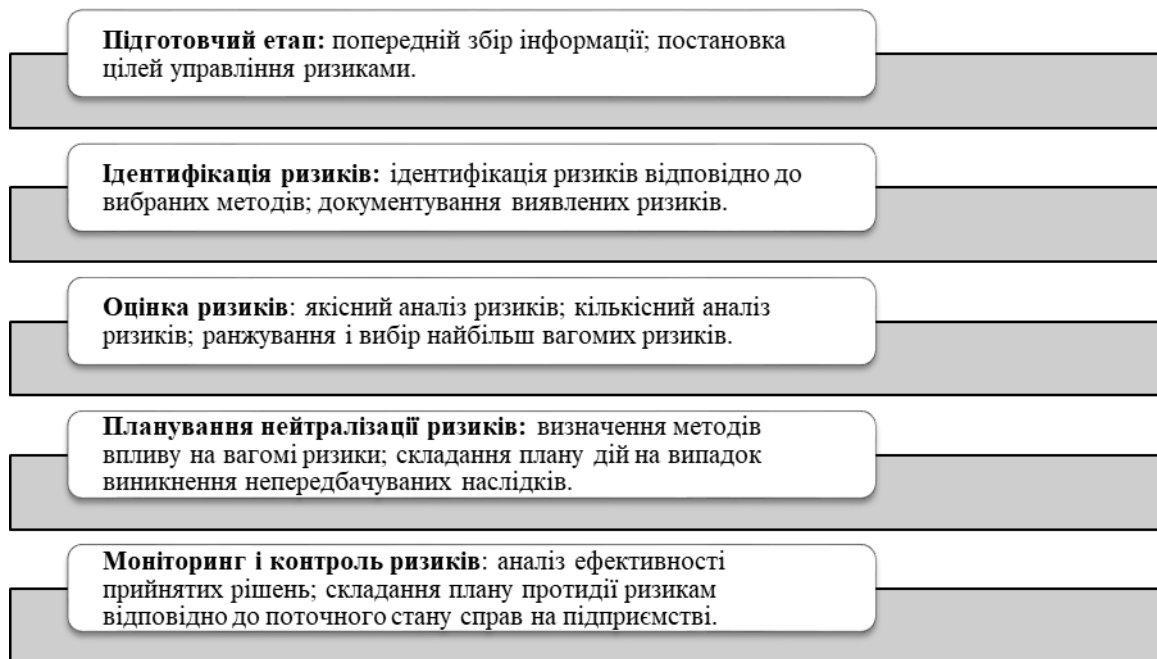


Рис. 1 Процес управління ФР в операційній діяльності підприємства

Відповідно до цього, процес управління ФР в операційній діяльності підприємства повинен мати безперервну циклічну структуру і складатися із процедур, які можуть повторюватися, частково збігатися і взаємодіяти між собою. Лише за такої побудови на підприємстві може бути сформована єдина система управління ФР. [3]

77

У системі управління ФР в операційній діяльності підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їх нейтралізації. Внутрішні механізми нейтралізації ФР являють собою систему методів мінімізації їх негативних наслідків, які обираються і здійснюються в рамках самого підприємства.

Система внутрішніх механізмів нейтралізації ФР передбачає використання наступних основних методів:

- диверсифікація ФР;
- лімітування;
- хеджування;
- страхування ФР. [4]

Диверсифікація ФР це розподіл зусиль і капіталовкладень між різними видами діяльності, які не пов'язані один з одним.

Диверсифікація може здійснюватися за такими напрямками: вертикальна диверсифікація та горизонтальна диверсифікація.

Лімітування ФР в операційній діяльності підприємства здійснюється шляхом установлення відповідних нормативів, тобто верхньої межі коштів чи ресурсів, за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні.

Хеджування – це використання фінансових інструментів, які дозволяють уникнути або обмежити ризик фінансових операцій у результаті несприятливих

змін курсів валют, цін на товари, відсоткових ставок у майбутньому за допомогою купівлі або продажу термінових контрактів. На практиці використовуються два види хеджування: на підвищення і на зниження.

Сутність страхування ФР полягає в захисті майнових інтересів підприємства при настанні страхової події страховиками. [5]

Отже, операційну діяльність підприємства постійно супроводжують ФР, для упередження або мінімізації яких необхідно їх ідентифікувати, виявляти, розраховувати ймовірність настання, тобто здійснювати ефективне управління. Управління ФР в операційній діяльності підприємства ґрунтується на передбаченні та нейтралізації їх негативних наслідків.

Основна мета управління ФР – мінімізація пов'язаних з ними фінансових втрат. Створена система управління ФР повинна бути простою, прозорою, практичною і відповідати стратегічним цілям та напрямкам суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. А. Управління фінансовими ризиками: навчальний посібник. Київ : Ніка-Центр, 2015. 600 с.
2. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник. Київ : Центр навч. літератури, 2016. 312 с.
3. Пікус Р. В. Управління фінансовими ризиками: навчальний посібник. Київ : Знання, 2015. 598 с.
4. Турко М. О. Теоретичні основи управління ризиками підприємства. *Економіка розвитку*. 2017. № 4. С. 85-89.
5. Лактіонова О. А. Управління фінансовими ризиками: навчальний посібник. Вінниця : ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. 256 с.

ДРАЧУК Ю.З., д.е.н., професор,
ЧЕЙЛЯХ Д.Д., інж., головний економіст
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

СВІТОВА СПІЛЬНОТА ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

У збереженні та захисті навколишнього середовища суттєвий внесок здійснюється відновлювальною енергетикою, де метою є пошук, отримання та використання енергії з відновлюваних джерел енергії. А відновлювані джерела енергії (ВДЕ) здатні поновлюватися, що відбувається природним шляхом. До природних джерел енергії відносяться: сонячна енергія, енергія води, вітру, органічна біомаса та ін. Тобто, відновлювальну енергію неможливо використати повністю в довгостроковій перспективі, як зазначається дослідниками [1]: в порівнянні нафти з енергією сонця. Нафта, як корисна копалина, формуються під землею протягом багатьох століть, в той же час сонце як космічне тіло, щосекунди випромінює колосальну кількість енергії, що буде тривати ще багато мільйонів років. Нафта в довгостроковій перспективі може закінчитись, а для її поновлення знадобиться значний час. Джерело енергії Сонця неможливо вичерпати так, як нафту, або інші види традиційних джерел енергії (газ, вугілля). Традиційно у наукових джерелах виділяються три види: енергія сонця; енергія землі та енергія, яку можна отримати за допомогою руху планети. Для практичних цілей відновлювальні джерела енергії поділяються на дві групи: нетрадиційні відновлювані джерела енергії 1-ї групи (НВДЕ-1), до складу якої відноситься енергія сонця, води, геотермальна, вітру тощо; нетрадиційні відновлювані джерела 2-ї групи (НВДЕ-2, що) поєднують енергію, отриману з біомаси, продуктів її переробки, побутових відходів й ін. [2]. Актуальним питанням є вивчення досвіду країн-членів ЄС, які займають провідні позиції у виробництві та використанні енергії з відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Підписанням у січні 2020 р. «Зеленої угоди» ЄС підтверджено намір стати екологічно нейтральним.

79

Важливим в подальшому виробництва енергії з альтернативних джерел є застосування стимулюючих факторів, для прикладу, надання інвестиційних грантів, кредитів. У деяких країнах існують спеціальні фонди, які надають пільгові кредити на впровадження технологій, що потребують стимулювання. Для прикладу, у Польщі Національний фонд захисту довкілля та водних ресурсів надає пільгові кредити на реалізацію проектів «зеленої» електроенергетики в разі використання в них енергії вітру, біогазу та гідроенергії. Розмір кредиту становить 1...12,5 млн євро, але не може перевищувати 75 % вартості проекту. Позичальник звільнюється від виплати до 50 % обсягу кредиту [3]. Важливим є досвід Польщі щодо впровадження положень європейського законодавства у сфері альтернативної енергетики. В цій сфері Україна знаходиться в подібному стані розвитку. На основі актів законодавства ЄС щодо популяризації ВДЕ розроблено в Польщі Національний план дій на користь ВДЕ (НПД-ВДЕ), затверджений ухвалою Ради Міністрів від 18.11.2010 р., де визначені конкретні завдання в секторах

електроенергетики, теплоенергетики і транспорту по досягненню в Польщі 15 % частки ВДЕ в балансі енергії в 2020 році. Пільгове кредитування «зелених» технологій у різних формах діє також у Данії, Словенії та Чеській Республіці. У Фінляндії споживачі електроенергії кожен рік обирають вид енергії, що будуть використовувати: гідроелектроенергію, атомну, вітряну тощо або спільно декілька джерел. Замовлення спрямовується до Національної енергетичної диспетчерської служби, що на підставі цього видає ліміти виробникам. У розвиток альтернативної енергетики інвестують кошти великі енергетичні компанії, банки, міжнародні організації, фонди. Для стимулювання та підтримки впровадження поновлювальних джерел у багатьох країнах застосовують такі форми підтримки: пільгові тарифи для продажу електроенергії, що виробляється з поновлювальних джерел в енергомережу; використання для альтернативної енергії поняття «зелена енергія», що передбачає більш високу ціну для її свідомого споживача; податкові пільги; пільгові кредити; законодавчий припис забезпечити відповідну частку альтернативної енергії в загальному енергобалансі у встановлений строк.

Відносно зеленої енергетики Україна увійшла у 2019 році в ТОП-10 країн світу за темпами розвитку зеленої енергетики, а у 2020 – у ТОП-5 європейських країн за темпами розвитку сонячної енергетики. Загальна потужність об'єктів зеленої енергетики на початок 2022 року сягнула 9 656 МВт. Однак, вторгнення Росії не лише зупинила розвиток галузі, а завдало руйнівних збитків, а підприємства зупинилися на грані банкрутства. Перспективи вирішення проблеми мінімізації впливу описаної ситуацію на економіку та формування енергетичної незалежності України, а також, подальшому розвитку енергетичної галузі, спрямованої на відмову від російського газу, дієвими рекомендовано наступні маловитратні кроки:

1. Надати зруйнованим та пошкодженим об'єктам зеленої енергетики доступ до нового Фонду для відновлення в Україні зруйнованої війною енергетичної інфраструктури, який створено Європейським енергетичним співтовариством.

2. Підтримка (у вигляді: податкових канікул, відсутності протягом 5-ти років рентної плати та податку на землю, пільговим підключенням до мереж) для будівництва нових сонячних та вітрових електростанцій. Нове будівництво зосередити у регіонах, в яких існує реальний дефіцит електричної енергії.

3. Надання пільгових умов доступу компаній зеленої енергетики на ринку електричної енергії «на добу наперед» з метою зменшення навантаження на ДП «Гарантований покупець» із виплат за зеленим тарифом.

4. Підвищення рівня гнучкості та декарбонізації енергосистеми України, в першу чергу шляхом будівництва нових накопичувачів енергії та маневрових потужностей, зокрема, із використанням біометану.

5. Створення спеціальних стимулюючих умов для виробництва відновлюваних газів потужностями зеленої енергетики (зеленого водню та синтетичного відновлюваного метану).

Вивчення досвіду формування регіональної політики розвитку відновлювальної енергетики в Португалії обумовлено тим, що на сьогодні ця

країна займає друге місце по використанню альтернативних джерел енергії та забезпечує за рахунок них 39% споживання електроенергії [4]. В Португалії визначено два пріоритетні напрями розвитку енергетики: енергетичної ефективності і розвитку відновлювальної енергетики, що сприяло появі в Португалії великої кількості національних та зарубіжних профільних підприємств та створенню висококваліфікованих робочих місць. зниженню енергетичного дефіциту, що призвело до появи підприємств лідерів на світовому рівні. В Португалії зроблено досить важливий акцент щодо використання потужностей для продукування альтернативної енергії. В цій країні сформована система податкових пільг, методів економічного стимулювання щодо створення робочих місць, що власне також сприяло розвитку відновлювальної енергетики протягом останнього двадцятиріччя. Для формування регіональної політики в галузі відновлювальної енергетики в містах України доцільне використання досвіду щодо запровадження нетрадиційних та відновлювальних джерел Португалії. Тобто, маємо використати відновлювані джерела енергії, щоб зробити майбутнє більш процвітаючим та безпечним. На 10-ій сесії Асамблеї IRENA 1500 представників із 150 країн світу, у т. ч. України, обговорили роль «чистої» енергетики у глобальній енергетичній трансформації (Держенергоефективності України) [5]. Як зазначив генеральний директор IRENA Франческо Ла Камера, світ увійшов у нове десятиліття і потрібно прискорити розвиток відновлюваної енергетики для досягнення Цілей сталого розвитку (SDG). Адже «зелені» проекти безперечно впливають на вирішення таких питань: доступ до енергії (SDG 7); безпека доквілля (SDG 13); стале економічне зростання (SDG 8); – сталий розвиток міст (SDG 11). Також «чиста» енергетика активізує економіку та підвищує зайнятість населення. За оцінками IRENA, кількість робочих місць у цій сфері в світі може збільшитися до 40 мільйонів до 2050 року. Станом на кінець 2018 р. відновлювана енергетика дала робочі місця для 11 млн осіб по всьому світу. Наступні 10 років будуть вирішальними у спроможності запобігти змінам клімату та глобальному потеплінню.

Список використаних джерел:

1. Джерело L76509. Європейський досвід розвитку ринку відновлюваних джерел енергії для України. URL: https://www.dnu.dp.ua/docs/ndc/konkyrs_stud/ES_19_20/robotu/6.pdf.
2. Дудюк Д. Л., Мазепа С. С., Гнатишин Я. М. Нетрадиційна енергетика: основи теорії і задачі: навч. посіб., Львів 2008. 188 с.
3. Домбровська А.В., Чернікова А.В. Правове регулювання використання альтернативних джерел енергії як пріоритетний напрям інноваційного розвитку держав. Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, м. Харків.
4. Аверкіна М.Ф. Зарубіжний досвід формування регіональної політики розвитку відновлювальної енергетики Португалії в руслі забезпечення стійкого розвитку міст. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. №6. Національний університет «Острозька академія».
5. Ми маємо використати відновлювані джерела енергії. 11 січ. 2020 р. URL: <http://www.nas.gov.ua › siaz › 20016.3.1.001.pdf>.

ЄНА Т.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – ОСТАПЕНКО Т.М., к.е.н, доцент,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Найактуальнішим питанням, яке гостро постає перед суб'єктами господарювання у сучасний період, є своєчасність повернення дебіторських боргів. Тому на сьогодні найбільш важливими проблемами, рішення яких повинно сприяти покращенню фінансового стану суб'єкта господарювання, є розроблення системи керування боргами дебіторів, визначення її оптимальних термінів та обсягів, що дасть змогу суб'єкта господарювання контролювати ситуацію та призведе до зменшення не лише дебіторської заборгованості, а й видатків на її утримання.

Керування боргами дебіторів підприємством традиційно здійснюється самостійно, через вдале поєднання ресурсних можливостей (потенціалу), створивши підрозділи з оцінки й аналізу дебіторських боргів, контрольних процедур щодо виникнення та вчасного повернення боргів, через належний правовий супровід договірних відносин, застосування штрафних процедур, знижок, проведення акцій і т.п.. Досвід діючих підприємств підтверджує неможливість стягнення боргових зобов'язань з дебіторів. Зростання боргів зумовлене нарощуванням продажів, низьким рівнем платоспроможності споживачів тощо. Зростання величини боргів дебіторів зумовлює зниження фінансової стійкості суб'єкта господарювання та вимагає залучення додаткових джерел фінансування. У разі перевищення кредиторської заборгованості створюється загроза неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

Основні завдання управління дебіторськими боргами є (рис. 1).

Із зростанням розміру боргів дебіторів виникає потреба в управлінні дебіторськими боргами. У сучасних умовах господарювання розроблення ефективного керування боргами дебіторів є одним із ключових завдань у вирішенні завдань суб'єкта господарювання з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні [1]. Для керування боргами дебіторів підприємство має бути сформована кредитна політика, що дає змогу максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продаж і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної боргів дебіторів [2].

За змістом, дебіторські борги є комерційним кредитуванням покупців, що надається продавцям товарів або послуг. З метою контролю погашення боргів дебіторів важливим є впровадження кредитної політики, яка надасть керівникам підприємств розуміння мети такого кредитування (відстрочки платежів), оптимальної величини і термінів погашення дебіторської заборгованості по всіх типах покупців.

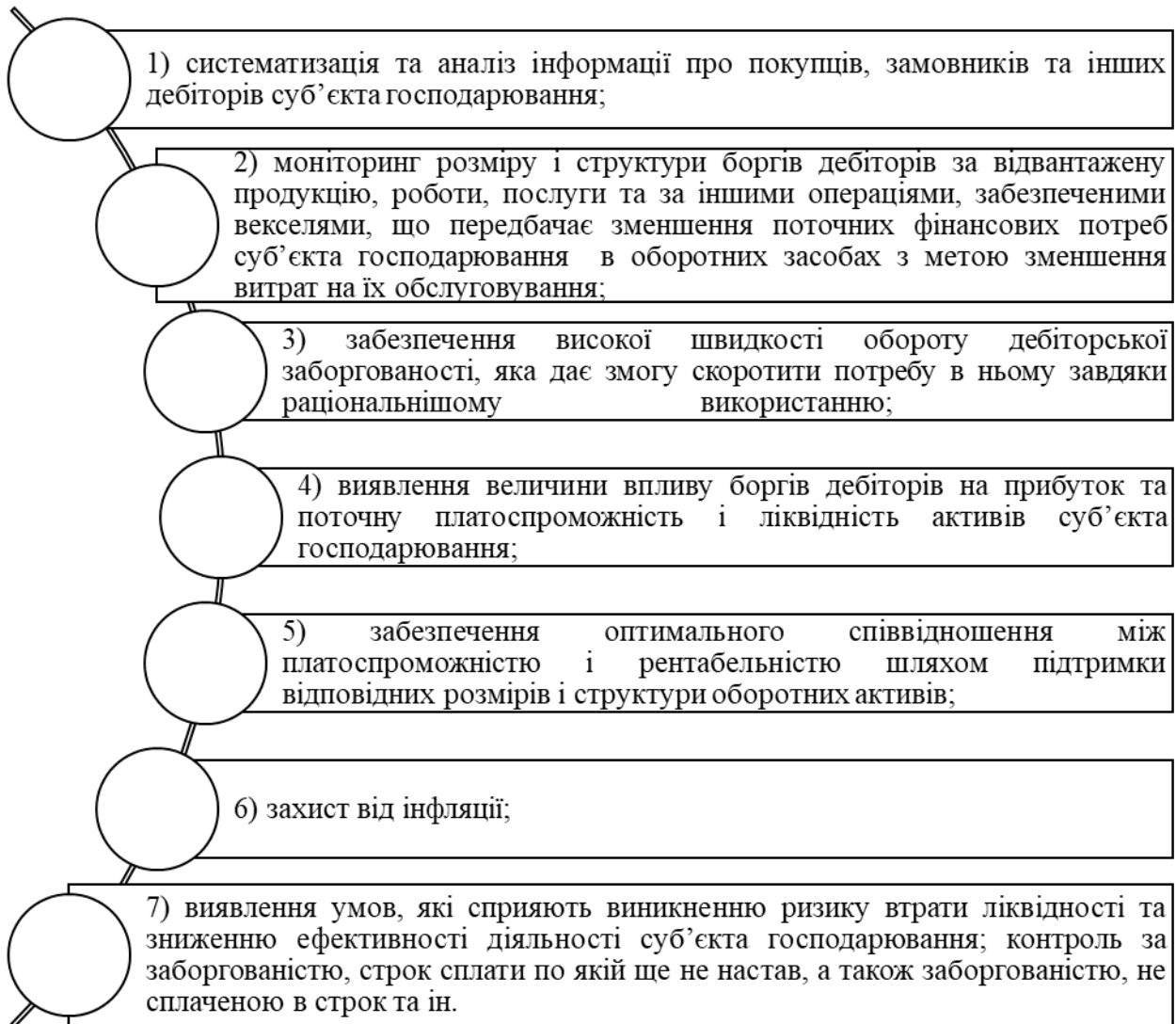


Рис. 1. Основні завдання управління дебіторськими боргами

При цьому, керівництву доведеться враховувати, що чим привабливішими для клієнтів будуть умови кредитування, тим вище буде об'єм реалізації підприємства, внаслідок чого збільшиться прибуток. Також, слід мати на увазі те, що надаючи клієнтам великі об'єми товарного кредиту і значні терміни його погашення, підприємство одночасно може зіткнутися з необхідністю залучення значних об'ємів позикових коштів, тобто нести значні фінансові витрати, що перевищать усі додатково отримані за рахунок збільшення об'ємів реалізації доходи (прибуток). Додатковий прибуток (доходи) від збільшення об'єму реалізації за рахунок надання привабливіших умов завжди має бути більшим за витрати на залучення додаткових об'ємів фінансування. Бо може скластися ситуація, при якій прибуткове згідно із Звітом про фінансовий стан (Звітом про фінансові результати) підприємство щодня стикатиметься з неможливістю погашення власної заборгованості перед постачальниками чи іншими кредиторами через відсутність грошових коштів на розрахунковому рахунку. Тобто при виборі кредитної політики підприємства слід безперервно чи то час від часу порівнювати вигоди від збільшення об'ємів продажу з вартістю

надання товарних кредитів (вартістю позикового капіталу для фінансування своїх обігових коштів, вартістю кредитних перевірок, додаткових облікових і управлінських витрат і тому подібне).

Список використаних джерел:

1. Рибалко О. М., Сичова М. Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. К. : Ірпінь, 2006.
2. Стойко В. Ю. Контроль дебіторської заборгованості підприємств. URL: <http://intkonf.org/stoyko-v-yu-kontrol-debitorskoyi-zaborgovanosti-pidpriemstv/>

ЖАБИНЕЦЬ О. Й., к.е.н, доцент, с.н.с. відділу просторового розвитку,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»,
 м. Львів

ВИРОБНИЧІ ТА ЛОГІСТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ

Експортоорієнтований бізнес регіонів України стикається сьогодні із низкою виробничих, інфраструктурних, логістичних та інших проблем, спровокованих військовою агресією РФ, які поступово вирішуються та ще вимагатимуть вирішення у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Так, сьогодні в Україні (внаслідок руйнування складів, замороження та скорочення виробництв тощо) не працює більше 30% промисловості, причому в найбільш експортоорієнтованому секторі (гірничо-металургійному) цей показник складає 49% [1]. Ситуація ускладнена зниженням промислового та споживчого попиту, що впливає на завантаження виробничих потужностей, а також різкими змінами регуляторної політики у фінансовій сфері (підвищення облікової ставки НБУ до 25%, девальвація гривні) та можливостями підприємств щодо залучення кредитних ресурсів. Згідно із оцінками експертів, підприємства гірничо-металургійного комплексу, які продовжують працювати, завантажені в середньому на 15% [2].

Вагомою причиною скорочення експорту сільськогосподарської продукції може стати зменшення у 2022 р. посівних площ експортоорієнтованих культур (зокрема, соняшнику та кукурудзи) та знищення агресором вітчизняних зерносховищ та елеваторів. Так, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України внаслідок повномасштабного вторгнення Росії площі посівів у 2022 р. склали 13,3 млн га, що на 3,6 млн га менше, ніж у 2021 р., тобто засіяно було всього 78% посівних площ від мирного часу. На окупованих територіях та у районах активних бойових дій – у частині Запорізької, Донецької, Харківської, Миколаївської та на всій території Херсонської та Луганської областей – посівна була зірвана [3]. Ситуація також ускладнюється через свідоме знищення агресором вітчизняних зерносховищ та елеваторів, що ставить під загрозою перспективи збору та зберігання врожаю 2022 року. Так, через війну Україна уже втратила близько 13 млн т. елеваторних потужностей, тобто із довоєнних 57 млн т. одночасного зберігання (за даними «Карти елеваторів» Elevatorist.com) залишилось приблизно 44 млн т. Крім того, змінюється елеваторна географія: якщо до війни більша кількість елеваторів будувалася у східній та центральній частинах України, то зараз будівництво переміщується до західної частини, де завжди було найменше елеваторів і за кількістю і за їхнім об'ємом [4].

Блокування портів Миколаєва, Одеси та Маріуполя внаслідок воєнних дій РФ в Україні є також серйозною проблемою скорочення експортної діяльності нашої держави, адже до війни на морські порти України припадало понад 70% експортних вантажів, у т. ч. 80% експорту аграрної продукції. Зазначимо, що ця проблема сьогодні уже частково вирішується в рамках Ініціативи про безпечне

транспортування зерна та продуктів харчування з українських портів, так званої «Зернової угоди», яка дозволила торговельним та вантажним суднам безперешкодно виходити з українських портів, експортуючи вітчизняну аграрну продукцію. Так, на початок вересня з моменту відкриття «зернового коридору» було експортовано понад 1,3 млн. т. агропродукції (зерна, кукурудзи, олії) до 18 країн, зокрема до портів Лівії, Іспанії, Румунії, Італії, Ізраїлю, Німеччини, Єгипту та Туреччини. У перспективі, за інформацією Міністерства інфраструктури України, обсяг морського експорту зерна через розблоковані порти може скласти 3 млн т. на місяць при пропускну здатності близько 5 млн т. [5].

На жаль, сьогодні експорт з України, який здійснювався морем, замінити повністю іншими видами транспорту дуже проблематично, оскільки зернову залізничну та автомобільну логістику гальмують черги, дефіцит вагонів, палива, фітосанітарні процедури, а також різниця в європейській та українській колії. Ще одна перешкода – дефіцит складських приміщень у портах Європи, які не були розраховані на таку кількість зернових вантажів. Відтак, забезпечення експорту, в т. ч. зернового, у потрібних обсягах іншими шляхами ніж морські вітчизняні порти, поки що реалізувати неможливо.

Отже, в сучасних турбулентних умовах розвитку підприємницький експортний потенціал України стикається з низкою проблем, зокрема виробничих та логістичних, які необхідно зменшувати та пом'якшувати за допомогою різноманітних фінансово-організаційних заходів. На нашу думку, в основі вирішення цих та інших проблем має бути адресна державна підтримка, без якої підприємствам провідних експортоорієнтованих секторів виживати в умовах війни є дуже непросто.

Список використаних джерел:

1. Третина промислово потенціалу в Україні не задіяна через високі ризики. URL: <https://uspp.ua/news/ostanni-novyny/2019/tretyna-promyslovoho-potentsialu-v-ukraini-ne-zadiiana-cherez-vysoki-ryzyky>
2. Складна ситуація в українській металургії - Антикризовий штаб організує консультації бізнесу і уряду. URL: <https://uspp.ua/news/ostanni-novyny/2019/skladna-sytuatsiia-v-ukrainskii-metalurhii-antykryzovyi-shtab-orhanizuie-konsultatsii-biznesu-i-uriadu>
3. Посівна воєнного часу. URL: https://lb.ua/economics/2022/06/14/519990_posivna_voienного_chasu.html
4. Україна втратила близько 13 млн т. елеваторних потужностей. URL: <https://elevatorist.com/novosti/14740-ukrayina-vtratila-blizko-13-mln-t-elevatornih-potujnostey>
5. Зерновий коридор: перші підсумки відновлення агроекспорту з України. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3561950-zernovij-koridor-persi-pidsumki-vidnovlenna-agroeksportu-z-ukraini.html>

ЗАМОРОЗ І.М., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ВОЛОШИНА-СІДЕЙ В.В.**, к.е.н,
 старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Україна та її економічна система зазнає впливу глобалізаційних процесів, міжнародного руху капіталів, робочої сили, наслідків діяльності транснаціональних корпорацій. З огляду на це подальші організаційно-управлінські зміни та трансформації системи господарювання слід здійснювати на ґрунті дослідження й осмислення впливу глобалізації на розвиток національної економіки. Глобалізація, як економічне та суспільне явище, має двоїстий характер, що проявляється як у нових можливостях, так і загрозах. Вкрай важливо ретельно дослідити сутність, природу та тенденції глобалізації, зрозуміти траєкторію її розвитку. Це дасть змогу розробити економічні механізми й інструменти адаптації та мінімізації її впливу на національну економіку.

На переконання економістів, в основі сучасних процесів глобалізації лежать якісні зміни в техніко-технологічному, транспортно-комунікаційному, інформаційному базисі економіки, супроводжувані широким використанням біо- і авіакосмічних технологій, досягнень у сфері штучного інтелекту [4].

Світовий досвід другої половини ХХ ст. доводить, що специфічні умови, особливості національного розвитку, кризові стани і внутрішні трансформації не можуть ані відмінити, ані відкласти дію об'єктивних законів глобалізації розвитку [2].

Однак, крім можливостей глобалізація створює й загрози, які умовно можна поділити на дві групи: коротко- і довгострокового характеру. Короткострокові загрози пов'язані із зовнішньою політикою розвинених країн, стратегією їх економічного зростання та просування національних економічних інтересів у світовому просторі. Загрози довгострокового характеру визначаються сутністю глобалізації. Фактично в результаті перерозподілу основну частину ресурсів і благ отримують країни-лідери. Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях [1]. Це призводить до нерівномірності розподілу доходів у результаті глобалізації. Останнім для успішної участі у світогосподарських зв'язках потрібні інші, тобто їхні власні цілі.

Великою мірою подібні загрози стають можливими тому, що економіки менш розвинутих країн стають більш відкритими. У цьому зв'язку небезпідставною є думка Л. Клайна про необхідність співвідносити «політику насильницького впровадження» ліберальної моделі зовнішньоекономічної діяльності з рівнем розвитку країни, що є об'єктом такого впровадження: «Необхідно відмовитися від спроб нав'язати нову модель глобалізації»

методами, що нагадують «шокову терапію» при переході від планової економіки до ринкової, або шляхом тотального дерегулювання фінансових ринків. Надзвичайно важливо зберегти економічну стабільність і стримати спекулятивну активність за рахунок поступового впровадження кожного істотного нововведення і його апробування до того, як воно набере чинності, і до переходу до наступного етапу» [3].

Важливою є характеристика якісних і кількісних складових процесу глобалізації. Обсяг та структура зовнішньої торгівлі, інвестиційного забезпечення, темпи зростання ВВП належать до кількісних складових, утворення міжнаціональних структур, тіснота міжнародних зв'язків та ефективність суспільно-економічних відносини характеризують якісний бік процесу глобалізації. При цьому, провідну роль відіграють наддержавні структури, прикладами яких в Європі є ЄС, Північній Америці – НАФТА, Південній Америці – МЕРКОСУР, Азійсько-Тихоокеанському регіоні – АТЕС.

В умовах глобалізації національна економіка намагається запровадити нові «правила гри» щодо створення сприятливих бізнесових умов, які можливі за ефективною економічною політикою. Головним її завданням є створення конкурентоспроможної «ділової моделі».

Проте найважливішим аспектом глобалізації є вищий рівень конкуренції між господарюючими суб'єктами. У цьому контексті пріоритетним вектором розвитку розглядається створення конкурентоспроможної моделі національної економіки. Формування глобального ринку значно посилилося в останні роки ХХ ст., а сучасний етап його консолідації характеризується розвитком економічних регіональних об'єднань, на які припадає близько 80 % світового ВВП і 85 % світового експорту.

При дослідженні сутності процесу глобалізації та аналізі поляризованих підходів до його наслідків потрібно виокремити, насамперед, тривалий процес розвитку, в межах якого відбувається становлення нової системи господарювання. Глобалізація зовсім не означає відчуження держави від управління економічними процесами. Вона веде до трансформації економічних функцій держави, в межах якої остання делегує на глобальний рівень певні повноваження.

Водночас процес глобалізації впливає на основні структурні характеристики національного господарства, розширюючи сферу впливу, що необмежена географічними межами, формує глобальні правила економічного розвитку та створює конкурентне середовище країни. Вплив глобалізації є неоднозначним і суперечливим, при цьому сумарний результат визначається рівнем національної спроможності вести адекватну політику розвитку власних конкурентних переваг.

Висновки. Глобалізація несе найбільшу вигоду країнам, що провадять ефективну політику підвищення своєї конкурентоспроможності. Також у разі відсутності єдиної політики розвитку національної економіки виникають кризові явища, стримується формування довгострокових міжнародних конкурентних переваг країни у світовому господарстві та послаблюються міжнародні конкурентні позиції. Отже, виникає проблема вибору щодо

використання переваг глобалізації та протидії її загрозам внаслідок недорозвиненості інститутів. Тому наявність інституційної спроможності країни оптимально використовувати переваги глобалізації та нейтралізувати її загрози, спроможність формувати відповідні механізми розвитку глобальної конкурентоспроможності розглядаються як ключові завдання економічної політики будь-якої країни, в тому числі й України.

Конкурентоспроможний розвиток економіки нашої країни можливий за умови усвідомлення і формування національної господарської багаторівневої моделі, в якій кожна складова посилюватиме свій вплив на загальний позитивний ефект. Транснаціональні цикли відтворення, формування та розподілу розглядаються як складові вищого рівня. Другий рівень залучає механізми включення країни в систему регіональних відносин у стандартах ЄС, а третій – двосторонні відносини з країнами, які за рівнем розвитку відповідають Україні. Отже, посилення світових глобалізаційних та інтеграційних процесів актуалізує питання вибору місця й ролі національної економіки та її складових у світовій економічній системі.

Список використаних джерел:

1. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, М. О. Гончаренко, В. А. Зленко [та ін.]. Київ: КНЕУ, 2016. 733 с.
2. Интригейтор М. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции URL: http://www.ptpu.ru/Issues/6_98/publ.htm.
3. Клайн Л. Глобализация: вызов национальным экономикам. Проблемы теории и практики управления. 1998. № 6. С. 45–51.
4. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. Київ: Логос, 2018. 631 с.

ZELISKO N.B., PhD., Associate Professor of Economics,
Lviv National Environmental University, Dubliany

ADOPTION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS ON THE BASIS ECONOMIC INFORMATION

Information plays an important role in the enterprise. In the present tense during the rapid development of information technologies and means communication, the volumes of information increase, but its loss is observed quality. A large amount of information gradually loses its meaning load. In the entire set of information data at the enterprise for ensuring the efficiency of the production and economic management system activities of the enterprise, it is necessary to «sift» the information.

Rational choice when making management decisions to a large extent depends on the organization of information exchange. At the heart of the communication process and information flow chain is laid. This chain is conditionally possible present in the form of «sender» - information - means of transmission – method receiving information – «recipient».

It lies in the choice of the most favorable solution for the enterprise information support and system analysis of the situation. Optimization management decisions depends on decision-making procedures.

Procedures include formation and study of alternatives, determination action programs. Establishing is important in decision-making causal relationships between phenomena and processes. Adoption optimization solutions at the enterprise should be based on synergy information from accounting and management accounting. Considerable attention should be paid allocate to accounting, since about 70% is accounted for accounting information. This can be explained by what is in the records the facts of the enterprise's economic activity are reflected. Economic activity affects the change of economic means enterprises or on the sources of their formation. That is, this accounting information, allows you to analyze the dynamics of the company's work, identify trends and patterns of development of the managed object. Information from accounting is a «look into the past», and on the basis of management solutions can be «looked into the future». When studying information from accounting, despite its antiquity, it carries in itself value. The value of such information does not depend on the degree of its aging [2, p. 223].

Information for optimizing management decision-making is provided in accounting reporting and accounting accounts, but this one not enough information. Direct connection between information costs and the efficiency of the enterprise is lacking.

Based on the above, it can be noted that acceptance effective management decisions are based on the result of processing credentials. In turn, the management personnel of the enterprise it is necessary to have basic knowledge in the field of accounting and be able to use accounting information in enterprise management.

Because for effective management of the enterprise, it is necessary get information from production, especially when decisions have an impact on

operational activity, namely «produce or buy», to stop production of an unprofitable product segment [1, p. 172].

Thus, the informational need of information users provided on the basis of credentials. Promptness of acceptance management decisions depends on the information chain. At understanding of accounting data management personnel must do analytical processing of information for the adoption of managerial optimization solutions. It is necessary to investigate the process of formation and transfer of data to enterprise, to determine the key factors of information quality [3].

Ensuring the process of making management decisions on many domestic and foreign works are devoted to the enterprise scientists. For example, Kharchenko M.O. studied the process of acceptance management decisions related to the optimization of the network of general education institutions based on the Sova approach and the use of a genetic algorithm during the economic justification of the feasibility of this decision. Garkusha N.M., Kostynska M.V. state the following principles, which are the basis management decision-making, namely: management efficiency, scientific knowledge, personnel selection, delegation of authority, job instructions.

Savchenko N.M. studied the system of management control elements. At construction of the management control system at the enterprise, the author offers the following elements: control environment, control variables, control standards, accounting management reporting, assessment activity, correction of deviations, determination of activity efficiency, incentive mechanism, communication mechanism, monitoring system.

Thus, the main element is control an environment for analyzing the situation at the enterprise, and other elements are used depending on the results obtained [4].

When making optimization management decisions and for the purpose further research is needed to define and investigate the classification management goals and criteria for determining management information.

Therefore, the results of the economic analysis make it possible to diagnose and control trends in the improvement of quantitative and qualitative parameters of the production and economic activity of enterprises through effective management decisions.

The experience of economic development shows that economic science in general and economic analysis in particular were faced with new tasks at various stages, and previously set ones were reinforced. This process will continue.

The economic and social development of society, the transition to the model of investment-innovation development of the economy, the computerization of management pose new, more complex tasks to the science and practice of economic analysis in order to optimize the functioning of economic entities, the successful implementation of which will contribute to the improvement of production management, strengthening of its economy and increasing the efficiency of each enterprise. On this basis, it will be possible to ensure the investment and innovation development of the economy of the entire country.

References:

1. Taraban S. The essence of the concept of «making managerial decisions». *State and regions. Series: Public administration*. 2019. №. 1. PP. 170-174.

2. Luchyk G. M. Accounting and analytical information in formation information model for management. *Problems of theory and methodology accounting, control and analysis*. 2018. no. 3. P. 219-225.
3. Bierman, H. & Smidt, S. (1993). *The Capital Budgeting Decision*. Economic Analysis and Financing. New York.
4. Friedman, M. (2011). *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. New York Times Magazine.

ІСЛАМОВ Н. С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ В.В.**, д.е.н, професор,
 професор кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА АЗЕРБАЙДЖАНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ НА ШЛЯХУ ДО ПРОЦВІТАННЯ

З далеких часів античності земля Азербайджану відома серед усіх навколишніх народів як місце видобутку паливої рідини – в подальшому відому світові як нафта. Недарма азербайджанські ашути поетично називають Азербайджан «країною вогнів».

Саме на Апшероні були зосереджені стародавні святилища зороастрійців, одним з найбільш відомих з яких є *Atəşgah* – храм вогню. Сама назва міста, що став столицею незалежної Азербайджанської Республіки, в стародавні часи, подекуди, звучала як *Атеші-Багуан* – вогні бога, бо саме тут був зосереджений видобуток рідини, що добре палала та часом самозаймалась.

З тих далеких часів вже минуло понад 1500 років, але Азербайджан і за сучасних умов залишається одним з провідних виробників нафти у світі. Розквіт нафтової галузі у сьогоднішньому розумінні Азербайджанської Республіки розпочався ще у середині XIX ст., разом з інвестиційним бумом тих часів, що супроводжувалась одночасно розбудовою нового міста, виходом населення за стародавні мури *Ічерішехер*, появою нових широких проспектів та вулиць, вишуканих, позначених національним колоритом палаців національної аристократії та великої буржуазії.

Нафтовий бум, економічне піднесення продовжувалось потім з невеликими переривами протягом майже всього XX століття. Саме азербайджанська нафта відіграла вирішальну роль у забезпеченні перемоги у німецько-радянській війні 1941-1945 років.

Починаючи з підписаного завдяки Президенту Азербайджанської Республіки *Гейдару Алієву* «Контракту століття», розпочався новий етап розвитку нафтової промисловості республіки [1, 2]. У нафтову галузь були спрямовані колосальні інвестиції, геологорозвідувальні роботи забезпечили відкриття нових багатих на нафту покладів. Були побудовані нафтові трубопроводи, що забезпечили її постачання на світові ринки [3]. Створено Державний нафтовий фонд Азербайджану.

За останні п'ять років обсяг виробництва нафти в Азербайджанській Республіці коливався в межах 700-795 мільйонів барелів на день [4]. Це, наприклад, чотирикратно перевищує видобуток нафти у такій потужній нафтовидобувній країні як *Бахрейн*. Ефективне використання надходжень валютної виручки від експорту нафти забезпечило розквіт й інших галузей національної економіки.

Нафтовий кластер національної економіки виступив атрактором іноземних інвестицій та сприяв їх подальшому каскадному поширенню у легку (а далі й важку) промисловість спочатку *Баку*, його передмість, зокрема,

Сумгаїту та всього Апшеронського півострову. Поступово економічне процвітання охопило й інші галузі, зокрема будівельну та сільське господарство, та регіони Азербайджанської республіки.

Список використаних джерел:

1. Стратегическая «дорожная карта» по национальной экономике. Перспектива Азербайджанской Республики, 2016 г. URL: <https://president.az/ru/articles/view/21953>
2. Ганбаров Ф.А. Внешние экономические связи и проблемы экономического роста. Баку, 2012.
3. Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi. URL: <https://www.stat.gov.az>
4. Эфендиев О.Ф., Алиев Э.А. Внешнеэкономическая деятельность современного Азербайджана. Баку, Зардаби LTD. 2007.

КАНІВЕЦЬ В. Г., аспірант

Науковий керівник – **ПРИЙДАК Т. Б.**, к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Політична та економічна нестабільність, викликана військовою агресією РФ та активними військовими діями на території України, негативним чином впливають на підприємницьке середовище. Усе більше підприємств з кожним роком потерпають від кризових явищ у суспільстві та економіці. Невизначеність майбутнього, неможливість прогнозування на тривалу перспективу основних показників діяльності, нестабільність цін та курсів валют спричиняють погіршення господарського стану підприємств та несуть ризик їх банкрутства. Тому сьогодні питання антикризового управління на підприємствах стає дуже актуальними [1].

Основою антикризового управління підприємством є діагностика кризових проявів на ранніх стадіях. Попередження банкрутства залежить від своєчасного виявлення загрози банкрутства на підприємстві, і як результат - розробки й упровадження відповідних антикризових заходів, які дозволяють подолати кризу, відновити ліквідність та платоспроможність і запобігти процедурі банкрутства й ліквідації підприємства [2].

Для здійснення діагностики щодо ймовірності банкрутства використаємо фінансову звітність двох сільськогосподарських підприємств - ТОВ «Мега Менеджмент Проект» та ТОВ «ПОЛТАВАЕКОПРОДУКТ 2», використавши найбільш поширені багатofакторні моделі прогнозування банкрутства [3]:

1. Модель Альтмана. Для досліджуваних підприємств застосуємо модифікований варіант формули:

$$Z = 0,717K_1 + 0,847K_2 + 3,107K_3 + 0,42K_4 + 0,995K_5 \quad (1)$$

де K_1 = середньорічна величина власних оборотних коштів / середньорічна вартість активів; K_2 = чистий фінансовий результат: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; K_3 = фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; K_4 = середньорічна вартість власного капіталу / середньорічна величина зобов'язань і забезпечень; K_5 = чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) / середньорічна вартість активів. Обґрунтування результатів: Якщо $Z < 1,23$, то це є ознакою високої ймовірності банкрутства, тоді як значення $Z \geq 1,23$ свідчить про невелику його ймовірність.

2. Модель Спрінгейта:

$$Z = 1,03K_1 + 3,07K_2 + 0,66K_3 + 0,4K_4 \quad (2)$$

де K_1 = середньорічна величина власних оборотних коштів / середньорічна вартість активів; K_2 = фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; K_3 = фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна величина поточних

зобов'язанні забезпечень; K_4 = чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) / середньорічна вартість активів. Обґрунтування результатів: Якщо $Z < 0,862$, то фінансовий стан підприємства нестабільний і його з достовірністю до 92 % можна віднести до категорії потенційних банкрутів; якщо $Z \geq 0,862$, підприємство має стабільний фінансовий стан і загроза банкрутства є мінімальною.

3. Тест на ймовірність банкрутства Лису (ZЛ):

$$ZЛ = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4 \quad (3)$$

де X_1 = середньорічна вартість оборотних активів / середньорічна вартість активів; X_2 = валовий: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; X_3 = нерозподілений прибуток (непокритий збиток) / середньорічна вартість активів; X_4 = середньорічна вартість власного капіталу / середньорічна величина зобов'язань і забезпечень. Обґрунтування результатів: оціночне граничне значення: $ZЛ = 0,037$.

Таблиця 1

Результати побудови багатфакторних моделей діагностики ймовірності банкрутства ТОВ «Мега Менеджмент Проект» і ТОВ «ПОЛТАВАЕКОПРОДУКТ 2» за 2016 та 2020 рр.*

Моделі діагностики	Роки		Ймовірність банкрутства	
	2017	2020	2017	2020
<i>ТОВ «ПОЛТАВАЕКОПРОДУКТ 2»</i>				
<i>Модель Альтмана</i>	2,285	6,636	Невелика	
<i>Модель Спрінгейта</i>	0,666	5,584	Нестабільний фінансовий стан, потенційний банкрут	Стабільний фінансовий стан, загроза банкрутства мінімальна
<i>Модель Лису</i>	0,086	0,128	Гарна довгострокова перспектива діяльності	
<i>Модель Таффлера</i>	0,523	1,118	Гарна довгострокова перспектива діяльності	
<i>ТОВ «Мега Менеджмент Проект»</i>				
<i>Модель Альтмана</i>	1,621	2,284	Невелика	
<i>Модель Спрінгейта</i>	0,983	1,403	Стабільний фінансовий стан, загроза банкрутства мінімальна	
<i>Модель Лису</i>	0,097	0,104	Гарна довгострокова перспектива діяльності	
<i>Модель Таффлера</i>	0,398	0,464	Гарна довгострокова перспектива діяльності	

* розрахунки авторів на підставі [5, 6]

Тест на ймовірність банкрутства Таффлера (ZТ):

$$ZТ = 0,03X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4 \quad (4)$$

де X_1 = валовий: прибуток (збиток) / середньорічна величина поточних зобов'язань і забезпечень; X_2 = середньорічна вартість оборотних активів / середньорічна величина зобов'язань і забезпечень; X_3 = середньорічна величина поточних зобов'язань і забезпечень / середньорічна вартість активів; X_4 = чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) / середньорічна

вартість активів. Обґрунтування результатів: якщо $ZT > 0,3$, то підприємство має гарну довгострокову перспективу діяльності; за $ZT < 0,2$ є ймовірність банкрутства.

Результати оцінювання багатофакторних моделей діагностики ймовірності банкрутства досліджуваних підприємств узагальнено у табл. 1.

Фактичні значення Z-показників за результатами побудови всіх багатофакторних моделей для досліджуваних підприємств протягом досліджуваних років дають змогу сформулювати висновок про стабільність фінансового стану і мінімальну ймовірність загрози банкрутства підприємств. Покращення у динаміці значень Z-показників свідчить про позитивні зміни характеристик фінансового стану як для ТОВ «Мега Менеджмент Проект», так і ТОВ «ПОЛТАВАЕКОПРОДУКТ 2».

За проведеними дослідженнями українським підприємствам для прогнозування фінансового стану найбільш доцільно використовувати модель Таффлера. За даною моделлю досліджувані підприємства мають гарну довгострокову перспективу діяльності.

У сучасному підприємстві антикризове управління має забезпечувати стабільне функціонування підприємства завдяки своєчасному виявленню загроз зовнішнього та внутрішнього середовища та реагуванню на них, а в разі погіршення діяльності підприємства терміново реалізовувати заходи з подолання кризових явищ. Для запобігання банкрутства та відновлення платоспроможності керівництво сільськогосподарських підприємств може вжити наступні заходи: продаж частини нерухомого майна; позбавлення від надлишкових товарно-матеріальних запасів; отримання довгострокових позик або позики на поповнення оборотних коштів; розробка і здійснення програми скорочення витрат; поліпшення управління активами. Ці рекомендації являють собою лише загальні напрямки робіт із запобігання банкрутству.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко, О. О. Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць Тернопіль, 2015. Том 21. № 2. С. 157-162.
2. Правдюк Н.Л. Аналітичне забезпечення антикризового управління агроформування. *Економіка АПК*. 2020. № 2. С. 33 - 44. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202002033> (дата звернення 30.10.2022).
3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. А., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз: навч. допомога. Полтава: Видавництво ПП "Астра", 2020. 434 с.
4. Лега Н. А., Лега О. В. «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» - інформаційне джерело в системі антикризового управління. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Ч. 1. Львів: ЛНАУ, 2021. С. 381 – 384.
5. Фінансова звітність ТОВ «Мега Менеджмент Проект».
6. Фінансова звітність ТОВ «ПОЛТАВАЕКОПРОДУКТ 2».

КВАШУК О.В., викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист,
ВСП Уманський фаховий коледж технологій та бізнесу УНУС, м. Умань

РОЗРОБКА ЗАСАД ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Роль кожного підприємства у життєдіяльності країни зростає, їх стійке й ефективне функціонування є запорукою успішності діяльності, а імплементація Порядку денного розвитку суспільства на мікрорівні є безальтернативною. У зв'язку з цим актуалізується необхідність розробки управлінської концепції, яка б забезпечила комплексність та стратегічну орієнтацію цих процесів. Сьогодні забезпечення стійкого розвитку підприємств стало предметом багатьох наукових дискусій та розглядається як паритетність у ланцюжку відносин стейкхолдерів «суспільство – підприємство – навколишнє середовище» у якості альтернативи необмеженому економічному зростанню. Нині відбувається становлення інтегральної загальнонаукової парадигми знань у результаті синтезу наук про природу, суспільство і людину. Це сприяло поглибленню розуміння того, що економічне зростання само по собі не призводить до екологічної стійкості чи усунення соціальних проблем, а концентрація прихильників антропоцентризму на зростанні ігнорувала проблеми виснаження ресурсів, коли нестійкий розвиток виступає прямим наслідком самого зростання. Принципово важливого значення для вітчизняних підприємств сьогодні набувають підходи щодо розробки засад ефективного управління стійким розвитком та обґрунтування рекомендацій щодо підвищення їх стійкості. Різноманіття факторів, що впливають на забезпечення стійкого розвитку підприємства, зумовило необхідність їх систематизації для подальшого формування концепції управління стійким розвитком підприємства. Синтез науково-методичних підходів до дослідження динаміки розвитку підприємств та обґрунтування на цій основі процедури визначення типу стійкості дасть можливість передбачати загрози стійкості, уникати настання кризи та мінімізувати негативні наслідки, що і стане основою пошуку дієвого інструментарію управління бізнес-процесами. У цьому контексті необхідно: здійснити типологізацію станів стійкості розвитку підприємства через застосування інтегрованого підходу до узагальнення теоретичного базису; адаптувати існуючий методичний інструментарій з дослідження процесів динаміки до потреб аналізу стійкості розвитку підприємства; провести апробацію запропонованого алгоритму на прикладі реальних підприємств; виокремити основні адаптаційні позиції підприємств, конкурентні стратегії та моделі поведінки підприємства; запропонувати інструментарій підвищення ефективності управління стійким розвитком. Розуміння закономірностей динаміки розвитку підприємства, в тому числі у порівнянні з конкурентами, дозволяє вже на ранніх стадіях сповільнення здійснювати пошук інструментарію забезпечення проциклічності. Саме тому існує реальна потреба у дослідженні тенденцій розвитку підприємства та його конкурентів з позицій динаміки та типів стійкості. Підвищення конкурентоспроможності за рахунок

забезпечення стійкого розвитку підприємства проявляється у наступному: корпоративна соціальна відповідальність, поліпшення позицій на ринку та раціональне природокористування [4, с. 133-141]. У цьому контексті підприємства поєднують у ході діяльності соціальний розвиток із економічним розвитком та захистом навколишнього середовища, що означає екогуманістичну трансформацію [3, с. 238-241], тобто співпрацю на базі партнерства, метою якого є захист природного середовища та забезпечення добробуту за підтримки науки та сучасних технологій. Імплементация концепції стійкого розвитку в управлінську практику підприємств потребує систематизації та апробації саме комплексного підходу. Це зумовлено тим, що прагматичний підхід не враховує екологічну складову діяльності підприємства, структурно-системний підхід не дозволяє передбачити настання кризи, а триєдиний підхід дозволяє здійснити лише узагальнену оцінку стійкого розвитку підприємства. Відповідно, пріоритетною метою більшості підприємств виступає забезпечення стабільності розвитку, коли забезпечено збалансоване вирішення проблем економічного, соціального та екологічного характеру за наступних умов: 1) оптимізації і збереження обсягів господарської діяльності; 2) підвищення конкурентоспроможності; 3) використання управлінських механізмів, що забезпечують керованість стійкого розвитку. Вирішення проблем стійкого розвитку підприємств системно, а не епізодично є запорукою ефективного зростання. Однак для цього потрібно формування концепції забезпечення стійкого розвитку підприємства, основою якої виступає потужна теоретико-методична база. Стійкий розвиток підприємства є безперервним, збалансованим, антикризовим і керованим підвищенням економічної ефективності діяльності за умов одночасного розширення сфери відповідальності перед суспільством і заходами зі збереження навколишнього середовища, метою якого є покращання якості життя не тільки нинішнього, а й майбутніх поколінь. визначення стійкості; принципи реалізації концепції; комплекс заходів щодо практичного втілення стратегії стійкого розвитку підприємства. Ефективність діяльності підприємства на усіх рівнях напряму залежать від чітко організованої та добре інтегрованої системи забезпечення стійкого розвитку. Водночас на конкурентному ринку підприємству недостатньо бути ефективним, оскільки важливо завчасно удосконалювати бізнес-модель підприємства, орієнтуючись на тенденції та прогнозуючи зміни. Підприємство, яке відрізняється максимальною адаптивністю та ефективно використовує наявні ресурси, має перспективи довгострокового розвитку. Вищенаведене зумовлює потребу у забезпеченні формування цілісної системи управління стійким розвитком підприємства, основою якої слугуватиме потужна теоретико-методична база. У ході дослідження підходів до класифікації видів стійкого розвитку підприємства засвідчено, що стійкий розвиток підприємства розглядають як синергетичний ефект від взаємодії усіх підсистем: економічної (максимальна ділова активність, взаємовигідне співробітництво, прибутковість); соціальної (прозоре ведення діяльності, підвищення кваліфікації співробітників, успішна співпраця з некомерційними організаціями); екологічної (розробка екологічних продуктів, зменшення

використання обмежених природних ресурсів). У динамічно змінних умовах господарювання відбувається процес адаптації підприємств до змінних умов середовища. Актуальною залишається необхідність систематизації та вибору управлінського інструментарію забезпечення стійкості. Типологізація станів стійкості розвитку підприємства дозволяє виокремити такі: стабільний стійкий, нестабільно стійкий, нестабільно нестійкий та стабільно нестійкий стан. Визначення стану стійкості підприємства важливо для подальшого обґрунтування конкурентної стратегії та вибору моделі поведінки підприємства. При цьому стійкість та стабільність підприємства слугують визначальними факторами можливості його подальших адаптивних перетворень, для чого запропоновано алгоритм визначення стійкості підприємства у якості першочергової процедури стратегічної оцінки підприємства. Подальший вибір форм і методів забезпечення стійкого розвитку та контроль над реалізацією можна розділити на основі процесного підходу шляхом виділення таких складових: аналіз, планування, імплементація, повторний аналіз та оцінювання. Це дозволить забезпечити не лише збалансування окремих функціональних сфер діяльності підприємства, а й утримання показників за кожним видом у допустимих межах. Сукупність механізмів управління стійким розвитком підприємства полягає у співіснуванні позитивних та негативних зворотних зв'язків. Для зручності даний підхід до тлумачення концептуальних основ управління стійким розвитком, особливістю якого для підприємств гірничодобувної галузі є врахування дії таких чинників як обмеженість ресурсів, вартість видобутку та екологічні нормативи, технології видобутку та суспільне сприйняття, було подано у вигляді причинно-наслідкової діаграми. Врахування теоретичних положень концепції і використання набору практичних інструментів для її реалізації дозволить здійснювати управління підприємством з фокусуванням спочатку на проблемах і впливах, що мають найбільше значення для стійкого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. М.: КД Либроком, 2014. 224 с.
2. Загірняк Д. М. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. Харків: «Друкарня Мадрид», 2014. 304 с.
3. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. К.: КНТЕУ, 2002. 302 с.
4. Methodological provisions for conducting empirical research of the availability and implementation of the consumers' socially responsible intentions / Potrashkova Lyudmyla, Raiko Diana, Tseitlin Leonid, Savchenko Olga, Nagy Szabolcs // *Marketing and Management of Innovations*. 2018. № 3. С. 133-141.

КИЛИН О. В.¹, к.е.н., доцент, доцент кафедри управління та експертизи товарів

ВІТЕР О. М.¹, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та публічного управління,

МАРТИН О. М.², к.е.н., доцент, доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту

ОСТРОВЕРХ О. М.¹, асистент кафедри менеджменту

¹Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

²Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, м. Львів

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

Однією із основних цілей підприємства є отримання позитивного результату діяльності – прибутку, який характеризує ефективність виробничої діяльності, фінансову спроможність та ліквідність підприємства. Саме тому процес управління прибутковістю – є одним з основних видів господарської діяльності на підприємстві, що забезпечує інтереси його власників, персоналу та держави.

Поняття та сутність категорії «прибуток» у більшості вчених описується по різному. Найбільш поширеним є визначення прибутку як втілення у грошовій формі чистого доходу підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [1].

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Виходячи з головної мети, система управління прибутком дає змогу забезпечити:

- максимальний розмір прибутку відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- оптимальне співвідношення між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;
- виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства;
- постійне зростання ринкової вартості підприємства;
- підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу [2].

Процес управління прибутком підприємства базується на певному механізмі. Основними елементами у структурі механізму управління прибутком є:

- державне правове і нормативне регулювання питань формування та розподілу прибутку підприємства;

- ринковий механізм регулювання формування і використання прибутку підприємства;
- внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства;
- система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Управління прибутком на підприємстві здійснюється за допомогою певних методів, а саме економічних, організаційно-розпорядчих, соціально-психологічних.

Економічні методи управління прибутком здійснюються за допомогою таких важелів впливу, як економічне стимулювання, податки, цінову політику. Організаційно-розпорядчі методи базуються на відповідальності і підпорядкованості і включають в себе закони, інструкції, накази, розпорядження. Вони визначають права і обов'язки керівників і підлеглих, а також кожного рівня і ланки управління. Соціально-психологічні методи управління прибутком на підприємстві базуються на фундаменті моральних цінностей суспільства та особистості. Об'єктами управління за допомогою цих методів виступають: особистісні характеристики працівників; порядок організації праці; наявність і використання інформаційного забезпечення; порядок підбору, підготовки і перепідготовки штатних одиниць; згуртованість колективу; система спонукання працівників до ефективності виконання праці [3, с. 20].

102

Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи:

1. Проводити ефективну кадрову політику, що зменшить витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу.
2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств, оскільки від обсягу реалізації продукції залежить величина доходу.
3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.
4. Підвищувати якість продукції і ліквідувати втрати (модернізація продукції, зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів).
5. Підвищувати ефективність маркетингу (здійснення рекламних заходів та заохочування покупців)[4].

Отже, прибуток є результатом підприємницької діяльності підприємства, який характеризує ефективність його господарської діяльності. Для підвищення прибутковості підприємства необхідно: постійно вести облік доходів і витрат, враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх чинників, підвищувати продуктивність праці, проводити ефективну маркетингову та цінову політику. Перспективи подальших досліджень полягають у вдосконаленні методів управління прибутком підприємства з урахуванням сучасних умов господарювання.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управління прибутком. К. : НІКА-Центр, 1998. 544 с.
2. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2007. № 2. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf.
2. Соколова Е.А. Проблеми управління прибутком підприємств // *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління.* 2015. Вип. 32. С. 310-320. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_32_37.
3. Голов Р. С. Економіка і управління на підприємстві. М.: Дашков і К. 2013. 200 с.
4. Тульчинська С. О. Основи управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка.* URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf.

Кобєлєва А.В.

Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИЧИН СПАДУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Промисловості України загалом властива низька інноваційна активність. Показник питомої ваги підприємств, що займаються розробкою та освоєнням нових та вдосконалених видів продукції або технологічних процесів, за останні 10 років певним чином зменшився, на що є свої як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Спад інноваційної активності зумовлює життєстійкість, конкурентоспроможність національної економіки і в першу чергу її безпеку. Такий стан інноваційної діяльності в деяких сферах економіки України є незадовільним і нагально потребує свого наукового дослідження і в першу чергу виявлення основних проблем, які мають місце в інтелектуально-інноваційній сфері нашої країни. Проведені дослідження надали змогу виявити низку причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

По-перше, в економіці нашої країни на сьогодні переважають третій та четвертий технологічний уклад, що не відповідає сучасним умовам відтворення. У той час як у світі відбувається бурхливий розвиток та перехід на нові технології п'ятого укладу, в Україні, навпаки, йде деяке зниження досягнутого технологічного рівня.

По-друге, демілітаризація економіки, обвальне скорочення оборонних замовлень фактично призвели до демонтажу одного з найсильніших у світі та найбільш технологічно прогресивного військово-промислового комплексу. Спроба перевести його на виробництво високотехнологічної цивільної продукції не має ще помітних успіхів. Це не лише підірвало оборонний потенціал країни, а й звело до мінімуму можливість реконструкції та підвищення конкурентоспроможності української економіки за рахунок конверсії оборонної промисловості.

По-третє, розпад Радянського союзу, розрив єдиного наукового, технологічного, оборонного простору, скорочення масштабів ринків, різкий спад виробництва та інвестицій в Україні, високі темпи інфляції багаторазово звузили змогу інноваційного розвитку, освоєння і поширення принципово нової техніки нового технологічного укладу.

По-четверте, в Україні повільно розробляється і недостатньо ефективно проводиться інноваційна політика, майже в повному обсязі припинено державну підтримку розробки та освоєння промислової техніки нових поколінь, не стимулюються ресурси приватного сектора, які могли бути спрямовані на інвестиції та інновації.

По-п'яте, практично безконтрольна лібералізація вітчизняного ринку промислових товарів призвела до того, що закордонні монополії та транснаціональні корпорації захопили один за одним сегменти внутрішнього українського ринку, практично монополізували ринок обчислювальної техніки, складної побутової техніки, деяких видів промислових та продовольчих

товарів, туристичних послуг, витісняють вітчизняних виробників товарів та послуг з внутрішнього та зовнішнього ринків, послідовно проводять курс на формування залежної економіки, перетворення України на ринок збуту тільки готової продукції, виробленої за межами нашої країни.

По-шосте, перебуваючи в наслідках фінансової кризи, бюджетного дефіциту і зовнішнього і внутрішнього боргів, що зростають, український уряд в останні роки проводив політику, орієнтовану в основному на задоволення поточних потреб, практично усуваючись від вирішення перспективних інноваційно-інвестиційних завдань, від яких залежить інтелектуально-інноваційне майбутнє нашої країни.

По-сьоме, ще в повній мірі не відбулося заміни зруйнованого планово-централізованого інноваційно-інвестиційного механізму ефективним ринковим механізмом. Законодавча база інвестицій та інновацій або певним чином застаріла або по деяким напрямкам просто відсутня. Не було розроблено ефективні програми конверсії та відсутній і сам механізм їх практичної реалізації. Навіть мінімальні податкові пільги для інвесторів та інноваторів, для малого бізнесу відсутні. Кадри господарських керівників виявилися неготовими до ефективного управління інноваційно-інвестиційним процесом за умов перехідної економіки. Достатня підготовка інноваційних та інвестиційних менеджерів не ведеться, а без сучасних професійних навичок нема чого розраховувати на успіх у жорстких умовах ринкової конкуренції.

По-восьме, в Україні практично немає ринкових механізмів формування інноваційної інфраструктури, а також немає чіткої державної стратегії формування ринково орієнтованої національної інноваційної системи. Нові ринкові структури (бізнес-центри, технопарки, технополіси, венчурні фонди та ін.), які можуть ініціювати інноваційний розвиток, нині слабкі та нездатні нести повну відповідальність за ці процеси.

По-дев'яте, дослідження стану ділової активності промислових підприємств України свідчить, за даними Держкомстату, що в сучасних умовах вони не використовують та не ставлять завдання використання прогресивних технологій. Водночас на підставі опитування працюючих на підприємствах акцентується увага на погану якість та високу собівартість власної продукції, а також на її низьку конкурентоспроможність.

По-десяте, макроекономічна стабілізація є необхідною, але недостатньою умовою виходу економіки держави із кризового стану. За відсутності протекціоністських заходів сучасний стан виробничого комплексу не дозволяє витримати конкуренцію із західними виробниками навіть на внутрішньому ринку.

По-одиннадцяте, швидке скорочення виробничого потенціалу та зменшення витрат на його оновлення призвело до нашої країни за останні роки до корінних змін стану виробничого комплексу. Здебільшого він виявився фізично та морально застарілим. У галузях промисловості спостерігається зниження обсягів виробництва наукомісткої продукції, що визначають технічний та технологічний рівень країни. Інноваційна активність зменшується під впливом низьких платоспроможності та попиту як з боку держави, так і з

боку недержавного сектора економіки. В умовах скорочення попиту підприємства та організації насамперед скорочують обсяги виробництва наукомісткої продукції на користь більш дешевої та технологічно найпростішої.

Стратегія комерціалізації результатів інноваційної діяльності є невід'ємною складовою інноваційного розвитку та загальної стратегії бізнесу наукомістких підприємств, що сприяє зростанню та забезпеченню конкурентоспроможності продукції на ринку. Перспективні та поточні плани комерціалізації результатів інноваційної діяльності на базі загальної стратегії бізнесу розробляється відповідно до цілей компанії та наявних пріоритетів щодо інтелектуальної власності і повинна враховувати певні передумови, які можуть і повинні забезпечити промислому підприємству ефективну комерціалізацію інноваційної продукції.

На наш погляд, при практичному використанні результатів інноваційної діяльності може бути два принципово різних підходів до процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
2. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»*: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 54-57.
3. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
4. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ «ХП»*: Харків : НТУ «ХП». 2015. № 25. С. 79-84.
5. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // *Вісник НТУ "ХП". Економічні науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХП", 2019. № 1. С. 65-72.
6. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // *Вісник НТУ "ХП" : зб. наук. пр. Економічні науки.* Харків : НТУ "ХП", 2016. № 27. С. 58-61.
7. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
8. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н. Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
9. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Прінт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>

КОЦЮРУБЕНКО Г. М., к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ОКРЕМІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: ВПЛИВ ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ

Активізація військових дій у 2022 році завдала значних збитків як економіці країни, так і відбивається на соціальних процесах, що мають місце в Україні. Масштабність, інтенсивність та обсяги військових дій впливають на домогосподарства та його фінансовий стан, а також відображаються на загальній ситуації щодо добробуту населення та його соціального розширення як в економічній площині, так і щодо забезпеченості соціальних стандартів (житло, освіта, медицина тощо).

Розгляд рівня доходів та економічної нерівності, в контексті соціальної, свідчить про значні обсяги скорочення доходів населення та збільшення кількості осіб, що є залежними від державної допомоги, субсидій та трансфертів протягом 2022 року. Відповідно до опитувань, дані яких наводить НБУ, падіння зарплат у приватному секторі у травні 2022 р. становило від 25% до 50% порівняно з довоєнним часом. Загалом, за прогнозом, номінальні зарплати у 2022 році скоротяться на 12%, а в реальному вимірі (враховуючи інфляційний фактор) – на 27%. Як зазначають експерти НБУ, споживча інфляція стрімко пришвидшилася з початком війни, передусім унаслідок дії чинників пропозиції: фактична споживча інфляція у червні 2022 року досягла 21,5% [1]. За даними опитувань Міжнародної організації з міграції, майже половина внутрішньо переміщених осіб в Україні (44%) працездатного віку наразі не отримують доходу. Лише одна третина опитаних назвала заробітну плату як основне джерело доходу після переміщення, а 24% зазначили, що покладаються на державну підтримку[2].

Значний вплив на соціальну нерівність в контексті забезпечення соціальних стандартів та послуг здійснюють міграційні процеси, викликані бойовими діями та їх інтенсивністю на різних частинах території України. Відповідно до звітів Міжнародної організації з міграції, за шість місяців повномасштабного вторгнення в Україну, кількість внутрішньо переміщених осіб зросла і станом на 23.08.2022 р. становить 6,9 млн осіб [2]. Такі вимушені та досить різкі «перекося» щодо регіональних аспектів проживання населення, значно збільшують навантаження на соціальну інфраструктуру регіонів, які приймали та розміщували внутрішньо переміщених осіб і біженців, що обумовлює погіршення якості та обсягів доступу до соціальних послуг.

Значні економічні дисбаланси та навантаження на фінансову систему країни, в частині підтримки населення, значно посилюються факторами негативного економічного впливу, зокрема скороченням обсягу внутрішнього попиту. Загалом, за даними ООН, станом на 16.06.2022 р., з початку війни з України виїхало 7,704 млн осіб, натомість назад повернулося (без даних Угорщини, РФ і Білорусі) - 2,559 млн.осіб [3]. Крім того, відповідно до звіту НБУ, сума оплати товарів у платіжних терміналах торговельної мережі та

отримання готівки в банкоматах з використанням платіжних карток за кордоном у травні 2022 року, становила 57,5 млрд грн., на противагу січню 2022 р. – близько 7 млрд грн. [4]. Такі тенденції свідчать про значні обсяги фінансових ресурси, які реалізуються за межами України, що негативно впливає на потенціал сукупного споживчого платоспроможного попиту, а саме провокує значне його зменшення.

Ситуація ускладнюється настроєм населення щодо споживчої поведінки при зміні доходів, зокрема за результатами опитувань, при втраті джерел доходів, більшість переміщених у результаті військових дій домогосподарств у 2022 році вдалися до таких заходів, як скорочення витрат (70%), зокрема на продовольство, а 1/3 опитаних – скористались позиковими ресурсами [2]. Крім того, за даними опитувань, що проведені соціологічною групою «Рейтинг» у липні 2022 року, дослідження поведінкових моделей економічної поведінки показало, що у випадку різкого скорочення доходів 62% будуть шукати додаткові джерела заробітку, 35% - скорочувати свої витрати [5].

Як свідчать аналітичні матеріали, тенденції, що сформувались у наслідок військових дій впливають не лише на поглиблення соціальної нерівності і збільшення майнового розшарування, а також і на загальну економічну ситуацію в країні, зокрема через формування споживчого платоспроможного попиту та обсягів і якості трудових ресурсів. Від так, розбудова фінансової політики підтримки населення та запобігання збільшенню зuboжіння мають вибудовуватись як комплексний набір заходів та кроків не лише фінансової підтримки, але й стимулювання, що сформує передумови для формування фінансової основи зменшення соціального розшарування.

Список використаних джерел:

1. Інфляційний звіт НБУ. Липень 2022 р. // Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2022-Q3.pdf?v=4
2. Кількість внутрішньо переміщених осіб в Україні зросла до 6,9 млн осіб – МОМ // Інтерфакс-Україна. Інформаційне агенство. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/general/856074.html>
3. Статус тимчасового захисту в Європі отримали 3,4 млн біженців з України, в лідерах Польща, Німеччина та Чехія – ООН // Інтерфакс-Україна. Інформаційне агенство. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/general/840184.html>
4. Обсяги безготівкових розрахунків в Україні зростають, попри війну// Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyagi-bezgotivkovih-rozrahunkiv-v-ukrayini-zrostayut-popri-viynu>
5. П'ятнадцяте загальнонаціональне опитування. Україна під час війни. Зайнятість і доходи (23-24 липня 2022) // Соціологічна група «Рейтинг». URL: https://ratinggroup.ua/research/ukraine/pyatnadcat_obschenaci_opros_ukraina_vo_vremya_voyny_zanyatost_i_dohody_23-24_iyulya_2022_goda.html

КОЗЛОВА Д.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КУБЕЦЬКА О.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств. Вони забезпечують стабільність економіки та суспільного життя в країні. Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жоден власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку підприємства, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємства, зокрема оцінки власної фінансової стійкості.

На діяльність підприємств негативно впливає відсутність належного рівня їх фінансової стійкості, яка є основою нормального функціонування та нарощення економічного потенціалу. Тому актуальним та важливим є питання оцінки фінансової стійкості підприємств та удосконалення з цією метою існуючих методичних підходів [1].

В економічній літературі мають місце різні точки зору щодо трактування категорії «фінансова стійкість», окремі з них розглянемо.

Мамонтова Н. А. Визначає фінансову стійкість як економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва [4].

За [5] фінансова стійкість — це здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів в мінливому внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику

Терещенко О.О. зазначає, що фінансова рівновага передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань [6].

Фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вона може розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі [3].

Рівень фінансової стійкості впливає і на можливості підприємства. Визначення меж фінансової стійкості належить до найбільш важливих

економічних проблем, тому що недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства й відсутності засобів для розвитку виробництва, а надлишкова буде перешкоджати розвитку, формуючи на підприємстві зайві запаси і резерви.

Фінансова стійкість має характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який відповідає вимогам ринку, а їхній розподіл і використання мають забезпечувати розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Зміна ж стану ресурсів у фінансово стійкого підприємства не повинно призвести до зміни обраної ним стратегії.

Основою фінансової стійкості суб'єктів господарської діяльності є їх спроможність існувати та розвиватися в сучасному висококонкурентному середовищі, яке повсякденно змінюється, використовуючи наявні фінансові ресурси у відповідності до власних потреб та потреб ринку.

Поняття фінансової стійкості є значно ширшим за традиційні фінансові категорії, такі як, «кредитоспроможність», «рентабельність», «платоспроможність» та ін., адже поєднує у собі всебічну оцінку фінансових результатів підприємства [2].

Таким чином, фінансова стійкість підприємства являє собою такий стан її фінансових ресурсів, при якому підприємство здатне своєчасно та в повному обсязі виконати взяті на себе зобов'язання перед усіма суб'єктами за рахунок власних та залучених коштів

Список використаних джерел:

1. Ясіновська І.Ф. Сучасні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств. *Європейські перспективи. Економіка*. № 2. 2016. С. 169-175.
2. Ковальчук Н.О., Руснак Т.В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. В. 11. С. 368-371.
3. Кремень В.М., Щепетков С.Я. Оцінювання фінансової стійкості підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №1 (115). С. 107-115.
4. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): Автореф. дис. к.е.н./ Інститут економічного прогнозування НАН України. К.: Науковий світ, 2001. 17 с.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник. 3-є вид., перероб. та доп. К.: Знання, 2007. 668 с.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. .К. : КНЕУ, 2003. 554 с

КОЛЕСНИК А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ОСТАПЕНКО Т.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИЙ ПРОЦЕС

Управління оборотним капіталом підприємства є складним процесом. Під системою управління оборотним капіталом підприємства варто розуміти сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління шляхом реалізації функцій управління через застосування комплексу методів управління з метою забезпечення достатнього рівня ліквідності та платоспроможності підприємства. Система управління оборотним капіталом підприємства являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотного капіталу, раціоналізації й оптимізації структури джерел його фінансування [1]. Принципи управління оборотним капіталом підприємства представлено на рис. 1. Управління оборотним капіталом підприємства має базуватися, по-перше, на вимогах зовнішнього законодавства (на рівні держави), по-друге – на вимогах внутрішніх положень та інструкцій (на рівні підприємств). Зовнішня нормативна інформація дасть змогу з'ясувати вимоги щодо оформлення господарських договорів, виконання господарських зобов'язань, особливостей відображення запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій, грошових коштів у бухгалтерському фінансовому обліку, правил та норм зберігання, пакування, перевезення виробничих запасів і запасів готової продукції, порядку проведення інвентаризації та утилізації. Внутрішня нормативна інформація забезпечить регулювання процесів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами в межах діяльності підприємства. Для підвищення ефективності управління оборотним капіталом внутрішня нормативна інформація повинна обґрунтовуватися шляхом розроблення на підприємстві визначених положень, які мають містити основні характеристики процесів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами та базуватись на відповідних методиках [2]. Виходячи з зазначеного вище можна дійти висновку, що оборотний капітал відіграє важливу роль у житті підприємства. На основі його функціонування проводиться безперебійний операційний процес, а обсяги оборотного капіталу безпосередньо впливають на процес відтворення грошових коштів підприємства, що є основоположним для всіх суб'єктів господарювання. Від ефективності використання оборотного капіталу залежить подальший економічний прогрес підприємства, спроможність завчасно виробляти товари чи надавати послуги, та залишатися конкурентоспроможним на обраному сегменті ринкових відносин. Управління оборотними коштами є складним

процесом та потребує від менеджерів швидкого та зваженого рішення щодо підвищення якості стану коштів підприємства, вихід на нові ринки збуту, моніторинг дебіторської заборгованості.

Принципи управління оборотним капіталом	
Принцип взаємопов'язаності	Управління оборотними активами здійснюється у межах загальної системи управління фінансами підприємств, оскільки будь-яке управлінське рішення прямо або опосередковано впливає на ефективність діяльності
Принцип своєчасності	Кожне управлінське рішення щодо формування та використання кожного складника оборотних активів має прийматися своєчасно та на основі отримання оперативної достовірної інформації
Принцип координації	Цей принцип спрямовуватиме управлінців підприємств на досягнення узгодженості управлінських рішень у сфері оборотних активів із рішеннями щодо поточних зобов'язань
Принцип безперервності	Управління оборотними активами розглядається як постійний процес, який забезпечує прийняття низки управлінських рішень, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємства
Принцип оптимальності	Кожне управлінське рішення щодо визначення обсягів оборотних активів та всіх їхніх складників спрямовується на знаходження їхнього оптимального розміру
Принцип раціональності	Усі складники оборотних активів повинні бути раціонально розміщені між стадіями відтворювального процесу підприємства

Рисунок 1. Принципи управління оборотним капіталом підприємства*

*Розроблено автором, з використанням джерел: [1]

Для отримання якісної інформації стосовно управління суб'єктом господарювання, прийнято слідувати загально зазначеним показникам, що дасть підприємству змогу мати нормативні значення ліквідності та платоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Люта О.В., Єйбоженко О.С. Система управління оборотними активами підприємства. *Молодіжний вісник УАСБ НБУ. Серія: Економічні науки.* 2013. № 5. С. 230-239.
2. Брушко Г.В. Методологічні основи управління оборотними активами. URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179_31 – 33.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179_31-33.pdf).

КОШОВА К.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ОСТАПЕНКО Т.М.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У будь-який момент існує небезпека кризи, навіть тоді, коли криза не спостерігається, коли її фактично немає. Це визначається тим, що в управлінні завжди існує ризик, що соціально-економічна система розвивається не циклічно, що міняється співвідношення керованих і некерованих процесів, змінюється людина, її потреби та інтереси.

Антикризове керування фінансового характеру на даний час є одним з основних елементів для ефективної господарської роботи кожного суб'єкта бізнесу. Для підтримання фінансової рівноваги, забезпечення стабільної ліквідності, платоспроможності та прибутковості фінансовий менеджмент повинен організувати фінансове господарство на підприємстві таким чином, щоб операційна, інвестиційна та фінансова діяльність здійснювалися з врахуванням вимог політики антикризового керування фінансового характеру.

Антикризове фінансове керування суб'єкта бізнесу можна розглядати в двох ракурсах: по-перше, – це система превентивних заходів, зорієнтованих на недопущення фінансової кризи: АВС аналіз суб'єкта бізнесу, прогнозування ймовірності настання банкрутства, керування ризиками (мінімізація та нейтралізація), впровадження системи попереджувальних заходів тощо; по-друге, – це система управління фінансовими ресурсами, зорієнтована на відновлення функціонування суб'єкта бізнесу з кризи, в тому числі шляхом проведення санації.

Технологію управління в умовах кризи, відображають послідовність і видовий склад управлінських впливів та операцій щодо діагностики, аналізу, оцінки усіх проявів кризи на підприємстві та здійснення на них керівних управлінських впливів. Іншими словами, технологія управління в умовах кризи – власне усі види антикризової діяльності менеджменту підприємства.

На практиці застосовуються наступні шляхи запобігання банкрутства підприємства:

1. Надання необхідної фінансової допомоги боржнику кредиторами та іншими особами – здатне значно поліпшити фінансовий стан підприємства і ризик банкрутства знизиться.
2. Профілактика банкрутства в управлінні підприємством, а саме якісна зміна складу і структури органів, що управляють.
3. Стягнення наявної дебіторської заборгованості – істотно зменшує ризик банкрутства підприємства.
4. Залучення будь-якого виду інвестицій, в тому числі і іноземних.
5. Сприяння по досягненню взаємовигідних відносин з діючими кредиторами для реструктуризації боргів [1, 2].

Таким чином, реалізуючи стратегії антикризового управління, пропонують використовувати різні інструменти, підвищуючи рівень платформової можливості та фінансової стійкості підприємства в безперервному і довгостроковому періоді.

Спектр таких інструментів доволі широкий, тому важливо правильно вибрати ті або інші інструменти для конкретного підприємства, в залежності від конкретних умов його діяльності, причин генерації кризових явищ, параметрів і міри його кризового стану.

У підсумку відзначимо, що можна довго і наполегливо розглядати класифікацію кризових ситуацій, вивчати їхні можливі причини і досліджувати інструменти регулювання. Але, головне – це причини їх виникнення, що є переважно наслідком неефективного управління підприємством. І, як показує практика, саме по собі антикризове управління підприємством в даному випадку є, по суті, виправленням допущених раніше помилок.

Для успішного розвитку, підприємству необхідно перейти від концепції адаптації та виживання, до моделі сталого розвитку. Розробка на підприємстві стратегії переходу на шлях сталого розвитку з системою цілей, індикаторів та механізмів реалізації набуває особливо важливого значення і для регіону в цілому.

Це викликано тим, що нові економічні реалії висунули на перший план завдання стійкого розвитку підприємства та його здатність протистояти несприятливим ситуаціям, що викликає необхідність забезпечення надійності кожного окремого підприємства. Практика показує, що існуючі на сьогоднішній день проблеми не можуть бути вирішені без формування механізму, що забезпечує сталий розвиток підприємства.

Система фінансового менеджменту на підприємстві в умовах невизначеності і ринкової нестабільності повинна оперативно реагувати на будь-які зміни в господарській діяльності, для цього вона повинна в передкризовому періоді, коли ймовірність ризику банкрутства незначна, проводити антикризову діагностику. Якщо це не буде зроблено, то криза може виявитися несподіваним для керівництва компанії, і вихід з нього зажадає великих фінансових витрат.

Таким чином, для відділу фінансового менеджменту пропонується розробити комплексний превентивний антикризовий механізм діагностики ризику банкрутства, який дозволить на стадії формування кризового процесу або на стадії настання неспроможності сформулювати і виробити оперативні рішення по оцінкою і поліпшенню фінансово-економічного стану підприємства або стратегії виходу з хронічної кризи.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2008. 412 с .
2. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2009. 568 с.

КУБЕЦЬКА О.М., к.е.н, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансове оздоровлення підприємства - це приведення його в стан, що дозволяє вчасно й у повному обсязі виконувати грошові зобов'язання і платежі, забезпечувати належний оборот потоків фінансових ресурсів, що виключають їхній дисбаланс і прояв ознак неплатоспроможності. Ключем для досягнення позитивного результату фінансового оздоровлення є своєчасний початок і системний характер відповідних заходів.

Основними факторами кризового стану підприємства є:

- нестача власних оборотних коштів;
- велика кредиторська заборгованість;
- зниження оборотності капіталу;
- відсутність стратегії розвитку;
- відсутність постійного контролю керівництва за фінансовим станом підприємства та інші.

Для покращення фінансової ситуації на підприємстві розглянемо деякі пропозиції. Насамперед, необхідно проводити фінансовий моніторинг підприємства.

Фінансовий моніторинг підприємства - це аналіз основних фінансових характеристик підприємства без їхнього глибинного пророблення для виявлення основних тенденцій, і, у разі потреби, визначення напрямку подальшого заглибленого аналізу. При цьому тенденція грає більш важливу роль, чим значення самих показників, тому що характеризує напрямок, швидкість руху і тим самим показує здатність чи нездатність досягти бажаних результатів [1].

Задачами фінансового моніторингу є: визначення фінансових показників стійкості, рентабельності, ліквідності й інших характеристик за визначений період і їхні тенденції; аналіз отриманих результатів, висновки і пропозиції [4].

На сучасному етапі в фінансовому оздоровленні підприємства найбільш ефективним є застосування управлінського обліку. Відмінною рисою якого від інших підрозділів (маркетинг, постачання, виробництво, бухгалтерія) є те, що він:

- 1) користується Іншими показниками (постійні і перемінні витрати, грошовий потік, фінансова стійкість, ліквідність, точка беззбитковості, ін.);
- 2) охоплює діяльність підприємства в комплексі;
- 3) ведеться щодня, щоб тримати під контролем «точку беззбитковості»;
- 4) ефективність керування досягається через вплив одного параметра на трохи інші;
- 5) спрямований на поліпшення фінансових показників у цілому;
- 6) призначений, щоб допомогти керівництву підприємства в прийнятті конкретних управлінських рішень.

Управлінський облік, крім усього вищесказаного ще виконує функцію постійно діючої ревізії, тому що постійно контролює всі господарські операції.

Однієї з найважливіших особливостей управлінського обліку є вміння складати плани на подальший розвиток підприємства з урахуванням зміни ринку.

Введення управлінського обліку на підприємстві здатне поліпшити його фінансовий стан на порядок протягом року.

Як одним з варіантів виходу з кризового фінансового стану є реформування підприємства шляхом його фінансової реструктуризації. Дана міра особливо необхідна для підприємств, перевантажених боргами.

Основною умовою проведення фінансової реструктуризації є те, що вона повинна проводитися швидко. Головне - розчистити активи компанії, а також досягти прийнятної для всіх домовленості по боргах [2].

Фінансова реструктуризація зв'язана в основному з оптимізацією структури капіталу підприємства і переслідує наступні цілі:

- у короткостроковому періоді забезпечити відновлення нормальних фінансових потоків і основних фінансово-економічних показників;
- протягом короткого періоду часу забезпечити виживання підприємства;
- відновити конкурентоздатність підприємства на тривалий час;
- попередити погрозу можливого банкрутства компанії;
- забезпечити ріст вартості компанії. Головним Інструментом фінансової реструктуризації є реструктуризація кредиторської заборгованості підприємства, що містить у собі наступні способи:
 - відстрочки і розстрочки платежів;
 - залік взаємних платіжних вимог (взаємозалік). Передбачає погашення взаємних зобов'язань підприємств із залученням третіх осіб. Сума зобов'язань, що погашається, визначається угодою сторін і розглядається як доход підприємства, наприклад, як його виторг від реалізації продукції, якщо в заліку бере участь зобов'язання по оплаті продукції;
 - переоформлення заборгованості як позики;
 - продаж боргових зобов'язань. Заборгованість неплатоспроможного підприємства може бути погашена шляхом продажу третім особам права вимоги його заборгованості чи боргових зобов'язань у повному обсязі чи вроздріб;
 - переклад короткострокових зобов'язань у довгострокові.

Ще одним з варіантів покращення фінансового стану шляхом зменшення витрат має стати застосування франчайзингу. Франчайзинг - це така організація бізнесу, у якій компанія (франчайзор) передає незалежній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії.

Основними мотивами використання механізму франчайзингу є: розширення присутності на ринку, підвищення популярності торгової марки, збільшення обсягу продажів.

Основний вектор зусиль по фінансовому оздоровленню підприємства повинний бути націлений на кінцевий результат - досягнення довгострокової платоспроможності підприємства, оскільки вона є стрижнем його фінансової

заможності.

Для недопущення здійснення фінансового оздоровлення важливо врахувати можливості стратегічного планування. В стратегічному плануванні виділяються чотири основні напрямки дальшого розвитку підприємства: розроблення (створення) нових видів продукції, тобто розробка, виробництво і продаж нових товарів на вже існуючих для підприємства ринках; розширення ринків збуту, тобто продаж виготовлених товарів на нових ринках; диверсифікація виробниче-збутової діяльності, тобто розробка і виробництво нових товарів з послідуочим продажем їх на нових ринках [3].

Потрібно також мати на увазі ще й особливості поведінки підприємств. Щоб вижити, вони мають застосувати різні варіанти стратегії, які передбачають:

- розпорошення ризику, тобто здійснення, своїх операцій не на одному, а на кількох ринках, а також виробництво цілого ряду товарів широкого асортименту;

- адаптацію до умов, що змінюються, тобто інвестування а маркетинг, пошук можливостей випуску нових товарів для того, щоб оперативно реагувати на зміну зовнішнього середовища;

- пасивний маркетинг, тобто відмова від наступу на позиції конкурента, а звідси - відсутність ризику зустрічного удару;

- цільові відрахування з прибутку, тобто створення відповідних резервів в результаті успішної комерційної діяльності на "чорний день".

117

Після того, як стратегія подальшого розвитку підприємства остаточно вибрана, вона має бути перетворена в конкретний оперативний план по маркетингу, виробництву, інвестиціям, прибутку.

Отже, з метою недопущення погіршення фінансового стану підприємств та з метою його поліпшення досить важливо врахувати можливості стратегічного планування, управлінського обліку, здійснювати фінансовий моніторинг, фінансову реструктуризацію, франчайзинг.

Список використаних джерел:

1. Андрущак Є.М., Біленька В.А. Фінансова санація як спосіб запобігання банкрутству підприємств. *Молодий вчений*. 2018. №9(2). С. 451-456.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. К.: Ельга, 2004. 655 с.
3. Войнаренко М. П. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації. Вінниця: Науковий світ. 2009. 160 с.
4. Словник-довідник економіста та менеджера ; кол. авт. ; за ред. д.е.н., проф. Н. І. Верхоглядової. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ. 2022. 156 с.

КУБЕЦЬКА О.М., к.е.н, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
ОСТАПЕНКО Т.М., к.е.н, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Успішна діяльність підприємства не можлива без розумного управління фінансовими ресурсами. Покращення соціального і економічного становища України на шляху ринкових перетворень можливе за умови ефективного функціонування підприємств. Зростання результативності їхньої діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу держави і навпаки – виникнення кризових явищ на окремих підприємствах негативно відбивається на економічній системі в цілому. Саме підприємства за таких умов повинні стати у центрі подальших економічних реформ з метою створення функціонально ефективною та демократичною економіки.

Важливою проблемою для підприємницьких структур є пошуки шляхів залучення фінансових ресурсів, які є необхідними для модернізації виробництва на підприємстві. Вибір одного з варіантів залучення позикових коштів повинен мати на меті досягнення максимальної ефективності використання капіталу в цілому.

Організаційна структура системи управління фінансами господарюючого суб'єкта, а також її кадровий склад можуть бути побудовані різними способами в залежності від розмірів підприємства і виду його діяльності. Для великої компанії найбільш характерне відокремлення спеціальної служби, керованої фінансовим директором і, як правило, включає бухгалтерію і фінансовий відділ. На невеликих підприємствах роль фінансового менеджера звичайно виконує головний бухгалтер. Пріоритетність тієї чи іншої мети може вибиратися підприємством у залежності від галузі, положення на даному сегменті ринку і від багато чого іншого, але вдале просування до обраної мети багато в чому залежить від досконалості управління фінансовими ресурсами підприємства. Кожне з прийнятих рішень повинне спиратися на відповідні розрахунки, базуватися на знаннях економічного стану підприємства, перспектив його розвитку, вивчення кон'юнктури ринку й розрахунку багатьох інших факторів

За інших умов - неминучі помилкові рішення, які призведуть до збитків, зниження ефективності діяльності підприємства. Тому правильне розпорядження фінансовими ресурсами є важливим фактором забезпечення ефективності вирішення економічних і соціальних завдань трудового колективу.

Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства. Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в

нефондовій формі [1].

У структурі функціонування системи управління фінансами господарюючих суб'єктів фінансові ресурси є одним із складових елементів керованої системи, тобто об'єкта управління, куди також входять джерела фінансових ресурсів й фінансові відносини. Отже, об'єктом управління є сукупність фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання. До складових елементів об'єкта управління слід віднести внутрішні (власні) та зовнішні (Позикові, залучені) ресурси.

До завдань управління фінансовими ресурсами слід віднести: залучення коштів на найвигідніших умовах, уміння ефективно розпорядитися наявними ресурсами. У зв'язку з цим управління фінансовими ресурсами повинно базуватися на принципах: важливості; повноти; оперативності; динамічності; достовірності; безперервності; циклічності; узгодженості з іншими економічними процесами, що відбуваються у підприємстві; ефективності.

Спроможність підприємства досягнути успіху на ринку залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Добре організоване управління є необхідною складовою для їх успішної роботи в умовах жорстокої ділової конкуренції.

За сучасних економічних умов найвірнішим є трактування управління фінансовими ресурсами підприємств як процесу навчання управлінським діям у сфері використання грошових ресурсів фондового та нефондового характеру, який складається з трьох етапів:

виявлення та формулювання проблеми чи завдання управління фінансовими ресурсами, що повинно бути вирішене на базі використання попередньо здобутого досвіду й наявної інформації;

прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;

аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування у процесі накопичення досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

Для розв'язання проблем управління фінансовими ресурсами підприємств потрібна виважена, довгострокова політика держави щодо розвитку підприємництва та його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні соціально-економічних проблем у країні. Економічно обгрунтоване використання податкових, інвестиційних та цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, збільшення дохідності підприємств [2].

Отже, функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. Використовувані ресурси, формуючи ресурсний потенціал окремого підприємства, є часткою ресурсного потенціалу народного господарства в цілому чи окремих його галузей. Отже, ресурсне забезпечення окремих підприємств залежить від ресурсного насичення в країні в цілому.

Ефективне формування та використання ресурсів підприємства викликає потребу оцінки ефективності фінансових проектів на рівні окремих підприємств. При оцінці ефективності формування і використання ресурсів важливо оцінити терміни та обсяги вкладених фінансових ресурсів і отриманого прибутку. Процес вкладення капіталу передбачає його повернення шляхом прибуткової діяльності, що може відбуватися паралельно, послідовно чи інтервально.

Жоден з існуючих методів оцінки ефективності використання фінансових ресурсів не є універсальним, кожен з них має свої позитивні і негативні сторони. Орієнтація на якийсь один або кілька критеріїв залежить не лише від значення, а й від політики підприємства.

Отже, управління фінансовими ресурсами має на меті: забезпечення діяльності підприємства оптимальним обсягом фінансових ресурсів у певний період часу відповідно до напрямів розвитку; організацію формування необхідного рівня й раціонального використання фінансових ресурсів; максимізацію прибутку і забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства.

Для підприємств має бути створена така система управління фінансовими ресурсами, яка б за допомогою економічних важелів забезпечила ефективне їх використання на основі своєчасного виявлення і мобілізації існуючих резервів. В її основі – постійний моніторинг фінансових потоків, оцінка і розроблення заходів, спрямованих на прискорення, уповільнення чи скорочення руху наявних ресурсів.

Отже, удосконалення управління фінансовими ресурсами слід розглядати як один із найважливіших чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності підприємств. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість управління фінансовими ресурсами підприємств полягає в оптимізації використання ресурсів підприємства. Механізм управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися досить ефективним лише у тому разі, коли він дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Мартянов О. І. Оптимізація фінансових ресурсів підприємств України в умовах глобальної фінансової кризи. URL: http://esteticamente.ru/portal/soc_gum/sru/2011_1/index.htm
2. Налукова Н.І. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект. *Галицький економічний вісник*. 2011. №1(30). С.166-174.

КУЗЬМІН О.Є., д.е.н., професор,
директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту,
ТЕРЛЕЦЬКА В.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

СТАН І ДИНАМІКА РИНКУ КОМПАНІЙ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ

Відповідно до звіту Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) станом на 01.01.2016 р. вартість чистих активів всіх фондів, які знаходяться під управлінням компаній з управління активами (КУА), становила 199,86 млрд грн, з них частка венчурних фондів склала 189,9 млрд грн, що є підтвердженням того, що активи інститутів спільного інвестування (ІСІ) продовжують зростати винятково за рахунок венчурних фондів [1].

Згідно з проведеними дослідженнями, за структурою активів в управлінні КУА за типами фондів за період 2007-2017 рр. в Україні найвагомішою є частка венчурних фондів, отже венчурний капітал є важливим елементом функціонування ринкової економіки та засобом забезпечення регіонального економічного зростання. Варто звернути увагу на те, що надаючи необхідні фінансові ресурси інноваційним підприємствам на початкових стадіях їх розвитку, коли інші джерела фінансування є недоступними, венчурний капітал забезпечує стрімкий розвиток нових конкурентоспроможних галузей через вкладення коштів інвесторів у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

У структурі активів венчурних ІСІ в Україні станом на 30.09.2018 р. переважають інші активи (у т.ч. ДЗ), частка яких склала 83,68 %. Основну частку інвесторів складають юридичні особи резиденти (64,74 %). Найпотужніша КУА за вартістю активів венчурних інститутів спільного інвестування — це ТОВ “КУА” “ІНВЕСТИЦІЙНІ ПАРТНЕРИ”. Найбільша частка активів в управлінні компаній з управління активами складає 81,37 % і зосереджена в м. Києві і Київській області, 5,81 % - у Дніпропетровській області, 4,62 % - у Харківській області, 3,52 % - у Львівській області і 2,66 % - у Запорізькій області, менше 1 % складають інші області. Перерахований перелік областей свідчить про зацікавленість інвесторів цими областями. За регіональним розподілом інститутів спільного інвестування станом на 30.09.2018 р. простежується ідентична ситуація як за регіонами. Зважаючи на це, варто зазначити, що в Україні простежуються значні диспропорції у рівнях регіонального розвитку, і поява регіонів-лідерів та аутсайдерів. Тому існує реальна загроза у нерівномірному розвитку регіонів України та виникає невідкладна потреба в активізації діяльності венчурних фондів для фінансування економіки в усіх регіонах України, що передбачає створення нових робочих місць, ринків, товарів, а також задоволення зростаючих потреб споживачів в умовах глобалізації економічних відносин.

За даними [2, с. 3], вартість активів венчурних ІСІ з кожним роком займає все більшу частку порівняно із показником ВВП України, проте, у порівнянні з

міжнародним досвідом, представлені значення в межах від 0,18 % до 9,18 % є малими у порівнянні з активами ІСІ розвинених країн, що перевищує 50% ВВП, а в США - перевершує величину ВВП. Однак, репрезентовані значення є цілком прийнятними з огляду на початкову стадію розвитку венчурного бізнесу в Україні. Автори вважають, що даний показник співвідношення активів венчурних ІСІ і ВВП України міг би істотно збільшитися за рахунок залучення ресурсів пенсійних фондів, страхових компаній та банківських інституцій в якості інвестицій у венчурні фонди, проте на сьогодні вітчизняне законодавство в рамках даних суб'єктів економічної діяльності обмежує їх інвестиційні можливості щодо капіталовкладень у венчурні ІСІ. Така ситуація аргументується наступним: неготовністю та неспроможністю вітчизняних банківських інституцій пропонувати довгострокові інвестиції, за причиною інфляційних процесів, нестабільність національної валюти та політична ситуація в країні; вузьким спектром фінансових інструментів, у які можуть фінансувати кошти пенсійні фонди; обмеженим капіталом, який акумулюється недостатньо розвинутим страховим ринком.

Венчурний бізнес в Україні перебуває на початковій стадії розвитку і його роль у фінансовій системі незначна. Саме для розвитку венчурного бізнесу необхідно створити державну систему, яка б підтримувала венчурний бізнес та сприяла його розвитку, розробити систему страхування ризику інвестицій в інновації, законодавчо забезпечити функціонування венчурного бізнесу, стимулювати взаємодії наукових організацій із підприємствами та потенційними інвесторами тощо. Отже, усунення більшості наявних перешкод на шляху венчурного капіталу створить у подальшому сприятливі умови для його розвитку в Україні [3, с. 124].

Для становлення і функціонування венчурного підприємництва в Україні необхідно створити індустрію венчурного фінансування, яка б виступала складовою господарського механізму і розвивалась відповідно до потреб інноваційного виробництва. Для розвитку вітчизняної венчурної діяльності і припливу іноземних інвестицій потрібне забезпечення сприятливих умов інноваційного клімату, сприяння стабільному зростанню макроекономічних показників удосконалювання структури народного господарства, забезпечення відповідності міжнародним нормам та незмінність правової бази, легкість входу і виходу з ринку; відсутність бар'єрів на шляху руху товарів і факторів виробництва, ефективність податкової системи, стабільність політичної ситуації (моє стаття МО) [4].

Важливим напрямом розвитку системи фінансування ІД в Україні має стати венчурне фінансування, яке ефективно використовується рядом розвинених країн світу. Запорукою розвитку ринку венчурних інвестицій є активна позиція держави щодо його підтримки. Зокрема, як у США, так і в країнах Європи, де венчурне інвестування досить поширене, приділяється значна увага його розвитку за рахунок активного надання відповідних преференцій (пільг в оподаткуванні, розподілу з інвесторами фінансових ризиків інноваційних проектів тощо) та забезпечення його істотної правової та інформаційної підтримки. В Україні, зважаючи на те, що венчурне інвестування

перебуває на початковому етапі розвитку, доцільно, на наш погляд, розробити комплексну Державну програму щодо розвитку венчурного інвестування в Україні. Ця програма повинна містити заходи як стосовно розвитку інформаційної підтримки інноваційного бізнесу, удосконалення нормативно-правової бази діяльності венчурних фондів, і, що не менш важливо, – комплекс стимулюючих заходів податкового характеру, так і безпосередньо участі держави у фінансуванні венчурних інвестицій [5, с. 234].

Варто зазначити, що у порівнянні з рядом розвинених країн Україна знаходиться на початковому рівні розвитку венчурного бізнесу, тому аналізування процесів та тенденцій розвитку венчурних ІСІ потребує належної уваги.

Список використаних джерел:

1. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: <https://www.uaib.com.ua/>
2. Ковальова О.М., Ковалева Е.Н., 2014. Сучасний стан та перспективи розвитку венчурного фінансування. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5905/1/Сучасний%20стан%20та%20перспективи%20розвитку%20венчурного%20фінансування>.
3. Новикова М. В., Михальченко І.Г. Організаційно – економічний механізм глобалізаційних процесів в авіаційній галузі: зб. наук. пр.: *Формування ринкових відносин в Україні*. К. 2008. Вип. 5 (84). С.124-130.
4. Терлецька В.О. Стан та динаміка розвитку ринку автомобілів з електричним двигуном в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Проблеми економіки та управління». 2022. № 7 (2). С. 112-122. URL: <https://science.lpnu.ua/uk/semi/vsi-vypusky/volume-7-number-2-2022/stan-i-dynamika-rozvytku-rynku-avtomobiliv-z-elektrychnym>
5. Мосієвич О.О. Венчурне фінансування в умовах економічних перетворень: [дис. канд. екон. наук, Національний університет «Києво-Могилянська академія»]. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/18249/Mosiievych_dysertatsiia.pdf?sequence=1&isAllowed=y

КУЛІНІЧ О.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та бізнесу,
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОЦІНКА ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИЙ БІЗНЕС

Дослідження впливу епідемії коронавірусу на вітчизняний бізнес є актуальними, обумовленими необхідністю визначення сучасних напрямів розвитку господарської діяльності та загальносвітової цифрової трансформації. Оскільки сьогодні немає такої країни, на яку б не вплинула пандемія, або не були відчутні її наслідки в економіці. [1, с. 84; 2, с. 388].

Аналіз ситуації на вітчизняному ринку можна зробити на основі думки підприємців щодо складності ведення бізнесу на сучасному етапі та відсутності надії на покращення умов у найближчій перспективі. Так, 69 % підприємців вважають, що вплив пандемії коронавірусу на українську економіку максимально негативний; 43 % впевнені, що ситуація стабілізується через рік, а 73 % відмітили, що гостро потребують державної допомоги.

Кожен п'ятий підприємець вважає, що постраждали всі галузі господарства, але найбільш вразливим до негативних наслідків кризи виявився малий та середній бізнес. На першому місці сфери громадського харчування і туризму, на другому – сфери торгівлі та послуг (таб. 1).

Таблиця 1

Топ-10 галузей народного господарства

Назва галузі	Відсоток, %*
1. Громадське харчування	37
2. Туризм/відпочинок	34
3. Торгівля	26
4. Сфера обслуговування	22
5. Сфера розваг	18
6. Транспорт/логістика/грузоперевезення	17
7. Спорт/фітнес	7
8. Виробництво	6
9. Індустрія краси	5
10. Все/більшість	18

*Сума відповідей перевищує 100%, тому що респонденти могли обрати кілька варіантів відповіді.

Близько 80% підприємців, які працюють у галузях туризму та готельно-ресторанного бізнесу (HoReCa), а також у сферах дозвілля, розваг, спорту зазнають збитків, 12,7% – серйозно не відчули впливу кризи і лише 7,9% відзначають зростання економічних показників. Найбільше зниження рентабельності характеризує готельно-ресторанний бізнес [3].

В середньому падіння значень економічних показників за галузями економіки виглядає так: у торгівлі – на 59 %, в архітектурі – на 45 %, у будівництві – на 80 %, у виробництві – на 73 %, в ІТ – на 32, 5%, в освіті – на 75%, HoReCa – на 84% [3].

У компаніях із чисельністю співробітників до 100 осіб негативні наслідки особливо відчутні (їх відзначили 87% підприємців), у компаніях зі штатом понад 100 осіб негативні наслідки відзначали рідше (78%). Жінки-підприємці частіше говорили про негативні наслідки, ніж чоловіки (90% та 82% відповідно). Дві третини жіночого бізнесу (68%) – це невеликі організації з чисельністю штату до 15 осіб, які працюють у сфері послуг, культури, спорту та організації заходів.

У ситуації, що склалася, більшість представників малого бізнесу є прихильниками реалізації стратегії повного переходу в режим віддаленої роботи, а деякі змушені були повністю припинити діяльність. В основному це будівельні компанії, салони краси, HoReCa.

Головна проблема малого бізнесу – нестача резерву готівки, що залишається ключовим показником життєздатності підприємств. Якщо гігантські транснаціональні компанії спроможні оплачувати працю працівників під час пандемії, то більшість не таких великих підприємств та організацій не можуть цього робити без будь-якого додаткового грошового потоку, оскільки вони, як правило, працюють на досить незначних прибутках і не мають резервних заощаджень [4]. Тому представники малого бізнесу заявляють, що їх підприємства не можуть функціонувати самостійно більше трьох місяців через існуючу економічну напруженість.

Переваги щодо заходів державної підтримки в кризу, що обирає малий бізнес, включають відстрочку або скасування податків, надання субсидій/фінансової підтримки, орендні та кредитні канікули, безвідсоткові позики на підтримку бізнесу, зниження або скасування обов'язкових внесків до Фонду соціального страхування (таб. 2).

Таблиця 2

Уподобання малого бізнесу щодо заходів державної підтримки під час кризи

н/п	Державні заходи	Відсоток, %
1.	Важко відповісти	10
2.	Скасування перевірок/податкової звітності	6
3.	Зниження/скасування комунальних платежів	6
4.	Зниження/скасування обов'язкових внесків (ФСС)	10
5.	Кредитні канікули/відстрочка кредитних платежів	18
6.	Орендні канікули/зниження орендної плати	20
7.	Безвідсотковий кредит чи кредит на пільгових умовах	21
8.	Фінансова підтримка, субсидії	34
9.	Відстрочення, зниження податків або їх скасування	66

Однак варто зазначити, що бізнес не повинен розраховувати лише на державну підтримку та стимулювання економічної діяльності підприємств. Багато керівників самостійно підбирають способи адаптації до нових умов роботи і ринку, що швидко змінюється.

Складна економічна ситуація допомогла більшості підприємців освоїти у прискореному режимі та впровадити у робочий процес суб'єктів бізнесу хмарні послуги, телеконференції та віртуальні глобальні простори. Пандемія стала

каталізатором процесу знаходження керівниками оптимального балансу між офлайн- і онлайн-роботою.

Для успішного бізнесу дуже затребуваним рішенням сьогодні є вкладення у цифровий розвиток. Хоча криза тією чи іншою мірою торкнулася всіх галузей діяльності підприємств, суттєво зріс попит на цифрові технології: послуги віддаленого зв'язку, електронну комерцію B2C, соціальні медіа та ін. [5].

Таким чином, сьогодні представникам бізнесу надважливо мати чітке уявлення про основні виклики сучасності, щоб виробити розуміння стратегій ефективного їх подолання.

Список використаних джерел:

1. Андросова Т.В., Кулініч О.А., Федоренко Н.М., Гребенюк Я.О. Вплив пандемії на міжнародний бізнес та перерозподіл інвестицій. *Актуальні наукові дослідження в сучасному світі*: журнал iScience. В.1(81). Ч.3. 2022. С. 84-96
2. Рябінін Е.О., Кулініч О.А. Вплив пандемії на формування зовнішньоторговельної політики. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні*. Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції 25 лютого 2022 року: збірник наукових праць. м. Вінниця: ВНТУ, 2022. С. 388-391 URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/public/files/fiip/zbirn2022.pdf>
3. Україна 2020-2021: Невиправдані очікування, неочікувані виклики (аналітичні оцінки) URL: <https://razumkov.org.ua/uploads/other/2021-PIDSUMKI-PROGNOZI-UKR-ENG.pdf>
4. Балдина Ю.А. Роль и место субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях. *Экономика и право. Вестник Удмуртского университета*. 2016. Т. 26. № 4. С. 7–10.
5. Методологія керування бізнесом в умовах цифровізації: монографія / А.П. Грінько, П.Л. Грінько, Н.Г. Ушакова, Т.В. Андросова, О.А. Кулініч, І.І. Помінова. Х.: МОНОГРАФ, 2022. 199 с.

КУТЕНКО Д.Д., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ОСТАПЕНКО Т.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПРИЧИНИ

Більшість господарюючих суб'єктів України на даний час потерпають від ускладнень фінансового характеру, зумовлених як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Сукупність усіх цих чинників зумовлює необхідність постійного проведення діагностики фінансового стану господарюючих суб'єктів з метою попередження їх кризового розвитку, недопущення банкрутства, формування захисних та превентивних заходів антикризового управління фінансового характеру залежно від встановлених факторів, сили їхнього впливу.

Ринкова економіка, де функціонують господарюючі суб'єкти різних форм власності, передбачає не тільки спільні відносини між ними, але й конкурентні – у боротьбі за споживача. Господарюючий суб'єкт, який не витримав конкурентної боротьби, зазвичай, стає банкрутом.

Банкрутство – необхідний інструмент ринкової економіки. Формування ринкових відносин неможливе без досконалого механізму банкрутства господарюючих суб'єктів. Правила гри на ринку без відпрацьованого механізму банкрутства просто не діють.

Таким чином, банкрутство, як елемент ринкових відносин, стало реальністю сучасної ринкової економіки. Сьогодні ще багато керівників не хочуть вірити і усвідомлювати, що їхні підприємства можуть бути визнані банкрутами. Тому керівники і фахівці повинні розуміти економічну сутність та володіти методикою діагностики і попередження банкрутства, кризи.

Вітчизняні законодавчі акти з питань банкрутства враховують одночасно з інтересами кредиторів і інтереси суспільства, які полягають у оздоровленні господарюючих суб'єктів і збереженні робочих місць.

Для відкриття справи по підприємству, який перебуває у стані банкрутства, необхідно відзначити причини неспроможності боржника. Наслідком банкрутства не завжди може бути ліквідація суб'єкта бізнесу.

Суб'єктом банкрутства (потенційним банкрутом) може бути лише підприємницька структура. Структурні підрозділи господарської організації, не можуть бути визнані банкрутами.

Причинами банкрутства суб'єктів господарювання можуть бути дві групи факторів: зовнішнього та внутрішнього спрямування. Зовнішні – так звані об'єктивні відповідно до підприємства-банкрута: раптове зменшення попиту на продукцію та як наслідок спад цін на неї; зростання цін на сировину, матеріали, запасні частини, енергоресурси; нестабільність політична та соціально-економічна в країні; природні фактори впливу тощо.

Внутрішні – так звані суб'єктивні фактори по відношенню до підприємств, які залежать безпосередньо від підприємства: прогалини у

політиці виробничо-технічного та економічного спрямування; незрозуміла реакція на зміни в середовищі ринкового спрямування; нерозумна організаційна структура управління суб'єктом бізнесу; прорахунки при обранні напрямку та стратегії розвитку підприємства, великих за масштабами інвестиційних проєктів, об'єктів діяльності тощо [1, 2].

У кризовому положенні суб'єкт бізнесу опиняється не одразу, а все розпочинається з погіршення основних показників діяльності, які віддзеркалюють його зовнішнє і внутрішнє середовище, іншими словами, проявляються перші ознаки банкрутства. До них можна віднести:

1. Зниження на продукцію попиту та зменшення параметрів створення продукції.
2. Втрата діючих та потенційних клієнтів підприємства і споживачів продукції.
3. Зниження рівня прибутковості виробництва на підприємствах.
4. Зростання обсягів неліквідних оборотних активів підприємства.
5. Нерівномірність виробництва.
6. Недостатній рівень споживання виробничого потенціалу.
7. Ліквідація робочих місць.
8. Зростання обсягів витрат, що пов'язані з виробництвом продукції.
9. Призупинення поточних платежів та постійне порушення термінів погашення боргів.
10. Зменшення надходження грошових коштів від операцій за фінансово-господарської діяльності суб'єктів бізнесу.
11. Зниження ринкової ціни фінансових інструментів, зокрема ціни цінних паперів та зменшення обсягів виплачуваних дивідендів [1, 2].

Для подолання фінансову кризу підприємствам варто запропонувати, в першу чергу, наступне: провести оптимізацію системи управління ризиками, що дозволить їх передчасно виявити і мінімізувати.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л. М. Управління фінансовою санацією підприємства : конспект лекцій. Рівне : НУВГП, 2011. 46 с.
2. Ткаченко А.М., Єлець О.П. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством: монографія. Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2010. 277 с.

КУЧЕРУК А.А., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ПІХНЯК Т.А.**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, фінансів банківської справи та страхування

*Хмельницький університет управління та права ім. Л. Юзькова,
м. Хмельницький*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ЇЇ МІСЦЕ І РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах ринкової економіки економічна безпека є важливим фактором функціонування підприємства в будь-якій галузі. Адже ефективність функціонування підприємства, конкурентоспроможність, прибутковість та ряд інших чинників залежать саме від рівня економічної безпеки підприємства. Тому дане питання є настільки актуальним на сьогодні.

Економічну безпеку можна розглядати на трьох рівнях:

1. На макрорівні формується економічна безпека країни, яку слід характеризувати здатність держави підтримувати належний рівень функціонування економіки в цілому та забезпечувати належний рівень життя громадян.

2. На мезорівні доцільно розглядати економічну безпеку окремих регіонів, яка здатна протистояти виникненню будь-яких зовнішніх та внутрішніх загроз.

3. На мікрорівні формується економічна безпека окремих суб'єктів господарювання, зокрема підприємств.

Поняття “економічна безпека підприємства” фігурує у різних наукових статтях, навчальних підручниках, журналах тощо. Зокрема, Камлик І. дає таке визначення: “**економічна безпека підприємства** – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності” [1, с.9]. За Дідиком А.М., економічна безпека підприємства - це стан системи взаємодії підприємства із суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища, в якій підприємство спільно з інституціями держави з використанням власних ресурсів спроможне виявляти загрози його діяльності, уникати їх, нівелювати їхній вплив, пом'якшувати або долати наслідки реалізації загроз [2, с. 32]. Могільний А.І. вважає, що поняття економічної безпеки підприємства полягає в «забезпеченні стану життєдіяльності, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників» [3, с.9]. С.І. Ніколаюк, Д.Й. Нікіфорчук економічну безпеку підприємства визначають як стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, щодо яких гарантується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково--технічний і соціальний розвиток [4, с.15].

Як ми бачимо, існує багато визначень поняття “економічна безпека підприємства”, але спільним в них є те, що економічна безпека підприємства -

це рівень захисту від зовнішніх та внутрішніх загрозливих факторів та протидія їх впливу на підприємство.

При управлінні підприємством керівництво приділяє більше увагу на ефективність його функціонування, високу конкурентоспроможність, мінімізацію витрат та отримання максимального прибутку при цьому. Проте не завжди керівництво зосереджується на рівні економічної безпеки підприємства, від якого залежить більша частина його функціонування.

В Україні регулювання діяльності підприємства здійснюється державою в особі її органів в межах їхньої компетенції, недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів, безпосередньо суб'єктами підприємницької діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними. Проте через недосконалість та неефективність нормативно – правової бази та низьку професійну підготовку спеціалістів, які працюють в сфері підприємництва, економічна безпека підприємств залишається досить низькою на сьогодні.

В сучасних умовах постає проблема управління економічною безпекою підприємства, адже головною її метою є забезпечення ефективності роботи підприємства та зменшення зовнішніх та внутрішніх ризиків при управлінні ним.

Тому пропонуємо декілька підходів щодо покращення стану економічної безпеки підприємства в Україні [5, с.52]:

- 1) створення ефективної нормативно-правової бази в Україні;
- 2) забезпечення працівників якісними умовами роботи та технічною забезпеченістю;
- 3) здійснення постійної підготовки, перепідготовки висококваліфікованих кадрів;
- 4) забезпечення фінансової стійкості підприємства та стабільності його функціонування;
- 5) страхування життя персоналу, майна підприємства, капіталу, тобто створення належної безпеки;
- б) забезпечення відповідності екологічним стандартам тощо.

Для ефективного управління безпекою підприємства, окрім вищезазначених підходів, необхідно врахувати:

- появу нових конкурентів на ринку;
- зниження доходу підприємства;
- збільшення змінних та постійних витрат на виробництво, що зумовлено монопольним ціноутворенням в системі господарських зв'язків підприємств.

Дотримуючись вищеназваних підходів щодо покращення економічної безпеки, ми зможемо простежити як швидко зростатиме конкурентоздатність підприємства, знизить рівень загроз, зменшуватимуться витрати та збільшуватиметься прибуток, що призведе до економічного зростання та більш високого рівня ефективності функціонування підприємства.

Отже, підсумовуючи вищесказане, ми дійшли висновку, що економічна

безпека відіграє вагомую роль у функціонуванні будь-якого господарюючого суб'єкта, зокрема, в економіці підприємства. Тому для забезпечення ефективного функціонування підприємства повинен бути високий рівень його економічної безпеки. Лише в такому разі підприємство отримуватиме високий прибуток, користуватиметься популярністю споживачів та матиме високий рівень конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Камлик, М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. К.: Атіка, 2005. 432 с.
2. Дідик А.М. Економічна безпека підприємства: підручник. Львів: ТзОВ «Видавнича група «Бухгалтери України». 2019. 624 с.
3. Могильний А.І. Основи безпеки бізнесу. Донецьк: Регіон. 2000. 130 с.
4. Ніколаюк, С. І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності: курс лекцій К. : КНТ. 2005. 320 с.
5. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку. №2. 2005. С. 52 – 56.

ЛАНЧЕНКО Є. О., д.е.н., доцент, доцент кафедри економіки,
КЛОКУН І. С., НАУМЕНКО В. С., студентки магістратури,
*Національний університет біоресурсів і природокористування України,
 м. Київ*

ОПЛАТА ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Вагоме значення в менеджменті підприємством відводиться мотивації персоналу, у чому найбільшу роль відіграє оплата праці як механізм визначення розмірів заробітної плати, доплат і надбавок, преміальних виплат тощо. Ураховуючи актуальність питань оплати праці, проведемо аналіз динаміки й структури заробітної плати в сільськогосподарських підприємствах та обґрунтуємо концептуальні напрями вдосконалення регулювання соціально-трудових відносин у галузі.

Протягом 2018-2021 рр. рівень заробітної плати в сільськогосподарських підприємствах мав тенденцію до збільшення. У 2018 р. заробітна плата в галузі становила 7166 грн, а вже у 2021 р. – 11733 грн, що на 4567 грн більше, або на 63,7 %. Це можна вважати позитивним процесом, на що вплинуло підвищення продуктивності праці в аграрному секторі економіки, рентабельності сільськогосподарської продукції, впровадження нових техніки й технологій тощо. Тоді як в цілому в економіці підвищення заробітної відбулося на 58,1 %, а саме з 8865 грн до 14014 грн. Рівень заробітної плати в 2021 р. за формами господарювання в аграрному секторі економіки становив: у державних підприємствах – 10883 грн, комунальних підприємствах – 10091, акціонерних товариствах – 13991, товариствах з обмеженою відповідальністю – 12461, приватних підприємствах – 10969 грн [1].

Прийнято вважати, що раціональна пропорція в структурі заробітної плати має становити в таких межах: 60-70 % – основна заробітна плата, решта – доплати й надбавки, заохочувальні й компенсаційні виплати. Довгий час в аграрному секторі економіки зазначена пропорція, яка б забезпечувала виконання мотивуючої функції заробітної плати не досягала, зокрема і в 2021 р. основна заробітна плата працівників галузі становила 76,6 %, доплати, надбавки й премії – 13,5, заохочувальні й компенсаційні виплати – лише 3,2 %. У промисловості, транспорті, освіті, медицині та в цілому в економіці ситуація відповідає раціональній структурі заробітної плати.

Незважаючи на позитивний тренд у підвищенні заробітної плати в сільськогосподарських підприємствах, в останніх простежується значне скорочення штату персоналу та висока плинність кадрів, зокрема через сезонність виробництва рослинницької продукції, на чому спеціалізуються більшість середніх і великотоварних підприємств галузі. Виходом у даній ситуації можна вбачати в посиленні й наданні більшого значення розвитку соціального партнерства між роботодавцем і працівниками в особі первинної профспілкової організації в підприємстві чи виборних представників його трудового колективу.

Завдяки вдосконаленню правового забезпечення соціального діалогу та

відповідних процедур узгодження інтересів, потреб, вимог тощо між працівниками й роботодавцями в сільськогосподарських підприємствах укладаються з певною (3-5 років та інші терміни можливі) періодичністю колективні договори. Вони призначені для формального визначення узгоджених напрямів розвитку економіки й соціальної сфери, виконавців відповідних заходів тощо. У колективних договорах головне місце відводиться урегулюванню питань оплати праці, зокрема визначення мінімального рівня в підприємстві, яке може бути більшим, ніж це передбачено в законі про бюджет країни, Генеральній і Галузевій угодах тощо.

У сільському господарстві навіть за короткий період – 2018-2021 рр., на жаль, простежується тенденція до зменшення кількості укладених трудових договорів: з 3687 до 2635 од., або на 28,5 %. Охоплення працівників колективно-договірним регулювання становить лише 187,1 тис. осіб у 2021 р., тоді як ще у 2018 р. було 231,6 тис. осіб, що на 23,8 % більше.

При укладанні колективних угод у сільськогосподарських підприємствах до визначення мінімальної заробітної плати (мінімальної тарифної ставки працівника найпростішої роботи) слід підходити суб'єктам (профспілкам, делегованим працівникам від трудового колективу, роботодавцям) більш ретельно та узалежнити цей розмір від фінансово-господарського стану розвитку підприємства. Адже в 98,4 % колективних договорах в аграрному секторі економіки продубльовано мінімальний рівень заробітної плати працівника найпростішої роботи на рівні 115 від прожиткового мінімуму для працездатної особи (такий розмір узгоджено й затверджено в останній чинній Галузевій угоді в сільському господарстві). Це свідчить про пасивність профспілкових організацій і самих працівників сільськогосподарських підприємств, які без належних конструктивних дискусій, компромісів між працівниками й роботодавцями формально (декларативно) укладають колективні договори.

Крім того, на селі присутня велика кількість безробітного населення віком 15-70 років – 579,4 тис. осіб, а кількість зайнятого населення в сільському, лісовому й рибному господарстві становить 2692,7 тис. осіб у 2021 р. [2] та з них лише близько 500 тис. осіб працюють на формальній основі («відкриті трудові книжки», підприємництво, сплата податків і єдиного соціального внеску роботодавцями за свій персонал тощо). Тому в процесі колективних переговорів і соціального діалогу між суб'єктами соціально-трудова відносин на мікрорівні сільського господарства необхідно велику увагу приділити питанню збільшення кількості робочих місць через активізацію інвестиційних процесів, забезпечення стабільної зайнятості й захищеності трудових доходів.

Список використаних джерел:

1. Статистичні збірники «Праця України». *Вебсторінка Держстату України*. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Статистичні збірники «Робоча сила України». *Вебсторінка Держстату України*. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

LAPKO A., higher education applicant

Scientific adviser – **VAHONOVA O.**, Doctor of Economics Sciences, Professor, The Head of the Department of Applied Economics, Entrepreneurship and Public Management, *Dnipro University of Technology, Dnipro city*

INNOVATIVE APPROACH IN OPTIMIZATION MANAGEMENT OF COAL PRODUCTION PROCESSES

Purpose. Develop a new approach to managing innovation in coal mines based on the assessment of technological schemes and their acceptance of innovations.

Methods. To solve the set tasks, a complex method is used, which consists in geometrical interpretation of the problem of definition of boundary parameters of technological schemes, application of criteria assessments for establishment of the level of production efficiency. Application of a comprehensive indicator of economic reliability.

Originality. The analysis of the efficiency indicators of the coal mining technological schemes and the accounting of the actual system of indicators, which has been developed, allowed to develop recommendations on the use of the optimal criteria in organizational tasks of estimation of the potential of the technological scheme of the mine.

Practical implications. The proposed approaches can be used for comprehensive assessment of coal mines, which will allow to determine the level of support from the state, and also to forecast the level of development and concentration of mining works in the space.

Keywords: innovations, minimum costs, production volume, criteria, system, efficiency, space.

Introduction. As of today, crisis phenomena have been planned in the fuel and energy sector of Ukraine. Trends toward increased production costs, and as a result, uncontrolled folding of production capacities are explained by a number of factors. First, the depreciation of fixed production assets, poor infrastructure. Secondly, unsatisfactory technological conditions.

Thus, we see the problem of the lack of instruments for complex evaluation. The key to solving these problems, which will overcome the crisis, is to manage the innovation activity of enterprises.

In a broad sense, innovations are understood as the final product of innovation activity in the form of a new product or improved technological process, and under innovation activity – the process of introduction of new approaches, means, change of organization of production or material and technical support.

As follows, the development of a new approach to the management of innovative activities in coal mines on the basis of the assessment of technological schemes and their acceptance of innovations is an actual scientific problem that needs to be solved.

Analysis of recent research and publications. Issues related to maintaining the capacity of mines, effective use of technological resources of mining production

attracted attention of a number of well-known researchers. In this work, we tried to address this problem in the light of the necessity of providing unsubsidized coal production in Donbass through effective coordination and interaction of coal mining schemes with innovative processes.

Formulation of the problem. It is necessary to study the regularities of the change in the increase in production from innovation activity by means of attraction of investments taking into account the level of economic reliability of coal enterprise, which will allow to develop an approach on determination of level of investments for a group of mines within the framework of one legal entity.

Methods. The formation of the potential of technological networks of mines is a symbiosis of interaction of factors of the level of concentration of mining works, stability of ventilation and influence on formation of productive streams of the enterprise. Each of the factors is characterized by one of the parameters «bandwidth ratio of technological links», «limited capacity by the ventilation factor» and «density of productive streams», accordingly. Optimization of the target indicator «Technical and economic stability of the technological network of mines», which characterizes the potential of the mine for innovations, is the result of interaction of these factors and the factors of the second order, which determine the formation of several key indicators. It can be argued that the stability of the technological network is the ability to maintain its integrity and the mission of the coal supplier, to operate in a specified mode under conditions of uncertainty of internal and external factors, regulating its capacity in a mode of simple or extended reproduction [1].

When determining the priority of influence on the strategic parameters of the mine production and economic activity, it is necessary to compare their actual values with the optimal values determined by the system of equations. Reproduction of the optimal values of the parameters of the technological scheme means full realization of the economic potential of the mine, that is, the maximally achievable (reference) level, since achievement of this level makes the technological scheme of the mine acceptable to innovations. Once the technology potential assessment model has been built, it is necessary to identify the factors that contribute to the reproduction of a given level. Only then we can proceed to optimization of factors and order of technological cycle.

Assessment of coal mine potential includes analysis of technical and economic performance indicators, level of mechanization, topology of mining products, structure of production cycle. At the same time, the efficiency of the technological scheme is determinate, i.e. the overall efficiency of the system depends on efficiency at each stage of production, therefore, without optimization and arrangement of connections at lower levels of hierarchy: «stope», «transport system» and so on, it is impossible to solve the problem of increasing production efficiency.

Results. The quantitative assessment of the state of the individual technological links, which determine the production capacity of the mine, is an indispensable condition for the detection of different directions of coal production efficiency improvement and capacity increase. The estimation can be carried out by means of the aggregate of the given indicators, and the indices can be calculated both on the unit of extraction of reserves, and on the unit of annual volume of coal production.

We offer a simplified approach to determining the ways of redistribution of investments depending on the level of economic reliability of mines.

Each enterprise reacts to investments depending on the condition of the mining industry, mining and geological conditions of the deposit and the technology of stock processing. This is explained by the fact that for each enterprise there is a separate level of economic reliability [2], which will be determined by the formula

$$Kert = Ktrt \times Kelt + Krlt,$$

where $Kert$ – the economic reliability index of the mine at the moment or for the period t ;

$Ktrt$ – the coefficient of technological reliability at the moment t ;

$Kelt$ – the coefficient of economic level at the moment t ;

$Krlt$ – the remaining stock level at the moment t .

The technical and economic value of the indicator of economic reliability is that it represents a comprehensive assessment of the mine by the aggregate of its technical level and economic performance. The presence of objective and complex assessments allows to reach a reasonable solution to the issues of the regular privatization of mines.

Conclusions and prospects of further research. In order to solve the problem of efficient allocation of funds between groups of enterprises within one legal entity it is necessary to apply a comprehensive assessment according to the parameter "economic reliability", which takes into account the quality of mastering of reserves and the level of concentration of works. It has been found that the most effective variant of transformation of mines in the coal mining region is compensation of possible reduction of production volumes, their growth is necessary due to additional loading of the most effective operating mines and, as a rule, with lower capital expenditures.

Further research should be directed to the research of relations between enterprises in the cycle of generation of energy and metal, which will allow to stabilize the situation in industrial regions.

References:

1. Khorolskyi A., Hrinov V., Mamaikin O., Demchenko Yu. Models and methods to make decisions while mining production scheduling, 2019. *Mining of Mineral Deposits*. Vol. 13(4). P. 53-62.
2. Salli, S., Pochepov, V., & Mamaikin, O. Theoretical aspects of the potential technological schemes evaluation and their susceptibility to innovations. In *Progressive Technologies of Coal, Coalbed Methane, and Ores Mining*. 2014. P. 491-496.

ЛАТКІНА С. А., старший викладач, аспірант
 Науковий керівник - ШАНДОВА Н.В., д.е.н., професор,
 завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
 Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Одним з найголовніших завдань і обов'язковою умовою діяльності будь-якого промислового підприємства є здійснення ефективної господарської діяльності. Проте в сучасних умовах, які характеризуються значним зростанням конкуренції та впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, особливо в умовах пандемії Covid-19 вітчизняні підприємства прагнуть докладати максимальних зусиль для підвищення ефективності їх господарювання. Проте для успішного застосування методів й інструментів управління ефективністю промислового підприємства необхідним є розроблення та впровадження відповідного організаційно-економічного механізму, який є системою взаємопов'язаних елементів, методів, організаційних структури, операцій, інформаційно-технічних засобів, важелів та інструментів, якими в процесі взаємодії між собою виконуються стратегічні й оперативні завдання і функції в процесі вимірювання й оцінки ефективності діяльності підприємства, різноманітні управлінські дії та моніторинг їх виконання. Таким механізмом забезпечується стійке підвищення ефективності діяльності промислового підприємства, проте він повинен враховувати специфіку господарської діяльності конкретних видів економічної діяльності [1, с. 92].

137

Актуальність питання полягає в формуванні організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, зв'язок структурних елементів організаційно-економічного механізму, що закладає фундамент підприємства бути конкурентоспроможним на сучасному ринку. Це можливе через удосконалення складових організаційно-економічного механізму та виконання основних принципів їх формування. Наведені ознаки організаційно-економічного механізму розвитку підприємства, які виражені через його структуру, ієрархію та зв'язок складових. Зроблено акцент на організаційну складову організаційно-економічного механізму: організаційно-технічну, виробничо-технологічну.

Безперечно, що публікацій присвячених розвитку виробничих підприємств на даний час достатньо, але більша їх частина не висвітлює в повній мірі, весь процес формування організаційно-економічного механізму, тому це завдання залишається невирішеним. Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні складових та структури організаційно-економічного механізму розвитку виробничого підприємства, його особливостей у нестабільному середовищі.

В економічних колах проблему формування організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності промислових підприємств можна вважати дискусійною та актуальною. З урахуванням специфіки діяльності промислових підприємств особливості формування та оцінки

організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності вітчизняних промислових підприємств проведено наукові дослідження наступних авторів: Куценко А.В. [5], Лазарева Н.О. [6], Савіна С.С. [7] та ін. Проте варто відзначити, що наявність такої кількості наукових праць та швидкі зміни ринкового середовища діяльності вітчизняних промислових підприємств потребують подальших наукових пошуків та розробок з питань формування організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності підприємств. Науковці часто використовують поняття «організаційно-економічний механізм» з метою виокремлення відповідних організаційних елементів економічного механізму та зазначають, що він сформований під впливом відповідних зовнішніх та внутрішніх і чинників діяльності промислового підприємства та відображає складну систему різних економічних відносин. На нашу думку, з якісного боку цей механізм – визначальний фактор ефективності діяльності промислового підприємства, інструмент досягнення мети й виконання завдань, поставлених перед підприємством [1, с. 92].

Характерною рисою організаційно-економічного механізму розвитку виробничого підприємства є спонукання виробників до високих результатів господарської діяльності через економічний інтерес його учасників, який є найбільш потужним і дієвим інструментом здійснення перетворень та становлення ефективного власника в різних секторах економіки України. А головною метою створення організаційно-економічного механізму розвитку виробничого підприємства є стійкий розвиток й ефективне управління підприємством у ринкових умовах.

Організаційно-господарський механізм лежить в основі функціонування господарського механізму і відбиває сукупність економічних та організаційно-адміністративних важелів та методів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних, виробничо-технологічних та організаційно-технічних процесів та відносин з метою впливу на кінцевий результат підприємства [2, с. 232]. Організаційний механізм господарювання передбачає: організаційно-правові нормативи і стандарти, які регулюють і визначають структуру управління, чисельність працівників, моральне і матеріальне стимулювання, оснащення управлінської праці засобами оргтехніки, розподілу робіт, обов'язків, прав і відповідальності органів управління і управлінських працівників. Організаційний механізм полягає у використанні владних відносин, охоплює організацію процесу функціонування системи, якою управляють, і організацію структури управляючої системи. Структура управління організаційно закріплює функції за структурними підрозділами й працівниками і регламентує потоки інформації у системі. Знаходить втілення у параметрах системи управління, положенні про відділи і служби, у системі підпорядкування і функціональних зв'язків між персоналом управління, співвідношенні структурних підрозділів і працівників апарату. Структуру управління по горизонталі поділяють на окремі ланки, а по вертикалі – на ступені управління. Ланки взаємопов'язані прямими і зворотними зв'язками по вертикалі і горизонталі. Що раціональніша структура управління, то ефективніше функціонує вся система [3, с. 8-9].

У процесі еволюції суспільства, удосконалення технічних можливостей та системи виробничих відносин, кількість важелів і методів, що впливають на ефективність організаційно-економічного механізму, зростає. Застосування організаційних та економічних важелів механізму полягає в поєднанні об'єктивних та суб'єктивних аспектів людської діяльності в контексті постійного розвитку на основі впровадження технологічних інновацій і підвищення ефективності використання виробничого потенціалу [4, с. 13].

Таким чином, організаційно-економічний механізм розвитку виробничого підприємства – це об'єднання всіх процесів та управлінських рішень, які направлені на формування, забезпечення подальшого функціонування і удосконалення системи економічних відносин суб'єктів із об'єктами управління, необхідних для створення умов найбільш ефективного досягнення цілей підприємства.

Виділено структурні елементи організаційно-економічного механізму. Зроблено акцент на організаційну складову організаційно-економічного механізму: організаційно-технічну, виробничо-технологічну. Тому необхідно узгодженість усіх складових виробничо-господарської діяльності для розроблення дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством. Саме даний напрям потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Малий І. Р., Нагорна І. І.. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності промислового підприємства. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. II міжнародної науково-практичної конференції*, 2021. С.92-94.
2. Чукіна І. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. 2014. Том 15. № 3. С. 230-236.
3. Мойса М. Я. Система організаційно-управлінських та економічних заходів забезпечення рентабельного виробництва в аграрних підприємствах: монографія. Одеса : Імідж-Прес, 2010. 162 с.
4. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія. Київ : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. 470 с.
5. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
6. Лазарева Н.О. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності виноробних підприємств: автореф. дис. ... канд. ек. наук: 08.00.04. Одеса, 2017. 23 с.
7. Савіна С.С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості. *Збірник наукових праць НАУ*. 2012. № 3(69). Т. 2. С. 162-167.

ЛТИНСЬКА В. А., к.е.н, доцент,
доцент кафедри HR-інжиніринг в бізнес-економіці,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

УПРАВЛІННЯ ДІЛОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сьогоднішній день будь-яке підприємство не може існувати без добре налагодженої системи інформаційного бізнесу. Саме тому, важливу роль відіграють ділові комунікації. Науково доведено, що внаслідок недосконалої системи комунікацій суттєво знижується ефективність управління і загалом діяльність всього підприємства.

Дослідженням питаннями управління діловими комунікаціями та його ефективності займалися такі вчені, як: Бебик В.М., Жигалов В.Г., Зверинцев А.Б., Орлова Т.М. та інші.

Перш ніж розглянути питання процесу управління діловими комунікаціями доцільно визначити сутність поняття «комунікація». Так, комунікація – це процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями тощо) між двома або більше особами, спілкування за допомогою вербальних і невербальних засобів із метою передавання та одержання інформації.

Комунікації підприємства поділяють на дві основні групи – це так звані зовнішні (між підприємством та її середовищем) і внутрішні (між рівнями управління і підрозділами) комунікації [1, с. 316].

Характер зовнішніх комунікацій відповідного господарюючого суб'єкта майже не змінний, принаймні на певний визначений період часу, адже принципи їх побудови (адресати спілкування, засоби та канали комунікацій) є однаковими для організацій як виробничої, так і невиробничої сфери: змінюються лише конкретні постачальники, споживачі, конкуренти, форми державної статистичної звітності і т. д.

Стосовно внутрішніх комунікацій, визначених формальними і неформальними комунікаційними каналами, слід пам'ятати, що їхня ефективність залежатиме від авторитарного відношення адміністрації до підлеглих. Відсутність здорової робочої атмосфери на підприємстві, небажання керівників у повному обсязі виконувати власні обов'язки, відповідати за власні дії, недотримання виконання визначених прав і обов'язків, небажання своєчасної передачі і нерозуміння суті самого повідомлення, все це, виступає серйозною перешкодою на шляху налагодження сучасних комунікацій.

Ефективність комунікацій в системі управління визначає якість управлінських рішень. Комунікаціями (спілкуванням) пронизана вся система управління організацією. Метою комунікації є розуміння, осмислення переданої інформації, адже сам по собі факт обміну інформацією не забезпечує ефективності спілкування людей. Ступінь організації та ефективність комунікаційного процесу на підприємстві багато в чому залежить від досвіду керівника, теоретичних знань і здібностей, які можуть допомогти йому знайти

більш ефективні методи комунікації, оволодіти вмінням раціонально організувати процес передавання, засвоєння та використання інформації.

Розглянемо детальніше головні чинники і передумови, які впливають на ефективність комунікацій в організації. І хоч факторів, від яких залежить успіх інформаційного обміну багато, вважаємо за доцільне проаналізувати перш за все такі [2, с. 202]:

- міжперсональна взаємодія;
- комунікаційні канали;
- комунікаційні мережі.

Комунікаційний процес – це обмін інформацією між двома і більше особами, метою якого є забезпечення розуміння інформації, що є предметом обміну.

Щоб краще розуміти цей процес необхідно мати уяву про основні елементи та стадії комунікаційного процесу.

Комунікаційний процес на підприємстві складаються з шести взаємопов'язаних елементів [3, с. 134]:

- відправник/кодувальник - особа, яка генерує ідею або збирає і передає інформацію;
- повідомлення - інформація, закодована за допомогою символів;
- канал - засіб передавання інформації;
- одержувач/декодувальник - особа, якій призначена інформація і яка її готова сприйняти;
- сприйняття;
- зворотній зв'язок.

При обміні інформацією відправник і одержувач проходять кілька взаємопов'язаних етапів комунікативного процесу. Їх завдання - створити повідомлення і використати канал для його передавання у такий спосіб, щоб обидві сторони зрозуміли одну вихідну ідею.

До взаємопов'язаних етапів, як правило, відносять зародження ідеї, кодування і вибір каналу, передавання, декодування.

Зародження ідеї. Обмін інформацією починається з формулювання ідеї або відбору інформації. Відправник несе відповідальність за створення повідомлення у формі, яка здатна найточніше передати думку (ідею) одержувачу. Процес переводу думок в повідомлення має назву кодування. Так як комунікації є процесом досягнення взаєморозуміння, то для його отримання необхідно додати зусиль з обох сторін. Але відправник несе головну відповідальність. Його задача полягає в пошуку і застосуванні комунікативних символів і навиків, як вербальних так і невербальних, які призведуть до вірного розуміння повідомлення одержувачем. Відправник повинен подумки побачити ідею, яку відсилає, очима одержувача.

Кодування і вибір каналу. Перш ніж передати ідею, відправник повинен за допомогою символів закодувати її, використавши для цього слова, інтонації та жести. Таке кодування перетворює ідею в повідомлення.

Передавання. На цьому етапі відправник використовує канал для доставки повідомлення (закодованої ідеї або сукупності ідей) одержувачу.

Йдеться про фізичне передавання повідомлення, яке іноді ототожнюють із процесом комунікації.

Декодування. Одержавши повідомлення, необхідно зрозуміти його. Декодування – процес розшифрування символів відправника мовою одержувача.

Зворотній зв'язок. Одним з найважливіших елементів процесу комунікацій є її сприйняття, яке досягається налагодженням двохстороннього зв'язку. Особливу роль відіграє зворотній зв'язок, який показує реакцію одержувача на повідомлення. Зворотній зв'язок може бути вербальними або невербальним; письмовим чи усним. За допомогою зворотнього зв'язку ми можемо оцінити ефективність нашої комунікації. Зворотній зв'язок також забезпечує орієнтир для майбутнього повідомлення. Тому дуже важливо уміти точно інтерпретувати зворотній зв'язок.

Як свідчать наукові дослідження, ефективні комунікації дорого обходяться організації, але неефективні обходяться ще дорожче. Ефективні комунікації дозволяють своєчасно отримати необхідну інформацію, прийняти правильне виважене рішення, забезпечити зворотній зв'язок. А неефективні комунікації перевантажують організацію, деконцентрують увагу працівників, збільшують ймовірність допущення помилок при передачі інформації.

Таким чином, комунікація є важливим чинником існування суспільства, оскільки суспільства без спілкування немає. Комунікація є тим процесом, який і забезпечує утворення суспільства.

Комунікативний процес – це взаємодія між різними суб'єктами комунікації, при якому здійснюється обмін інформацією. Він включає динамічну зміну етапів формування, передавання, приймання, розшифрування і використання інформації в обох напрямках при взаємодії комунікантів.

Список використаних джерел:

1. Вороніна М.С. Культура спілкування ділових людей: навч. посіб. К.: Кондор, 2009. 453 с.
2. Жигалевич, Ж. М., Обловацька, Н. П. Сучасні підходи до управління підприємством // *Основа маркетингової діяльності підприємства*: збірник наук. праць. м. Львів, 2018. С. 199–207.
3. Крисько, Ж.Л., Скишляк, О.А. Важливість неформальних комунікацій в управлінні бізнесом. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 32. С. 131–136. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/21.pdf (дата звернення 11.09.2022).

ЛУЦЕНКО Л. О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **САДУЛА Л.М.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри менеджменту та соціально-економічних дисциплін
Європейський університет, м. Київ

«ГУДВІЛ», ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ У ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасній практиці управління виробничими підприємствами характерним є вплив обмежень оточуючого середовища на них. Саме тому, в управлінні існує потреба більше уваги приділяти нематеріальним активам підприємств, що дозволить їм краще адаптуватися до впливів різних негативних чинників, а також краще використати нові можливості, які існують завжди. До такого нематеріального активу відноситься і категорія «гудвіл». Гудвіл» - це вартість ділової репутації, нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо[1].

Варто зазначити, що єдиного визначення категорії «гудвіл» - не існує.

У фінансово – економічному словнику категорію «гудвіл» визначено, доброзичливість, прихильність, престиж; умовна вартість ділових зв'язків фірми, «ціна» накопичених нематеріальних активів фірми (престиж торгових марок, досвід, нові технології, ділові зв'язки, стійка клієнтура, панівна позиція на ринку тощо; грошова оцінка різниці між ціною підприємства та реальною вартістю його основного капіталу[2.,с.128].

143

За науковцем Річардом Х. Холлом, «оточуюче середовище організації - всі зовнішні явища, які потенційно чи фактично впливають на популяцію, яку вивчають» [2.,с.16]. Основними базовими умовами оточуючого середовища, за визначенням Річарда Х.Холла, є: всезагальна грамотність і розвинута спеціалізована освіта населення, урбанізація, наявність грошової економіки, політична основа суспільства, культурні умови, а також рівень щільності організацій у оточуючому середовищі [2.,с.16].

Комплексний розгляд питання щодо ролі «гудвілу», нематеріальних активів, у діяльності виробничих підприємств, в контексті впливу на них обмежень оточуючого середовища, передбачає для них побудову маркетингу взаємовідносин із споживачами, дослідження питань із управління масовими та особистими комунікаціями, управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями тощо.

Впровадження низки практичних заходів забезпечить підвищення вартості нематеріальних активів виробничих підприємств, забезпечить наявність більш стійкої клієнтури та «впізнавання» товарів або послуг цих підприємств, сприятиме формуванню їх кращої позитивної репутації тощо.

Для побудови більш ефективної взаємодії із споживачами, в контексті утримання споживачів виробничими підприємствами сфери послуг,

пропонується наступне:

- дослідження причин втрати споживачів;
- розробка заходів із повернення втрачених споживачів, в т.ч. фінансових вигод для них;
- аналіз заходів конкурентів, які змогли залучити споживачів даного підприємства та утримувати їх певний час;
- дослідження рівня задоволення споживачів;
- аналіз впливу цін на відтік споживачів;
- зміцнення соціальних зв'язків із споживачами тощо.

Слід зазначити, що споживачі в умовах постійного розвитку інформаційних технологій, мають можливості отримувати та перевіряти достовірність реклами, яка для них адресована.

До практичних рекомендацій, які варто виробничим підприємствам впровадити у свою діяльність при скаргах споживачів, відноситься наступне:

- надати реальні можливості споживачам виробничих підприємств повідомити про скаргу, через засоби комунікацій, які доступні цілодобово у даному підприємстві;
- відповісти на скаргу споживачів необхідно якнайшвидше, вирішити зміст скарги на їх користь;
- прийняти на себе відповідальність за ситуацію, яка склалася і якою є не задоволений споживач.

У підсумку слід зазначити, що головним менеджерам виробничих підприємств, у сучасних умовах розвитку вітчизняного ринку, є необхідним забезпечити більш вищий рівень уваги до методології та технології управління підприємствами.

Це зумовлено тим, що методологія не може бути «вічною», «сталюю», «незмінною» величиною. Певні моделі та методологія управління, яку використовували виробничі підприємства в минулому періоді можуть бути для них менш ефективними в сучасних умовах розвитку ринку. Саме тому, автори даного дослідження акцентували увагу на нематеріальних активах підприємств, які необхідно враховувати у сучасних умовах розвитку ринку. Це дозволить досягати вищого рівня економічного розвитку виробничих підприємств у сучасних умовах функціонування ринку товарів і послуг під впливом низки чинників.

Список використаних джерел:

1. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 714с.
2. Холл Р. Х. Організації: структури, процеси, результати / Р.Х. Холл; СПб: Пітер, 2001. 512 с.

МАГАР Д. Є., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – БУРКОВСЬКА А. І.,
 асистент кафедри менеджменту і маркетингу
 Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні економіко-політичні умови розвитку, що склалися в Україні, багато в чому визначають необхідність узагальнення теоретичного та емпіричного досвіду, а також розробки комплексу заходів для оцінки, управління, відтворення та модернізації ресурсного потенціалу підприємства практично незалежно від розміру виробничої діяльності та рівня організації.

Ринкові умови діяльності підприємств потребують прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, забезпечення прибуткової діяльності та стабільного фінансового стану підприємства, що передбачає оптимальне поєднання та ефективне використання всіх ресурсів підприємства.

Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємств повинно являти собою гнучку систему, що буде змінюватись, пристосовуватись до ринкових умов, при цьому виробляти якісну продукцію та забезпечувати загальний розвиток підприємства [2, с. 352].

Оптимальне використання ресурсного потенціалу виражає можливість суб'єкта підприємницької структури виробляти певний обсяг продукції (послуг) за нормального рівня віддачі ресурсів, наявних у нього в розпорядженні, а також у поточних природних, соціальних, політичних та економічних умовах.

Ресурсний потенціал – можливість сукупних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства, та визначається їх кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому чи іншому етапі розвитку [3, с. 319].

Ресурсний потенціал фірми є інтегральним чинником її успіху конкурентної боротьби. Ресурсний потенціал підприємства можна умовно поділити на внутрішню та зовнішню складові. Основні складові є окремими складовими, що знаходяться у постійному взаємозв'язку одне з одним та безпосередньо впливають на загальний рівень потенціалу підприємства [1, с. 10].

У сучасних умовах господарювання величезного значення набуває розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, під яким слід розуміти сукупність нематеріальних активів та здібностей співробітників, таких як наявність відповідних знань, досвіду, професійних навичок, а також стійкі зв'язки та взаємовідносини із зовнішніми партнерами.

Управлінський потенціал передбачає оптимізацію управлінських здібностей керівництва підприємства до зовнішніх факторів, що змінюються, при цьому особлива увага приділяється оперативності та гнучкості управління.

Інвестиційний потенціал являє собою найважливішу характеристику стану та перспективного використання ресурсних можливостей і джерел

розвитку підприємства, є вирішальним у забезпеченні економічного зростання організації, відіграє важливу роль у розвитку інших її потенційних можливостей (виробничих, фінансових, маркетингових та ін.) за рахунок інвестиційної діяльності [4, с. 308].

Показники ефективності використання ресурсного потенціалу загалом та його окремі складові широко використовують для оцінювання ефективності функціонування підприємства, його господарської діяльності та комерційної діяльності й ін. [5, с. 66].

Отже, кожному підприємству необхідно знайти індивідуальний комплекс методів оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим доцільно в залежності від конкретних цілей на основі угруповань конструювати алгоритм розрахунку ефективності, використання ресурсного потенціалу конкретного підприємства з метою підвищення якості управління.

Ефективне управління, цілеспрямоване відтворення та повноцінне використання ресурсів підприємств можуть бути забезпечені тільки тоді, коли мають місце: по-перше, економічно та соціально доцільне співвідношення ресурсів праці і матеріально-технічної бази, насамперед, основних виробничих фондів. По-друге, застосування прогресивних, високопродуктивних та екологічнобезпечних технологій у виробництві продукції. По-третє, розширення, відтворення та оновлення ресурсів. Адже чітко організоване, своєчасне та в достатній кількості матеріально-технічне забезпечення і висока якість матеріально-технічних основних засобів виробництва продукції безпосередньо визначають результативність й безпечність функціонування ресурсного потенціалу підприємств, а також, їх розвиток.

Отже, процес управління ресурсним потенціалом підприємства має значний вплив на забезпечення його фінансової безпеки. Ефективне використання та відтворення ресурсів дає змогу суб'єкту підприємництва безперервно функціонувати, поліпшуючи свою діяльність та підвищуючи рівень фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Квасницька Р., Тарасюк М. Структуризація потенціалу підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2017. № 1. С. 10.
2. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. С. 352.
3. Міценко Н, Титар С. Проблемний аналіз в управлінні ресурсним потенціалом торговельних підприємств. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2011. С. 319.
4. Орехова А. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка і суспільство*. 2018. С. 308.
5. Підлісецький Г. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств. 2008. № 5. С. 66.

МАЛИШКІН О.І.,
д.е.н., професор, м. Київ

РУДІМЕНТИ РАДЯНСЬКОЇ ЕПОХИ У НАВЧАЛЬНИХ ПОСІБНИКАХ З ЕКОНОМІКИ ТА АНАЛІЗУ

Терміни, які традиційно використовували в політекономії (тепер її називають як економічна теорія) завжди відрізнялися від аналогічних зі сфери бухгалтерського обліку. Яскравий приклад – термін «капітал». В економічній теорії він завжди означав певні фактори виробництва (ресурси), які створюють в умовах товарного ринку певну додану вартість. До таких видів відносять постійний капітал (С) і змінний капітал (V), або в іншій інтерпретації – основний і оборотний капітал [1, с. 63]. Як відомо, класики марксизму стверджували, що капітал – не річ, а відносини між людьми в процесі виробництва доданої вартості.

Натомість, бухгалтерський термін «капітал» означає зовсім інше. Відповідно до НП(С)БО 1 «власний капітал - різниця між активами і зобов'язаннями підприємства» [2]. З позицій теорії і практики бухобліку капітал – джерело утворення активів підприємства, а не фактор виробництва.

Викладам бухгалтерського обліку буває важко пояснити студентам, чому така різниця у трактуваннях одного і того ж терміну існує в економічних і бухгалтерських посібниках.

147

Рудіментами¹ радянської епохи все ще рясніють і навчальні посібники з конкретної економіки. В посібниках і наукових статтях економістів часто можна зустріти такий одіозний термін як, наприклад, «основні фонди» [3, с. 60]. Варто нагадати, що цей термін і показник був характерний для соціалістичного періоду розвитку економіки СРСР (1919-1991 рр). У той час держава, як єдиний власник майна, наділяла підприємства фондами, у т.ч. і основними. В умовах ринкової економіки і приватної власності це поняття втратило свій сенс. На його зміну прийшов термін «основні засоби».

З цієї причини рудіментальними виглядають і терміни «фондовіддача», «фондомісткість» тощо. Замість них слід використовувати терміни з ключовим словом «засоби» або «ресурси» замість «фонди». Тобто замість «фондовіддачі» коректним буде поняття і показник «ресурсовіддача».

Або узяти інший застарілий, але застосований термін – «амортизаційний фонд» [3,4,5]. Традиційно на радянських підприємствах за рахунок амортизаційних відрахувань основних засобів утворювався т.з. амортизаційний фонд. Його призначення – виділення фінансового джерела для простого та розширеного відтворення основних засобів – на ремонті, реконструкції, покупку нових об'єктів. Така практика існувала в системі бухгалтерського обліку України соціалістичного періоду (до 1991 року). У той час амортизаційний фонд відображали на рахунку 86 «Амортизаційний фонд», а знос об'єктів - на рахунку 02 «Знос основних засобів».

¹ Пережиток минулого.

З набуттям незалежності і переходом до ринкових відносин в економіці, потреба в такому джерелі фінансування відпала. Натепер такі джерела організовані по іншому – суму капітальних вкладень підприємства фінансують з поточних доходів, які акумулюються як надходження виручки на банківських рахунках. Тобто окремий фонд амортизації і капітальних вкладень, як це було раніше, не утворюється.

Проте, інерція бюрократії дається взнаки – до цього часу у примітках до фінзвітності (ф. № 5, розділ XIII) від підприємства вимагається зазначити суми нарахованої та використаних амортизаційних відрахувань (добре, що не амортифонду). Якщо з сумами нарахувань проблем немає (зазначають за даними кредитового обігу рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»), то інформацію про використання не відображається на рахунках бухгалтерського обліку. За таких умов бухгалтери, знаючі зі свого практичного досвіду, ставлять у звіт цифру «навмання». Отже, настав час відмінити розділ XIII ф. № 5, як такий, що не несе правдивої інформації або несе зайву інформацію.

Єдине виправдання, для чого потрібно зазначити суми амортизації у фінзвітності, вочевидь, лежить у сфері макроекономічних розрахунків, зокрема, валового внутрішнього продукту (ВВП). Амортизація включається до цього показника [1, с. 155]. Не можна заперечити статистичному органу рахувати макропоказники національної економіки, проте достатньо було б зазначити у фінзвітності (ф. № 5), суми нарахованої амортизації.

В навчальній літературі можна зустріти терміни «витрати» і «видатки» як синоніми [5, с. 93-95]. Хоча їх потрібно розрізняти. Останній застосовують у бюджетній сфері, де витрати враховують за касовим методом і тому їх називають як видатки. В бізнесі коректним є термін «витрати», який відповідає методу нарахувань щодо доходів та витрат діяльності.

Часто під терміном «інвестиція» в посібниках подається будь-яке надходження коштів на створення, розвиток, підтримку підприємств або секторів економіки з боку кредиторів – банків, фондів, держави, підприємців тощо [5].

За нормами бухгалтерського обліку інвестиція означає цільові витрати підприємства на створення необоротних активів – основних засобів, інших необоротних активів. Якщо мова йде про використання коштів на створення таких активів, термін «інвестиція» є доречним на рівні підприємства-творця. Це – логіка активів.

Логіка пасивів передбачає з'ясування статусу надавача коштів (засобів). Статус інвестора, як відомо, передбачає набуття ним корпоративних прав шляхом входження до складу засновників (учасників, акціонерів) підприємства. Фінансування будь-якого підприємства (організації) без ознак такого статусу варто називати кредитуванням. Під відсотки чи без них. Запозичення потрібно повертати. Якщо фінансування має характер спонсорства, то позики повертати не потрібно. Тоді як інвестиція в її повному сенсі, передбачає довгострокове вкладення і нарахування дивідендів її власнику.

В економічній літературі можна зустріти і таку «абракадабру», як аналіз

«фінансово-економічного стану» та аналіз «фінансово-господарської діяльності» підприємства. Вивчення стану і діяльності подають як об'єкти планування, обліку, аналізу. Варто нагадати, що названі терміни не вживають в бухгалтерії з дати переходу його на стандарти (національні або міжнародні). Принаймні, цей процес почався з 2000 року. Ми вважаємо такі словосполучення не коректними і у сферах інших економічних наук. Причина у тому, що в цивільному та господарському законодавстві України відсутні зазначені термін. Вони залишилися у спадок від радянської системи господарювання і законодавства. Проте, відповідно до статі 3 Господарського кодексу України встановлено термін «господарська діяльність» - діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [6]. Фінансова діяльність також набуває рис господарської для фінансових посередників – банків, страховиків тощо.

Згідно нормативів бухгалтерії (стандартів) у фінансовій звітності підприємства групують рух грошових коштів у розрізі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності (вимоги до форми № 3 Звіт про рух грошових коштів). Суми доходів та витрат наводять у звітності у розрізі операційної і фінансової діяльності (вимоги до форми № 2 Звіт про фінансові результати). За цих умов не залишається місця «фінансово-економічному стану» та «фінансово-господарської діяльності» підприємства.

149

Термінологія – основа наукового пізнання, тому до неї потрібно ставитися дуже обережно, спираючись не лише на постулати теорії, а й на сучасні умови господарювання підприємств та юридичні норми держави.

Список використаних джерел:

1. Зухба О.М., Ляшенко Л.І. Основи економічної теорії. Донецьк, ДонНТУ, 2013. 276 с.
2. НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
3. Економіка, організація і планування виробництва на залізничному транспорті / Кобець О.В. та інші // навч. посібник. К.: Дельта, 2008. 206 с.
4. Петренко К. В., Скоробогатова Н. Є. Економіка і організація виробництва. Навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за технічними та інженерними спеціальностями. К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 177 с.
5. Грицюк Е.О. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. ВНЗ. К. : Дакор, 2009. - 303 с.
6. Господарський Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

МАЛКОВА К.Л., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **КУБЕЦЬКА О.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Актуальним і необхідним є перегляд ставлення сучасних керівників до проблем управління людськими ресурсами. Адже управління персоналом слід розглядати не просто як управління робітниками, а як діяльність більш ґрунтовну. Західні дослідники відзначають, що раніше в економіці основна роль відводилась розвитку важливих галузей промисловості, формуванню структури ринку, розвитку сфери обслуговування та інформації, а у теперішній час - головну роль відіграють кадри.

Одним з важливих питань управління персоналом на підприємствах є вибір ефективного та адекватного існуючій ситуації стилю управління. Перед керівниками стоїть складна проблема розробки дієвої системи методів, прийомів, засобів у жорстких конкурентних умовах та поєднання організаційних зусиль для спрямування на досягнення поставлених цілей [1].

Управління персоналом означає скоординовану систему заходів щодо формування і ефективного використання сукупного трудового потенціалу працівників у складних організаційних утвореннях ієрархічного виду. У межах системи управління персоналом функціонує менеджмент персоналу, який здійснюють лінійні керівники за участю підпорядкованих їм структурних підрозділів соціального спрямування (відділи кадрів, роботи з персоналом, підготовки і перепідготовки кадрів, праці і заробітної плати, тощо) , на рівні безпосереднього поєднання робочої сили і засобів виробництва, як система ефективного використання трудових ресурсів підприємства.

Головним елементом усієї системи управління є персонал, який в один і той же час може виступати як об'єктом, так і суб'єктом управління.

Об'єктами управління персоналу є організація в цілому, кожен її структурний підрозділ незалежно від кількості ієрархічних рівнів управління, первинні трудові колективи і кожний працівник незалежно від статусу в організації.

Суб'єктом управління персоналу в організації є лінійні й функціональні керівники всіх рівнів управління, працівники виробничих і функціональних підрозділів.

Управління персоналом здійснюється за допомогою розроблених наукою методів.

Методи управління персоналом - це засоби впливу на колективи і окремих працівників в цілях здійснення координації їх діяльності в процесі виробництва для досягнення конкретного результату.

Всі методи діляться на чотири групи: правові, адміністративні, економічні та соціально-психологічні.

Правові методи управління базуються на розподілі, регламентуванні та

використанні прав, обов'язків і відповідальності структурних підрозділів організації та посадових осіб. Вони спираються на чинні нормативно-правові акти держави та керівництва організації: закони, постанови, укази, накази, статuti, угоди, положення про структурні підрозділи, посадові інструкції та регламенти. Правові методи управління особливо ефективні, якщо вони використовуються у поєднанні з економічними та адміністративними.

Адміністративні методи орієнтовані на мотиви, пов'язані з необхідністю дисципліни праці, відчуття обов'язку, бажанням людини працювати у визначній організації тощо. Ці методи мають прямий характер дії: кожний регламентуючий та адміністративний акт підлягає обов'язковому виконанню. Для адміністративних методів характерно їх відповідність правовим нормам, діючим на певному рівні управління, а також актам і розпорядженням вищестоящих органів управління. Головні функції адміністративних методів - це забезпечення стабільного юридичного середовища для діяльності організації, захисту конкретного середовища, гарантування прав і свобод.

Економічні та соціально-психологічні методи носять непрямий характер управлінської дії. Неможливо розрахувати на автоматичну дію цих методів, а також достатньо важко визначити силу їх дії на кінцевий ефект.

За допомогою економічних методів здійснюється матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників. Ці методи засновані на використанні економічного механізму.

Соціально-психологічні методи управління в свою чергу засновані на використанні соціального механізму (взаємовідносини в колективі, соціальні потреби тощо).

Усі види методів управління персоналом органічно зв'язані між собою.

Список використаних джерел:

1. Медведєв О. Особливості управління персоналом підприємства в сучасних умовах. *Науковий вісник УМО. Серія. Економіка та управління*. Випуск 4 (2017). С. 1-6.
2. Уманський О.М., Сумцов В.Г., Гордієнко В.Д. Соціально-трудові відносини: навч. посіб. Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2003.

МАСЛАК М.В., к.е.н., доцент

Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Концептуальні положення сучасної економіки пов'язані з напрацюванням інтелектуальних ідей, які в певній мірі заперечують або ставлять під сумнів колишні технічні та технологічні рішення і пов'язані з ними товари і послуги. Спираючись на цей постулат, можемо стверджувати, що сучасна економіка в своїй основі є інтелектуально-інноваційна.

Узагальнення існуючих наукових розробок та власних досліджень дозволяє сформулювати основні (базові) характеристики інтелектуально-інноваційної економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Базові характеристики інтелектуально-інноваційної економіки

Ключові фактори	Характеристика їх стану та ефективності використання
Головна продукція (результат діяльності)	Нові (інтелектуально-інноваційні) рішення. Зростання економіки знаходиться в повній залежності від постійно здійснюючих інноваційних змін в сфері виробництва і продукції
Провідна роль економіки	Забезпечується безліччю малих та середніх підприємств під керівництвом бізнесменів, що працюють на свій страх та ризик
Динаміка показників розвитку економіки і суспільства	Забезпечується не власне наукою і науковцями, а мільйонами працівників, які самостійно приймають виробничі та комерційні рішення, які в своїй більшості носять творчий характер
Обсяги капіталовкладень	Порівняно невеликі обсяги вкладень у кожне робоче місце за рахунок некапіталомістким технологіям тисяч інноваційних виробництв
Пануючий фактор продуктивності праці	Основним фактором продуктивності, головним предметом і базовим результатом праці становляться знання. Вони забезпечують як реорганізацію сфер створення нових знань, так і реструктуризацію економіки країни навколо сфери використання інформації
Домінуючий процес розвитку виробництва	Розвиток виробничо-комерційної діяльності заснований на інтелектуалізації праці, максимального використання інтелектуальної власності та творчих здобутків працівників
Головна форма інвестицій	Витрати на процес інтелектуалізації праці та поширення існуючих та створення нових знань
Завдання науки	Сприяння всім інноваціям, які зароджуються; організоване системне використання існуючих знань для створення нових знань, що робить їх продуктивними (чого не в змозі зробити держава або ринок)
Головна форма власності	Інтелектуальна власність стає провідною формою власності, яка структурує суспільство країни та забезпечує його розвиток
Мета оподаткування	Підтримання всіх необхідних заходів для здійснення довгострокових інвестицій важливих для всієї інтелектуально-інноваційної економіки
Головна риса податків	Їх точна передбачуваність, прозорість і адекватність

Ключові фактори	Характеристика їх стану та ефективності використання
Необхідність використання метаекономіки	Для розуміння найбільш важливих економічних процесів необхідна метаекономіка, яка враховує реальний вплив дуже важливих неекономічних факторів, серед яких демографія, освіта, екологія, нові технології, тип психології людей, рівень культури суспільства.

Джерело: узагальнено та доповнено автором з використанням [1-6]

На основі вищевикладеного можна стверджувати, що наявні теорії та положення інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва змінюють пріоритети у виробничій поведінці працівників, формують у них потреби до накопичення та використання знань. Очевидно, що економічний ріст суб'єктів підприємництва великою мірою залежить від інноваційної активності промислових підприємств, від їх намагань, зусиль і можливостей і використовувати у своїй виробничо-комерційній діяльності сучасні технології, підходити творчо до вибору методів задоволення нагальних потреб своїх споживачів та на цих підставах покращувати та модернізувати свою продукцію, при цьому отримуючи підвищені прибутку і більш міцні позиції на ринку.

Щоб пояснити концептуальну роль інтелектуальної власності в інноваційному розвитку промислового підприємства було досліджено технологічні інновації як інтерактивний процес, який складається з низки окремих етапів, починаючи з формулювання нової ідеї/концепції, проведення НДДКР і в результаті отримуємо вихід нового або покращеного інноваційного продукту на ринок (рис. 1).

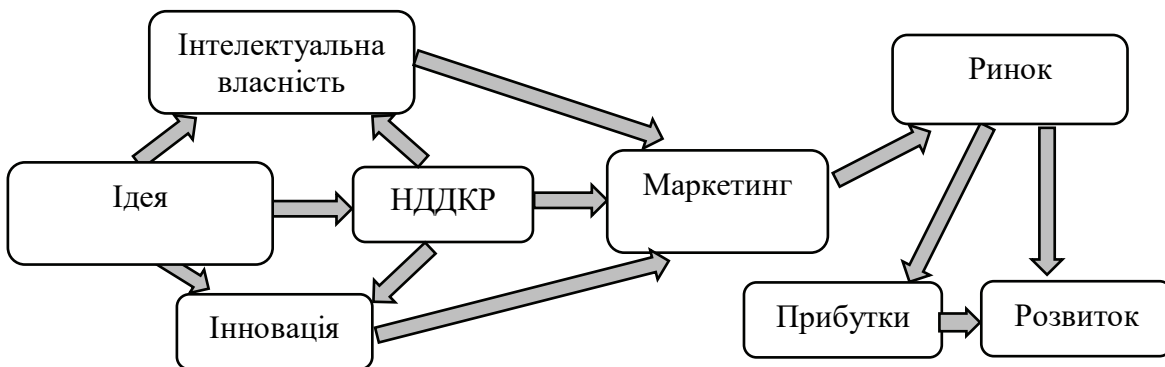


Рис. 1. Концептуальна роль інтелектуальної власності в інноваційному розвитку суб'єкта підприємництва

Джерело: власна розробка

Спробуємо висвітлити концептуальні питання інтелектуальної власності, що мають відношення до кожного етапу створення інноваційного продукту на промисловому підприємстві.

Інновація, на нашу думку, переважно стосується комерціалізації нових ідей, тоді як винахідництво та раціоналізаторство не обов'язково безпосередньо пов'язане з комерціалізацією. Винахід — це генерація нової ідеї, спрямованої на вирішення конкретної технічної проблеми. Інновацію ж можна розглядати як процес взаємодії та зворотного зв'язку на різних етапах розробки продукту (рис.1.8). Звичайно, що не всі винаходи будуть комерціалізовані, тому

зрозуміло, що не всі винаходи в підсумку призводять до інновацій. Народжується багато нових ідей, але більшість помирає самотньою смертю, так і не побачивши світла комерційного успіху. По результатам деяких досліджень [1-7] – до 90 відсотків інновацій залишаються незатребуваними ні ринком, ні споживачами.

Як і у випадку з винаходами, комерційні таємниці, корисні моделі та патенти мають велике значення для захисту, управління, розповсюдження та використання інновацій. Економічні дослідження показали, що патенти користуються переважним правом інтелектуальної власності для захисту технологічних інновацій. На перший погляд такий стан справ надає певні підстави вважати використання термінів «інновація» та «винахід» як синонімів. Наприклад, кількість патентів, якими володіє підприємство, часто використовується як один з основних показників для визначення його інноваційної інтенсивності, а патенти — як міра випуску інновацій. Хоча такий підхід є в певній мірі корисним, він не розглядає роль системи інтелектуальної власності в цілому в сприянні успішному впровадженню інноваційних продуктів на ринок. Як ми вже відмічали, велика кількість патентів залишається в певній мірі незатребуваною.

Список використаних джерел

1. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
2. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»*: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 54-57.
3. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
4. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків : Планета-Прінт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
5. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ «ХПІ»*: Харків : НТУ «ХПІ». 2015. № 25. С.79-84.
6. Pererva, P., Kuchynskiy, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
7. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // *Вісник НТУ "ХПІ". Економічні науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.
8. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // *Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки.* Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.
9. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г. Перерва, Л.Л. Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.

МАЧУЛЬСЬКА М.М., здобувачка вищої освіти
Науковий керівник – **АРЗЯНЦЕВА Д. А.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

Глобалізація економіки не тільки ставить вітчизняні підприємства перед неминучістю того, що їм доведеться діяти в умовах жорсткого конкурентного середовища як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, а й відкриває нові напрями підвищення конкурентоспроможності.

Практична діяльність вітчизняних компаній з інтернаціоналізації їх діяльності за минуле десятиліття істотно розширилася. В цьому аспекті, конкурентоспроможність є важливою складовою побудови та успішної діяльності того чи іншого підприємства, не залежно від продукції чи кількості працівників.

Загалом, під конкурентоспроможністю підприємства розуміють здатність до оперативного та адекватного реагування на зміни умов ринкової конкуренції, забезпечуючи при цьому збереження та збільшення досягнутих обсягів продажу, прибутку та ринкової частки [1].

155

Варто відзначити, що конкурентоспроможність та успіх будь-якого підприємства будуються на основі конкурентних переваг, які можуть бути піддані різній класифікації з різних ознак. Виділяють основні види:

- зовнішні;
- внутрішні;
- стратегічні (довгострокові), тактичні (короткострокові);
- організаційні, ресурсні.

Для вітчизняних підприємств, головними напрямками підвищення конкурентоспроможності на європейському ринку є:

- зростання продуктивності праці співробітників підприємства та його підрозділів;
- впровадження у діяльність підприємства інноваційних технологій та їх постійне використання;
- підвищення професіоналізму співробітників та розвиток кадрового потенціалу;
- намагання відповідати європейським рамкам і стандартам;
- екологізація виробництва, тобто наявність взаємозв'язку і взаємозумовленості будь-яких дій з урахуванням екологічних вимог. Це одна з ідей сталого розвитку в країнах-членах Європейського Союзу, тому є особливо актуальною в аспекті конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на європейському ринку. В цьому ж аспекті варто відзначити виробництво екологічно «чистих продуктів»;
- рециклінг, процес перероблення відходів у матеріал, який можна

використовувати повторно, що є ключовим елементом циркулярної економіки [3, с. 112];

- постійний (систематичний) аналіз сильних та слабких сторін фірми та ін.

Заведено вважати, що підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання може бути досягнуто шляхом орієнтації підприємства та його підрозділів на споживчу сферу, використання сучасних технологій і високоякісної сировини, підвищення якості продукції, організації ефективної системи збуту та реалізації продукції, а також розвитку людського потенціалу трудових ресурсів [1].

Таким чином, основна роль підвищення конкурентоспроможності підприємства відводиться безпосередньо для виявлення, подальшого зміцнення та розвитку його конкурентних переваг.

Задля підвищення конкурентоспроможності саме на ринку європейських послуг, вітчизняним підприємствам слід звернути увагу на якісніше управління інноваціями та новітніми технологіями, процес виробництва; використання інформації; управління людськими ресурсами; управління змінами тощо.

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на європейському ринку вважають:

1. Впровадження якісної інноваційної політики, яка перш за все орієнтована на зовнішній ринок. Під інноваційною політикою ми розуміємо симбіоз науково-технічних, фінансових, інформаційних, управлінських та виробничих заходів, які спрямовані на виробництво та продаж продукції на європейських ринках збуту. Варто розуміти, що завдання цієї політики (інноваційної) – це задовольнити потреби споживачів, котрі з кожним роком вимагають якіснішого продукту [4, с. 228].

2. Впровадження системи управління якістю на підприємствах. В умовах євроінтеграції, вітчизняним підприємствам слід особливу увагу звертати на якість продукції, адже серед великого вибору на ринках збуту, клієнт (покупець) звертає перш за все увагу на якість виготовленого продукту. Якщо вітчизняне підприємство прагне віднайти успіх на європейському ринку, йому варто піклуватись про те, що продукція відповідала міжнародним стандартам якості і мати відповідний сертифікат відповідності системи якості.

3. В умовах євроінтеграції необхідним є запобігання диспаритетності між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари і послуги, а також впровадження сучасного інструментарію захисту внутрішнього ринку та відстоювання інтересів національних виробників.

4. Слідкувати за факторами ефективності функціонування підприємства. Це своєрідний комплекс пропозицій, який включає: підвищення ефективності використання усіх наявних ресурсів, підвищення наукового рівня управління тощо [2, с. 151].

5. Активне впровадження екоінновацій. Для вітчизняних підприємств буде актуальним аналіз міжнародного досвіду із цього питання, адже питання екології є досить вагомим чинником на європейському ринку. Основною особливістю екоінновацій можна вважати системний характер впливу екологічних факторів на підприємства, оскільки вони різною мірою

впливатимуть на всі підсистеми та процеси управління в компаніях, а також впливатимуть на всі компоненти їх внутрішнього та зовнішнього середовища. Екологічні стандарти повинні сприяти безперервному вдосконаленню та залишати якомога менший запас невизначеності на кожному етапі процесу впровадження екологічних інновацій.

Отже, конкурентоспроможність та шляхи її підвищення на європейських ринках, є необхідним вектором розвитку будь-якого підприємства чи фірми. Зазначені шляхи є не лише універсальними, але й цілком відповідають вимогам часу, оскільки підприємства у своїй сутності повинні мати змогу задовольняти потреби сучасних покупців та вести якісну конкуренцію на ринках.

Список використаних джерел

1. Железняк К. Л., Отрок М. В. Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/73.pdf (дата звернення: 15.10.2022).
2. Омельчак Г. В. Передумови побудови моделей конкурентоспроможності потенційних можливостей підприємств. *Держава та регіони*. 2016. № 1. С. 148–153.
3. Руда, М. В.; Мирка, Я. В. Циркулярні бізнес-моделі в Україні. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*, 2020, С. 107-121.
4. Станіславик О. В. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства. *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 223–231.

МАЦЕНКО О. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
МЕЛЬНИК Л. Г., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
СИМАНОВСЬКА А. Є., студентка
Навчально-наукового інституту бізнесу, економіки та менеджменту
Сумський державний університет, м. Суми

КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА – МАГІСТРАЛЬНИЙ НАПРЯМ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Креативна економіка – це нова економічна сфера, яка передбачає діяльність індивідів і бізнесів, що реалізують свій творчий потенціал через створення інформаційно інноваційних виробів та послуг (творинь), зокрема: мистецьких, культурних, наукових товарів. Вона також може пропонувати нове життя для товарів і послуг, які виконували традиційні виробничі й реалізаційні функції. Головним є те, що така економіка не тільки створює нову вартість і приносить дохід її виробникам, але й дає можливості отримувати задоволення від праці та забезпечує широкий спектр напрямків для самореалізації.

З кожним роком усе більше індивідів і компаній вбачають у творчості рушійну силу, що покликана змінити майбутній процес розвитку та принести гідний рівень доходу її виконавцям. Креативна економіка включає в себе сотні сфер діяльності. Серед них, зокрема: телебачення, образотворче мистецтво, дизайн, кіно, музика, архітектура, освіта, мода та ін. Цей список можна продовжувати безкінечно, адже у людської фантазії немає меж. Креативна економіка залежить від творчої активності людей та інноваційності їх творів, а не від обмеженості природних ресурсів. Тим самим, ця галузь не завдає такої шкоди для довкілля, як це спричиняють промислові підприємства чи аграрні виробництва. Саме ці сектори в першу чергу масово вичерпують відновні й невідновні природні ресурси, а ще й забруднюють навколишнє середовище.

Наразі креативна сфера тільки набирає обертів і не лише за кількістю зайнятих, а й за часткою у ВВП світу. За даними ООН, понад 50 млн осіб, що працюють у цій галузі, щорічно приносять 2,25 трлн доларів доходу. У 2021 році дохід від креативних індустрій склав 6% світового ВВП.

Креативна економіка зосереджується у високорозвинених країнах, де створені необхідні умови для її розвитку. Через це талановиті та креативні особи змушені покидати маленькі міста та малорозвинені країни, намагаючись реалізувати себе в мегаполісах. До міст з високим рівнем інновацій та культури відносять: Нью-Йорк, Мілан, Токіо, Париж, Мадрид [1].

Багато міжнародних організацій переконують в перспективах розвитку креативної економіки та забезпеченні за допомогою неї сталого розвитку людства. Серед них перш за все слід виділити ООН і ЮНЕСКО. Вони зацікавлені в пошуку нових неординарних проєктів, пов'язаних з розвитком креативних індустрій, підтримують їх фінансово, у тому числі через надання пільг. Розробляють рекомендації щодо подальших дій. Значною мірою цей

процес «заохочення» охоплює Європу, Північну Америку та Східну Азію.

В Австралії уряд розпочав видачу грантів для підтримки художників, письменників та інших представників креативних сфер з неблагополучних груп суспільства. Мета – популяризація мистецтв аборигенів та створення нових місць для зайнятості населення. Вже сьогодні прибуток від цих корінних верств населення щороку складає близько 150 млн доларів США [2].

За кількістю зайнятих у сфері креативної економіки Україна значно поступається провідним лідерам (Японія, Велика Британія, Німеччина), хоча наближається до країн-середняків (табл. 1).

Таблиця 1

Зайнятість у сфері креативної економіки 2018 [3]

Місце	Країна	Кількість зайнятих, млн осіб
1	Японія	9
2	Велика Британія	3,1
3	Німеччина	3
4	Франція	1,2
5	Австралія	1
6	Іспанія	0,9
7	Україна	0,9
8	Італія	0,6

В Україні процес з інвестуванням в креативні індустрії поки що далекий від показників розвинених країн. Втім, і тут реалізуються певні програми, що стимулюють людей, переважно молодь, заробляти, активізуючи інтелектуальний потенціал. Як приклади можна назвати: Фонд стартапів, Дія Сіті, кредити 5-7-9 та ін.

Креативна економіка в Україні почала швидко набирати темп, особливо цей розвиток став помітним з 2015 року. Її дохід у 2013 році становив 74 млрд грн, а в 2019 досяг 259 млрд грн. За 6 років сума доходу зросла в 3,5 рази. З 2015 по 2016 рік Україна збільшила дохід в креативних галузях на 45%, а з 2018 по 2019 рік – на 22% (табл. 2).

Таблиця 2

Дохід від креативної економіки в Україні [4]

Рік	Дохід, млрд грн
2013	74
2014	81
2015	84
2016	129
2017	176
2018	213
2019	259

Найбільшим виробником доданої вартості сектору креативної економіки в Україні є ІТ-сектор, на який припадає 25% від загальної доданої вартості. Найбільша частка експорту ІТ-технологій припадає на комп'ютерні послуги - майже 37%. В 2020 дохід від них становив 5 млрд доларів, а в 2021 – 6,8 млрд доларів США щорічно. Друге місце після ІТ посідає архітектура й інжиніринг,

Україна понад усе  

що приносять 9,2% доданої вартості. Третє і четверте місце ділять кіно з телебаченням та інформаційні послуги, приносячи по 7,8% .

Серед креативних секторів найбільша частка зайнятих в Україні зосереджена в ІТ-сфері. Це 200 тис осіб (21%). Наступну сходинку займає архітектура та інжиніринг – 85 тис осіб (9,3 %), дизайн одягу - 69 тис осіб (7,5%). Україна має перспективи в розвитку креативних індустрій. Щороку кількість робочих місць тут значно поповнюється [5].

Креативна економіка останнім часом тісно переплітається з усіма сферами нашого життя. Вона впливає на освіту, науку, технічний прогрес, обумовлює привабливість регіонів. В процесах формування креативної економіки головним ресурсом стає інформація, а ключовими активами – персонал і його нестандартні, творчі ідеї. Таким чином, магістральним напрямком є збільшення якості людського капіталу. Втім, розбудова даної сфери вимагає й відповідних капіталовкладень.

Креативні індустрії найкраще розвиваються у великих містах, мегаполісах, високорозвинених країнах. Тому Україні, щоб наздогнати Німеччину чи Велику Британію, необхідно збільшувати інвестиції в цю сферу. Через несприятливі соціально-економічні умови в нашій країні тисячі талановитих людей покидають її задля реалізації свого творчого потенціалу, гідної заробітної плати та підвищення добробуту. Вони вкладають свої ідеї та інтелект в економіку інших країн. Науково обґрунтоване інвестування дасть змогу молодим креативним особам реалізувати себе в рідній країні й створити передумови для підвищення національного доходу та добробуту громадян на основі інтелектуалізації праці.

Список використаних джерел:

1. Мазуренко В., Копійка Д. Національні та глобальні виміри розвитку креативної економіки. *Молодий вчений*. 2018. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_8%281%29_48 (дата звернення: 09.10.2022).
2. Асоціація мистецтва аборигенів Австралії. Офіційний сайт. 2020. URL: <https://www.aboriginalart.org.au/> (дата звернення: 07.10.2022).
3. The future of the Creative Economy. A report by Deloitte. 2021. 77 p.
4. Рівчаченко М. Креативна економіка – нова економічна епоха XXI. *Економічна правда*. 2022. 10 чер. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/06/10/682634/> (дата звернення: 07.10.2022).
5. Креативна економіка: нова економічна епоха XXI ст. *Center for Market Economy Development*. URL: https://creativeeconomy.center/wp-content/uploads/2021/12/2_5332503104040474153.pdf (дата звернення: 08.10.2022).

Публікація містить результати дослідження «Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень» (№ 0121U109557), що фінансується з держбюджету України.

MYKOLAENKO M., student

Supervisor – **ZAIKA S.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Business and Administration *State Biotechnological University, Kharkiv*

CHARACTERISTICS AND FUNCTIONS OF INTELLECTUAL CAPITAL

The determining factor in the formation and development of the innovative economy is intellectual capital. According to the data of the leading American companies engaged in active innovation activities, investments in intellectual capital allow you to get a return 5-6 times higher compared to investing in material production [7].

The main function of intellectual capital is to significantly accelerate the increase in the volume of profit due to the implementation and formation of the necessary relationships and things, knowledge systems for the enterprise, which, in turn, ensure its highly efficient economic activity. In particular, the intellectual capital of an enterprise determines the quality of its management system [6].

The essence of any economic category is always manifested through functions. The main functions of intellectual capital are:

- accumulative;
- production;
- reproductive;
- stimulating;
- ensuring labor productivity, competitiveness, impact on economic growth [4].

When characterizing the concept of "intellectual capital", it is necessary to highlight the following features of this category:

- in modern conditions, intellectual capital determines the main trends of economic growth;
- the formation of intellectual capital requires significant and ever-increasing costs from the person himself and the entire society;
- intellectual capital in the form of knowledge, skills, experience can accumulate;
- as intellectual capital accumulates, its profitability increases to a certain limit, limited by the upper limit of active labor activity (active working age), and then sharply decreases;
- the nature and types of investments in intellectual capital are determined by historical, national, cultural features and traditions;
- investments in intellectual capital should provide its owner with a higher income;
- investments in intellectual capital have a fairly significant economic and social effect, lasting in time and integral in nature. The investment period for intellectual capital is much longer than for physical capital;
- intellectual capital differs from physical capital by the degree of liquidity. Intellectual capital is not a current asset; only its services or individual elements suitable for patentable knowledge can be bought or sold. Intellectual capital is

inseparable from its carrier - a living human personality, and as a result, as an asset, it is almost completely illiquid;

- the use of intellectual capital is always controlled by the individual himself, regardless of the source of investment for its development [1-3, 5].

Its personnel form the intellectual capital of the enterprise. The information they receive turns into knowledge. By his decision, a person transfers part of knowledge to the rank of formalized and, as a result, turns it into corporate capital, and leaves the other part of knowledge to himself in the form of "know-how". Almost all components of intellectual capital can act only in interaction with a person, as their mediated or direct carriers are activated by human knowledge and skills. Therefore, lack of or improper investment in the development of human resources, underestimation of employees, their unjustified dismissal leads to the depreciation of the intellectual capital of the enterprise.

Literature:

1. Zaika S., Kuskova S., Zaika O. Human capital as the factor in the formation of the knowledge economy // *Integration of business structures: competition and cooperation*: V International scientific-practical conference (February 19-20, 2021. Tbilisi, Georgia). Riga, Latvia : "Baltija Publishing", 2021. – P. 66-69. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-036-0-15>.
2. Zaika S., Kuskova S., Zaika O. Intellectual capital: essence and structural components // *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. № 1 (45) / 2021. 1 том. С. 105-110. DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6805.
3. Zaika S., Kuskova S., Zaika O. Peculiarities of intellectual capital formation in higher education institutions // *Economic security: state, cluster, enterprise*: International scientific conference (December 25-26, 2020. Lisbon, Portugal). Riga, Latvia: "Publishing House "Baltija Publishing", 2020. P. 76-80. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-018-6-17>.
4. Городянська Л.В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами. *Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал*. 2008. № 1. С. 127-132.
5. Мамонтова Н.А. Управління вартістю інтелектуального капіталу: теорія і практика. *Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал*. 2009. № 12 (102). С. 13-18.
6. Цибульов П. М. Введення до інтелектуальної власності: навч. посіб. К.: Держ. інст. інтел. власн., 2008. 124 с.
7. Кравчук Н. О. Теоретичні засади функціонування інтелектуального капіталу підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8. С. 114-117.

МИРОНЕНКО М.А., к.т.н., доцент кафедри менеджменту, учений секретар
ДП "НДТГ"

Науково-навчальний інститут промислових і бізнес технологій

Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

ВИРОБНИЦТВО МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ЗА ПІДСУМКАМИ СЕМИ МІСЯЦІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ У 2022 РОЦІ

Металургійна галузь України до 24 лютого 2022 року була одним з основних наповнювачів Державного бюджету України. Після початку нічим неспровокованої військової агресії з боку північно-східного сусіда – Росії, галузь почала стрімко втрачати свої провідні позиції у генеруванні коштів і наповненні ними важливих державних фондів через сплату податків.

Причиною цього стало захоплення й подальше руйнування військовими рф найбільших металургійних підприємств України, розташованих у місті Маріуполі Донецької області, таких як МК "Азовсталь" та ММК ім. Ілліча. Лише на ці два підприємства у 2021 році припадало до 40% від загального випуску металургійної продукції України.

Як впливає з інформації, наведеної у табл. 1 за останні сім місяців відбулося зменшення виробництва сталі на понад 60%. Водночас у світовому рейтингові виробників сталі Україна також втратила свої позиції та нині посідає 22 місце, конкуруючи з польськими металургами [1].

Таблиця 1

Виробництво сталі в Україні за п'ять, шість та сім місяців у 2021 та 2022 роках [адаптовано за джерелами 1 - 3]

Назва показника	січень-травень 2021/2022 року	січень-червень 2021/2022 року	січень-липень 2021/2022 року
Виробництво сталі в Україні, млн. тон 2021 р. / млн. тон 2022 р.	8987/4244	10857/4539	12732/4820
Виробництво сталі в Україні, %	- 52,77	- 58,19	- 62,14

Також окремо варто завважити на тому, що динаміка має негативну тенденцію і від кінця весни 2022 року лише погіршується (див. табл. 1).

Українська металургійна галузь у 2022 році стала збитковою через зростання цін на електроенергію, проблеми з логістикою в умовах війни і падіння світових цін на металопродукцію. Наприклад, падіння цін на залізорудну сировину і металопродукцію з початку 2022 року приблизно на 35% та 30% відповідно. Вітчизняні металургійні підприємства, що продовжують працювати, завантажені в середньому на 15% [4].

У сегменті трубопрокатного виробництва темпи зменшення обсягів випуску готової продукції за сім місяців за даними Об'єднання підприємств "Укртрубопром" дещо повільніші й складають лише чверть від минулорічного обсягу виробництва (табл. 2).

**Виробництво сталевих труб в Україні на підприємствах
ОП "Укртрубопром" за сім місяців у 2021 та 2022 роках**

Назва показника	січень-липень 2021 року	січень-липень 2022 року
Виробництво сталевих труб в Україні, тис. тон	374,6	280,1
Різниця у виробництві сталевих труб в Україні за 7 міс. 2021 до 2022 рр., тис. тон	- 94,5	
Різниця у виробництві сталевих труб в Україні за 7 міс. 2021 до 2022 рр., %	74,8	

В цілому ж варто зазначити, що негативний вплив воєнних дій на подальший розвиток підприємств металургійної галузі України матиме довготривалий ефект, навіть за умови нашої беззаперечної перемоги у цій нічим неспровокованій війні із вкрай агресивним північно-східним сусідом.

Відносно швидке подолання наслідків російської окупації суверенних територій України можливе лише за умови співпадіння в часі декількох важливих чинників: міжнародної економічної та військово-технічної підтримки; значних репараційних виплат з боку країни-агресорки; політичної волі задля продовження руху шляхом реформ у повоєнній Україні.

Список використаних джерел:

1. URL: <https://www.ukrmetprom.org/ukraina-u-svitovomu-metalurgiynomu-v-8/>
2. URL: https://lb.ua/economics/2022/06/22/520885_virobnitstvo_chavunu_i_stali_ukraini.html
3. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/07/22/689522/>
4. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/4514631-metalurhiina-haluz-stala-zbytkovoui-ukrmetalurhprom>

МИСАК С. В., аспірант

Науковий керівник - **СІРЕНКО О. В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ВИТРАТИ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Прибуток є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємства і забезпечує інтереси усіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності: власників підприємства, персоналу, інвесторів та держави. Він забезпечує економічну стійкість господарюючих суб'єктів, гарантує їх фінансову незалежність. Від рівня прибутковості підприємства залежить ефективність його роботи, підвищення і зміцнення конкурентної позиції на ринку.

Рівень та сума прибутку формується під дією факторів, що мають позитивний та негативний вплив. Всі фактори, що впливають на рівень прибутку підприємства, поділяються на зовнішні і внутрішні [1].

До зовнішніх факторів відносяться: природні та транспортні обставини, регулювання цін та тарифів державою, рівень відсотків податків та пільг, штрафні санкції та конкуренція на ринку товарів. Зовнішні фактори суттєво впливають на прибуток підприємства, але не залежать від його діяльності. До внутрішніх факторів належать: обсяги виробництва та об'єм реалізації продукції, собівартість та структура продукції, якість та ціни продукції. Такі фактори є первинними і основними чинниками зростання прибутку [2].

165

Вагомим внутрішнім чинником впливу на прибуток є витрати. Згідно з НП(С)БО 1, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [3].

Витрати підприємства поділяють на: витрати операційної діяльності; витрати інвестиційної діяльності; витрати фінансової діяльності; інші витрати звичайної діяльності.

Операційні витрати – це витрати, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства. Їх розподіляють на:

- собівартість реалізованої продукції, яка складається з виробничої собівартості, що припадає на реалізовану продукцію, нерозподілених постійних загальновиробничих і наднормативних виробничих витрат згідно з положеннями П(С)БО 16 [4];

- витрати періоду (тобто витрати, що не входять до складу собівартості), до яких належать адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Окрім того, законодавчо закріплено, що витрати від операційної діяльності групуються за такими економічними елементами (рис. 1). Структура витрат за елементами досліджено на прикладі вітчизняних підприємств всіх

видів діяльності та у галузі сільського господарства (табл. 1).

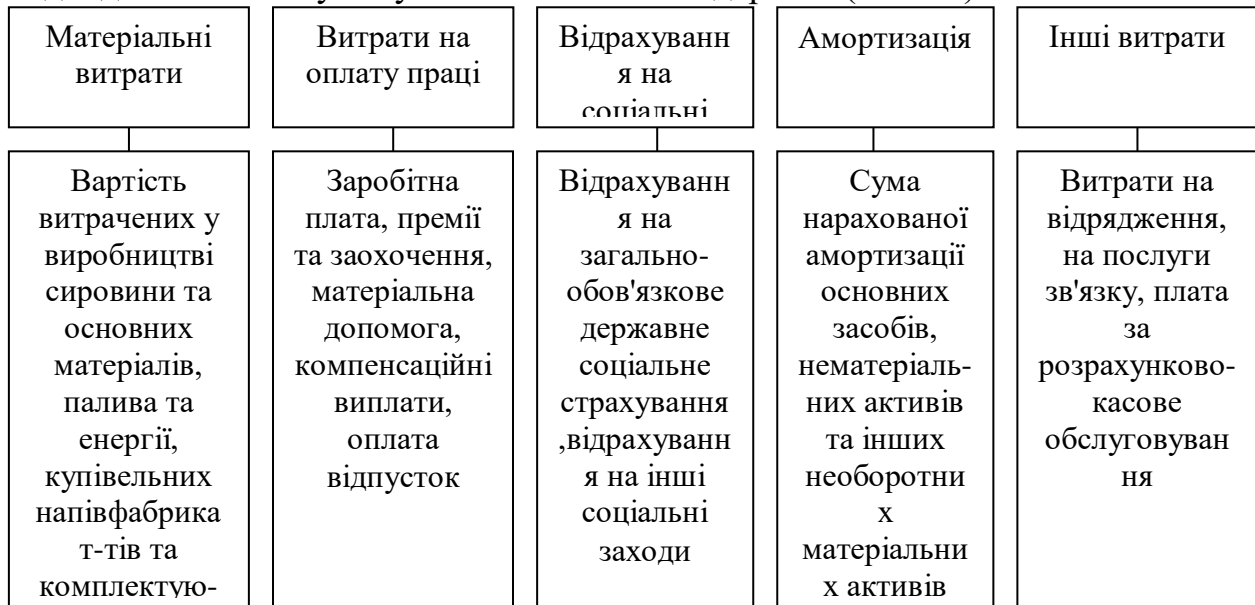


Рис. 1. Групування витрат від операційної діяльності за економічними елементами*

узагальнено на підставі [4]

Таблиця 1

Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг), 2012–2019 рр.*

Роки/	Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві		Амортизація		Витрати на оплату		Відрахування на соціальні заходи		Інші витрати	
	сума, млн. грн.	у %	сума, млн. грн.	у %	сума, млн. грн.	у %	сума, млн. грн.	у %	сума, млн. грн.	у %
Всі види економічної діяльності										
2012	1544791,6	74,3	128330,5	6,2	274935,4	13,2	99170,2	4,8	30676,3	1,5
2013	1434694,0	72,3	139588,5	7,0	278146,4	14,0	100076,8	5,1	31559,8	1,6
2014	1419809,0	72,7	138120,5	7,1	261520,5	13,4	92904,4	4,7	40228,4	2,1
2015	1805572,5	74,2	171416,2	7,0	295806,6	12,1	96751,5	4,0	64756,9	2,7
2016	2047986,8	74,2	224558,4	8,1	360831,3	13,1	73958,8	2,7	52607,7	1,9
2017	2644464,9	75,0	247062,4	7,0	472764,7	13,4	97172,6	2,8	63723,3	1,8
2018	3165253,1	74,3	287080,0	6,7	601661,2	14,1	125448,9	2,9	83520,8	2,0
2019	3336960,0	71,4	341595,3	7,3	746979,8	16,0	154265,4	3,3	95507,4	2,0
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство										
2012	102217,3	76,1	7513,9	5,6	16513,9	12,3	5786,7	4,3	2286,1	1,7
2013	122946,6	78,0	9809,1	6,2	16956,7	10,8	6171,9	3,9	1786,6	1,1
2014	153020,1	80,6	10459,5	5,5	17299,6	9,1	6258,7	3,3	2877,8	1,5
2015	225958,5	82,2	14343,3	5,2	21264,8	7,7	7237,4	2,6	6177,7	2,3
2016	267680,8	82,0	17280,8	5,3	27093,9	8,3	5900,4	1,8	8588,9	2,6
2017	311618,3	80,1	23300,9	6,0	36028,2	9,3	7771,1	2,0	10200,1	2,6
2018	384681,5	79,9	31113,5	6,5	45243,1	9,4	9815,6	2,0	10685,9	2,2
2019	393459,4	77,3	38475,8	7,6	51830,7	10,2	11103,2	2,2	13764,6	2,7

Узагальнено на підставі [5]

Дослідження динаміки витрат на виробництво показало, що сума

матеріальних витрат у 2019 році порівняно з 2012 роком збільшилася у 2,2 рази (на рахунок зростання цін на матеріальні цінності), амортизації у 2,7 рази (зростання вартості необоротних активів, а отже і самої суми амортизації), витрат на оплату праці у 2,7 рази (зростання мінімальної заробітної плати), відповідно відрахувань на ЄСВ на 55,6 %, інших витрат у 3,1 рази.

Дослідження динаміки витрат на виробництво сільськогосподарської продукції показало, що сума матеріальних витрат у 2019 році порівняно з 2012 роком зросла у 3,8 рази (на рахунок здорожчання матеріальних ресурсів), амортизації у 5,1 рази (зростання вартості сільськогосподарської техніки, обладнання), витрат на оплату праці у 3,1 рази (зростання мінімальної заробітної плати), відрахувань ЄСВ на 91,9 %, інших витрат у 6,1 рази.

У структурі витрат протягом досліджуваних років переважає частка матеріальних витрат, в середньому відповідно 73,6 % та 79,5 %. На другому місці витрати на оплату праці відповідно 13,7 % та 9,6 %.

Узагальнемо фінрезультати до оподаткування вітчизняних підприємств за 2013 – 2020 рр. на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка фінансових результатів до оподаткування вітчизняних підприємств за 2013 – 2020 рр., тис. грн.*

*узагальнено на підставі [5]

Отже, за представлений період підприємства України отримали позитивний фінансовий результат до оподаткування у 2013, 2016 – 2020 рр. Тоді як негативна тенденція спостерігається у 2014 та 2015 рр. Досліджуючи частку підприємств, які отримали прибуток, у загальній частці підприємств України встановлено, що його отримали пререважна частина. Зокрема в середньому за 2013 – 2020 рр. такі підприємства склали 71,5 %, відповідно збиткові – 29,5 %. Доцільно зазначити, що найбільша частка підприємств з позитивним фінансовим результатом представлено у 2018 – 2019 рр.,

Діяльність сільськогосподарський підприємств характеризується позитивними фінансовими результатами протягом досліджуваного періоду. При цьому частка підприємств, які отримали позитивний фінансовий результат у сфері сільського господарства склали 85 %, відповідно негативний

фінансовий результат отримано 15 % сільськогосподарських підприємств.

Ефективність господарської діяльності виражається економічною категорією рентабельності. Рентабельність операційної діяльності вітчизняних підприємств представлено на рис. 3.

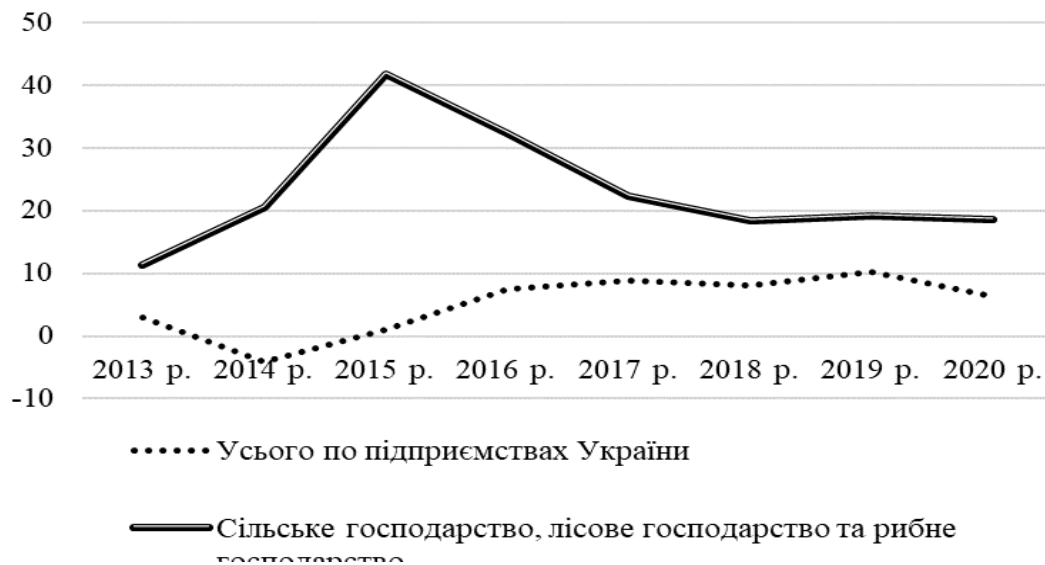


Рис. 3. Рентабельність операційної діяльності підприємств за 2013-2020 рр., %*
*узагальнено на підставі [5]

Отже, отримання прибутку дозволяє говорити про ефективність організації та здійснення господарської діяльності. Очевидно, що на величину прибутку підприємства впливає велика кількість різноманітних факторів. Найбільший інтерес для вивчення складають внутрішні чинники, бо саме на них підприємство може впливати безпосередньо, й саме вони є найголовнішими важелями впливу на формування прибутку підприємства. Їх глибоке дослідження є основою для прийняття управлінських рішень у сфері управління прибутком.

Список використаних джерел:

1. Тюленєва Ю.В., Ренкас С.В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. Випуск 3, 2017. С. 102-107.
2. Янковий О.Г. Кошельок Г.В. Фактори формування прибутку підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1705/1/Фактори%20формування%20прибутку%20підприємства.pdf> (дата звернення 16.10.2022).
3. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата доступу 28.10.2022).
4. П(С)БО 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата доступу 28.10.2021).
5. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 16.10.2022).

МІХАЛЕЦЬ А. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ДАНІЛКОВА А. Ю.**, к.е.н,
 старший викладач кафедри HR-інжинірингу у бізнес-економіці,
 Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

КОНТРОЛІНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Персонал – стратегічний ресурс, який є надзвичайно важливим, у формуванні конкурентних переваг на ринку праці. Для того щоб підприємство працювало ефективно, постійно розвивалось та вдосконалювало свою діяльність, потрібно щоб персонал був орієнтованим на досягнення цілей підприємства.

Так, в час стрімкого розвитку, управління персоналом неможливе без застосування та використання сучасних інструментів. Одним з таких інструментів є контролінг.

На нашу думку, всі вітчизняні підприємства, першочергово, потребують змін та нововведень у системі управління персоналом. Для того щоб ця система була ефективною, потрібно звернути увагу на контролінг, основна мета якого допомогти своєчасно та результативно забезпечити компанію новою, достовірною та ефективною інформацією для покращення управління персоналом.

Варто зауважити, що контролінг – сучасний напрям в управлінській діяльності, який поєднує в собі методи та засоби, що спрямовані на покращення управління. Він орієнтований на майбутній розвиток підприємства [1].

Система контролінгу, являє собою самокеровану систему, де є чітко визначені принципи та методи управління, а також засоби їх реалізації (рис. 1).



Рис. 1 – Система контролінгу

Як бачимо з рисунку 1, система контролінгу є циклічною, та складається з шести основних етапів [2, с. 47-48]:

Етап 1. Постановка цілей. На даному етапі визначають цілі та задачі.

Етап 2. Моніторинг. Діагностика наявної системи управління, на скільки

чітко і ефективно працює система.

Етап 3. Планування. Один з важливих етапів. На цьому етапі розробляються варіанти управлінських дій, напрями розвитку, координація роботи, тощо.

Етап 4. Контроль.

Етап 5. Управлінські рішення та цілі. Виконання та запровадження управлінських дій та рішень, які були заплановані на 3 етапі.

Етап 6. Аналіз. Важливо зрозуміти та проаналізувати чи правильні рішення та дії були прийняті та оцінити наскільки вони будуть ефективними для підприємства.

Контролінг виконує одну з важливих функцій – вдосконалює багатоаспектну управлінську діяльність. Можна сказати, що він є основою управління персоналом, оскільки управління трудовими ресурсами значно впливає на ефективність роботи підприємства.

Характерною особливістю концепції контролінгу є орієнтація на майбутнє, тобто його ідея полягає в тому, що використовуючи управлінську інформацію, він прагне зменшити невизначеність майбутнього та адаптувати дії підприємства до постійно мінливих умов.

Отже, безперечно, основна перевага контролінгу в тому, що він забезпечує координуючу та інтегруючу діяльність системи управління. Кожний керівник має розуміти важливість контролінгу управління та безсумнівно впроваджувати систему контролінгу в діяльність підприємства. Тому що, система контролінгу сприяє розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Зосередившись на підвищенні ефективності управління персоналом, керівник, завдяки системі контролінгу, зможе швидко приймати рішення, та постійно вдосконалювати ресурси підприємства – працівників.

В сучасних умовах, без контролінгу важко тримати під контролем управлінські процеси. Впровадження контролінгу – процес, який потребує значних капіталовкладень, часу та можливостей, тому ми рекомендуємо впроваджувати дану систему поступово.

Список використаних джерел:

1. Станіславчук О. Гнучкий контролінг як елемент антикризового управління підприємством. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_28/Statti/22PDF.pdf.
2. Пушкар М. С., Пушкар Р. М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. Тернопіль: *Карт-блани*, 2014. 370 с.

МІЩЕНКО Я.Ю., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КУБАТКО О.В.**, д.е.н., проф.,
 доцент економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,
 СумДУ, м. Суми

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ

В умовах постійного розвитку та конкуренції питання управління підприємством та мотивація персоналу завжди стоїть дуже гостро. Дана проблема виникає як на рівні малих підприємств, так і на рівні світових гігантів. Низька мотивація персоналу супроводжується погіршенням відносин в компанії та зменшенням ефективності роботи працівників. Управління у малому підприємстві здійснюється власником. Він відповідає за основні функції управління (планування, організацію, мотивування та контроль). Охоплення усіх функцій в одних руках для малого підприємства дає змогу подивитися на ціль з різних сторін та знайти найоптимальніший план її досягнення.

Щодо організації роботи фірми, то вона має бути зрозумілою та чіткою. Кожен працівник має розуміти свою роботу, роботу іншого та мати певні базові знання з усіх суміжних робіт, щоб під час відсутності керівника, чи когось з колективу робота виконувалась автоматично не втрачаючи ефективності. Останнє надасть змогу бути більш стійкими на ринку [1, 2]. Інша важлива справа керівника – це розділення навантаження між персоналом так аби завдання виконувалися якісно та швидко. Для цього він має знати сильні та слабкі сторони команди та вміти їх використовувати. Також керівник має мотивувати працівників до праці. Бо це безпосередньо впливає на їхню працездатність, оскільки люди найчастіше не будуть виконувати якісно те чого не розуміють, чи не хочуть. Для збільшення мотивації персоналу потрібно декілька речей. По-перше, потрібне знання їх особистих проблем. А по друге, необхідні уміння, щоб ті проблеми допомогти вирішити [3]. Наприклад: Петро наш бухгалтер має маленьку донечку Аню і хоче більше часу проводити вдома. Ми пропонуємо йому меншу тривалість робочого дня зі збільшенням його зарплати на 10%. Даний хід з нашого боку мотивує батька більше концентруватися на роботі та швидше виконувати її задля проведення часу з його рідними.

Також контроль над персоналом має бути не тотальним, а лише частковим в тих справах де він дійсно необхідний. Дана конфігурація надасть певну свободу працівникам у їх діях. Вона дасть їм можливість бути впевненими у собі та вміти приймати рішення беручи відповідальність на себе.

Управління підприємствами на макрорівні має дещо складнішу структуру. По перше, фірма має мати чіткий поділ по напрямкам. Тобто один відділ займається однією певною справою і має свого директора, який підпорядковуються уже керівництву компанії. Саме планування здійснюється дуже просто. Керівництво формує ціль і обговорює план реалізації з

директорами. А ті в свою чергу доводять його працівникам. Причому всі повинні мати право висловити свої ідеї щодо реалізації того чи іншого завдання [1, 2].

Організація роботи на рівні відділів має здійснюватися по принципу мікропідприємств. А ефективність директора відділу перевіряється одним гарним способом. Ми його неочікувано відправляємо на відпустку, чи ще кудись і якщо показники ефективності даного відділу зміняться, то значить, що даний керівник не справляється зі своїми обов'язками (не зміг створити автономність у роботі) і ми маємо його замінити. Більше того, у фірмі має бути політика відкритості до інновацій. Тобто кожен може запропонувати ідею оптимізації того, чи іншого процесу і запропонувати подальшу його реалізацію, при її доцільності. Оскільки фірма глобального рівня, то вона має всі можливі ресурси, щоб мотивувати працівників. Це можуть бути створення програм підтримки сімей працівників, молодих батьків... Дані види діяльності покращать імідж компанії та підвищать показники ефективності. Не потрібно забувати і про святкування свят та важливих подій у компанії. Це дасть змогу розвантажити колектив для подальшої плідної праці. Можна також пропонувати своїм працівникам тури на відпочинок за кошти компанії і так далі.

Питання контролю над персоналом у глобальних підприємств є дуже делікатне. Оскільки потрібно знайти золоту середину між контролем і свободою працівників. У більшості фірм це не виходить, бо їхні співробітники бояться помилитися у своєму рішенні (через контроль). Отже, розглянувши проблеми управління підприємствами на мікро та макрорівні, можна дійти до висновку, що керівник має створити умови для розкриття потенціалу свого колективу шляхом різних інструментів. Серед найважливіших інструментів є : чітка організація процесу, спільне планування цілей та їх реалізації, якісне мотивування працівників, гнучкий контроль. Дана модель управління дає чітку можливість створення ефективного та прибуткового бізнесу, як у коротко- так і у довгостроковій перспективі.

Посилання на наукові теми

Робота виконана в рамках НДР «Сталий розвиток та ресурсна безпека: від проривних технологій до цифрової трансформації економіки України» (№д/р. 0121U100470) та «Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень» (№ 0121U109557).

Список використаних джерел:

1. Ворона Т. (2020). Д. Дубілет «Бізнес на здоровому глузді». BookChef., 256 с. Андерсон С., Андерсон К. «Листи Безоса». Book Chef. 2020, 288 с.
2. A Study of Employee Motivation in Organization Dr. Ankur Jain , Dr Bhuwan Gupta and Dr. Meenakshi Bindal с 65-68 URL: <https://www.ijemr.net/DOC/IJEMR20190906011.pdf>

МУРАВЙОВА К.І., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ЛАВРИНЕНКО Л.М.**, к.е.н, ст.н.с.,
доцент кафедри фінансів та обліку
Інститут економіки та менеджменту,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ

СИСТЕМА ОСВІТИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ТА СЬОГОДЕННЯ УКРАЇНИ

Події останніх місяців воєнного часу змусили нас на багато речей поглянути інакше. Зараз ми перебуваємо у глибинному процесі перегляду нашої спільної системи координат і переосмислюємо власне життя у новому ціннісному вимірі. Позаяк ні у кого не виникає запитання щодо істинності верховенства права кожного на життя, свободу слова і думки, так і не повинно нині поставати питання щодо української національної ідентичності та нашої державності.

Війна посилила й розширила виклики, які вже постали перед освітою через епідемію COVID-19. Для української освітньої системи це випробовування стало ще й своєрідним стимулом, який відкрив вікно нових можливостей, ставши каталізатором давно назрілих модернізаційних змін в освіті [1]. Передусім ідеться про розвиток цифрової та дистанційної освіти, зокрема онлайнової. Якісні зміни в системі освіти неможливі без цифрової трансформації освітнього процесу, яка передбачає максимально повне використання потенціалу цифрових технологій. Цифровізація системи освіти полягає у технологічній та цифровій модернізації інфраструктури закладу освіти, створенні безпечного цифрового освітнього середовища, розвитку цифрової компетентності педагогічних, науково-педагогічних та адміністративних кадрів, які здатні ефективно використовувати цифрові технології в освітньому процесі.

Актуальною є потреба розвитку цифрових компетенцій, освоєння новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для учнів, студентів, педагогічних працівників, що сприятиме розвитку критичного мислення, здатності до самостійних аргументованих суджень, умінню навчатися впродовж життя. Використання ІКТ відкриває нові можливості для проектування й реалізації освітнього процесу, потребує засвоєння та розвитку цифрових компетенцій. ІКТ, зокрема, удоступнюють освіту, урізноманітнюють форми її отримання, забезпечують безперервність освіти впродовж життя, розвиток особистісно орієнтованого навчання тощо.

Виходячи з наявних форм ІКТ та нових завдань, що постали перед системою освіти унаслідок пришвидшення розвитку суспільно-політичних та соціально-економічних процесів у світі, пандемії COVID-19 і особливо агресії РФ в Україні, доцільно формувати освітню політику, яка б сприяла впровадженню різноманітних форм ІКТ в національний навчальний процес на всіх його рівнях. З цією метою необхідно формувати засади державної освітньої політики, яка б ураховувала завдання та заходи впровадження сучасних ІКТ в

навчальний процес, сприяла б набуттю новітніх навичок серед викладачів/вчителів для застосування ІКТ, підвищенню їхньої кваліфікації.

Слід зауважити, що в умовах цифрової трансформації освітнього процесу виникає необхідність підвищення рівня цифрової компетентності учасників освітнього процесу, яка охоплює технічну безпеку та технічну грамотність, інформаційну грамотність, критичне мислення, комунікацію в цифровому освітньому середовищі, створення цифрового контенту, співпрацю, навчання і самонавчання. Про потребу «підвищення цифрової компетентності слухачів, підготовки їх до подальшої роботи в сучасних умовах організації освітнього процесу в закладах освіти з урахуванням основних напрямів державної політики в галузі освіти, зокрема її цифровізації та європейського вектору розвитку» зазначається у Наказі Міністерства освіти і науки України від 10.12.2021р. № 1340 «Про затвердження Типової програми підвищення кваліфікації педагогічних працівників із розвитку цифрової компетентності» [2].

До основних напрямів цифровізації освітнього процесу належать: використання доповненої, віртуальної і змішаної реальності, хмарних технологій, мобільних та інтернет технологій, дистанційної освіти, масових відкритих онлайн курсів, розвиток цифрових бібліотек і кампусів університетів.

Цифровізація робить освітній процес більш мобільним, гнучким, персоналізованим та диференційованим, суттєво впливає на зміст освіти, методи, засоби та технології навчання, організаційні форми навчання й управління навчально-пізнавальною діяльністю, що призводить до змін у діяльності студентів та викладачів. Поєднання індивідуальної та групової роботи, а також часова необмеженість навчання вивільняє час для забезпечення зворотного зв'язку, можливість проектувати індивідуальні освітні маршрути для студентів і викладачів, практично реалізовувати ідею безперервної освіти або освіти упродовж життя [3].

Головною тенденцією в сучасній освіті є впровадження моделі «освіта протягом життя» (lifelong learning), яка дає змогу людині адаптувати й розвивати свої компетенції й професійні навички відповідно до стрімких змін в економіці, технологіях та ринках праці. Ця модель містить такі підсистеми:

- неформальна освіта (за ступенем інституціоналізації);
- дистанційна освіта (за способом організації навчального процесу);
- онлайн-освіта (за засобами реалізації);
- змішана освіта (поєднання традиційних та онлайн-засобів навчання).

Таким чином, цифровізація є одним із ключових напрямків трансформації системи освіти і передбачає використання цифрових технологій в освітньому процесі з метою забезпечення якості та доступності освіти, посилення індивідуалізації та диференціації навчання, розвитку та поглиблення цифрової компетентності особистості. Це зміна парадигми спілкування із зовнішнім світом та якісний внутрішній інструмент для оптимізації навчального та навчально-наукового середовища.

Ми, УКРАЇНЦІ, живемо у складний воєнний час. Час великих втрат, тривоги, та водночас, час змін, сподівань і надій. Бездоганне знання справи,

відданість їй, висока освіченість і культура, прекрасні людські якості є безцінним надбанням, запорукою успіхів. Слід пам'ятати, що освічена нація – це запорука розвитку та процвітання.

Список використаних джерел:

1. Лавриненко Л.М. Ринок праці на карантині та професії, які будуть затребувані після пандемії COVID-19 // МІЖНАРОДНИЙ МУЛЬТИДИСЦИПЛІНАРНИЙ НАУКОВИЙ ОНЛАЙН-ЖУРНАЛ ΛΟΓΟΣ.ONLINE(2020). № 9 (Май, 2020). URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/2639>
2. Наказ МОН України «Про затвердження Типової програми підвищення кваліфікації педагогічних працівників з розвитку цифрової компетентності». 2021. URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/pro-zatverdzhennyatipovoyi-programi-pidvishennya-kvalifikaciyi-pedagogichnih-pracivnikiv-z-rozvitkucifrovoyi-kompetentnosti>
3. Лавриненко Л.М. Тенденції трансформації сучасного ринку праці // Débats scientifiques et orientations prospectives du développement scientifique:collection de papiers scientifiques «ΛΟΓΟΣ» avec des matériaux de la I conférence scientifique et pratique internationale (Vol. 1), Paris, 5 février 2021. Vinnytsia-Paris: Plateforme scientifique européenne & La Fedeltà, 2021. – P.41-42. – URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/issue/view/05.02.2021/437>

НАВРОЦЬКИЙ Я.Ф., к. е. н., старший науковий співробітник
 відділу інвестиційного та матеріально-технічного забезпечення,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ
ПЕТРОВ В.М., к. е. н., доцент,
 доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

Основою для продовольчої безпеки країни та розвитку провідних галузей економіки країни є виробництво зерна. Для вирощування зернових культур в Україні є усі необхідні умови: ґрунти, клімат, водні ресурси та вигідне геополітичне розташування. Тому, потенціал вітчизняного АПК щодо виробництва високоякісного зерна є надзвичайно високий, що дозволяє зайняти на світовому зерновому ринку чільні місця [1, С. 164].

Враховуючи вплив війни, на сьогодні ключовою метою розвитку аграрної логістики, її зернового напрямку зокрема, є організація максимально ефективної взаємодії усіх ланок логістичних ланцюгів: органів державної влади, аграрних трейдерів та виробників сільськогосподарської продукції.

Термін «логістика» з'явився ще у стародавньому світі і значив «мистецтво міркувати». Протягом століть погляди на сутність логістики зазнали значної трансформації. Як наука, логістика почала свій розвиток в Україні після здобуття незалежності у 1991 році.

У розвиток логістики та визначення самого терміну «логістика» зробили свій внесок ряд вітчизняних науковців. Досить детально сформував поняття «логістики» В.А. Колодійчук, як «науково-практичний напрям взаємовідносин ринкових елементів, що передбачає функціональне дослідження матеріальних і пов'язаних із ними інформаційних, фінансових та сервісних потоків на шляху від первинного джерела сировини до споживачів кінцевої продукції з метою оптимізації властивостей визначеної системи та реалізації її цільової функції в одержанні синергетичного ефекту» [2, с. 22]. І. О. лаконічне та інформативне визначення запропонувала Жарська: «логістика полягає у забезпеченні максимальної узгодженості усіх операцій, пов'язаних з переміщенням ресурсів між різними ланками ланцюга поставок [3, с. 10]». Найбільш чітким, на нашу думку, є визначення логістики, що сформулював Є.В. Крикавський: «Логістика є процесом планування, контролю та керування формуванням матеріального потоку, його складуванням та інтегрованою інформацією від місця виготовлення до місця споживання з метою пристосування до потреб споживача» [4, с. 14]. Звичайно, всі запропоновані визначення лише частково відповідають сутності поняття «зернової логістики». Зернова логістика зокрема має ряд притаманних лише їй особливостей. Наприклад, на відміну від промислової логістики, початок формування логістичних ланцюгів пов'язаний не лише з місцем виробництва, а й з чіткими часовими межами, визначеними періодом збирання врожаю. Крім того, технологія зберігання зерна має

специфічні особливості: дотримання температурного режиму та режиму вологості, необхідність боротьби з шкідниками, гризунами та хворобами, високий рівень механізації, що вимагає високого рівня кваліфікації працівників. Зважаючи на це, пропонуємо більш деталізоване визначення зернової логістики як процесу планування, формування, контролю та керування зерновими логістичними ланцюгами для досягнення максимального економічного ефекту всіма суб'єктами на всіх стадіях транспортування, складування та доставки продукції споживачу із врахуванням вузьких часових рамок початку процесу та специфічних умов зберігання продукції.

Поняття «інтермодального транспорту» як комбінації не менше двох видів транспорту, де найдовша частина маршруту пролягає або залізницею, або водним шляхом [5, с. 675] цілком доречно, на нашу думку, застосовувати і щодо транспортної логістики у зерновому комплексі України (Рис. 1).



Рисунок 1. Схема інтермодальної системи транспорту в зерновій логістиці
Джерело: розроблено авторами на основі даних джерела [3]

Через військові дії та блокування портів інтермодальна система часто порушується. Не зважаючи на те, що з 1 серпня Чорноморські порти частково розблоковано, обсяги перевезень морським транспортом здійснюється у значно менших обсягах, аніж до війни. Це призвело до частого випадання цього виду транспорту із системи, який був найбільш ефективним в ній. Незважаючи на зростання цін на пальне, перевезення зерна автомобільним транспортом на великі відстані здійснюється все частіше. Зростають також обсяги експортних перевезень залізничним транспортом. Але в ситуації, що склалася виникає ряд проблем з експортом зернових:

1. недостатня кількість прикордонних переходів, їх вузькі під'їзні шляхи та

відсутність сучасних сканерів значно обмежує швидкість проходження митного контролю вантажним автотранспортом;

2. різна ширини колії в Україні та в країнах Європи, обмежена кількість вагонів європейського зразка знижує пропускну здатність залізниці на кордоні та не дає змоги значно наростити обсяги перевезень зернової продукції;

3. значне зниження ефективності автомобільного та залізничного транспорту через високі тарифи на внутрішні залізничні перевезення і транзит та зростання цін на паливо.

Зменшення негативного впливу цих проблем, на нашу думку, можливо через реалізацію порівняно дешевих та ефективних проектів, спрямованих на розвиток логістичної інфраструктури:

1. будівництво модульних зерносховищ, які легко можна змонтувати та демонтувати, впровадження технологій зберігання зерна в полімерних рукавах, а не будівництво великих зернових терміналів на західному кордоні, економічна значимість яких впаде після розблокування та повернення Азовських та Чорноморських портів;

2. ремонт та реконструкція єдиної в Україні європейської колії з Ковеля до Польщі, будівництво в Ковелі зернового терміналу, перепрофілювання потужностей для виробництва колісних пар візків вантажних вагонів під європейську колію;

3. удосконалення системи керування інформаційними потоками, створення умов для ефективного узгодження руху вантажів з Європейськими партнерами, підготовка управлінських кадрів у сфері логістики.

Список використаних джерел:

1. Колодійчук В.А. Логістичне обґрунтування просторової локалізації зернозберігаючих потужностей у Львівській області. *Регіональна економіка*. 2014, № 4. С. 164-171
2. Колодійчук В. А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки: монографія. Львів: Український бестселер, 2015. 574 с.
3. Жарська І.О. Логістика: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2019. 209 с.
4. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії: Підручник- 2-е вид., доп. і переробл. Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2006. 456 с.
5. Oliveira A.L.R., Marsola K.B., Milanez A.P., Faretto S.L.R. Performance evaluation of agricultural commodity logistics from a sustainability perspective. *Case Studies on Transport Policy*. 2022. Vol.10. Pp. 674-685 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2213624X22000335?via%3Dihub>

НАДВОРНА М.А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н, доцентка кафедри менеджменту,
 фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ, ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефективна діяльність будь-якого підприємства – індикатор процвітаючої економіки країни. Для оцінки ефективності надважливим є поняття «платоспроможності».

Отже, платоспроможність - це можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку [2].

Забезпечення платоспроможності страховиків України контролюється згідно із Законом України «Про страхування», за яким передбачається:

1. Створення страхових резервів, достатніх для виплат страхових сум та відшкодувань
2. Наявність сплаченого статутного фонду, та наявність гарантійного фонду (за законодавством – спеціальні та резервні фонди)
3. Перевищення фактичного запасу платоспроможності над нормативним запасом.

179

Важливо відмітити те, що страхові зобов'язання приймаються рівними обсягам страхових резервів.

Фактичний запас платоспроможності визначається за формулою

$$\text{ФЗП} = \sum A - \sum \text{НА} - \sum Z \quad (1)$$

Де ФЗП - – фактичний запас платоспроможності,

$\sum A$ – загальна сума активів

$\sum \text{НА}$ – загальна сума нематеріальних активів,

$\sum Z$ – загальна сума зобов'язань.

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, [1] а саме:

Перша величина розраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам. Нормативний запас платоспроможності (НЗП) за показником страхових премій розраховується за наступною формулою:

$$\text{НЗП} = 0,18 \times (\text{СП} - 0,5 \times \text{СПп}) \quad (2)$$

де НЗП – нормативний запас платоспроможності;

СП – премії за попередні 12 календарних місяців;

СПп – премії, що перераховані перестраховикам;

0,18 – понижуючий коефіцієнт, взятий на рівні стандартів директив ЄС.

Ще один показник, а саме нормативний запас платоспроможності (НЗП) за показником страхових виплат розраховується таким чином:

$$\text{НЗП} = 0,26 \times (\text{СВ} - 0,5 \times \text{СВп}) \quad (3)$$

СВ – страхові виплати за попередні 12 календарних місяців;

СВп – виплати, сплачені перестраховиками;

0,26 – понижуючий коефіцієнт.

Розглянемо практичний аналіз на прикладі ПАТ «СК ПЕРША», проаналізувавши динаміку показників платоспроможності за останні три роки (табл.1)

Таблиця 1

Динаміка показників платоспроможності СК «ПЕРША» за період 2019-2021 рр.

Показник	Роки		
	2018	2019	2020
Нормативна платоспроможність			
Страхові премії	347322	372711	328287
Страхові премії, належні перестраховикам	136200	123891	112408
НЗП1	50260	55937,8	48974,9
Страхові виплати	186393	219770	215428
Страхові виплати, що компенсуються перестраховиками	51996	83346	80379
НЗП2	41702,7	46305,2	45562
Фактична платоспроможність			
Загальна сума активів	656762	706678	760542
Сума нематеріальних активів	-	495	376
Загальна сума зобов'язань	541905	581560	623967
ФЗП	114857	124623	136199
НЗП (більша із визначених величин)	50260	55937,8	48974,9
Маржа платоспроможності	64597	68685,2	87224,1

*Джерело: складено автором за даними [3]

Однією з головних умов платоспроможності страхової компанії відповідно до чинного законодавства є перебільшення фактичного запасу платоспроможності (ФЗП) над нормативним запасом (НЗП). З проведеного аналізу в таблиці можемо зробити висновки про те, що у 2018-2020 роках страхова компанія виконувала дану вимогу, оскільки значення фактичного запасу платоспроможності щороку перевищувало його нормативне значення майже вдвічі.

Проте, варто зауважити, що при оцінці платоспроможності нормативним методом, керівництву компанії варто постійно моніторити ситуацію, адже, дані показники спираються в основному на суму страхових внесків, що надходять, а отже такий аналіз не є показовим в довгостроковій перспективі (рік і більше).

Список використаних джерел

1. Бігдаш В.Д. Страхування: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Текст]/ МАУП, 2016. 44 с.
2. Сирота В.С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної

безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук. К., 2016. 217 с

3. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Полтава: РВВ ПДАА, 2014. 358 с

4. Звіт про корпоративне управління ПАТ «СК ПЕРША» за 2018-2020 роки. Офіційний сайт ПАТ «СК ПЕРША» URL: https://persha.ua/about/disclosure_info_about_company/

НАЗАРОВА Т.Ю., к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
РИБАЛЬЧЕНКО І.А., магістрантка кафедри обліку і фінансів
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах ринкової економіки запорукою стабільності діяльності та розвитку підприємства є його прибутковість. Його величина впливає на ефективність діяльності підприємства, його ринкову вартість та конкурентоспроможність, що зумовлює необхідність розробки ефективного механізму управління.

Метою роботи є аналіз механізму управління прибутком на етапі його формування для отримання максимального позитивного економічного ефекту.

Управління прибутком можна розглядати як систему взаємопов'язаних елементів: методів, інструментів, фінансових важелів, які застосовуються підприємством для досягнення тактичних та стратегічних цілей [1]. Під формуванням прибутку розуміють процес його створення під час операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та представляють як отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності [2]. Питання управління прибутком у своїх працях досліджували такі вчені як І. Бланк, О. Блажевич, Н. Сафонова, Т. Іванюк, О. Чорна, Д. Коваленко та ін.

У широкому значенні механізм управління формуванням прибутку можна представили як взаємозв'язок трьох складових:

– державне регулювання формування прибутку, що включає дотримання підприємством законів та нормативних актів, що регулюють питання формування прибутку;

– ринковий механізм регулювання, що має на увазі встановлення певних цін що сформувалися в наслідок попиту та пропозиції на ринку, формування вартості залучення кредитів, регулювання прибутковості окремих цінних паперів;

– внутрішній механізм управління, що формується в рамках окремого підприємства та повинен регулювати управлінські рішення щодо формування прибутку на підприємстві.

Основною метою управління формуванням прибутку на підприємстві є його максимізація відповідно до наявних ресурсів та ринкових умов. Відповідно до цього, внутрішній механізм управління формуванням прибутку повинен бути направлений на вирішення комплексу завдань, серед яких забезпечення зростання обсягів діяльності, пошук наявних ресурсів та підвищення ефективності їх використання, дотримання прийнятного співвідношення між величиною прибутку та рівнем ризиків, покращення якості та конкурентоспроможності товарів на ринку [3, с. 133].

На наш погляд, механізм управління формуванням прибутку на

підприємстві має бути органічно інтегрований до загальної системи управління підприємством та містити такі елементи:

- аналіз та моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності, що включає аналіз ринку, аналіз складу та структури прибутку та тенденції зміни його обсягу, аналіз наявних резервів та можливостей здійснення діяльності для отримання прибутку;

- планування та прогнозування величини прибутку виходячи із стратегії діяльності підприємства;

- збір та аналіз інформації, на якій ґрунтується розробка управлінських рішень щодо управління формуванням прибутку;

- впровадження та реалізація заходів для максимізації одержуваного прибутку відповідно до наявного економічного потенціалу й умов ринкової кон'юнктури;

- оцінка та контроль заходів з метою їх коригування.

Механізму управління формуванням прибутку повинен бути властивий високий динамізм, що враховує зміну чинників навколишнього середовища, і як наслідок, багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень та орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства [4, с. 48–50].

Таким чином, механізм управління формуванням прибутку на підприємстві повинен включати низку елементів задля досягнення головної мети – максимізація прибутку відповідно до наявного економічного потенціалу й умов ринкової кон'юнктури за припустимого рівня господарських ризиків у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Список використаних джерел:

1. Паутова Т. О., Неділько А. І. Теоретичні аспекти формування прибутку підприємств в Україні. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_47
2. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств : [підручник для студентів вищих закладів освіти] / 2-ге вид., випр. і доп. Львів : Магнолія Плюс, 2006. 367 с.
3. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. № 2(22). С. 109–118.
4. Андріяш А.С., Могилова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6(1). С. 68–70

НАКОНЕЧНА М.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ДОРОШЕНКО Г.О.**, д.е.н, професор,
завідувач кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м.Харків

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВВЕДЕННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ СТАНДАРТУ ISO: 31000:2009

Система управління ризиками - це система, спрямована на сприяння керівництву підприємства у прийнятті управлінських рішень на базі процедури аналізу та оцінки ризиків на всіх рівнях управління та у всіх сферах діяльності компанії. Керівники підприємства повинні чітко усвідомлювати всі значні ризики, оцінювати їх вплив на результат діяльності підприємства та вживати коригуючі заходів. У цьому ключовими ризик-менеджерами на кожному підприємстві є його працівники, тобто особи, уповноважені приймати рішення в умовах ризику та невизначеності. При цьому до роботи з ризиками повинні залучатись всі співробітники без винятку, а також зовнішні зацікавлені сторони. На нашу думку, ризик-орієнтована система управління підприємством повинна мати такі цілі:

1. Ухвалення зважених з урахуванням ризику управлінських рішень.
2. Вільний обмін інформацією про ризики між зацікавленими сторонами.
3. Моніторинг, у тому числі в режимі реального часу, найбільш ризикових сфер діяльності.

184

Управління підприємством має бути засноване на постановці правильних довгострокових орієнтирів та прийнятті виважених управлінських рішень. Впровадження ризик-орієнтованої системи управління підприємством має бути спрямоване на те, щоб усі значущі ризики з усіх напрямків діяльності були виявлені та оцінені, включаючи типові ризики підприємств визначеної галузі.

Ризик-орієнтована система управління підприємством представлена в економічній літературі у вигляді компонентів, інтегрованих у стратегічну та фінансово-економічну діяльність організації. У стандарті ISO: 31000:2009 вказується, що система управління ризиками складається з двох блоків: інфраструктура та процес управління ризиками [1]. Формування системи управління ризиками як блокової структури дає низку переваг:

по-перше, спрощується процедура планування та подальше використання системи управління ризиками. Впровадження означатиме імплементацію всіх компонентів системи управління ризиками, включаючи виявлення ризиків, їх оцінку та моніторинг;

по-друге, спрощується оцінка системи управління ризиками, оскільки можна прийняти ряд припущень про те, що повноцінна система управління ризиками – це така система, в якій: є всі необхідні компоненти для ефективної роботи; кожен компонент ефективний сам по собі; компоненти взаємодіють один з одним належним чином;

по-третє, завдання розвитку системи управління ризиками може бути сформульовано як удосконалення окремих її компонентів та гармонізація

зв'язків між ними.

Узагальнення різних методичних підходів дає нам уявлення, що система ризик-менеджменту може бути поділена на дві частини. Перша частина – це процес управління ризиками, у якому виявляються, оцінюються і управляються ризики. Друга частина – інфраструктура, яка забезпечує процес управління ризиками всім необхідним, у тому числі методологією, пов'язану з бізнес-процесами, розподілом повноважень між учасниками, тощо.

Існує безпосередня взаємозалежність між цілями підприємства та елементами системи ризик-менеджменту, що являють собою дії, необхідні для досягнення цих цілей. Відповідно до COSO[2], побудова та розвиток системи ризик-менеджменту на підприємстві включає комплекс дій та ініціатив, спрямованих на:

- досягнення найкращого балансу між стратегією розвитку підприємства та «апетитом» до ризику;
- орієнтацію процесу прийняття управлінських рішень на мінімізацію ризиків;
- скорочення кількості збитків та непередбачених подій в діяльності підприємства;
- управління всіма ризиками, пов'язаними з господарською діяльністю;
- застосування методів інтегрованого управління ризиками;
- управління не тільки ризиками, але і можливостями.

Процес управління ризиками найефективніший, коли механізми ризик-менеджменту вбудовані основні бізнес-процеси. Це дозволяє підприємствам розширювати свої можливості з управління ризиками та досягати стратегічних та операційних цілей якнайкраще. Механізми управління ризиками, вбудовані у процеси організації, мають істотні переваги з погляду економії витрат, особливо в умовах високої конкуренції, в яких ведуть свою діяльність багато підприємств. Організація може уникнути впровадження додаткових процедур та збільшення витрат за рахунок акцентування уваги на вже існуючих операціях та на підвищення їхнього вкладу в ефективне управління ризиками, а також на інтеграцію процесу управління ризиками в основні процеси виробничої діяльності. Система ризику-менеджменту, наведена в стандарті ISO: 31000:2009, також розглядає різні компоненти системи. Причому останні поділяються на три групи:

- принципи роботи ефективної системи ризик-менеджменту,
- компоненти інфраструктури ризик-менеджменту;
- компоненти процесу ризик-менеджменту.

Відповідно до ISO: 31000:2009, інфраструктура управління ризиками є сукупністю компонентів, що створюють основи, структуру та організаційні заходи для проектування, імплементації, моніторингу та постійного вдосконалення процесу управління ризиками. Її компоненти: повноваження та зобов'язання; взаємозв'язок між компонентами інфраструктури управління ризиками; безперервне вдосконалення інфраструктури; практичне використання ризик-менеджменту; безперервний моніторинг та корекція інфраструктури.

Впровадження ризик-орієнтованої системи управління, згідно з ISO: 31000:2009, вимагає від керівництва підприємства затвердження чітко заданих зобов'язань щодо реалізації дорожньої карти управління ризиками в рамках усієї організації, а також детального довгострокового планування та контролю виконання всіх передбачених кроків. Незважаючи на широке застосування методології ISO: 31000:2009, підхід, описаний у стандарті, на нашу думку, має низку сфер для покращення.

По-перше, ISO: 31000:2009 не містить практичних рекомендацій щодо впровадження та оцінки системи управління ризиками. У стандарті немає рекомендацій щодо розмежування ролей та повноважень у рамках системи, відсутні шаблони нормативних документів ризик-менеджменту, приклади та інші методичні матеріали.

По-друге, у стандарті використано складну схему візуалізації системи управління ризиками. Представлення системи у вигляді трьох взаємозалежних блоків (принципи, інфраструктура і процес управління ризиками), два з яких розпадаються на компоненти, є, на наш погляд, непоганим методологічним рішенням, яке важко реалізується у реаліях вітчизняного бізнесу.

По-третє, у ISO: 31000:2009 не розглянуто або розглянуто вкрай поверхово цілу низку питань, що мають істотне значення для побудови та оцінки системи управління ризиками. До таких питань належать:

- ризик-апетит;
- роль ради директорів та топ-менеджменту у побудові, розвитку та оцінці системи;
- взаємозв'язок системи управління ризиками та системи внутрішнього контролю, у тому числі питання синергії двох систем;
- вимоги до рівня знань та компетенцій ризик-менеджерів та керівника підрозділу ризиків;
- відповідність вимогам законодавства.

На наш погляд, всі вищезазначені питання повинні знайти відображення в сучасній методології управління ризиками, що застосовується для впровадження ризик-орієнтованого підходу до діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Список використаних джерел:

1. ISO Guide 73:2009 Risk management – Vocabulary – Guidelines for use in standards = ISO 73:2009 . International Organization for Standardization. 2017. 16p.
2. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Enterprise Risk Management – Integrated Framework. Jointly published by American Institute of CPAs. 2004. 103 p.

НЕСТЕРОВА Д.Д., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КОРНЄВА Н.О.**, к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та фінансів

Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, м. Миколаїв

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Першочерговим проблемним для теорії питанням постає нормативне закріплення визначення поняття «формування статутного капіталу», яке на пряму залежить від поняття «статутного капіталу» на прикладі акціонерного товариства.

Акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій, крім випадків, визначених законом (ст. 80, п. 2)[3].

Звертаючись до Закону України «Про акціонерні товариства», статутним капіталом акціонерного товариства є капітал товариства, котрий утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства (п. 19, ч. 1, ст. 2)[1]. Доповнюючи це, у ст. 155 Цивільного кодексу України визначається, що статутний капітал акціонерного товариства утворюється з вартості вкладів акціонерів, внесених в наслідок придбання ними акцій [2].

Саме наявність статутного капіталу є однією з обов'язкових умов під час створення акціонерного товариства у сфері господарювання, являється його грошовим фундаментом та основою. Згідно з Господарським кодексом України вклади акціонерів, з вартості яких утворюється статутний капітал, є джерелом формування майна АТ як суб'єкта господарювання (ч. 2 ст. 66 та ст. 140)[3].

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів (р. 3, ст. 14, п. 1) [1]. Економічним змістом цього правила про мінімальний розмір є захист інтересів кредиторів, котрі зацікавлені в задоволенні своїх вимог до товариства за рахунок його статутного капіталу. Відповідно до ст. 31 Закону України «Про банки та банківську діяльність» мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, а також мінімальний розмір статутного капіталу банку не може бути менше ніж 200 мільйонів гривень[4].

Порядок формування статутного капіталу акціонерного товариства досить відрізняється від порядку формування цього капіталу в будь-яких інших організаціях і має свою специфіку. Однією зі специфічних ознак є те, що формування статутного капіталу здійснюється за допомогою акцій, які підлягають приватному розміщенню, після чого засновники мають здійснити

оплату вартості акцій. У процесі заснування акціонерного товариства засновники самі визначають основний зміст своїх відносин з формуванням статутного капіталу, мають в обов'язках слідкувати й дотримуватися порядку здійснення даних відносин. Спеціальне правове регулювання порядку створення статутного капіталу спрямоване на забезпечення стабільності цього капіталу на основі узгоджень приватних та публічних інтересів засновників, товариства та держави. Також однією зі специфічних ознак джерел формування статутного капіталу є те, що оплата вартості акцій здійснюється за відповідною ціною. Згідно зі ст. 11, п. 2 Закону України «Про Акціонерні товариства», оплата вартості акцій, що розміщуються під час заснування АТ, не може здійснюватися за ціною, нижчою від їх номінальної вартості [1].

Відповідно до ст. 30 Закону України «Про господарські товариства» засновники в будь-якому випадку зобов'язані бути тримачем акцій на суму не менше 25 відсотків статутного (складеного) капіталу і строком не менше двох років. Відповідно до ст. 13 цього ж Закону забороняється використовувати для формування статутного (складеного) капіталу бюджетні кошти, кошти, одержані в кредит та під заставу [5].

Початковим етапом формування статутного капіталу акціонерного товариства можна вважати проведення зборів засновників, на яких приймають рішення про створення товариства та приватне розміщення акцій. Наступним етапом, є подання заяви та відповідно всіх документів. Після реєстрації комісія видає тимчасове свідоцтво про реєстрацію випуску акцій, яке є підставою для присвоєння акціям міжнародного ідентифікаційного номера. Завершальний етап формування статутного капіталу полягає в проведенні установчих зборів і затвердженні на них результатів приватного розміщення акцій. Результати затверджуються у формі звіту.

Подальший розвиток нормативного регулювання формування статутного капіталу АТ в Україні, на нашу думку, необхідно здійснювати у напрямі його адаптації до загальноєвропейських стандартів, створення умов для залучення до формування статутного капіталу АТ іноземних інвесторів, у т.ч. шляхом розміщення акцій вітчизняних товариств за межами України, вирішення проблеми очищення ринку від АТ з ознаками фіктивності.

Список використаних джерел:

1. Про акціонерні товариства. Закон України № 514-VI від 6.10.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text> .
2. Цивільний кодекс України № 435-IV від 10.10.2022р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> .
3. Господарський кодекс України №436-IV від 19.08.2022р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> .
4. Про банки та банківську діяльність. Закон України №2121-III від 01.10.2022р.
5. Про господарські товариства. Закон України № 1576-XII від 03.07.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text> .

ОВЧАРЕНКО В.М., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БАБИЧ С.М.**, к.е.н, доцент,
 кафедра економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НАДІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час формування характеристики стійкості та надійності функціонування будь-якого підприємства як системи стає найважливішою вимогою до його виробничо-комерційної діяльності, на що звертають увагу різні дослідники, економісти та галузеві фахівці. Підставою для цього є потреба у підвищенні надійності та ефективності функціонування економіки. У той же час поки що не сформована цілісна теорія управління та оцінки фінансово-економічної стійкості та надійності підприємства. Будь-яка оцінка чи аналіз діяльності компанії мають ґрунтуватися на принципах системного підходу. Характеристики "надійність" і "стійкість", як правило, в економічній літературі розглядаються ізольовано, але іноді автори вказують на взаємне доповнення цих понять. Тому мета цього дослідження і полягає у вивченні економічної природи поняття «надійність» та виявленні взаємозв'язку між фінансово-економічною стійкістю та надійністю компанії

189

Інтерес вчених до поняття «надійність» почав формуватися у першій половині ХХ століття у контексті технічних наук, а вже наприкінці 1950-х років стався перехід з дослідженнях надійності виробничих систем на рівень економічних систем. Процеси глобалізації та переходу економік розвинутих країн на технології нового укладу актуалізували науковий інтерес до економічної надійності.

Абсолютна надійність підприємства та будь-якої іншої економічної системи неможлива, але керівники прагнуть досягти такого значення цього показника, щоб сформувати позитивний імідж з позиції споживачів, контрагентів, державних органів, фінансових інституцій, банків та інших організацій. Досліджуване поняття також належить до складних і комплексних, тому думки авторів щодо якісних характеристик, що визначають надійність організації, розходяться.

Можливо виділити основні походи до визначення економічної надійності організації як економічної системи:

- 1) здатність досягати поставленої мети;
- 2) здатність виконувати встановлені функції;
- 3) здатність виконувати свої зобов'язання;
- 4) здатність досягати та (або) зберігати необхідні показники (параметри);
- 5) здатність підтримувати встановлений рівень ділової активності (безвідмовність системи). Під безвідмовністю системи в даному випадку буде розумітися здатність опиратися впливам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Тобто надійність функціонування ґрунтується на ефективності системи

ризик-менеджменту, яка протистоїть зовнішнім загрозам, забезпечуючи безпеку функціонування підприємства. Проблема фінансово-економічної стійкості та економічної надійності підприємства постає у просторі аналізу діяльності будь-якого підприємства.

Через опис економічних та виробничих умов, управлінських заходів, показників діяльності можна відобразити ситуацію, що характеризує ефективність діяльності виробничого підприємства. При цьому результат ефективного та надійного функціонування будь-якого виробничого підприємства – це готова продукція, що призначена для споживання або подальшої переробки, що відповідає вимогам безпеки та економічної ефективності. В умовах ринкової економіки, високого рівня конкуренції, обмеженості ресурсів виробничим підприємствам доводиться самостійно обирати шляхи підвищення економічної надійності та ефективності, а також вирішувати завдання, що визначають необхідний рівень фінансово-економічної стійкості підприємства [1].

Економічна надійність виробничого підприємства - здатність завжди виконувати свої функції та зобов'язання, досягати поставленої мети та необхідний рівень ділової активності за допомогою мінімізації можливих ризиків організаційного, збутового та технологічних процесів. В основі економічної надійності підприємства знаходиться безвідмовне налагоджене функціонування всіх її елементів та підсистем. Виходячи з цього, оцінка має бути комплексною, що враховує сукупність показників виробничо-господарської діяльності, фінансової стійкості, інвестиційної діяльності; виробничий і кадровий потенціал, інтелектуальну складову тощо. З сучасних позицій при оцінці економічної надійності підприємств необхідно враховувати п'ять складових: фінансову, виробничу, маркетингову, інноваційну, договірну. Кожна складова надійності складається з низки показників, що потребують окремої оцінки та аналізу [2].

Відповідно, під загальним поняттям «надійність» визначається сукупність кількох видів надійності: надійності технічного розвитку, надійності управління виробництвом та персоналом, фінансово-економічної надійності, надійності маркетингової діяльності, надійності природоохоронної діяльності [3]. Існує й інший підхід до виділення складових та показників економічної надійності, що виходить із потреб зацікавлених груп осіб у її оцінці. Вводяться два види надійності – внутрішня та зовнішня [4]. Показники, що визначають внутрішню надійність організації, застосовуються менеджерами організації та є ціллю та основою прийняття управлінських рішень. Оцінюючи надійність інших організацій (підприємств, банків, інвесторів, контрагентів тощо) використовуються відкриті показники діяльності організації, тобто здійснюється оцінка з позиції зовнішнього користувача. Узагальнюючу наведені підходи, оцінку економічної надійності доцільно формувати з наступних складових:

1. Надійність виробничої діяльності: виробнича, організаційно-технологічна, технічна, конкурентоспроможність та якість продукції;
2. Надійність господарської діяльності: фінансова, реалізації ринкової

стратегії; реагування та планування [5].

Тобто аналітичний підхід до поняття економічна надійність надає можливість через фінансові показники і коефіцієнти наблизити розуміння понять «надійність», «стійкість» та «стабільність».

Поняття «надійність», «стійкість» та «стабільність» характеризують функціонування економічної системи (підприємства) з різних сторін, причому вони перебувають у тісному взаємозв'язку. Стабільність економічної системи визначається через її стійкість і надійність, що забезпечують протягом тривалого періоду часу ефективно функціонування системи під впливом різних ризиків. Надійність виходить зі здатності підприємства завжди досягати своєї мети і виконувати свої функції та зобов'язання без затримки незалежно від супутніх ризиків, а стійкість підприємства - це його здатності реагувати, адаптуватися або протистояти ризикам (змінним умовам). Оцінка ґрунтується на системі показників з урахуванням динамічного характеру, аналіз проводиться у порівнянні з попередніми періодами. Взаємозв'язок економічної надійності, економічної стійкості та економічної стабільності формує комплексну характеристику функціонування цього підприємства в умовах ринкових відносин.

Узагальнюючи вищесказане, приходимо до таких висновків:

- по-перше, аналіз підходів до поняття «надійність» дозволив визначити, що в основі «економічної надійності» знаходиться опірність організації до впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюється, тобто ризиків;

- по-друге, надійність та стійкість економічної системи перебувають у тісному взаємозв'язку, який зумовлює ефективність функціонування організації в умовах ринкових відносин.

З цієї позиції виходить вимога про необхідність комплексного планування, моніторингу та управління економічною надійністю та фінансово-економічною стійкістю підприємств

Список використаних джерел:

1. Abrams, R. *Entrepreneurship: A Real-World Approach. Redwood City: Planning Shop.* 2015. 412p.
2. Kavanaugh, J. *Consulting Essentials. NY: Lioncrest Publishing.* 2018. 432 p.
3. Rao, P.M. What do we know about entrepreneurship as an intangible asset? *International journal of entrepreneurship and small business.* 2016. Vol. 27. P. 40.
4. Turning risk into results. How leading companies use risk management to fuel better performance. *Ernst and Young.* 2017. URL: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Advisory/Turning-riskinto-results-Managing-risk-for-better-performance>.
5. Qadeer A., Faisal K., Salim A. Improving safety and availability of complex systems using a risk-based failure assessment approach. *journal of loss prevention in the process industries.* URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S095042301400148X>

ОПАНАСЕНКО О. С., здобувач вищої освіти СВО Магістр
 Науковий керівник - **ПИСАРЕНКО С.В.**, доцент кафедри підприємництва і
 права
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ, ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах становлення ринкової економіки питання мотивації управлінського персоналу до праці відіграють важливу роль як для успіху окремої організації, так і для функціонування економічного сектора загалом. Система мотивації персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Мотивація праці є одним з основних методів управління персоналом, що спонукає працівників до досягнення цілей, що стоять перед ними та організацією. Мотивацію можна визначити і як щось, що змушує людей з бажанням і якісно робити те, що повинно бути виконано [1, с. 34-38.].

Відсутність ефективної мотиваційної системи високопродуктивної праці негативно впливає на конкурентоспроможність підприємства, внаслідок чого знижується заробітна плата і сприятливий клімат в колективі. Мотивація персоналу є одним з найважливіших факторів, що впливають на розвиток підприємства в цілому.

Основна мета управління персоналом полягає в тому, щоб домогтися ототожнення індивідуальних цілей кожного працівника з цілями організації. Встановлена мета мотивації окремого працівника впливає на такі напрямки як відповідальність, визнання і взаємини.

До основних завдань мотивації належить: формування у кожного працівника розуміння сутності і значення мотивації в процесі роботи; навчання персоналу та керівництва психологічним основам спілкування в організації; формування в кожного керівника демократичних підходів до управління персоналом з використанням сучасних методів мотивації [2].

Мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо виконувати ті або інші дії. Мотив праці формується лише тоді, коли трудова діяльність є якщо не єдиною, то основною умовою отримання блага. Сила мотиву визначається ступенем актуальності певної потреби для працівника.

Мотивація персоналу є головною детермінантою управління персоналом і водночас провідною компонентою процесу управління підприємством в цілому. Ряд вчених-економістів вважає, що найбільш ефективною системою мотивації є мотивація на результат, оскільки саме такий підхід до мотивації персоналу дає можливість працівникам отримувати і збільшувати дохід в чіткій залежності від їхніх зусиль і ступеня трудової активності [3, с. 226].

Покропивний С. Ф. зформував систему мотивації на рівні підприємства, яка обов'язково повинна базуватися на таких вимогах:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної мети [4, с. 375].

До основних умов підвищення ефективності мотивації праці можна віднести: забезпечення відповідності структури стимулюючих засобів (економічних, престижних, задоволеність роботою) структурі мотивації праці персоналу підприємства (мотивів забезпечення важливих благ для життя, гідної заробітної плати, комфортних умов праці, престижу роботи в галузі та інше). Цілі використання системи мотивації: приваблення персоналу в організацію; збереження працівників; стимулювання оптимальної виробничої поведінки [3].

Отже як висновок слід відмітити, що мотивація працівників має здійснюватись комплексно та системно. Мотивацію персоналу слід розглядати не просто як окрему функцію управління, а як складову, як підсистему корпоративної культури підприємства. Ефективна система мотивації є основним чинником спонукання працівників до праці, але при цьому важливо зазначити, що її розроблення і функціонування переважно залежать від працівників апарату управління, від їхнього професійного досвіду, кваліфікації, ділових рис та інших якісних характеристик.

Список використаних джерел:

1. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2010. № 5. С. 34-38.
2. Ілляш О. І. Пріоритетні напрямки ефективного використання трудового потенціалу підприємства за складовою мотиваційного механізму. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21.7. С. 131-134.
3. Колот А. М. Мотивація персоналу: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 337с.
4. Покропивного С.Ф. Економіка підприємства. К.: КНЕУ, 2006. 528 с.

ОСТАПЕНКО Т.М., к.е.н, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

КУБЕЦЬКА О.М., к.е.н, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Система оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності в галузі туризму передбачає її варіативність, тобто за податковим законодавством України (ПКУ) цими суб'єктами застосовується спрощений та загальний режими оподаткування. На вибір системи/режиму оподаткування впливає правовий статус учасників відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності (рис. 1).

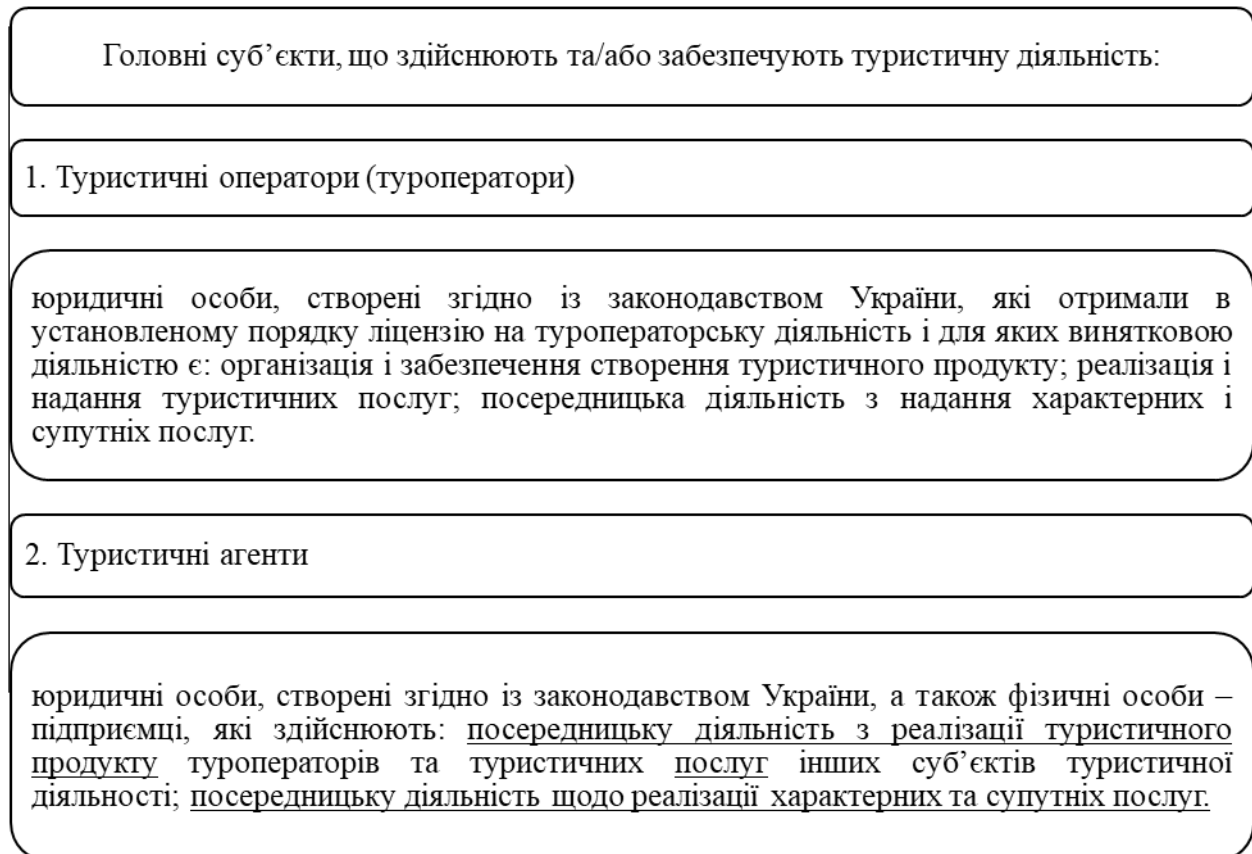


Рис. 1. Головні суб'єкти туристичної діяльності та їх правовий статус [1]

На вибір системи оподаткування впливають показники фінансово-економічної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності в галузі туризму: обсяг доходу, обсяг оподатковуваних операцій з постачання товарів/послуг. Для цього можна прорахувати передбачувані суми податків при обох варіантах оподаткування для фактичних (або планових) показників роботи підприємства. Застосування юридичними особами загальної системи оподаткування передбачає сплату податку на прибуток (ставка 18%), а вибір спрощеної

системи оподаткування передбачає можливість перебування на 3 групі платників єдиного податку [2].

Застосування фізичними особами загальної системи оподаткування передбачає сплату ПДФО (ставка 18%), а вибір спрощеної системи оподаткування передбачає можливість перебування на 2-й та 3-й групах платників єдиного податку (рис. 2).

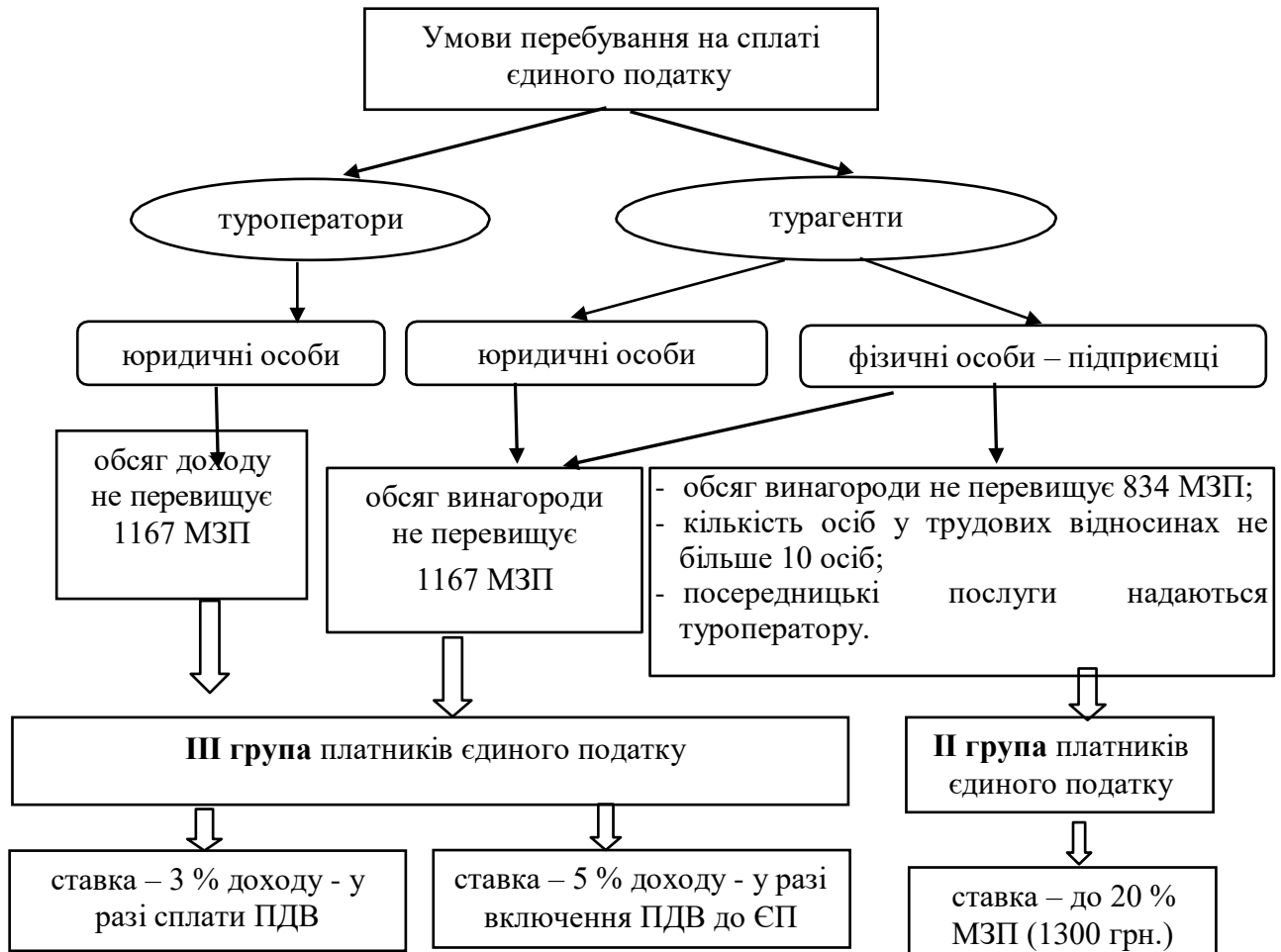


Рис. 2. Умови перебування на сплаті єдиного податку*

*Розроблено автором, з використанням джерел: [1, 3]

Головні суб'єкти туристичної діяльності підпадають під сплату ПДВ (рис. 3).

Для туроператорів (юридичних осіб) встановлено маржинальний принцип визначення бази оподаткування ПДВ (об'єкт – тільки винагорода). Маржинальний принцип застосовується незалежно від здійснюваного виду туризму. Що стосується дати виникнення податкових зобов'язань, то правило першої події для туроператора не працює.

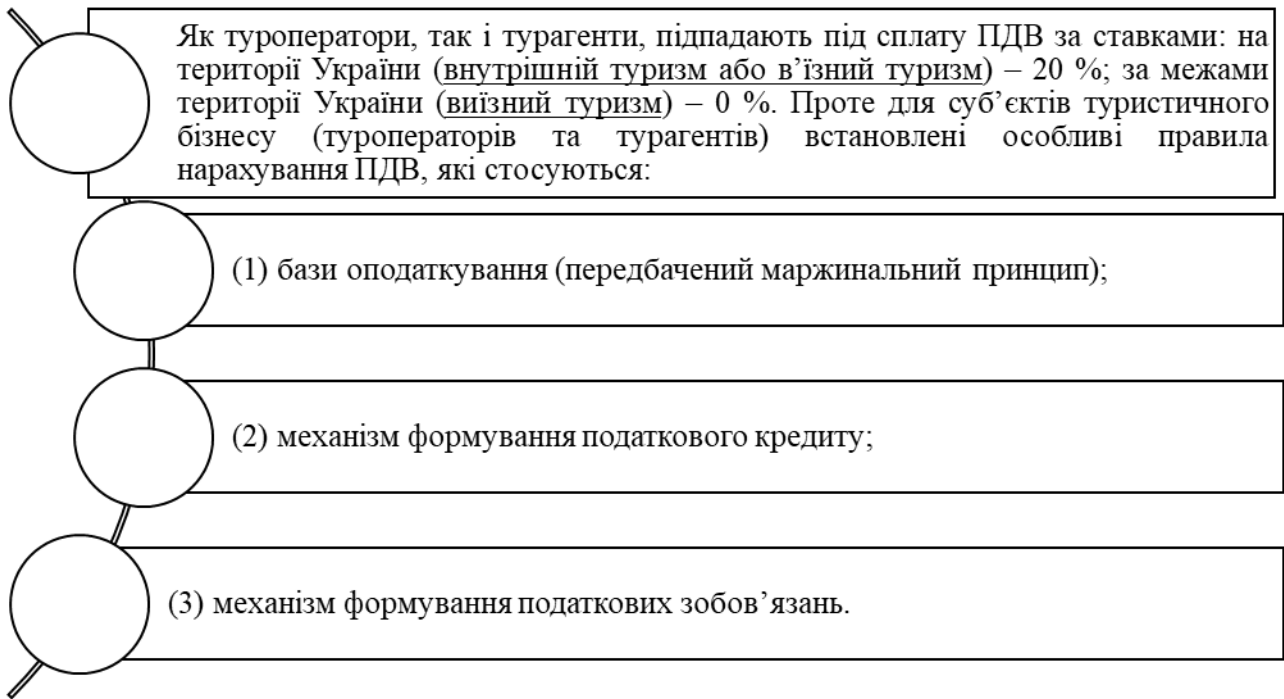


Рис. 3. Ставки ПДВ для головних суб'єктів туристичної діяльності та базові правила нарахування ПДВ [1]

Застосування маржинального принципу передбачає розрахунок бази оподаткування (винагороди) за формулою: від вартості туристичного продукту (туристичної послуги) віднімаються витрати на придбання чи то створення туристичного продукту (туристичної послуги).

Список використаних джерел:

1. Остапенко Т. М., Кубецька О. М., Кононова І. В. та ін. Оподаткування суб'єктів підприємництва : навч. посібник (у схемах). Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2021. 148 с.
2. Кравченко А. В. Особливості оподаткування суб'єктів туристичної діяльності в Україні. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8791>.
3. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Безкровний О. В. та ін. Податкові відносини суб'єктів підприємництва : управління та адміністрування : навч. посіб. Полтава: ПДАА, 2017. 473 с.

ПАВЛЮЧЕНКО Т.І., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВУЛЯ П.В.**, к.е.н, доцент,

доцент кафедри економіки і підприємництва,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, м. Київ

ВИЯВЛЕННЯ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ У ПРОБЛЕМАТИЦІ ВСТАНОВЛЕННЯ ЗАГАЛЬНОЇ ПОТРЕБИ В ОБІГОВИХ КОШТАХ ДЛЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО СКЛАДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Обігові (оборотні) кошти є невід’ємною частиною будь-якого підприємства чи організації. Як вказують автори роботи [1] оборотні кошти приймають участь в управлінні підприємством, забезпечують його безперервну діяльність на мікро- та макрорівнях [1, с. 112-115]. Але при неефективному їх використанні можливим стає недосягнення тих цілей та результатів, яких прагне досягти підприємство. Тому саме ефективне використання коштів має цікавити та турбувати всіх працюючих та власників організації, які саме і можуть приймати різні логістичні організаційні рішення.

Для виявлення актуального науково-практичного завдання слід виявити мету, що потребує чіткого розуміння проблеми та протиріччя, що його породжує. Тому розглянемо декілька таких можливих протиріч та пояснення до них, з яких маємо вивести актуальні науково-практичні завдання. Першим протиріччям є повне різноспрямованість побажань працівника та роботодавця стосовно відокремлення галузі компетенції зайнятості самого працівника. Тобто чим більш відокремлена галузь компетенції зайнятості працівника в апараті управління підприємства, тим більш продуктивним є в результаті розвиток його компетентностей і сама його діяльність, але в той же час підприємство обов’язково регламентує йому свої правила, обов’язки та загальні цілі, неузгодженість з якими знижує ефективність всього підприємства, тобто використання обігових коштів стає менш ефективним. Наприклад, працівник у ролі фінансиста бажає знизити потребу в оборотних коштах, що позитивно впливає на підвищення ефективності капіталу в цілому і чому сприяє більша спеціалізація працівників апарату управління, але через неузгодженість функціональних компетенцій високо-спеціалізованих працівників апарату управління потрібні значні за обсягом резерви, що є фактором ризику та зниження ефективності використання капіталу. Проблемою для фінансиста є високий рівень невизначеності в оборотних коштах за умов високої спеціалізації та функціональної відокремленості підрозділів. У цьому випадку треба забезпечити порівняльно-переважний загальний рівень ефективності використання оборотних коштів підприємства, що інтегрує велику кількість функціонально-відокремлених підрозділів. Другим кроком задля підвищення ефективності використання обігових коштів у даній ситуації може стати досягнення підприємством мети подолання низького рівня інтеграції компетентностей функціональних та спеціалізованих підрозділів, наприклад, транспортного підприємства у галузі формування оборотних фондів та величини оборотних коштів. У такому разі доцільним може бути розробка пропозиції системи показників оцінювання рівня інтеграції компетентностей різних спеціалізованих підрозділів, що і буде науково-практичним завданням.

Ще однією проблемою з безлічі можливих проблем, що породжує таке протиріччя та яка потребує вирішення на підприємстві, є занадто високий рівень спеціалізації підрозділів. Тобто чим вищим є рівень спеціалізації підрозділів, тим вищий рівень їх спеціальних знань і тим вище вимоги до рівня компетентності особи, що виконує обов'язки координуючої ланки, та яка може не відповідати належному рівню цих вимог. Така невідповідність зведе нанівець всі позитивні властивості спеціалізації та спричинить дезорганізацію всієї організаційної структури. Тому треба гармонізувати рівень спеціалізації підрозділів та рівень кваліфікації координуючої ланки, що стає також метою, яка потребує вирішення ряду завдань, зокрема такого науково-практичного завдання як розробка моделі узгодження множини компетенцій та множини компетентностей, якими володіє персонал. За рахунок цього введення можливим є також і підвищення ефективності використання обігових коштів.

При продажі на ринку готової продукції, яка має велику собівартість та якість, продавець встановлює на неї свою вартість, яка для покупців у свою чергу стає значною, бо вони мають обмежений бюджет і внаслідок чого не можуть купувати такий дорогий товар, який представлений на ринку, та він залишається у підприємства нереалізованим та воно зазнає збитків, що у свою чергу знижує обсяг коштів, які у ньому обертаються. Використання коштів у даній ситуації не є ефективним. Готова та якісна продукція на ринку, яку прагнуть реалізувати продавці, не завжди має великий попит серед споживачів, а тому і залишається нереалізованою і несе за собою збитки для підприємства та ще й додаткові витрати на своє зберігання, які відповідно обліковуються у фінансовій звітності. Взагалі структуру оборотних коштів у динаміці можна побачити у роботі А. С. Солодкової [2, с. 20], яка зазначила, що оборотні кошти складаються з виробничих запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів та інших оборотних активів. Якщо можливо, то для вирішення даної проблеми треба спробувати змінити місце розташування підприємства взагалі та на ринку на більш вигідне та яке буде забезпечене більш дешевими ресурсами та платоспроможними покупцями. Мінімізація витрат на собівартість виготовленої продукції, шляхом модернізації засобів виробництва та автоматизації процесу виробництва також було б дуже доречним. Тому науково-практичним завданням може стати пошук місця у навколишньому середовищі з більш дешевими ресурсами та більш платоспроможним попитом на ринку, а також розробка на підприємстві шляхів та плану модернізації засобів виробництва та автоматизації процесу виробництва.

Також внаслідок прийняття неефективних логістичних організаційних рішень, з погляду використання обігових коштів, може статися недостатнє фінансування фонду заробітної плати, через нестачу коштів, що призводить до несвоечасної виплати заробітної плати працівникам підприємства, що в подальшому може викликати незадоволення та скарги з їхньої сторони. У цьому випадку підприємство буде змушене зменшити кількість працюючих на підприємстві, у тому числі за рахунок автоматизації процесу виробництва, та за можливості, на деякий час, зменшити розмір заробітної плати працівникам, доки на підприємстві не завершиться фінансова криза. Таким чином якщо

підприємство виявить у своєму трудовому складі працівників, яких можна звільнити та зробить це, або деяким чином зменшить обсяг заробітної плати, або не досить велику займану посаду, то ці дії призведуть до підвищення ефективності використання оборотних коштів та підвищать ефективність діяльності всього підприємства загалом, але збільшать ризики зменшення обсягу надходження, зменшення резервів, тощо. Тому за даної проблеми недостатності фінансування доцільним буде вирішення актуальне науково-практичне завдання комплексного врахування можливої шкоди, причому як тієї що є потенційно можливою як втрачений зиск, так і тієї що належить до поняття потенційної втрати зиску за концепцією, яку викладено у [3]. Цю концепцію враховано також у [4] для побудови загальної моделі різних підходів щодо інтерпретування категорій «ефект» та «ефективність» для вирішення завдань оцінювання використання економічного потенціалу, але вважаємо можливим розглянути науково-практичне завдання визначення меж доцільності використання такої моделі для регіонів та для підприємств. Зокрема потребує встановлення, чи можна розділяти область визначення ефектів та ефективності, а також потенційних втрат для основних засобів та для оборотних коштів.

Можна зробити висновок, що не всі складні організаційні рішення підприємства, які воно приймає є для нього такими, які сприяють його бажаному результату та розвитку, тому воно має розмірковувати кожен свій крок, а наукова спільнота має працювати над вирішенням науково-практичних завдань і втілювати їх в реальність та всебічно аналізувати результативність альтернативних рішень: які принесуть підприємству найбільшу економічну вигоду за різними вимірами та найбільш ефективно використання його обігових коштів, стануть переважними задля його розвитку загалом, його логістиці та апарату управління підприємством, які з підвищенням свого рівня розвитку та загальної компетенції в подальшому зможуть приймати для себе більш правильні та економічно вигідні організаційні рішення.

Список використаних джерел:

1. Мельникова В. І., Яременко В. Г., Мельникова О. П., Корнівська В. О. Мікроекономіка: Навчальний посібник. К.: ВД “Професіонал”, 2005. 400 с.
2. Солодкова А. О. Ефективність використання оборотних коштів підприємства : робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра : спец. 051 - економіка / наук. кер. О. М. Дериколенко. Суми: Сумський державний університет, 2021. 41 с.
3. Кривуля П. В., Гостєва І. С. Різновиди показників потенційної втрати зиску у задачах прийняття кооперованих рішень. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2005. Вип. 14. Ч.2. С. 199-217.
4. Паничок М. Ю., Кривуля П. В. Пристосовність різних підходів щодо інтерпретування категорій «ефект» та «ефективність» для вирішення завдань оцінювання використання економічного потенціалу регіону. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3(57). С.10-20.

ПАЙМАШ Г.В.,
КОСЕНКО А.В., к.е.н., доцент,
ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час все більшої актуальності набуває проблема оцінки та забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств у сучасних умовах господарювання, оскільки здатність підприємства працювати у високо динамічному конкурентному середовищі з позитивним динамікою є результатом ефективної системи управління забезпеченням конкурентоспроможності промислового підприємства. Якраз рівень конкурентоспроможності забезпечує підприємству ефективні позиції на своєму ринку, дозволяє ефективно вести свою виробничо-комерційну діяльність, проводити стабільну інноваційну політику розвитку та забезпечення стабільних прибутків.

Особливого значення з точки зору забезпечення високих фінансових результатів і стійкої конкурентної позиції, що набуває створення, ефективна реалізація та підтримка існуючих конкурентних переваг підприємства, які, власне, і забезпечують його конкурентоспроможність. Вирішення цього завдання вимагає проведення теоретичних досліджень, а також розроблення науково-методичного забезпечення процесів оцінки та формування ефективних та стійких конкурентних переваг підприємства.

Значний науковий внесок у дослідження теоретичних проблем конкурентоспроможності внесли як зарубіжні, так і вітчизняні автори [1-4]. Однак, незважаючи на численні дослідження, низка завдань теоретико-методичного обґрунтування класифікації, оцінки, підтримки та формування конкурентоспроможності підприємства розроблено недостатньо повно і в сучасних умовах господарювання вони вимагають уточнення та розвитку.

Тому метою даної роботи є узагальнення та розвиток теоретичних основ визначення сутності конкурентоспроможності підприємства, що дозволить надалі розробити практичні рекомендації з оцінки та формування конкурентоспроможності промислових підприємств.

Аналіз думок різних авторів показав, що поняття «конкурентоздатність підприємства» дуже багатогранне і поширюється на всі складові діяльності підприємства, такі як товар та його основні характеристики, а також організаційні, фінансові та виробничі характеристики самого підприємства, а їх склад може змінюватись в залежності від цілей та завдань оцінки, специфіки роботи підприємства та інших факторів.

Проведені дослідження дозволили уточнити поняття «конкурентоспроможність підприємства», під яким пропонується розуміти здатність підприємства забезпечувати стабільну роботу на ринку серед аналогічних підприємств — конкурентів за рахунок наявних у нього переваг,

ефективного та оптимального використання всіх ресурсів, а також повного використання економічних, технічних, організаційних та управлінських можливостей.

Аналіз показав, що думка багатьох авторів щодо визначення конкурентоспроможності не враховує основного стратегічного фактору, який, на наш погляд, є час на протязі якого.

У певний відрізок часу аналізоване підприємство може бути конкурентоспроможне в порівнянні з іншими, але під впливом факторів зовнішнього середовища та появою на ринку сильніших конкурентів, підприємство може втратити своє становище і бути неконкурентоспроможним.

У таблиці 1 представимо фактори впливу на конкурентоспроможність, виходячи з підходів різних авторів з урахуванням стратегічного фактору часу.

Таблиця 1

Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства

Чинники		Внутрішні	Зовнішні
Стримуючі	Некеровані	асоціальна поведінка підприємства; – приховані конфлікти інтересів; - людський фактор (помилки співробітників)	- економічна ситуація у країні; - наявність на ринку товарів замінників; - велика конкуренція на ринку.
	Керовані	- некомпетентність персоналу; - вузький асортимент продукції; - порушення технології процесу.	- відсутність стійких ділових зв'язків; - нестабільний попит; - відсутність зовнішніх інвесторів.
Рухомі	Некеровані	- ініціативність співробітників; – згуртованість та готовність до змін колективу.	- нові технології на ринку; - час присутності підприємства над ринком.
	Керовані	- репутація підприємства; - лояльність до споживача.	- відкритість до інновацій; - наявність інших контрагентів, задовольняють інші від підприємства потреби клієнтів; - розвинута інфраструктура.
Стратегічні (тимчасові)	Некеровані	- застаріле обладнання; - продукція, що втрачає актуальність.	- удосконалення законодавчої бази - поява продукції кращої якості у конкурентів; - нові учасники на ринку.

Багато факторів, які розглядаються в оцінці ефективності діяльності підприємства, складаються з низки елементів. Але при цьому є фактори, які не розкладаються на складові елементи. Саме тому фактори ефективності діяльності ділять на прості (елементарні) та складні (комплексні), наприклад,

простий фактор – кількість робочих днів у періоді, а складний – продуктивність. Для оцінки впливу факторів на ефективність та конкурентоспроможність комерційної діяльності підприємства, необхідно проведення аналізу. Аналіз дозволить виявити сильні та слабкі сторони організації, вплив тих чи інших факторів.

За результатами виконаного аналізу можна дійти невтішного висновку, що дане визначення та класифікація факторів допоможуть розробити практичні вказівки щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства та формувати рекомендації щодо її підвищення, які дозволять більш обґрунтовано визначати подальші дії підприємства, розробляти стратегію розвитку з урахуванням зовнішніх, внутрішніх та стратегічних змін навколишнього середовища для забезпечення ефективної та стабільної роботи підприємства.

Список використаних джерел:

1. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobielieva T. O. Reputational compliance. *Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017»* : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 140–143.
2. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
3. Pererva, P., Kuchynskiy, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
4. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.
5. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // *Вісник НТУ "ХП"*. *Економічні науки*: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХП", 2019. № 1. С. 65-72.
6. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // *Вісник НТУ "ХП"* : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХП", 2016. № 27. С. 58-61.
7. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
8. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise // *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»*: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 54-57.
9. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.

ПЕРГАТ Н. А., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ПРИЙДАК Т. Б.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОСОБЛИВОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Згідно з ПКУ до основних засобів в податковому обліку належать матеріальні об'єкти, щодо яких одночасно дотримані такі умови:

- очікуваний строк корисного використання об'єкта з дати введення його в експлуатацію перевищує 1 рік;
- вартість об'єкта перевищує 20 000 грн (до 23 травня 2020 року було 6 000 грн).

Тобто об'єкти, що вводяться в експлуатацію з 23 травня 2020 року в податковому обліку визнаються основними засобами, якщо їхня вартість перевищує 20 000 грн. Об'єкти що введені в експлуатацію до 23 травня, вартість менше 20 тисяч, але більше 6 тисяч, визнаються основними засобами і не переводяться в необоротну малооцінку на субрахунок 112. Відповідну позицію наведено у листах ДПСУ від 04.06.2020 р №8939/7/99-00-07-02-01-07 та від 05.06.2020 р. №2314/6/99-00-07-02-02-06/ПК.

З 23 травня 2020 року Законом №466 в ПКУ внесено такі зміни. На період модернізації, реконструкції, добудови, дообладнання, консервації основних засобів, податкова амортизація зупиняється. Це відповідає нормам НП(С)БО 7 «Основні засоби». Але з 8 серпня 2020 року завдяки Закону №786 податкова амортизація зупиняється лише на період консервації основних засобів. Тепер це відповідає міжнародному стандарту 16 «Основні засоби», але не відповідає національним стандартам бухобліку.

Що стосується витрат на поточні і капітальні ремонти, то їх, як і раніше, відносять на витрати періоду. І на час їх проведення амортизація не зупиняється.

З 23 травня 2020 року в податковому обліку застосовується виробничий метод амортизації основних засобів. Це новація Закону №466. Нагадаємо, в бухгалтерському обліку цей метод застосовувався і раніше для вирівнювання податкового та бухгалтерського обліку по виробничому методу, передбачені перехідні правила. Рішення про застосування виробничого методу амортизації основних засобів в податковому обліку платник міг прийняти в II, III або IV кварталі 2020 року. За результатами інвентаризації основних засобів з виробничим методом амортизації можливі такі варіанти:

- залишкова вартість основних засобів без урахування переоцінки в бухобліку менше їх балансової вартості в податковому обліку. Різниця амортизується як окремий об'єкт основних засобів за прямолінійним методом протягом 20 кварталів, починаючи з кварталу переходу;

- залишкова вартість без урахування переоцінки в бухобліку більше балансової вартості основних засобів у податковому обліку. В цьому разі в податковому обліку продовжує амортизуватися балансова вартість основних

засобів, яка була раніше (до переходу), але метод амортизації застосовується вже виробничий. При цьому згідно з ІПК від 11.11.2020 р. №4663/ІПК/99-00-05-05-02-06 у разі застосування виробничого методу у податковому обліку не враховуються мінімально допустимі строки корисного використання [4].

У декларації амортизація суми перевищення (1/20 в квартал) залишкової вартості основних засобів у податковому обліку, що будуть амортизуватись за виробничим методом, над даними залишкової вартості в бухобліку, відображається в новому рядку 4.2.16.2 додатка РІ.

Закон № 466 доповнив пункт 43-1 ПКУ такою нормою: платник може прийняти рішення про застосування прискореної амортизації основних засобів в період з 20 по 30 рік. Відповідні групи основних засобів наведено на слайді. Право на застосування прискореної амортизації виникає щодо об'єктів, які одночасно мають відповідати таким критеріям:

- введення в експлуатацію в одному з податкових періодів з 20 по 30 роки;
- є новими, тобто не були вживані і не відображалися в обліку у складі основних засобів раніше, в тому числі у інших осіб;
- мають використовуватися у власній господарській діяльності та не передаватися в оренду (винятком є випадок, коли оренда є основним видом господарської діяльності).

Рішення про застосування прискореної амортизації ОЗ має бути оформлено наказом по підприємству. Якщо під час експлуатації основних засобів будуть порушені вказані вимоги до закінчення їх строку амортизації за прискореним терміном, платник зобов'язаний здійснити перерахунок та:

- збільшити фінрезультат на суму прискореної амортизації, нарахованої з моменту введення основних засобів в експлуатацію (рядок 4.1.17.1 Додатку РІ);
- зменшити фінрезультат на суму звичайної амортизації (рядок 4.2.16.1 Додатку РІ).

При застосуванні прискореної амортизації основних засобів податкові строки амортизації можуть бути меншими за строки, встановлені у бухгалтерському обліку, незважаючи на вимоги п. 138.3.3 ПКУ. В декларації введені нові самостійні рядки: А3-2, А4-2, А5-2 і А9-2 в додатку АМ.

Список використаних джерел:

1. Амортизація основних засобів: що змінилось («7 хвилин» з Валентиною Верхогляд). URL: <https://7eminar.ua/events/2172/3038>.
2. Плаксієнко В. Я., Єрмолаєва М. В., Грибовська Ю. М., Лега О. В., Романченко Ю. О., Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В., Черненко К. В. Первинний облік у сільськогосподарських підприємствах: навч. посіб. для здобувачів вищої освіти закладів вищої освіти. / За ред. В. Я. Плаксієнка., 2020. 440 с.
3. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку : Інструкція Міністерства фінансів № 291 від 30 листопада 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws.
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 лют. 2010 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-1>.

ПЕТРИЩЕВА К.Г., аспірант
 Науковий керівник – **СЛЕЦЬКИХ С.Я.**, д.е.н., професор кафедри
 «Фінанси, банківська справа та підприємництво»,
 Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

ЗАВДАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОГО РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

За умов нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища постає гостра проблема досягнення достатнього рівня фінансової складової економічної безпеки підприємств. Значна кількість існуючих загроз та ризиків зумовлює необхідність визначення та розуміння завдань фінансової складової економічної безпеки.

На основі вивчення досліджень [1, с. 168 – 169; 2; 3; 4; 5; 6] з'ясовано, що серед авторів відсутня єдність стосовно визначення завдань, які необхідно вирішувати в рамках забезпечення фінансової складової економічної безпеки підприємства (табл. 1), але зауважимо, що в (табл. 1), виділено 36 завдань фінансової складової економічної безпеки та кожен з вчених-економістів пропонує унікальне завдання.

Таблиця 1

Аналіз підходів стосовно завдань фінансової складової економічної безпеки

Завдання фінансової безпеки підприємства	Малик О.В. [1, с. 168 - 169]	Папехин Р.С. [2]	Чеберяко О.В. та Кривовяз М.А. [3]	Бердар М. [4]	Пойда-Носик Н.Н. [5]	Губарик О.М., Перехрест І.К. [6]	Разом:
Мінімізація фінансових ризиків фірми				+			1
забезпечення ефективного управління фінансовими ризиками підприємства	+						1
вчасне виявлення та ідентифікація ризиків фінансової безпеки та розробка заходів, щодо їх запобігання; нівелювання реальних внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства			+				1
Ідентифікація ризиків і пов'язаних з ними потенційних небезпек і загроз.				+			1
забезпечення своєчасного виявлення та усунення	+						1

Завдання фінансової безпеки підприємства	Малик О.В. [1, с. 168 - 169]	Папехин Р.С. [2]	Чеберяко О.В. та Кривовяз М.А. [3]	Бердар М. [4]	Пойда-Носик Н.Н. [5]	Губарик О.М., Перехрест І.К. [6]	Разом:
загроз і небезпек фінансовій безпеці підприємства							
Забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовим інтересам підприємства						+	1
Визначення та прогнозування внутрішніх та зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства						+	1
ідентифікація і прогнозування загроз та оцінка їх рівня з точки зору нанесення можливих збитків підприємству					+		1
здійснення ефективних заходів для попередження загроз та усунення їх наслідків					+		1
забезпечення фінансової стабільності та економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання			+				1
забезпечення високої фінансової ефективності роботи					+		1
забезпечення ефективної фінансової діяльності підприємства							1
аналіз поточного стану, моніторинг показників щодо наявності залишкових посткризових явищ і проблемних ситуацій та адаптація системи задля найкращого забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання			+				1
Впровадження системи діагностики та моніторингу стану				+			1

Завдання фінансової безпеки підприємства	Малик О.В. [1, с. 168 - 169]	Папехин Р.С. [2]	Чеберяко О.В. та Кривовяз М.А. [3]	Бердар М. [4]	Пойда-Носик Н.Н. [5]	Губарик О.М., Перехрест І.К. [6]	Разом:
фінансової безпеки							
Визначення індикаторів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва				+			1
Контроль та оцінка ефективності дії системи фінансової безпеки				+			1
забезпечити стійкий розвиток підприємства		+					1
Створення необхідних фінансових умов, що забезпечують стабільне зростання фірми				+			1
забезпечити стійкість грошових розрахунків та основних фінансово-економічних параметрів		+					1
Підтримка фінансової стійкості й платоспроможності фірми протягом усього періоду функціонування.				+			1
підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства					+		1
досягнення високої конкурентноздатності					+		1
забезпечення високої ліквідності активів					+		1
підтримка належного рівня ділової активності					+		1
забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці					+		1
ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів тощо					+		1
Створення умов, необхідних для забезпечення оптимального обсягу й рівня ефективності інвестицій.				+			1
зростання прибутковості та ринкової вартості	+						1

Завдання фінансової безпеки підприємства	Малик О.В. [1, с. 168 - 169]	Папехин Р.С. [2]	Чеберяко О.В. та Кривовяз М.А. [3]	Бердар М. [4]	Пойда-Носик Н.Н. [5]	Губарик О.М., Перехрест І.К. [6]	Разом:
підприємства							
нейтралізувати негативний вплив фінансових та банківських криз та навмисних дій конкурентів, тіншових структур на розвиток підприємства		+					1
Ефективний і швидкий вихід фірми з фінансової кризи й нейтралізація його наслідків				+			1
зупиняти агентські конфлікти між акціонерами, менеджерами та кредиторами з приводу розподілу, використання та контролю за грошовими потоками підприємства		+					1
Своєчасне впровадження у фінансову діяльність фірми сучасних технологій управління та інструментарію їх забезпечення				+			1
найбільш оптимально для підприємства залучати та використовувати різні джерела фінансування		+					1
Створення умов для формування оптимального обсягу фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел.				+			1
зупиняти злочини та адміністративні правопорушення у фінансових правовідносинах		+					1
Установлення системи головних фінансових інтересів, що вимагають захисту в процесі						+	1

Завдання фінансової безпеки підприємства	Малик О.В. [1, с. 168 - 169]	Папехин Р.С. [2]	Чеберяко О.В. та Кривовяз М.А. [3]	Бердар М. [4]	Пойда-Носик Н.Н. [5]	Губарик О.М., Перехрест І.К. [6]	Разом:
фінансового розвитку підприємства.							
Разом:	4	6	3	11	9	3	

Джерело: складено автором на основі [1, с. 168 – 169; 2; 3; 4; 5; 6]

Найбільшу кількість завдань фінансової складової економічної безпеки визначено автором Бердар М. [4] – 11 та Пойда-Носик Н.Н. [5]. При чому найбільш важливим завданням, що визначене Бердар М. [4] вважатимемо «Створення умов для формування оптимального обсягу фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел».

Відповідно до даних табл. 1 такі завдання, як: «Підтримка фінансової стійкості й платоспроможності фірми протягом усього періоду функціонування, забезпечення високої ліквідності активів, підтримка належного рівня ділової активності» розглянуто лише Пойда-Носик Н.Н. [5], хоча, на нашу думку, вказані завдання включають індикатори фінансової безпеки та мають бути обов'язково враховані. Завдання, що стосуються ризиків фінансової безпеки запропоновано авторами: Бердар М. [4]: «Мінімізація фінансових ризиків фірми, ідентифікація ризиків і пов'язаних з ними потенційних небезпек і загроз», Малик О.В. [1, с. 168 - 169]: «забезпечення ефективного управління фінансовими ризиками підприємства», Чеберяко О.В. та Кривовяз М.А. [3]: «вчасне виявлення та ідентифікація ризиків фінансової безпеки та розробка заходів, щодо їх запобігання; нівелювання реальних внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства».

Узагальнюючи вищевикладене, до основних завдань механізму фінансової безпеки з урахуванням критерію фінансового ресурсозбереження можна віднести:

моніторинг рівня фінансової безпеки підприємства;

виявлення та ідентифікація ризиків, пов'язаних з ними небезпек та загроз, внутрішнього та зовнішнього середовища;

мінімізація та забезпечення ефективного управління фінансовими ризиками підприємства, розробка заходів щодо прогнозування та зменшення негативного впливу, пов'язаних із ними небезпек та загроз;

забезпечення ефективності управління фінансовими ресурсами, що спрямована на оптимізацію вхідних та вихідних грошових потоків, створення необхідних умов для здійснення розрахунків;

забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, підтримка ділової активності та ефективності діяльності підприємства;

моніторинг стану банків, а також справжніх та потенційних контрагентів з позиції надійності, прийняття рішення стосовно припинення співпраці з ненадійними постачальниками, покупцями, банками.

Список використаних джерел:

1. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2015. 263 с.
2. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 [Место защиты: Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный университет»]. Волгоград, 2007. URL: <http://pandia.ru/text/78/181/19009.php>
3. Чеберяко О.В., Кривовяз М.А. Структурні елементи системи забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. №10 URL: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4377/>
4. Бердар М. Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2011. 124/125 С. 73 – 76.
5. Пойда-Носик Н.Н. Використання системного підходу в управлінні фінансовою безпекою підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2011. Спецвипуск 33. Частина 3. С. 158 – 163.
6. Губарик О.М., Перехрест І.К. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства в умовах кризи. *Молодий вчений*. 2017. № 1. С. 572-575. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_1_138.

ПЕШКОВ А. М., аспірант

Науковий керівник - **ЛЕГА О. В.**, к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Торгівля являється однією з найбільш швидко розвиваючих форм господарювання, особливо це стосується роздрібною торгівлі. Розглядаючи роздрібну торгівлю як комерційну діяльність або діяльність в сфері обміну, слід зазначити, що вона також є важливим елементом системи руху товару і займаючи проміжне положення між соціальною і виробничою сферою, здійснює збут товарів і продуктів кінцевим споживачам [1].

Аналіз малих підприємств за видами діяльності в Україні (рис. 1) у 2010 та 2020 рр. показав, що основний вид діяльності - це торгівля, а також сфера послуг - ремонтні роботи автотранспорту та мотоциклів.

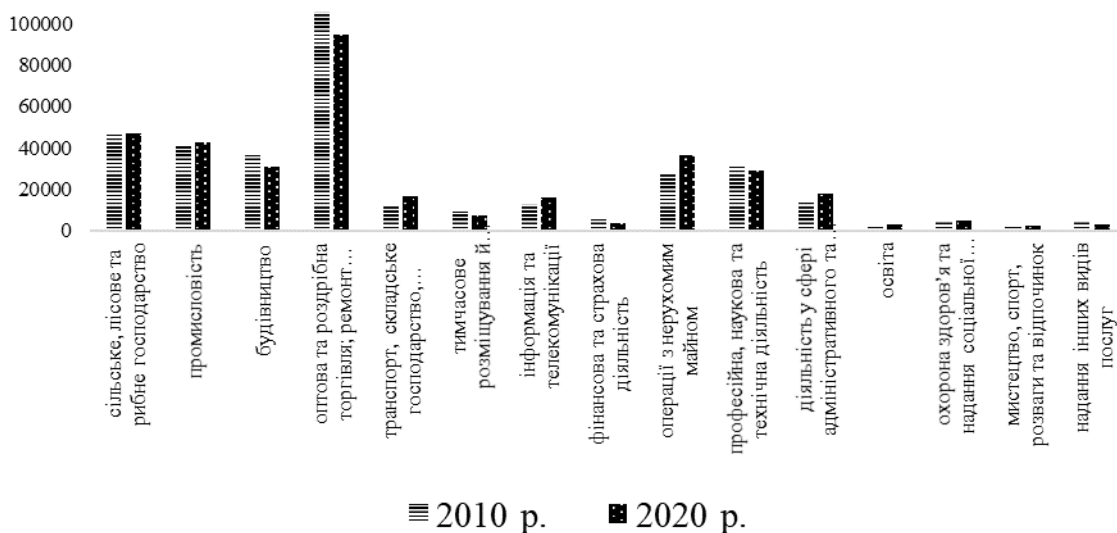


Рис. 1. Кількість діючих малих підприємств за видами економічної діяльності за 2010-2020 рр.*

*побудовано авторами на підставі [2]

Зокрема, частка таких підприємств у загальній кількості малих підприємств у 2010 році склала 29,6 %, у 2020 році – 26,7 %, при цьому їх кількість зменшилася у 2020 році проти 2010 року на 10,2 %. Ефективність діяльності малих підприємств у цій сфері характеризується позитивними тенденціями: частка малих підприємств, які отримали прибуток зросла, рівень рентабельності у 2020 році склав 0,5 % проти збитковості у 2010 році 6,8 %. На другому місці перебувають малі підприємства у сфері сільського, лісового та рибного господарства, при цьому їх кількість у 2020 році зросла проти 2010 року на 0,1 %.

Для будь-якого підприємства отримання фінансового результату означає визнання результатів його діяльності або отримання результатів від реалізації

виробленого на підприємстві продукту в формі продукції, робіт або послуг. Тоді кінцевим фінансовим результатом для підприємства буде виступати сальдо результату від реалізації і витрат, понесених ним для його отримання.

Узагальнимо фінрезультати до оподаткування вітчизняних підприємств за 2010 – 2020 рр. на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка фінансових результатів до оподаткування вітчизняних підприємств за 2010 – 2020 рр., тис. грн.*

*побудовано авторами на підставі [2]

Отже, за представлений період підприємства України отримали позитивний фінансовий результат до оподаткування у 2013, 2016 – 2020 рр. Тоді як негативна тенденція спостерігається у 2014 та 2015 рр. Досліджуючи частку підприємств, які отримали прибуток, у загальній частці підприємств України встановлено, що його отримали пререважна частина. Зокрема в середньому за 2013 – 2020 рр. такі підприємства склали 71,5 %, відповідно збиткові – 29,5 %. Доцільно зазначити, що найбільша частка підприємств з позитивним фінансовим результатом представлено у 2018 – 2019 рр., відповідно 74,3 % та 74 %.

У 2019 році підприємства Полтавської області отримали позитивний фінансовий результат – 21 млрд 920 млн 179,3 тис. грн, при цьому частка підприємств з позитивним фінансовим результатом до оподаткування становить 75,7 %. В розрізі регіонів, найбільші фінансові результати до оподаткування отримано підприємствами м. Полтави та Горішніх Плавнів, найменша сума – підприємства Гадяцького району.

Діяльність торговельних підприємств характеризується позитивними фінансовими результатами протягом досліджуваного періоду, хоча і невеликими в порівнянні з іншими видами діяльності. При цьому частка підприємств, які отримали позитивний фінансовий результат у сфері оптової торгівлі продуктами харчування склали за 2010 – 2020 рр. в середньому 70 %, відповідно негативний фінансовий результат отримано 30 % торговельних підприємств.

На рис. 3 представлено динаміку чистого прибутку (збитку) за 2013 – 2020 рр.



Рис. 3. Динаміка чистого прибутку (збитку) від діяльності вітчизняних підприємств за 2010 – 2020 рр., тис. грн.

*побудовано авторами на підставі [2]

Отже, за представлений період українські суб'єкти господарювання отримали чистий прибуток у 2016 – 2020 рр. Тоді як негативна тенденція спостерігається у 2013 - 2015 рр. Досліджуючи частку підприємств, які отримали чистий прибуток, у загальній частині вітчизняних підприємств можна зробити висновок, що його отримали переважаюча кількість. Зокрема в середньому за 2013 – 2020 рр. питома вага таких підприємства склала 71 %, відповідно збиток отримано 29 % вітчизняних підприємств. Доцільно зазначити, що динаміка суми чистого прибутку діяльності підприємств має позитивну тенденцію, найбільша частка підприємств з чистий прибутком у 2018 – 2019 рр. – 73,9 % та 73,6 %.

213

Діяльність торговельних підприємств є прибутковою протягом останніх років, зокрема у 2017 році сума чистого прибутку склала 1774792,8 тис. грн, у 2018 р. – 8873919,4 тис. грн, у 2019 13168575,5 тис. грн, у 2020 р. 2063145,7 тис. грн.

Ефективність господарської діяльності виражається економічною категорією рентабельності. Рентабельність в загальному вигляді виступає як прибутковість, прибутковість (табл. 1, рис. 4).

Таблиця 1

Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності вітчизняних підприємств за 2019 – 2021 рр. (інформація за серпень – вересень), %*

Галузі	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	Значення	місце в ранжиру-ваному ряді	Значення	місце в ранжиру-ваному ряді	Значення	місце в ранжиру-ваному ряді
Усього	8,4	х	-2,7	х	11,8	х
сільське, лісове та рибне господарство	-0,9	15	-1,6	8	3,8	9
промисловість	6,6	8	-2,6	9	12,8	5
будівництво	3,7	12	1,1	5	-0,2	13
оптова та роздрібна торгівля;	20,4	2	1,2	4	16,3	4

Галузі	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	Значення	місце в ранжируваному ряді	Значення	місце в ранжируваному ряді	Значення	місце в ранжируваному ряді
ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів						
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,5	13	-6,2	10	2,7	10
тимчасове розміщення й організація харчування	19,7	3	-19,3	14	37,3	1
інформація та телекомунікації	18,6	5	8,2	2	18,4	3
фінансова та страхова діяльність	11,5	7	12,2	1	8,9	7
операції з нерухомим майном	37,3	1	-19,2	13	25,9	2
професійна, наукова та технічна діяльність	14,4	6	-12,9	11	10,8	6
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	6,2	9	-0,4	7	8,1	8
освіта	-0,7	14	-12,9	12	-1,9	14
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5,1	11	4,8	3	0,9	11
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	5,2	10	-40,9	15	-37,4	15
надання інших видів послуг	13,5	6	-0,4	6	0,9	12

*розраховано авторами на підставі [2]

Проведене дослідження дало змогу зробити наступні висновки: діяльність підприємств України у 2019 році підприємства є рентабельним. Зокрема, загальна рентабельність склала 8,4 %. 2020 рік характеризується збитковістю, що пов'язано з карантинними обмеженнями, введенням локдаунів, помаранчевих та червоних зон. З 2021 року ситуація почала налагоджуватися, оскільки підприємства адаптувалися до «ковідних» обмежень та адаптивного карантину; у 2019 році найбільш прибутковими є підприємства, які здійснювали операції з нерухомістю (37,3 %), торгівлі та ремонту авто (20,4 %) та заклади харчування (19,7 %). COVID-2019 вплинув на рентабельність підприємств, оскільки у 2020 році найбільш рентабельними є підприємства фінансової та страхової діяльності (12,2 %), підприємства у сфері інформації та комунікації (8,2 %), охорони здоров'я (4,8 %).

У 2021 році ситуація покращилася для закладів харчування (37,3 %), підприємств з операціями нерухомості (25,9 %); протягом 2020-2021 рр. збитковими залишаються підприємства галузей мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (відповідно -40,9 % та -37,4 %) та освіти (відповідно -12,9 %, -1,9 %).

Зауважимо, що діяльність торговельних підприємств характеризується рентабельністю, у 2019 році за показниками рентабельності вони перебували на

2 місці, у 2020-2021 рр. на місці.



Рис. 4. Рентабельність усієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2010-2020 рр., %

*розраховано авторами на підставі [2]

Отже, роздрібна торгівля – це галузь, що розвивається та має великі перспективи для майбутнього зростання. Згідно проведеного аналізу встановлено, що частка оптової та роздрібною торгівлі (з урахуванням ремонту автотранспорту та мотоциклів) в валовому внутрішньому продукті постійно зростає. Загалом товарооборот в країні постійно збільшується та має позитивну динаміку розвитку, незважаючи на зменшення кількості суб’єктів господарювання, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею, а також ремонтом автотранспортних засобів та мотоциклів.

Список використаних джерел:

1. Петренко, В., Карнаушенко, А. Активізація розвитку торговельної галузі України. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. № 1. С. 139-147. URL: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/18> (дата звернення 04.10.2022).
2. Державна статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 04.10.2022).

ПОГОРСЛОВА Т.О., доцент кафедри економіки бізнесу
і міжнародних економічних відносин,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків

ОГЛЯД МЕТОДІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Після проведення усіх етапів діагностики кризи на підприємстві, визначення причин її виникнення, визначення наявних ресурсів для боротьби з нею, визначення масштабу кризи необхідно розробити стратегічні та короткострокові плани по виходу з кризи.

В літературі можна знайти різноманітні методичні та методологічні положення, стосовно вибору стратегії антикризового менеджменту.

Існує три можливих методи управління підприємством, яке потрапило в кризове становище: активне антикризове управління, реактивне антикризове управління, інтерактивне антикризове управління.

Активне антикризове управління характеризується початковою реакцією на радикальні заходи, коли підприємство ще не готове до незвичних критичних загроз. В цей час, замість того, щоб застосовувати послідовний ряд належних заходів, підприємство аналізує показники своєї діяльності, обирає і здійснює контрзаходи, які здаються оптимальними на той час. Ці заходи мають короткостроковий характер. Коли їх низька результативність стає очевидною, підприємство рішуче переходить до довгострокових заходів антикризового менеджменту.

Реактивне антикризове управління характеризується припущенням, що будь які ускладнення можна здолати звичайними, хоча б і критичними оперативними контр-діями. Така реакція передбачає послідовне застосування певних заходів, починаючи з тих, які в минулому були ефективними.

Передові підприємства, що вдало функціонують в умовах сучасного ринку, все більше дотримуються інтерактивного типу управління. Згідно такого типу управління, використовують прогнозування показників діяльності на майбутнє, яке постійно доповнюється вивченням зовнішнього середовища з метою виявлення можливих змін. Зазвичай, під час такого типу управління, використовують як стратегічні так і тактичні плани, базовані на показниках попереднього аналізу діяльності підприємства.

Розглянемо класичні методи антикризового менеджменту, які використовуються як і в Україні, так і закордоном.

Для великої кількості підприємств, які потрапили у кризове становище, перший та найбільш сприятливий метод, який може допомогти - це санація. В цьому методі об'єднуються: фінансово-економічні, виробничо-технічні, організаційні та соціальні заходи, що спрямовані на скоріше поліпшення фінансових показників діяльності підприємства. До заходів, які називаються санаційними, можна віднести наступні: оренда та розпродаж основних засобів, які не використовує підприємство, консервацію основних засобів з метою їх

подальшого збереження, заміну більшої частини короткострокових боргових зобов'язань на довгострокові, продаж об'єктів соціального характеру, що належать підприємству, у державне користування.

Як відомо, санація носить більш тимчасовий характер та результати від неї короткочасні. Це трапляється тому, що процедура санації не закріплена значними змінами у структурі діяльності підприємства. Одна з головних ролей санації - це саме оздоровлення підприємства, надання йому більш стабільного фінансового стану перед майбутніми структурними змінами та докорінним реформуванням. Тому, така методика як санація та якість її проведення є дуже важливим складником у подальшій боротьбі з кризою.

Ще один метод “невідкладної” допомоги, за допомогою якого існує можливість швидко покращити показники діяльності підприємства, це даунсайзинг. Суть методу у зменшенні виробничих потужностей та чисельності виробничого та управлінського персоналу підприємства відповідно до реальних потреб підприємства, його фінансових та економічних можливостей та ринкового попиту. Цей метод дуже часто використовується у нашій країні. Саме через нього ми часто чуємо про «скорочення» на підприємстві, припинення випуску певного виду продукції або взагалі закриття цілих ліній та відділів на виробництві. Цей метод призводить до помітного зменшення постійних витрат, падіння собівартості продукції. Але, він має негативні психологічні та маркетингові наслідки. Наприклад, припинення випуску певного виду продукції може звільнити нішу для конкурента. Або скорочення певної частки персоналу зробить працівників незадоволеними, і вони можуть розповсюджувати чутки про погане ставлення до персоналу на підприємстві. Але, у кожного з перерахованих методів є як позитивні моменти так і негативні наслідки, та щоб зберегти підприємство доводиться ризикувати.

Наступні методи спрямовані саме на покращення якісних характеристик діяльності підприємства.

Один з таких методів, який дуже часто використовують західні підприємства, це злиття та диверсифікація.

Злиття підприємств використовується як метод скорочення витрат виробництва за рахунок зменшення накладних витрат на утримання численного апарата управління. Крім того, зменшуються зусилля на освоєння нових ринків у процесі конкурентної боротьби. Проте злиття підприємств часто призводить до порушень антимонопольного законодавства.

Щодо процесів диверсифікації – це розширення сфери діяльності підприємства, тобто випуск нової продукції, створення принципово нових товарів або послуг, інтеграція нової технології у виробництво.

На початку 90-х рр. виник та незабаром отримав велику популярність метод, який має назву реінжиніринг. Суть цього методу у перепроєктуванні бізнес-процесів на підприємстві. Це відбувається за рахунок скорочення зайвих витрат часу, персоналу та ресурсів, скорочення складності бізнес-процесів та зменшення їх кількості на підприємстві. За допомогою реінжинірингу можна досягти значного підвищення показників ефективності діяльності підприємства, таких як відношення обсягу виробленої продукції до її собівартості,

продуктивність праці, фондівіддача, рентабельність.

Один з самих важких у використанні методів - це реструктуризація підприємств. Незважаючи на те, що цей метод є не простим у впровадженні, він набув значного розповсюдження. Суть цього методу полягає у корінних змінах на підприємстві. До них можна віднести: зміни в організаційній структурі, зміна системи управління підприємством, зміни в розподілі капіталу, повна зміна керуючого та виробничого персоналу. Самі такі зміни використовуються, коли не має можливості знайти корінь проблеми, коли існуючі на підприємстві системи не поряються із своїми завданнями, коли підрозділи, що відстають тягнуть за собою здорові. Реструктуризація дає можливість покращити та оздоровити стан підприємства, через те що усі старі чинники, які негативно впливали на його діяльність, зникли, а замість них з'явилися нові, більш ефективні.

Всі розглянуті методи діляться на дві групи. Класифікація залежить від часу, який потрібен на впровадження цих методів, та показників, на які ці методи впливають.

Перша група – тактичні методи. До цих методів відносяться санація, даунсайзинг та банкрутство. Використання цих методів спрямовано на швидке покращення фінансових показників підприємства, але зазвичай є недостатнім, тому що носить короткостроковий характер та не впливає на корінь проблеми, через яку виникла криза.

Друга група - це стратегічні методи. Такі методи спрямовані на довгий термін, тому підприємство не одразу відчуває їх впровадження, проте їх використання впливає на корінь кризи, змінює структуру підприємства, тактику ведення бізнесу, впливає на якісні показники діяльності підприємства, такі, як конкурентоспроможність, інноваційність, інвестиційна привабливість, орієнтованість на клієнта.

Список використаних джерел:

1. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. К. : МАУП, 2010. 256 с.
2. Докуніна К.І. Антикризове управління підприємством: сутність поняття та функції. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 36. С.113–116.
3. Погорелова Т. О. Оцінка ефективності менеджменту підприємства. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки = Bulletin of the National Technical University "KhPI". Economic sciences* : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 1 (3). С. 79-83.

ПОПОВ О. В., аспірант

Науковий керівник - **ПРИЙДАК Т. Б.**, к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Податкове законодавство впливає на діяльність бізнесу, а від його стабільності і прозорості залежить стратегія планування підприємницької діяльності.

Податкова політика повинна бути спрямована на забезпечення податкового планування на підприємстві та ведення податкового обліку. В основі податкової політики повинен лежати налагоджений податковий облік. Враховуючи те, що правильність його ведення та своєчасне відображення податкових операцій у податковій звітності є однією з основних умов ефективної діяльності підприємств, облікове забезпечення звітності про податки і податкові платежі є надзвичайно важливим [1].

Слід зазначити, що бухгалтерський та податковий облік мають різні цілі. Бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства. Згідно ст. 1, Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. за №996-ХІV, зі змінами та доповненнями, бухгалтерський облік - це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Податковий облік підприємства виконує фіскальні і регулятивні функції та визначає податкові зобов'язання перед бюджетом.

Система бухгалтерського фінансового обліку фіксує факти й дані про здійснені господарські операції, так і облік у системі оподаткування для визначення об'єктів і бази оподаткування використовує практично одні й ті самі дані за властивими їй вимогами, критеріями, ознаками, підставами. Обидві системи обліку оперують переважно майже одними й тими ж первинними документами, обліковими реєстрами і бухгалтерськими записами (рис. 1), що є надзвичайно важливим для облікового забезпечення процесу складання звітності про загальнодержавні й місцеві податки і збори [2].

Податковий облік можна характеризувати у двох площинах: як комплекс встановлених податковим законодавством заходів, здійснюваних податковими органами з метою реєстрації всіх платників податків (податкових агентів) в податкових органах та акумулювання даних про платників податків в єдиному державному реєстрі, та як систему узагальнення інформації для визначення податкової бази за окремими видами податкових платежів з метою складання податкової звітності [3].

Мета податкового обліку полягає у забезпеченні повної та достовірної інформації про господарські операції у частині об'єктів оподаткування для складання податкової звітності та своєчасної сплати податків та зборів. Згідно ПКУ об'єктами оподаткування є майно, товари, дохід (прибуток) або його

частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством.



Рис. 1. Загальна схема зв'язку податкового та фінансового обліку*

*узагальнено на підставі [2, 3]

Одним з основних об'єктів фінансового і податкового обліку є саме податкові розрахунки, а завданнями: формування інформаційної бази для визначення об'єкта та бази оподаткування, правильність розрахунку, нарахування, дотримання термінів подання податкової звітності, сплати податків, відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Зазначені вище міркування дозволяють визначити структуру предмету податкового обліку, яка включає дві групи облікових об'єктів: облікові об'єкти, що визначаються правилами податкового законодавства, які не відображаються в фінансовому обліку; Облікові об'єкти, що формуються в системі фінансового обліку [4].

На нашу думку, все ж існує зв'язок податкового обліку з фінансовим. Зокрема: один об'єкт обліку - господарська діяльність, господарські операції; первинні документи фінансового обліку (за деяким виключенням (податкові накладні)); надання повної і достовірної інформації; забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів для контролю за правильністю нарахування, повнотою та вчасністю перерахування податків, зборів (обов'язкових платежів); складання звітності.

Для формування податкової політики підприємства необхідно:

1. Вдосконалити чинну **облікову політику** підприємства з метою оподаткування та бухгалтерського обліку. Зокрема, включити до Наказу (розпорядження, положення, постанови, рішення) про облікову політику окремий розділ «Організація податкового обліку», де доцільно висвітлити такі питання: розробити внутрішні стандарти податкового обліку, які повинні деталізувати кожен пункт облікової політики за видами податкових платежів; розробити і затвердити перелік документів, які будуть використовуватися для

бухгалтерського та податкового обліку згідно з податковим законодавством; встановити графік документообігу з відображення первинних документів, облікових реєстрів і податкової звітності, описати рух первинних документів і облікових реєстрів для складання податкової звітності; визначити рахунки і субрахунки для кожного виду податкових платежів та вказати методику ведення аналітичного податкового обліку згідно з бухгалтерським; встановити механізм визначення нарахування зобов'язань до бюджету за кожним окремим податком відповідно до Податкового кодексу України [5, 6].

2. Впровадження податкового планування. Найбільший ефект може бути досягнуто в випадку впровадження податкового планування на стадії реєстрації підприємства, оскільки взяття на податковий облік - один з обов'язкових елементів державної реєстрації підприємств. Ефективна система податкового планування формує певну послідовність дій, алгоритм, спрямований на оптимізацію роботи підприємств з врахуванням особливостей та стратегій. До основних напрямів податкового планування та, водночас, зниження податкового навантаження сучасних господарюючих суб'єктів доцільно віднести: вибір оптимального режиму оподаткування відповідно до особливостей капіталу, сфери діяльності, чисельності працівників, суми доходів, прибутку; виявлення та використання всіх можливих для підприємства податкових пільг, перелік яких визначається Податковим кодексом України; контроль своєчасності та дотримання термінів подання податкової звітності та сплати податків.

Список використаних джерел:

1. Кузьменко Г.І. Організація податкової політики підприємства відповідно до вимог чинного законодавства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2011. Вип. 20, ч. I. С. 337-342.
2. Облік і звітність підприємств у системі оподаткування : навч. посіб. / Бондар М. І., Ловінська Л. Г., Лисенко Н. М. та ін. ; за заг. ред. Бондар М. І., Лисенко Н. М. 2-ге вид., пер. і доп. К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2014. 585 с.
3. Лега О.В., Яловега Л.В. Прийдак Т.Б. Інформаційне забезпечення податкового обліку. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 17-19 березня 2021 р. Ч. 1. Львів: ЛНАУ, 2021. С. 387 – 390. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10903/1/Лега_Яловега_Прийдак.pdf (дата звернення 14.10.2022).
4. Малишкін О. І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: навч.-практ. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2013. 376 с.
5. Новосельська Л.І. Інформаційні моделі податкового обліку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.11 С. 353 – 358.
- 6 Пальчук О.В. Податковий облік: проблеми та перспективи. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2565/1/28.pdf> (дата звернення 14.10.2022).

СЕРБІНЕНКО І.Ю., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ДОРОШЕНКО Г.О.**, д.е.н, професор,
 завідувач кафедри економіки та менеджменту,
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, м.Харків

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМАНД ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Інноваційні проєкти реалізуються у кожній організації, що намагається розвиватися. Будь-який проєкт, як спосіб доведення ідеї до її логічного завершення, реалізується за допомогою стандартних складових менеджменту (планування, забезпечення, комунікація, контроль). Не зважаючи на це проєкт – це унікальний для організації набір робіт, що різняться часом та умовами реалізації, ресурсами, оточенням та іншими характеристиками. Успішна реалізація інноваційних проєктів може змінити стратегію підприємства і перетворити його на ЕРС-підприємства (engineering, procurement, construction).

Зазвичай, будь-який проєкт починається з аналізу вимог до кінцевого результату, формування бачення (проекування), створення робочого зразка та його випробування, коригування за необхідністю. Але для мінімізації витрат і ризиків до розробки значущих інноваційних проєктів повинні залучатися працівники інших підрозділів, особливо маркетологи. Крім того, велике значення в управлінні інноваційними проєктами відводиться вищому керівництву і налагодженим комунікаціям [1]. Відповідно до стандартів ISO 21500 прийнято виділяти наступні етапи управління інноваційним проєктом:

- управління інтеграцією проєкта;
- управління строками проєкту;
- управління вартістю проєкту;
- управління якістю проєкту;
- управління людськими ресурсами;
- управління комунікаціями проєкту;
- управління закупками;
- управління зацікавленими сторонами проєкту[2].

Зазвичай, система управління інноваційними проєктами будується виходячи із загальних стандартів, що розроблені Всесвітньою асоціацією з управління проєктами - Project Management Institute, що дозволяє відстежувати і оцінювати кожний етап реалізації інноваційного проєкту чи портфелю проєктів. Все підкреслює значення правильно сформованої команди для розробки та реалізації проєкту.

На сьогоднішній день розроблено та описано значну кількість математичних моделей функціонування команд: моделі рольової поведінки (формування команд, розподіл робіт та ролей усередині команди); моделі, в основі яких – принципи теорії ігор; імітаційні моделі (імітують поведінку команди у часі); рефлексивні моделі (описують взаємодії всередині команди з урахуванням теорії рефлексивних ігор) та інші. Проте чисто математичний підхід ускладнює розуміння моделі та її практичне застосування.

На практиці проста сукупність працівників підприємства із заздалегідь визначеними ролями та функціями не може підподати під поняття формування «ефективна команда». Існує декілька найбільш відомих підходів до трактування цього поняття: підхід заснований на можливості досягнення поставленої мети та групових інтересів паралельно з індивідуальними; підхід заснований на «відмові від дисфункціональності» (відсутність довіри, страх конфліктів, відсутність зобов'язань, уникнення відповідальності, неухвага до результатів); факторний підхід (7Т) : Task (загальна мета), Thrust (опора) , Trust (довіра), Talent (здібності), Teaming (уміння працювати в команді), Team leader fit (підхід лідера), Team Support from the organization (підтримка з боку організації))

Узагальнюючи інформацію, можна сказати, що під ефективністю команди вченими розуміється або певна здатність групи, або рівень її розвитку, або стан або результат впливу. Дослідження показують, що найефективніші команди можуть бути складені керівником тільки на основі комбінації індивідуальних та колективних характеристик [3]. Американські вчені, які багато років вивчають питання командоутворення, пропонують розрізнити 3 групи моделей формування команд [4]:

1. Традиційні моделі прагнуть оптимізувати відповідність між індивідуальними знаннями, вміннями, навичками і посадами (ролями у команді), тобто кожній ролі визначаються ключові компетенції і підбирається учасник, що максимально підходить до цієї ролі. Однак дослідники помітили мінуси цього підходу і запропонували використовувати крім індивідуальних компетенцій ще й колективні (командні компетенції). Ефективність команди у таких моделях безпосередньо залежить від відповідності компетенцій учасників займаним посадам (ролям). Такі традиційні моделі називають моделями індивідуальної позиції.

2. Моделі вираженої позиції. Дослідники у межах цього підходу висунули гіпотезу, що продуктивність (ефективність) команди різною мірою залежить від індивідуальних характеристик учасників. Вводяться такі параметри, як компетенція найсильнішого та найслабшого учасника команди. Рівень компетенцій учасника, що займає більш важливу командну роль, більшою мірою корелюватиме з ефективністю команди, ніж рівень компетенцій учасника, що займає менш важливу роль. У моделях цього роду виникає проблема вибіркової оцінки ролей і компетенцій, що тягне у себе ризик спотворення показників.

3. Індексні моделі (розрахунок профілю команди). Цей підхід має на увазі розподіл необхідних компетенцій у команді (незалежно від ролі учасника у команді), формування команди зі складним розрахунковим профілем (комбінація балів за низкою критеріїв). Тобто певні характеристики має мати команда загалом, а чи не кожен учасник чи займана ним роль.

Кожна група моделей внесла істотний внесок у розвиток теорії командного управління, причому 3 вищеописані підходи не є взаємовиключними та їх базові принципи можуть бути покладені в основу єдиного комплексного підходу, для розробки унікальної індивідуальної моделі побудови команди для

реалізації інноваційного проекту.

Особа, що приймає рішення, повинна розглянути всі можливі комбінації потенційних членів команди, одночасно зваживши індивідуальну готовність кандидатів прийняти певну роль, а також оцінивши сумісність потенційних учасників як членів команди, пропрацювати узгодженість індивідуальних та командних цілей з цілями компанії-роботодавця. Зрозуміло, що цілі компанії та цілі співробітників часто не збігаються. У ході реалізації проекту, раніше не пов'язаних між собою співробітників об'єднують у робочу групу, маючи на увазі, що вони почнуть працювати як єдине ціле і за рахунок ефекту синергії досягнуть більш високих показників ефективності. Проте кожен учасник команди має на меті власні: кар'єрне зростання, виконання наказу керівництва, розвиток навичок, отримання матеріальної вигоди, зміну роду діяльності тощо. У команди, як сукупності учасників, з'являються нові цілі: зовнішні та внутрішні. Внутрішні цілі обумовлені переважно індивідуальними мотивами учасників, тоді як зовнішні цілі частіше диктуються цілями самого проекту, і навіть стратегією розвитку компанії. Насправді нерідко виникають ситуації, у яких зовнішні та внутрішні цілі учасників вступають у протиріччя. Протиріччя це більше лежить у психологічному плані, тому часто ігнорується керівниками. В силу цього сукупність окремих «зірок» може не стати «зірковою» командною, і ефективність команди виявиться нижчою за суму ефективностей окремих учасників.

224

Сучасному керівнику не можна ігнорувати психологічні аспекти роботи команди, тому що конфлікти, що лежать у цій площині, часто призводять до істотного зниження продуктивності роботи. Для ефективної роботи команди індивідуальні, командні та організаційні цілі мають бути узгоджені.

Список використаних джерел:

1. Дорошенко Г. О. R&d-проекти як спосіб провадження інноваційної діяльності на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 6. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6382>
2. Международный Стандарт по Управлению Проектами ISO 21500:2012- [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://bpk.by/news/novy-i-standart-iso-na-upravlenie-proektami>
3. Devine, D.J. Do smarter teams do better - A meta-analysis of cognitive ability and team performance. *Small Group Research*. 2001. V.32. P. 507–532.
4. Tannenbaum, S.I. Forming Effective Teams: Testing The Team Composition System (TCS). Algorithms and Decision Aid. The Group for Organizational Effectiveness. New York: US Army Research 211 Institute, 2015. Режим доступу: https://www.academia.edu/26195485/Forming_Effective_Teams_Testing_the_Team_Composition_System_TCS_Algorithms_and_Decision_Aid

СЕРДЮКОВА Є.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КОРНЄВА Н.О.**, к.е.н, доцент
*Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського,
 м. Миколаїв*

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Правові аспекти формування власного капіталу мають ієрархічну структуру, котра представлена трьома основними рівнями: міжнародний, національний рівень та рівень підприємства. Згідно із чинним законодавством на національному рівні, товариство із обмеженою відповідальністю представляє собою господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів. Окрім цього, товариство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном, проте не відповідає за зобов'язаннями своїх учасників[1].

До 2018 року утворення, діяльність та формування статутного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю регламентувалося Законом України «Про господарські товариства», у якому було прописано, що максимальна кількість учасників товариства з обмеженою відповідальністю дорівнює сто осіб, статут товариства мав містити перелік учасників товариства та розміри їх часток, а внесення часток до статутного капіталу мало відбуватися впродовж року з першого дня реєстрації товариства (ці пункти згодом будуть скасовні наступними змінами в законодавстві) [2].

З 6 лютого 2018 року почав діяти Закон України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю", який замінив собою частину положень Цивільного кодексу України щодо діяльності товариств з обмеженою і додатковою відповідальністю (підрозділ 4 § 1 глави 8 "4. Товариство з обмеженою відповідальністю" виключено на підставі Закону № 2275-VIII від 06.02.2018) та Закону України "Про господарські товариства", який у свою чергу втратив чинність у частині, що стосується товариств з обмеженою відповідальністю та товариств з додатковою відповідальністю на підставі Закону № 2275-VIII від 06.02.2018 [2,4].

На даний час правовий статус Товариств з обмеженою відповідальністю в Україні регламентується наступними правочинами: Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України, Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», а також законодавчими актами України, які визначають особливості утворення, формування власного капіталу та функціонування товариств з обмеженою відповідальністю в різних галузях народного господарства (сільське господарство, промисловість, торгівля та ін.)

Відповідно до Закону України № 2275-VIII «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» відомості щодо формування статутного капіталу містяться у главі III, що включає в себе статті 12-27 даного закону.

Згідно зі статтею 12:

1. Розмір статутного капіталу товариства складається з номінальної вартості часток його учасників, виражених у національній валюті України.

2. Розмір частки учасника товариства у статутному капіталі товариства може додатково визначатися у відсотках. Розмір частки учасника товариства у відсотках повинен відповідати співвідношенню номінальної вартості його частки та статутного капіталу товариства [3].

У статті 13 цього ж закону вказано, що:

1. Вкладом учасника товариства можуть бути гроші, цінні папери, інше майно, якщо інше не встановлено законом.

2. Товариство не може надавати позику для оплати вкладу учасника або поруку за позиками, кредитами, наданими третьою особою для оплати його вкладу [3].

Окрім вищесказаного, слід відмітити, що строк, за який кожен учасник товариства з обмеженою відповідальністю має повністю внести свій вклад до статутного капіталу, що раніше становив рік, зараз дорівнює шести місяцям від початку державної реєстрації товариства, при чому вартість вкладу кожного учасника товариства повинна бути не менше номінальної вартості його частки. При цьому, учаснику, який прострочив внесення вкладу чи його частини, виконавчий орган товариства має надіслати письмове попередження про прострочення та попередити про тридцятиденний строк, у який учасник має внести свою «заборговану» частку [2,3].

226

Збільшення статутного капіталу можливе за рахунок нерозподіленого прибутку товариства або за рахунок додаткових вкладів, які можуть вноситися у негрошовій формі. У разі зменшення номінальної вартості часток усіх учасників товариства співвідношення номінальної вартості їхніх часток повинно зберігатися незмінним. Після прийняття рішення про зменшення статутного капіталу товариства його виконавчий орган протягом 10 днів має письмово повідомити кожного кредитора, вимоги якого до товариства не забезпечені заставою, гарантією чи порукою, про таке рішення [2,3].

Якщо порівнювати законодавче регулювання щодо створення та зміни статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю у чинному законі та у частині закону «Про господарські товариства», що втратила чинність то ми побачимо деяке послаблення, наприклад, скасування визначення в статуті часток учасників товариства, призначення строку погашення заборгованості, визначення більшої кількості шляхів для збільшення або зменшення

Таким чином, кожне підприємство формує та використовує власний капітал під час заснування підприємства це здійснюється у вигляді формування статутного капіталу, а у процесі безпосередньої господарської діяльності – для визначення фінансового результату, розподілу прибутку, формування резервного та додаткового капіталу. На основі аналізу законодавчих змін, що відбулися внаслідок впровадження Закон України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю" можна зробити висновок, що чинне законодавство є недосконалим. Це зумовлює несприятливе підґрунтя для

здійснення організаційного забезпечення обліку власного капіталу, мінімізує здатність відслідковування законності формування статутного капіталу, перерозподілу прибутку та його використання в господарсько-фінансовій діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/ed20230101#Text>.
2. Про господарські товариства Закон України № 1576-XII від 19 вересня 1991 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#n410>.
3. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю Закон України від 6 лютого 2018 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#n70>
4. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

СИРОТЮК Г. В., к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки,
Львівський національний університет природокористування, м. Львів

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Важливою умовою зростання економіки та конкурентоспроможності є перехід до цифрової трансформації, яка на думку науковців [1] є ініційованим керівництвом процес радикального вдосконалення всіх бізнес-процесів підприємства на основі пошуку цифрових технологій на ринку або ж їх розроблення та подальшого введення й використання бізнесу. В багатьох країнах світу розробки цифрових технологій на державному і корпоративному рівнях активно впроваджують в державних програмах та стратегіях бізнесу.

Україна належить до країн зі значним потенціалом розвитку цифрових технологій, так як окремі технології є більш удосконаленими, ніж їх закордонні аналоги або є зразком для наслідування у країнах світу. Поява потужних цифрових технологій, цифрових інфраструктур та цифрових платформ суттєво змінила інновації та підприємництво України.

Поділяємо погляди Вільямса Л., який зауважує, що попри галопуючий розвиток цифрової економіки у різних галузях та сферах, наразі існують значні відмінності у оцінюванні рівня цифровізації економіки [2].

Важливу роль в цифровізації підприємства відіграють такі цифрові технології як:

1. Customer Relationship Management (CRM) – програмне забезпечення для організації та автоматизації роботи з замовниками, яке дозволяє не тільки автоматизувати процеси роботи з клієнтами, а й аналізувати та сегментувати клієнтську базу, проводити аналіз продажів на кожному етапі, оцінювати ефективність маркетингових заходів;

2. Enterprise Resource Planning (ERP) – програмне забезпечення, що спрямоване управління ресурсами компанії (фінансовими, трудовими та виробничими);

3. Business Process Management (BPM) – концепція процесного управління організацією, яка розглядає бізнес-процеси як особливі ресурси підприємства, що безперервно адаптуються до постійних змін.

Головними індикаторами оцінювання розвитку цифрової економіки у багатьох країнах є низка глобальних індексів. Важливо визначити позиції України у глобальних індексах цифрової економіки, що є визначним індикатором розвитку процесів діджиталізації в країні. Аналіз позицій України у глобалізованому цифровому світі сприятиме активізації внутрішньої політики цифрових змін.

Оцінити стан розвитку цифрової економіки країни можна завдяки формування рейтингів індексів цифровізації, а саме:

1. індекс цифрової економіки та суспільства (Digital Economy and Society Index - DESI);

2. індекс цифрової еволюції (Digital Evolution Index - DEI);

3. глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index - GII);
4. індекс світової цифрової конкурентоспроможності (IMD World Digital Competiveness Index – WDCI).
5. глобальний індекс підключення (Global Connectivity Index – GCI);
6. індекс прийняття цифровізації (Digital Adoption Index - DAI);
7. індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index - IDI);
8. індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index - NRI);
9. індекс цифровізації економіки (Boston Consulting Group – e-Intensity).

Більш детально проаналізуємо декілька із зазначених індексів, в яких представлена Україна. Дослідження місця України у рейтингу Глобального інноваційного індексу (рис. 1) дозволило виявити низку проблемних аспектів, що перешкоджають країні займати високі місця, незважаючи на значні успіхи у діджиталізації електронного врядування та оцифруванні бізнесу.

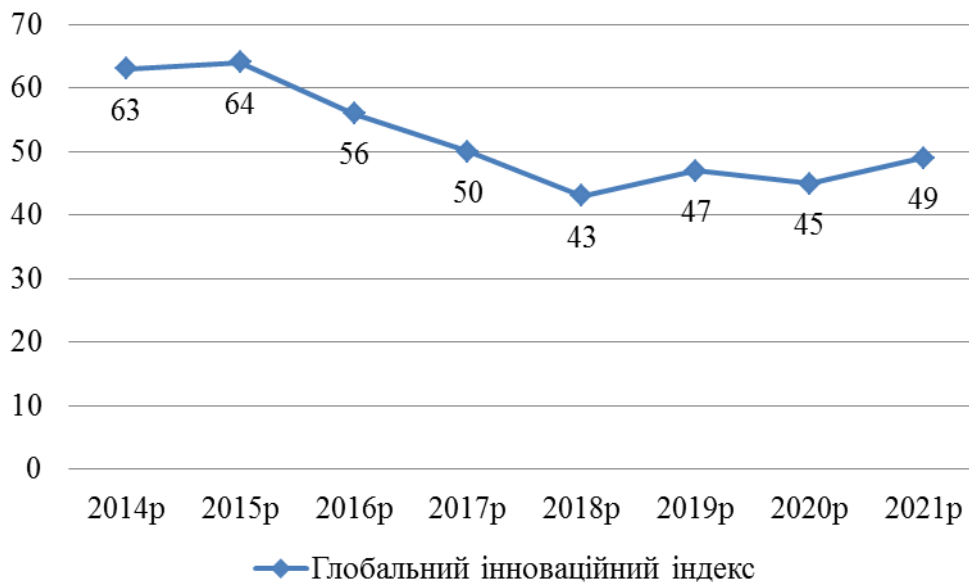


Рисунок 1. Рейтинг України у Глобальному інноваційному індексі*

*Побудовано автором за даними [3].

Ефективність процесів діджиталізації можна оцінити проаналізувавши індекс світової цифрової конкурентоспроможності (WDCI). Даний показник визначається на основі порівняльної оцінки трьох системних чинників [4]:

1. знання, які необхідні для створення, розуміння та використання цифрових технологій;
2. відкритість майбутньому, де порівнюються показники адаптаційної здатності бізнесу та управління, гнучкість цифрового бізнесу та рівень ІТ-інтеграції;
3. технологічне середовище, до якого відносять регуляторне середовище, капітал і його прибутковість в сфері цифрових технологій, рівень технологічної готовності країни до діджиталізації.

Причинами низьких показників України у даних рейтингах є: економічна та політична нестабільність; військові дії; недостатність фінансових ресурсів у інноваторів для створення та впровадження розробок; низький рівень

впровадження нововведень; слабкий захист прав інтелектуальної власності; відсутність комунікації між усіма учасниками інноваційного процесу; наявність суттєвої зовнішньої трудової міграції; недостатня кількість інституцій; недостатня підтримка держави; низький рівень технологій тощо.

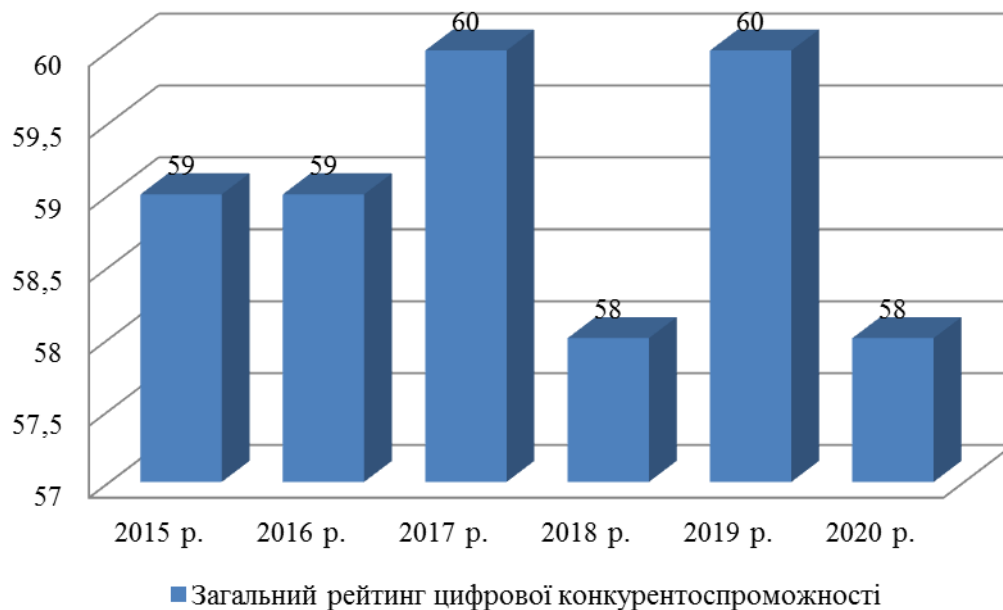


Рисунок 2. Динаміка позиції України у рейтингу цифрової конкурентоспроможності

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Отже, перехід до цифрової економіки, а також цифрова трансформація бізнесу і управлінських процесів є важливою особливістю сучасної економічної глобалізації та має вагомий вплив на конкурентоспроможність підприємств.

Список використаних джерел:

1. Мельничук Г.С., Марченко О.І. Окремі аспекти цифровізації бізнес-процесів підприємства в сучасних умовах. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2021. Вип. 1. С. 169-185.
2. Williams L. Concepts of Digital Economy and Industry 4.0 in Intelligent and information systems. *International Journal of Intelligent Networks*. 2022. № 2. р. 122-129.
3. Global Innovation Index (2021). Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021/ua.pdf (дата звернення 8.10.2022 року).
4. Глобальний рейтинг цифрової конкурентоспроможності. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2020>. (дата звернення 1.10.2022 року).

SKOROBOGATOVA N., PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the *Department of International Economics*
Igor Sikorsky KPI

ACCOUNTING ASPECTS OF COSTS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENTS ON THE IMPLEMENTATION OF THE GREEN ECONOMY

Modern innovative technologies of Industry 4.0 open wide opportunities for business, and also contribute to the improvement of the environmental situation, in particular, the introduction of the principles of the green economy into the business sphere. At the same time, these innovations require certain investment costs. The first step when making a decision on the implementation of a particular project should be an assessment of the feasibility of costs. Since innovative developments, as a rule, are high-risk and have an effect in related fields (directions) of activity, they also require a specific assessment.

In particular, when forming costs for the implementation of Industry 4.0 technologies and the green economy, it is necessary to carry out an assessment taking into account the full cost of ownership, which involves taking into account the costs of development, implementation and operation of the object. The initial cost of a certain investment object may be higher than others offered on the market. However, during the evaluation, one should take into account not only the purchase price of the given product, but also the associated costs associated with owning it for a certain period of time (for example, service costs, additional settings, repair work, the cost and terms of purchasing consumables, etc.). At the same time, a thorough evaluation needs to take into account not only economic indicators for comparison, but also the determination of environmental and social consequences, as well as the degree of innovativeness of the development, which is determined by a number of criteria. Thus, we believe that the formation of costs for the implementation of Industry 4.0 technologies and the green economy, taking into account the above principles, will allow to increase their efficiency, taking into account all aspects, and not only the economic one. This approach is particularly relevant for implementation in conditions of limited resources, high degree of variability and uncertainty of the external environment [1].

At the same time, the estimated amount of expenses should be subject to constant monitoring. This will allow timely detection of deviations from the estimated cost of the innovative project, as well as taking appropriate measures. Accounting data is the main source of information in this context. In particular, the information contained in the system of accounting accounts and the data of the accounting registers allow to track the actual amount of expenses and the state of settlements with the relevant counterparties. If we are talking about capital costs related to the implementation of an innovative project, the analytical data of account 15 "Capital investments" enable the investment manager to obtain quantitative data on the actual costs of the project in terms of executors, types of costs, etc. Accordingly, current costs can be tracked by analyzing the information of accounting

account 23 "Production". The availability of analytical accounting accounts opens up opportunities to obtain the necessary analytical information in the current period of time. Thus, the understanding of accounting data reveals the possibility of monitoring costs for the implementation of an innovative project and comparing their value with the estimate. This approach allows to make operational decisions on improving the efficiency of project implementation, as well as compliance with planned indicators.

The quality of accounting and analytical support largely determines the quality of the information base for assessing the level of sustainable development of the enterprise, developing a strategy and monitoring the achieved results [2]. We suggest not to single out separate or introduce new types of accounting, so as not to introduce additional confusion. The information required for each of the four components is interrelated. So that some indicators are not duplicated, we suggest combining them into an accounting and analytical system with the help of information technologies, which will provide the necessary information base for making management decisions regarding the formation of a strategy and ensuring the sustainable development of the enterprise. At the first stage, standard accounting procedures take place (identification of economic transactions, evaluation, etc.). Next is the registration of information, significant from the point of view of ensuring the sustainable development of the enterprise, in the relevant analytical registers and its processing. Information technologies of Industry 4.0 fundamentally change the possibilities of collecting and processing information. In order to avoid the risk of dispersion of attention and mutual influence of initial indicators due to the presence of a large database, it is necessary to implement a single system of indicators for each of the four directions. Such a decision allows for the formation of a complex base of accounting information necessary for making appropriate decisions at all levels of enterprise management to ensure its sustainable development and solving other management tasks [3]. Thus, we believe that the timely analysis of accounting data enables enterprise managers to timely monitor the costs of implementing innovative projects related to the implementation of the green economy model at the micro level.

References:

1. Скоробогатова Н. Є. Принципи оцінювання витрат на розробку об'єктів права інтелектуальної власності в умовах NEXT NORMALITY TA INDUSTRY 4.0. Створення, охорона, захист і комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності: матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю, (26.04.2022, м. Київ) : ел.збірник / Упоряд.: В.С. Парненко – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. С. 328-330.
2. Rounaghi M.M. Economic analysis of using green accounting and environmental accounting to identify environmental costs and sustainability indicators // *International Journal of Ethics and Systems*, Vol. 35 No. 4, pp. 504-512.
3. Скоробогатова Н. Є. Обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємств / *Бухгалтерський облік як наука; від основ до наукової картини світу* [колективна монографія] / за заг. ред. В. Я. Плаксієнка. Київ: «Центр учбової літератури», 2021. С. 154-164.

СМОЛЯК О. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БУЛАТ Г.В.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Довгострокове та ефективне функціонування будь-якого бізнесу та його економічне зростання залежить від правильного вибору стратегічних напрямків, які дозволяють оптимально використовувати технологічний і людський капітал та інші ресурси, які є в розпорядженні бізнесу. Сьогодні дуже актуальним стає таке управління організацією, яке дозволить підприємству адаптуватися до швидких змін у бізнес-середовищі.

Питанням розробки систем управління фінансовими ресурсами підприємств присвячена велика кількість наукових робіт, з яких слід зазначити таких вчених-економістів, як І.О.Бланк, В.В.Ковальов, Ю.Г.Лисенко, А.М.Поддєрьогін, В.М.Суторміна, С.В.Хачатурян, Дж.К.Ван Хорн, Ю.Ф.Бригхем та ін.

Неефективне використання фінансових ресурсів призводить до неплатоспроможності бізнесу, що призводить до можливих збоїв у наданні послуг, виробництва та реалізації та невиконання планів прибутку. Тому необхідно забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів підприємства для підвищення його фінансової стійкості [1].

У сучасних умовах господарювання підвищення ефективності використання ресурсів та рівня економічної стійкості підприємства значною мірою залежить від наявності, використання та вдосконалення економічного потенціалу підприємства.

Однією з характеристик нестабільної роботи сучасних підприємств є недосконалий за кількісною, якісною та структурною ознаками економічний потенціал, що зумовлено масовою втратою ресурсів та важким фінансовим становищем підприємств у процесі впровадження реформ [2]. Тому першим кроком у покращенні фінансового стану підприємства має бути пошук оптимального співвідношення власного та позикового капіталу для забезпечення мінімального фінансового ризику та максимальної рентабельності власного капіталу, а також потреби у фінансовій стабільності. Підприємства у фінансово нестабільних умовах: усунути зовнішні фактори банкрутства; покращити поточні календарно-фінансові документи, що відображають грошові потоки бізнесу; використовувати місцеві заходи для покращення фінансового становища.

Відповідно до сформульованої стратегії система заходів підтримки економічної стабільності підприємства повинна включати: постійний моніторинг зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємства. Якщо за результатами моніторингу встановлено, що рівень фінансової стійкості підприємства є недостатнім, необхідно вжити таких заходів: оптимізувати рух

фінансових ресурсів підприємства та врегулювати фінансові відносини, що виникають у розрахункових відносинах між суб'єктами господарювання, розробити проекти на перспективу та поточний період фінансові плани, визначення джерел фінансування, а також бюджетне фінансування, довгострокові та короткострокові кредити тощо [3].

Реалізація фінансової стратегії підприємства, яка тісно пов'язана з інноваційною стратегією, враховуючи всі зазначені цілі та підцілі, дозволить підприємству підвищити свою конкурентоспроможність, покращити фінансове становище та стане запорукою успіху у процесі реалізації транспортної стратегії на макроекономічному рівні.

Список використаних джерел:

1. Костирко Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. С. 110.
2. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. *Вісник НБУ*. 2008. № 5. С. 11.
3. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. *Економіка держави*. 2010. № 1. С. 61–62.

СМОЛЯК О. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПІХНЯК Т. А.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

З першого дня державної реєстрації, кожне підприємство здійснює систематичну господарську діяльність, що спрямована на задоволення суспільних та особистих потреб в умовах певного ринку. Проте, динамічні зміни економічного середовища, зокрема невизначеність державного вектору розвитку економіки, нарощування конкуренції, жорстка податкова політика, як рушійний механізм, підштовхують підприємства до їх постійного розвитку. Одним із ключових факторів забезпечення сталого економічного розвитку підприємства виступає результативність його діяльності.

Відомо, що в процесі своєї життєдіяльності підприємство проходить певні стадії, життєві цикли, що характеризуються певною системою стратегічних цілей і завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування [1]. Тобто на кожній стадії суб'єкт господарювання зіштовхується із певними викликами, бар'єрами, які необхідно подолати, та пастками, котрі потрібно минувати або вибратися із них. З цієї точки зору, розвиток підприємства розглядається як перехід від одного якісного стану до нового. Проте, питання економічного розвитку підприємства дуже широка категорія, яка розглядалась як вітчизняними, так і світовими науковцями, і ще досі не отримала єдиного трактування.

Економічний розвиток у роботі Нечепуренко М.Н. розглядається як процес оновлення бізнес-процесів, що в свою чергу, забезпечує якісно новий рівень функціонування підприємства [2]. Однак, економічний розвиток підприємства може супроводжуватись не тільки якісними, проте і кількісними змінами. Наприклад, оновлення певної технології супроводжуватиметься підвищенням ефективності виробництва, як якісна характеристика, проте водночас приведе до вивільнення ресурсу, що може бути використаним для збільшення об'ємів виробництва, вже як кількісний аспект розвитку підприємства.

В той час, у міжнародній практиці, економічний розвиток підприємства можна охарактеризувати як з точки зору досягнення поставлених цілей, тобто запланований або стратегічний розвиток, або з точки зору поліпшення економічного становища підприємства, тобто збільшення його прибутковості. У своїй роботі, А. Грігор, С.Тома і П. Марінеску зауважують, що економічний розвиток – це стійкий процес структурної трансформації [3, с. 438], тобто розвиток як явище характеризується постійною зміною окремих елементів підприємства. Варто зауважити, що ці зміни стосуються не тільки виробничого процесу, технологій, устаткування, а також організаційної структури, персоналу, умов праці, способів взаємодії з ринком, тощо.

Однак сталий розвиток за своєю дефініцією передбачає постійні, спрямовані, лінійні передбачувані і заплановані зміни. Водночас на практиці, окрім передбаченого планом розвитку підприємства, можна також виділити адаптивний розвиток як реакцію на актуальні тренди ринку. Тобто поняття «економічного розвитку підприємства» насправді є дуже широкою категорією, що може висвітлюватись у різноманітті критеріїв оцінки та підходів до класифікації.

При здійсненні господарської діяльності підприємством, усі її складові є взаємопов'язаними задля формування передбаченого стратегією результату, що вимагає від керівництва уваги за кожною складовою та елементом з метою забезпечення економічного розвитку. Використання відповідних організаційних, економічних, соціальних методів управління, спрямованих на формування динамічної структури щодо досягнення поставлених стратегічних цілей стосовно покращення діяльності в умовах постійного впливу факторів зовнішнього середовища, в свою чергу, забезпечуватиме розвиток суб'єкта господарювання.

Таким чином, можна стверджувати, що економічний розвиток – це процес якісних і кількісних змін господарської діяльності, що дає змогу підприємству підвищувати результативність своєї діяльності шляхом раціонального використання у наявних ресурсів. Результативність розглядається як агрегуючий показник, що включає в себе ефективність, гнучкість та економічність виробництва [4]. При цьому, економічність виробництва досягається оптимальним використанням ресурсів підприємства, його гнучкість характеризується можливістю до трансформації, а ефективність, як у традиційній економіці, являє відношенням між продукцією чи послугою та сукупними витратами на її виробництво.

Результативність підприємства відображається у досягненні поставлених цілей. Досягнення ефективності підприємства не завжди гарантує результативність його господарської діяльності, оскільки зменшення виробничих витрат не є індикатором збільшення прибутковості.

Забезпечення результативності підприємства здійснюється завдяки реалізації відповідного механізму – набору інструментів та важелів впливу на відповідні структурні елементи. Такий механізм являє циклічну модель, і включає в себе: оцінку рівня поточного стану об'єкта управління через дослідження внутрішніх і зовнішніх чинників, формування, обґрунтування та реалізація стратегії і контроль за її реалізацією.

Отже, здійснення економічного розвитку є управлінською функцією, що ґрунтується на певних принципах та досягається шляхом реалізації відповідного механізму забезпечення. Цей механізм має системний характер, оскільки будь-яке підприємство – це певна визначена взаємо-пов'язана структура, елементи якої мають певний вплив один на оду, та на діяльність в цілому. Використання результативного підходу в управлінні підприємством надає можливість не тільки реалізовувати заплановані стратегією рішення, а ще й забезпечувати ресурсний потенціал, тим самим створюючи можливості для стійкого економічного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 580 с.
2. Нечепуренко М.Н. Проблеми економічного розвитку підприємств. *Питання економічних наук*. 2006. № 1(17). С. 23–25.
3. SG Toma, AM Grigore, P Marinescu. Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*. 2014. № 8. С. 436 – 443. URL: https://www.researchgate.net/publication/275246573_Economic_Development_and_Entrepreneurship
4. Жучкова Г. А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти її визначення. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517>

СНУРНИКОВ А.К., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БУТКО Н.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького, м. Черкаси

СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження поняття та характерних особливостей інвестиційної діяльності є важливим аспектом наразі як на мікро- так і макрорівні. Тим часом в найближчій перспективі вітчизняний уряд декларує про знатний потік іноземних інвестицій в Україну, однак на теперішній час в нашій країні існує низка проблем, особливо через воєнні дії, що відбуваються на значній території, які, відповідно, відштовхують іноземних інвесторів.

Інвестиційна стратегія – це основний план дій суб'єкта підприємництва у сфері його інвестиційної діяльності, що окреслює пріоритети її напрямів і об'єктів, спосіб накопичення інвестиційних ресурсів, послідовність етапів реалізації намічених довгострокових перспектив, що забезпечують успішний розвиток підприємства [1].

В межах фінансової стратегії А.П. Міщенко розглядає тільки фінансовий аспект інвестиційної стратегії організаційної бізнес одиниці. Сама ж інвестиційна стратегія суб'єкта підприємницької діяльності являється самостійним, досить складним об'єктом управління [2, с. 228].

Вибір інвестиційної стратегії пов'язаний з пошуком і оцінкою альтернативних варіантів інвестиційних рішень в межах підприємства, які найбільше відповідають його меті і перспективам розвитку. Виділяють низку факторів, що впливають на вибір інвестиційної стратегії підприємства, серед яких виокремлюють період життєвого циклу підприємства; загальну стратегію розвитку суб'єкта підприємництва; стан інвестиційних ресурсів на зовнішньому і внутрішньому ринках; інвестиційна привабливість господарюючого суб'єкта як об'єкта вкладання засобів тощо.

Процес розробки інвестиційної стратегії у межах підприємства складається з низки етапів (рис. 1), які відображають загальноприйняті в економічній теорії і практиці принципи і методологічні підходи щодо її формування. Зрозуміло, що без послідовності дій у сфері інвестування, яка є основою інвестиційної стратегії господарюючого суб'єкта, необґрунтоване інвестування не забезпечить його ринкового успіху. При цьому інвестиційна стратегія виходить із загальної стратегії економічного розвитку підприємства і повинна узгоджуватися з нею за цілями та етапами розвитку.

В умовах пандемії COVID-19 та під час воєнного стану актуальність розробки інвестиційної стратегії суб'єктів господарювання залежить, насамперед, від суттєвих змін їх зовнішнього середовища. В таких ситуаціях неможливо здійснювати управління інвестиційною діяльністю підприємств, використовуючи лише традиційні теоретико-методологічні засади інвестиційного менеджменту.

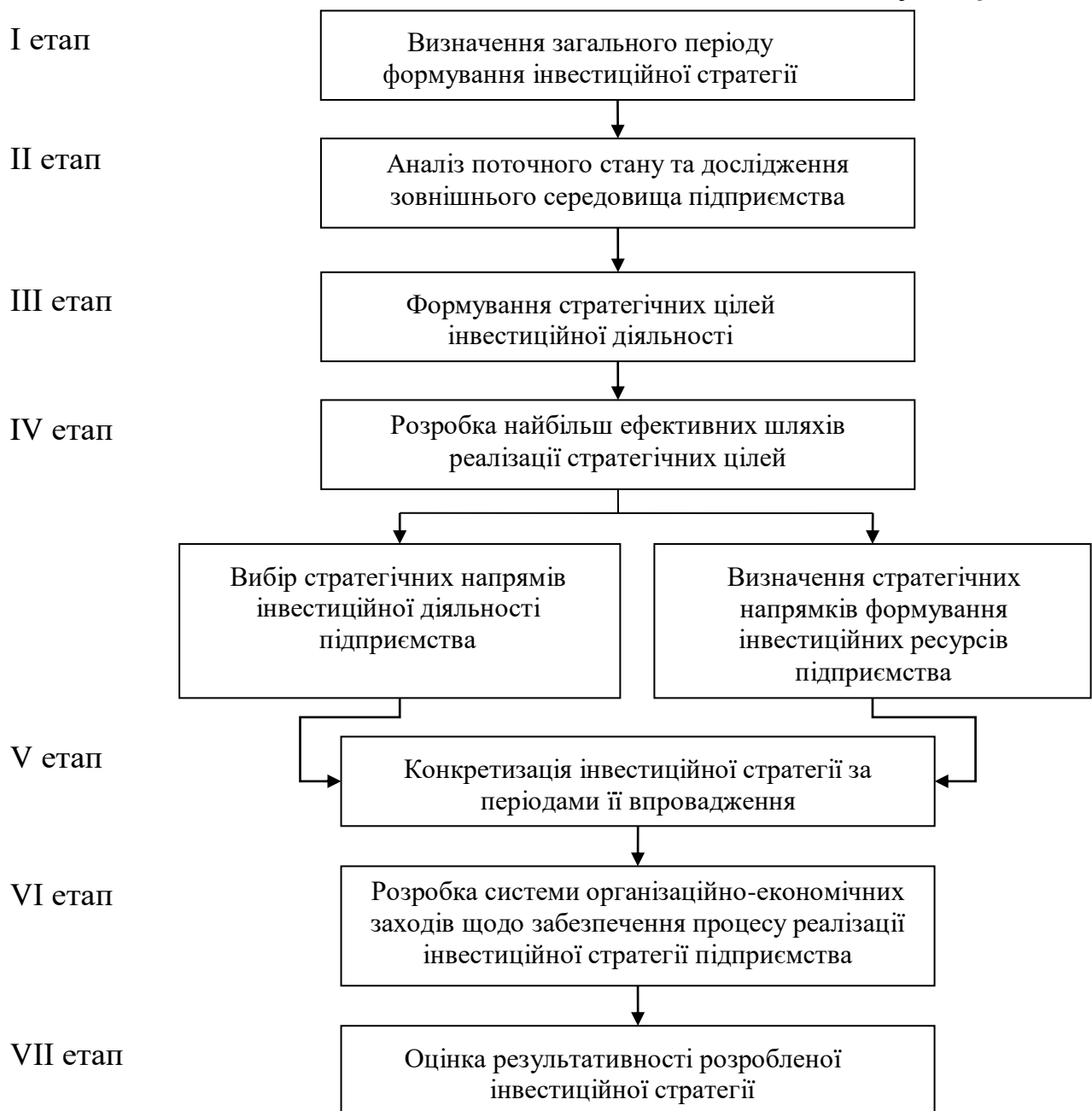


Рис.1. Етапи розробки інвестиційної стратегії підприємства

Джерело: складено автором з використанням [1; 3]

Тому постає необхідність в розробці основ адаптивного управління цією сферою діяльності у межах суб'єкта підприємництва. Нині при розробці інвестиційної стратегії підприємства слід виходити з того, що вітчизняна економіка після певного пожвавлення переживає кризовий період. У цьому випадку матиме вигоду те підприємство, яке зможе використовувати зміни зовнішнього середовища у своїй інвестиційній стратегії [4]. Таким чином, поширення кризових явищ значною мірою перешкоджає залученню необхідного обсягу інвестицій та реалізації інноваційних ідей. Тому більшість суб'єктів господарювання вирішують на користь пасивної інвестиційної стратегії, яка гарантує, що їхнє фінансове становище не погіршиться.

Отже, процес створення інвестиційної стратегії у межах підприємства є важливою складовою загальної системи стратегічного управління суб'єктом

підприємництва. Врахування зв'язку інвестиційної стратегії з іншими складовими стратегічного комплексу підприємства значно підвищить ефективність його розвитку. Тому, формування інвестиційної стратегії має здійснюватися на основі всебічного аналізу особливостей зовнішнього економіко-правового середовища, специфіки галузі та внутрішніх особливостей підприємства.

Список використаних джерел:

1. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: навч. посібник. Суми: ВТД «Універсальна книга». 2004. 232 с.
2. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ : «Центр навчальної літератури». 2004. 336 с.
3. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології. Хмельницький: ХНУ. 2004. 309 с.
4. Дребот Н. Інвестиційна стратегія підприємства: засади і особливості її формування в сучасних умовах. *Регіональна економіка*. 2019. № 7. С. 81-86.

СОБОЛЬ Б.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КУБЕЦЬКА О.М.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Україна, в умовах ринкової економіки потребує докорінної зміни фінансово-економічної політики суб'єктів господарювання з метою забезпечення фінансової стабільності підприємств. Сьогодні стабілізація фінансів підприємств є пріоритетним напрямком фінансової стабілізації держави та економічної системи в цілому.

Сучасна економічна ситуація в державі (скорочення обсягів виробництва, зростання цін, зниження життєвого рівня та платоспроможності населення) негативно відбивається на обсягах діяльності підприємств, дестабілізує їх фінансовий стан.

Практичне вирішення цієї проблеми можливе лише шляхом заміни жорсткої фінансової політики гнучкішими її формами та забезпечення стабільності функціонування підприємств як найважливішої складової фінансів. Отже, безперечною є наявність тісного взаємозв'язку між фінансовою стабілізацією економічної системи в цілому та забезпеченням стабільності фінансового стану підприємств.

Слід зазначити, що фінансова стабільність як економічний процес органічно і чітко пов'язана з дією оперативних, тактичних та стратегічних внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства.

Фінансове оздоровлення – відносно нове і спірне для економічної науки поняття, що з'явилося одночасно з початком формування ринкових відносин. У сучасній ситуації отримали поширення два основних підходи до сутності поняття «фінансове оздоровлення»: правовий і фінансово-економічний.

Правовий і фінансово-економічний. Згідно із правовим підходом фінансове оздоровлення є реабілітаційною процедурою, яка передбачає можливість отримання боржником, щодо якого порушена справа про неспроможність, відстрочень і розстрочок сплати боргів на строк до декількох років за умови надання гарантій кредиторам. Ці гарантії реалізуються за допомогою використання способів забезпечення виконання зобов'язань – інституту цивільного законодавства.

Таким чином, у разі недосягнення відновлення платоспроможності у процесі фінансового оздоровлення боржника вимоги кредиторів можуть бути задоволені за рахунок наданого забезпечення [1].

Фінансово-економічний підхід фінансове оздоровлення розкриває з позиції антикризового управління.

Основні складові фінансового оздоровлення наступні (рис. 1):

1. Досягнення фінансової рівноваги підприємства - це відповідність обсягів генерування та споживання власних фінансових ресурсів, яка досягається шляхом оптимізації співвідношення між капіталовкладеннями та

засобами, що спрямовуються на споживання.

Фінансова рівновага потребує узгодження джерел формування та напрямків використання власних фінансових ресурсів, визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами їх формування.

Як агрегований показник фінансова рівновага залежить від ефективності політики формування і розподілу прибутку підприємства, дивідендної та емісійної політики тощо. Досягнення фінансової рівноваги є запорукою фінансової стабільності, бо зростання можливостей приросту власних фінансових ресурсів означає підвищення фінансової та ринкової стійкості підприємства.

Досягнення фінансової рівноваги підприємства у тривалому періоді можливо тільки при збалансованості грошового потоку від усіх видів його діяльності [2].

2. Забезпечення ресурсної стійкості підприємства означає оптимізацію структури його трудових та матеріальних ресурсів, економію витрат за рахунок скорочення потреб на їх фінансування, а відтак і зростання прибутковості підприємства. Останнє за інших однакових умов є підґрунтям для розширення можливостей формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, що насамперед сприяє досягненню фінансової рівноваги і фінансової стабілізації підприємства.

3. Забезпечення потенційної стійкості підприємства - забезпечення здатності нарощувати обсяги діяльності, виходити на новий рівень фінансової рівноваги.

Повна фінансова стабілізація досягається тільки у разі створення передумов для стабільного зменшення вартості капіталу, що вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі коригування окремих параметрів фінансової стратегії. Остання у кінцевому підсумку повинна забезпечувати високі темпи стійкого економічного зростання та фінансову рівновагу підприємства.

4. Забезпечення фінансової стійкості підприємства - передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантується наявність власних коштів, стабільна прибутковість та забезпечується процес розширеного відтворення. У такому розумінні фінансова стійкість, безперечно, є одним із головних факторів досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стабільності.

Недостатня фінансова стійкість підприємства найчастіше зумовлює неплатоспроможність підприємства, а надмірна - створення надлишкових запасів та резервів ("мертвого" капіталу), що збільшує витрати або недоотриманий прибуток і в кінцевому підсумку стримує темпи розвитку підприємства.

Реальне фінансове оздоровлення підприємства повинне передбачати глибокі структурні зміни у фінансовогосподарській діяльності підприємства, які можливі тільки після фундаментального аналізу всіх факторів внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства та показників його

господарської діяльності та сприйняття нової філософії антикризового фінансового управління.

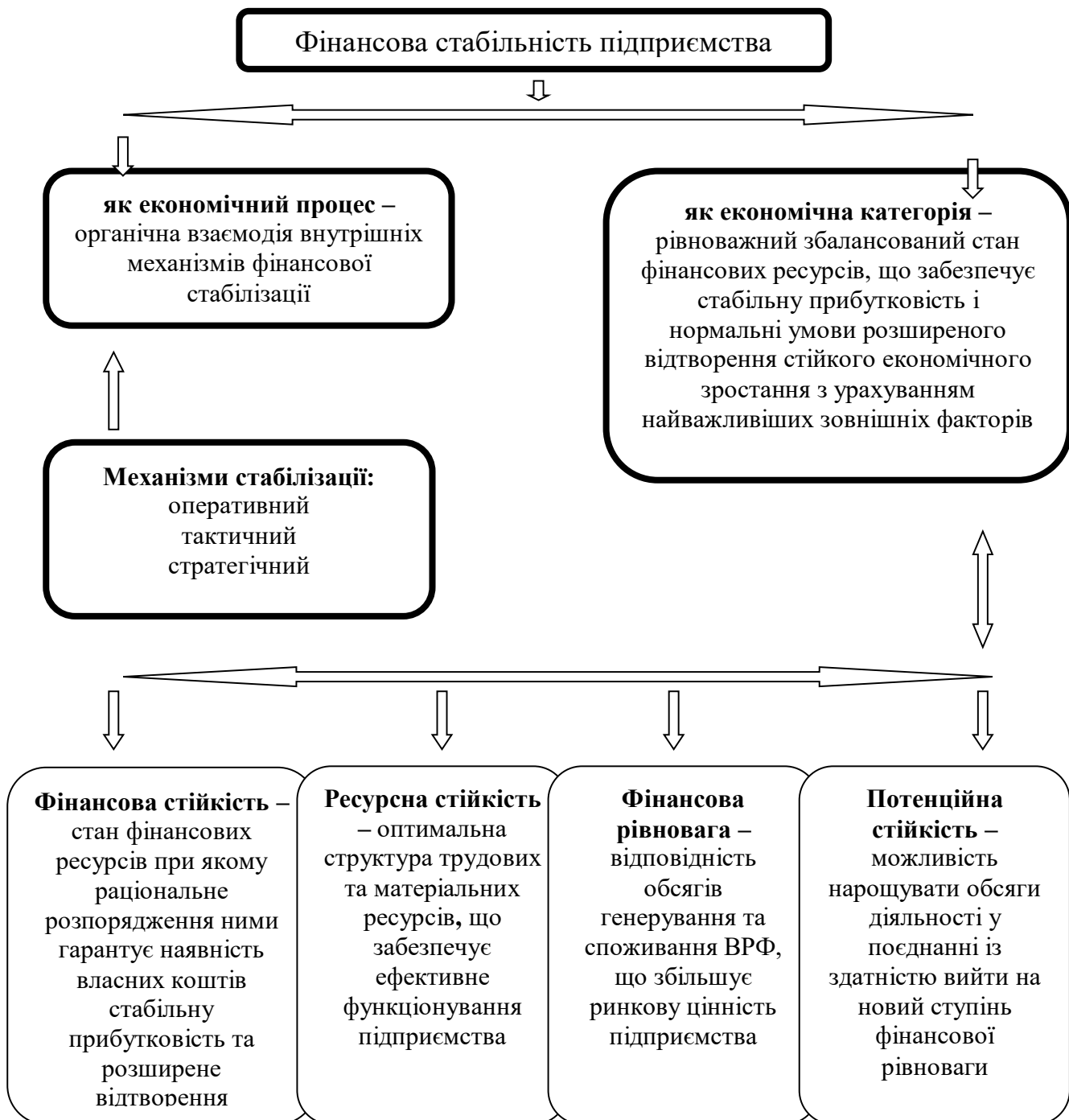


Рис. 1. Складові елементи фінансового оздоровлення

Список використаних джерел:

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. К.: Ельга, 2004. 655 с.
2. Лизунова О. М. Управління проблемами покращення фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону*. 2011. № 2. С. 74-77.

СУМЕЦЬ О. М., д. е. н., професор, академік Академії економічних наук України,
 ст. наук. співробітник Науково-дослідної лабораторії «Науки про Землю»,
Національний університет «Києво-Могилянська академія», м. Київ,
 професор кафедри менеджменту ПрАТ ВНЗ «МАУП»
СПИВАКОВА Н.О., ст. викл. кафедри економіки підприємства
ПрАТ ВНЗ «МАУП», м. Харків

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО СТВОРЮЄТЬСЯ

Підприємства складають основу економічної системи країни. Їх господарювання повинно бути економічно ефективним, щоб система була стійкою. То ж, щоб це попередньо можна було встановити є потреба в економічному обґрунтуванні діяльності підприємств як вже функціонуючих, так і створюваних.

Незалежно від розміру підприємства, форми його власності, організаційної форми підприємництва економічний зміст діяльності як новостворюваного, так і діючого підприємства полягає в авансуванні капіталу, необхідного для виробництва, відшкодуванні понесених витрат і одержанні доходу, достатнього для оплати праці й розвитку виробництва. Визначити економічну обґрунтованість підприємництва можливо, якщо послідовно зробити розрахунки витрат та результатів і порівняти їх, як це робиться в процесі фінансової оцінки проекту підприємства.

Алгоритм техніко-економічного обґрунтування діяльності новостворюваного (рис. 1) містить певну послідовність арифметичних і логічних операторів, що встановлюють черговість розрахунків при плануванні діяльності підприємства. Для підприємств малого бізнесу такі розрахунки виконуються у вигляді бізнес-плану.

Як видно зі схеми (рис. 1), основна відмінність в економічному обґрунтуванні діяльності нового й раніше створеного підприємств полягає в тому, що на підприємстві, що створюється виробничі потужності розраховуються під прийняту в результаті маркетингового дослідження ринку програму виробництва; на діючому підприємстві виробничі потужності є в наявності й необхідно їх максимально використовувати. Це досить істотне розходження, що обумовлює принципові розходження в розрахунках і цілях діяльності.

Зворотні зв'язки в алгоритмі техніко-економічне обґрунтування свідчать про ітеративність цього процесу, а також містять найменування основних організаційно-технічних рішень для досягнення необхідного результату діяльності. Розрахунки витрат і результатів, що мають місце в обох алгоритмах, детально розглянуті в [1; 2].



Рис. 1. Укрупнений алгоритм техніко-економічного обґрунтування підприємства, що створюється

Прокоментуємо послідовність розрахунків і зміст виконуваних при цьому арифметичних і логічних операцій. Для новостворюваного підприємства техніко-економічне обґрунтування починається з аналізу попиту на продукцію, на основі якого ухвалюють рішення щодо виробничої програми. Остання обумовлює потреби підприємства в ресурсах всіх видів: трудових, матеріальних і грошових.

Сукупність операцій розглянутих схем техніко-економічне обґрунтування у повній мірі ілюструє економічний зміст діяльності підприємства.

У висновку слід зазначити таке. Враховуючи, що на сучасному етапі розвитку економіки України при проектуванні (відкритті) нового підприємства, слід уважно формулювати мету і послідовність операцій техніко-економічного обґрунтування доцільності і ефективності його функціонування.

Список використаних джерел:

1. Пеліхов Є.О., Іванова О.А., Сумець О. М. Економіка сучасного підприємства : навч. посібник. Київ : Хай-Тек Прес, 2009. 344 с.
2. Іванова О.А. Економіка сучасного підприємства : навч. посібник ; 2-е вид., випр., доп. Харків : Вид-во НУА, 2017. 312 с.

ТЕРЛЕЦЬКА В.О., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ

Венчурний бізнес сьогодні є важливою формою фінансування інноваційних проєктів, що не лише стимулює розвиток інноваційних процесів на підприємстві на мікрорівні, а й позитивно впливає на ринок інновацій загалом, макрорівень: підвищує рівень конкуренції, стимулює зростання рівня професіоналізму персоналу та сприяє підвищенню наукового та виробничо-технічного рівня. Венчурний бізнес відіграє роль віхи, що відзначає найбільш перспективні напрямки технологічного розвитку, а залучення венчурного капіталу служить сигналом для зацікавлених сторін ринкової взаємодії про можливість отримання високої прибутковості від об'єктів інвестування в результаті якого відбувається перерозподіл сукупного капіталу на користь найбільш перспективних галузей економіки.

Суб'єктами венчурного бізнесу є генератори інноваційних знань, венчурні інвестори, венчурні організації, венчурні інноваційні організації, менеджери венчурних підприємств, суб'єкти державного та недержавного регулювання венчурної інноваційної діяльності, фінансові посередники, бізнес-інкубатори та акселератори тощо.

246

Генератори інноваційних знань - це винахідники та раціоналізатори, підприємці-інноватори, працівники закладів вищої освіти, науково-дослідних інститутів, які володіють науково-технічними продуктами (патентами на винаходи, дослідними зразками, ноу-хау) тощо.

Венчурні інвестори - постачальники венчурного капіталу, до яких належать: індивідуальні інвестори, які вкладають кошти в інноваційні підприємства (в іноземній літературі їх називають бізнес-ангелами); інституційні інвестори (приватні та публічні компанії, підрозділи інвестиційних банків, великі корпорації, пенсійні і страхові фонди тощо).

Венчурні організації - організації, що надають різноманітні фінансові, інформаційні, трудові, матеріально-технічні ресурси венчурним організаціям, які вже безпосередньо займаються науково-технічними дослідженнями, розробленням новинок та їхньою комерціалізацією.

Венчурні інноваційні організації - безпосередньо займаються науково-технічними дослідженнями, розробленням новинок та їх комерціалізацією, переважно малі підприємства у технологічно прогресивних галузях економіки, залежні або відокремлені підрозділи великих компаній, складні інноваційні структури, пов'язані контрактними відносинами, що отримують венчурний капітал для наукових досліджень, розробок, створення і впровадження інновацій, проведення яких пов'язана з підвищеним ризиком. До них належать: незалежні венчурні підприємства, внутрішні венчури, зовнішні венчурні структури.

Менеджери венчурних підприємств - спеціалізуються на розвитку

компаній, беруть участь у регулюванні інноваційного процесу та контролі за витратою коштів і забезпечують контрольний пакет венчурного інвестора при збереженні свободи підприємницької ініціативи основних власників підприємства.

Суб'єкти державного та недержавного регулювання венчурної інноваційної діяльності - асоціації венчурного капіталу, мережі бізнес-янголів, інші об'єднання, котрі стимулюють і регулюють діяльність суб'єктів венчурного підприємництва.

Суб'єкти споживання венчурної інноваційної продукції - фізичні та юридичні особи – споживачі продуктів венчурної діяльності.

Актуальність розвитку венчурного бізнесу проявляється наступним чином [1, с. 31-32]:

- швидко нарощують кількість робочих місць і створюють передумови для більшої зайнятості висококваліфікованих кадрів (у США 4 % швидкозростаючих фірм, більшість з яких підтримуються венчурним капіталом, створюють 70 % всіх нових робочих місць, а в Європі кількість зайнятих на таких підприємствах досягла щорічного темпу приросту в розмірі 15 % на тлі середнього по економіці зростання менш ніж на 1 % за рік);

- зміцнюють зв'язки між наукою і виробництвом, консолідуючи найважливіший функціональний ланцюжок: наука – технологія – виробництво – ринок;

- забезпечують матеріальну і моральну підтримку розвитку науково-технічного потенціалу країни;

- стимулюють інноваційний напрямок розвитку промисловості;

- сприяють підвищенню в експорті частки більш дорогої наукомісткої готової продукції і забезпечують збільшення обсягу національного сегмента на світовому ринку високих технологій;

- збільшують конкурентоспроможність наукомістких товарів, одночасно суттєво підвищуючи рівень культури виробництва на фірмах- суміжниках;

- сприяють розвитку виробничих інфраструктур у регіонах і поліпшенню соціально-економічного становища в них;

- підвищують затребуваність наукових знань у різних сферах виробництва, що веде до використання новітніх досягнень науки і техніки в реальному секторі економіки;

- створюють умови для розвитку великих фірм і корпорацій за рахунок використання технологій, розроблених малими фірмами;

- сприяють оперативному задоволенню попиту населення на нові товари та послуги;

- підвищують економічну, енергетичну, продовольчу, інформаційну, екологічну та інші види національної безпеки, а також обороноздатності країни;

- покращують імідж країни на світовому ринку та сприяють підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Згідно з Жилінською О.І [2], об'єктом венчурних інвестицій є технологічні інноваційні проекти, які здебільшого мають патентний захист, у т. ч. захищені міжнародними патентами, для реалізації яких створюються нові

суб'єкти підприємницької діяльності – венчурні компанії.

Об'єктами венчурної діяльності є технологічні інноваційні проєкти, інтелектуальна власність та інноваційні продукти (товари, послуги, технології). Об'єкти венчурної діяльності можуть виконувати функції замовників і/або виконавців венчурних проєктів і програм, інвесторів, споживачів результатів венчурної діяльності, а також організацій, що обслуговують венчурні процеси та сприяють освоєнню і поширенню технологічних та інших видів інновацій.

До об'єктів інфраструктури відносять: виробничо-технологічні (інкубатори технологій, технополіси, технопарки, центри інновацій, інжинірингові та венчурні компанії, компанії-виробники продукції імпортозамінника); об'єкти, що належать до інформаційної системи (інформаційні сайти і бази даних, центри статистики та аналітики); різноманітні фінансові об'єкти (промислово-фінансові групи, фонди і страхові фірми, які зосереджені на інноваційній діяльності, банки, кредитні організації небанківського сектору); навчальні заклади, що відповідають за підготовку спеціалізованих кадрів (спеціалісти технологічного та венчурного менеджменту); експертні системи, які надають кваліфіковані висновки для відповідних напрямків (інвестори, страхові компанії, виробники та ін.); системи акредитації, сертифікації та стандартизації; системи видачі ліцензій і патентів, консалтингу та захисту різних форм інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1. Замлинський В. А. Розвиток ринку венчурного інвестування переробних підприємств України: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Чернігів, 2016. 525 с.
2. Жилінська О.І. Державне фінансування і стимулювання розвитку венчурного інвестування у моделі відкритих інновацій. *Бізнес Інформ*. 2013. № 6. С. 330-336. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_6_58

ТОВАЖНЯНСЬКИЙ П.В.,
ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор,
 завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан більшості промислових підприємств України з цілого ряду причин як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, відповідають кризовому стану і працюють недостатньо ефективно, що й актуалізувало пошук шляхів підвищення ефективності їх діяльності. Одним з найважливіших етапів процесу пошуку шляхів виходу з кризи та розробки планів щодо підвищення ефективності діяльності промислових підприємств є оцінка ефективності діяльності підприємств з використанням наукових методів та підходів, за результатами якої і приймаються економічно грамотні, виважені та обґрунтовані управлінські рішення.

Питання ефективності діяльності суб'єктів господарювання та її оцінки завжди представляє особливий інтерес як для зарубіжних, так і для вітчизняних вчених [1–5]. Більшість з них розглядають економічну ефективність з точки зору теоретичного аспекту, не приділяючи належної уваги практичній складовій. Тому метою даного дослідження є формування методичного підходу до оцінки ефективності діяльності промислового підприємства, який дозволяє за отриманими результатами сформувати комплекс заходів з підвищення ефективності діяльності.

Економічна ефективність діяльності підприємства залежить багатьох чинників. Тому важливе значення при вирішенні завдань управління ефективністю має класифікація факторів її зростання за певними ознаками, наприклад, за видами витрат та ресурсів (джерел підвищення), напрямками вдосконалення та розвитку підприємства, місцем реалізації в системі управління виробництвом. Передбачається, що чітко визначити джерела зростання ефективності дозволяє угруповання факторів за видами витрат: зростання продуктивності праці; зниження фондомісткості, матеріаломісткості, і навіть раціональне використання природних ресурсів. За активного використання таких джерел підвищення ефективності виробництва передбачається проведення комплексу заходів, що характеризують основні напрямки розвитку та вдосконалення виробництва.

Для вирішення даної досить важливої задачі запропоновано методичний підхід, який передбачає комплексну оцінку ефективності діяльності промислового підприємства на основі низки показників, умовно поділених на дві групи: виробничі та економічні.

Виробничі показники характеризують техніко-технологічну базу виробництва, загальну ефективність виробництва, ефективність використання окремих видів ресурсів та інші виробничі аспекти діяльності підприємства. Як такі показники пропонується використовувати: фондівдачу,

фондоозброєність, матеріалоємність, продуктивність праці, відсоток використання виробничих потужностей, частку ринку.

Значною мірою діяльність будь-якого підприємства впливає стиль управління. Немає якоїсь досконалої моделі управління. Однак, стиль, що поєднує в собі компетентність, професіоналізм, високу етику взаємин між людьми та діяльність, впливає на всі сторони діяльності підприємства. Від нього залежить, якою мірою враховуються зовнішні чинники підвищення ефективності підприємства. Отже, належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дієвим фактором підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, будь-якої підприємницької структури.

Нині у процесі своєї діяльності багато підприємств користуються послугами різних інноваційних фондів, комерційних банків, бірж та інших інститутів ринкової інфраструктури. Це також потрібне для забезпечення зростання ефективності. На результати діяльності підприємства безпосередньо впливає високоякісне функціонування виробничої інфраструктури.

Економічні показники характеризують ефективність роботи підприємства загалом, фактично досягнуті результати підприємства над ринком, перспективи розвитку, ефективність інвестицій та багато іншого. Як показники економічної групи пропонується використовувати наступні: загальну рентабельність підприємства, рентабельність продукції, капіталовіддачу, витрати на 1 грн. товарної продукції, обсяг реалізованої продукції, темпи зростання обсягів виручки від реалізації продукції.

250

Визначальними напрямками серед економічних показників є насамперед прискорення НТП; покращення якості, підвищення конкурентоспроможності; всебічний розвиток та вдосконалення діяльності. Можливі напрями реалізації факторів зростання ефективності підприємств розрізняються за силою впливу, ступенем використання та контролю. У зв'язку з цим для керівників важливим є володіння необхідною інформацією, а саме точне знання масштабів дії, форм використання та контролю найістотніших факторів на різних рівнях управління діяльністю колективу. Також існує постійна необхідність контролю над процесами застосування внутрішніх факторів шляхом розробки та послідовної реалізації власної програми зростання ефективності діяльності, і, необхідно враховувати вплив зовнішніх факторів.

Оскільки пропонувані показники мають різну розмірність, то для об'єднання їх в одному інтегральному комплексному показнику виникає необхідність зведення всіх показників до безрозмірної форми. Як така безрозмірна величина доцільно використати індекси порівняння фактично досягнутих результатів діяльності підприємства з еталонними значеннями, в якості яких пропонується використати відповідні середньогалузеві показники за останній звітний період.

При визначенні інтегрального показника по кожній групі та результативного комплексного в цілому по підприємству пропонується враховувати ступінь важливості як кожного показника у відповідній групі, так і самої групи при загальній оцінці ефективності діяльності підприємства. Для обліку ступеня важливості в даній методиці пропонується використовувати

коефіцієнт важливості, який визначається експертним шляхом, таким чином, щоб сума коефіцієнтів значущості, як окремих показників у відповідній групі, так і груп загалом комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства дорівнює одиниці.

Застосування даного методу дозволяє отримати не тільки загальну комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства, що враховує ключові фактори формування ефективної діяльності підприємства, але й визначити окремі «вузькі» місця в роботі підприємства, на які, в першу чергу, і необхідно максимально спрямовувати зусилля щодо підвищення ефективності діяльності промислового підприємства. Результати, отримані за допомогою даного методичного підходу, застосовуються не тільки при формуванні комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності, але і при прийнятті стратегічних, інвестиційних, інноваційних, виробничих управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 54-57.
2. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.
3. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
4. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Прінт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
5. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
6. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobieliava T. O. Reputational compliance. Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум-2017» : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
7. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ". Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.
8. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.
9. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.

ТОЛМАЧ А. А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **ПРОКОПОВА О. М.**, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ПЕРІОД СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТЯСІНЬ

Малий бізнес є важливою частиною національної економіки: він насичує ринок товарами і послугами, створює нові робочі місця, зменшує безробіття та збільшує добробут населення. Завдяки успішним результатам формуються конкурентні середовища, поповнюються бюджети усіх рівнів, створюється ВВП. Дуже часто малий бізнес працює у формі сімейних підприємств, сильними сторонами яких є обізнаність ринку й еластичність. Розвиток малого та середнього бізнесу є дуже пріоритетним напрямком розвитку економіки провідних країн світу. В економічно-розвинених державах саме малі підприємства є основою економіки. Науковці кажуть, що без них існування великих підприємств опинилося би під великим питанням.

Ця тема особливо актуальна сьогодні, коли процеси, які супроводжують становлення підприємництва, ще недостатньо вивчені. Західна економічна наука поглиблено вивчає мале підприємництво уже не одне десятиліття. Вітчизняні економісти тільки розпочали дослідження цього явища в добу незалежності України.

Українська економіка, яка знаходиться у стані трансформування від командно-адміністративних до ринкових відносин, має значні специфічні риси.

Господарська система характеризується частими кризовими явищами, що виникають на фоні дуже нестабільної соціально-економічної та політичної ситуації. Без розвитку та підтримки державою малих підприємств вирішити проблеми неможливо [2].

Іноді підприємства зіштовхуються з такими фінансовими проблемами: залучення додаткового акціонерного капіталу можливо лише за рахунок коштів зовнішніх інвесторів, внаслідок чого послаблюється вплив засновника фірми; потенційні інвестори розглядають малі підприємства як зону підвищеного ризику й очікують як компенсацію більше високі прибутки від власних вкладень; фінансування фірми за рахунок нерозподіленого прибутку вимагає відповідного рівня річного прибутку; одержання банківської позики можливо тільки під забезпечення великої фірми; для невеликих фірм банки встановлюють більш високі ставки оплати послуг і виплати відсотків; банки менш схильні підтримувати малі фірми в часи спаду ділової активності [4, с. 47-52].

Через несприятливу економічну атмосферу в Україні, можливості малого бізнесу істотно обмежені. Питома вага українських підприємств, в загальному обсязі реалізованої продукції, останнім часом істотно скорочується

На жаль, є причини, що заважають нарощувати прогрес бізнесу: слабка інноваційна інфраструктура; майже відсутнє державне субсидування;

нерозвиненість системи кредитування; неефективна система оподаткування; слабка організація управління розвитком малого бізнесу на державному рівні. Для того, щоб вирішити усі проблеми потрібна політична воля, професійність тих, хто приймає відповідні рішення, злагоджена співпраця всіх зацікавлених сторін: держави, підприємництва, громадськості [3, с. 173-177].

Малі та середні підприємства - є основою перебудови національної економіки. Враховуючи окреслені вище проблеми розвитку малого бізнесу в Україні, зрозуміло, що з одного боку, малі підприємства не функціонують повною мірою, а з іншого — вони мають значний потенціал для поліпшення своєї діяльності та повинні активізуватися в усіх галузях економічної діяльності.

Основні напрями подолання негативних явищ в діяльності малих підприємств: розроблення заходів та інструментів державної підтримки на всіх рівнях і в усіх напрямках; міжнародна допомога у науково-технічній діяльності через фінансування проєктів, надання грантів, консультацій і підготовки кадрів; державно-приватне партнерство через діяльність спілок, асоціацій, громадських об'єднань; ефективний менеджмент персоналу [1, с. 32-37].

Прикладом слугує Мінцифра, що допомагає малому та середньому бізнесу відновити діяльність і стати на ноги завдяки проєкту Дія.Бізнес. Це масштабний національний проєкт із розвитку підприємництва та експорту. Особливість проєкту в тому, що він охоплює всі стадії розвитку підприємництва: від пошуку ідеї до масштабування та виходу на закордонні ринки. Крім онлайн-складової, Мінцифра розвиває мережу центрів підтримки підприємців Дія.Бізнес — це сучасні, комфортні та прогресивні локації, в яких малий і середній бізнес може отримати безоплатні консультації, відвідати бізнес-події та навчатися, шукати інвесторів і партнерів, тестувати свій продукт на спеціальній рор-ур-локації перед виходом на ринок. Офіс з розвитку підприємництва та експорту запустив оперативну платформу з актуальною інформацією для українських експортерів, які готові постачати свою продукцію за кордон в умовах війни та дати гідну відсіч всьому російському та білоруському у світі [5].

Наразі існує підтримка українських підприємців в умовах війни для збереження бізнесу та робочих місць. Наприклад, інструмент від ініціативи UA Anti-crisis допоможе зібрати інформацію про ресурси, побудувати стратегію та зробити конкретні кроки для запуску бізнесу з метою скорішого відновлення економіки України [6].

Список використаних джерел:

1. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектора малого бізнесу економіки України. *Бізнес Інформ*. 2012. № 11. С. 32-37.
2. **Мале підприємництво в Україні** URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/22124/
3. Терещенко С.А. Мале підприємство в умовах ринкового господарювання. *Економіка і організація управління*. 2013. № 1. С. 173-177.
4. Іванов А.В. Інновації та виробничий бізнес в умовах глобалізації. *Проблеми сучасної економіки*. 2011. № 1. С. 47-52.

5. Як Дія.Бізнес допомагає відновитися та розвиватися підприємцям під час війни URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/diya-biznes-dopomagaye-malomu-ta-serednomu-biznesu-pid-chas-viyni-podrobici-50263798.html>

6. Як підтримують бізнес в умовах війни URL: <https://business.dii.gov.ua/wartime>

ТОРАК Д.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **МУСТЕЦА І.В.**, к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, м. Чернівці

ОЦІНКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВ, ЗРУЙНОВАНОГО ПІД ВПЛИВОМ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ

Зухвала війна росії проти України завдала українському народу великих втрат: зруйнування інфраструктури, знищення культурної спадщини, загибель військових та цивільного населення, пошкодження житла мирного населення. Та незважаючи на це, українці вистояли та вже починають відбудовувати інфраструктуру своєї держави.

Дані дослідження, замовленого Київською школою економіки, свідчать: за перший місяць воєнних дій уповільнили чи зупинили роботу 86% українських компаній, причому 14% з них серед причин цих труднощів вказали зруйновані чи пошкоджені потужності, а 29% – проблеми з логістикою.

Знищення та пошкодження майна підприємств усіх форм власності - це один із напрямків, за яким визначаються шкода та збитки, завдані Україні внаслідок збройної агресії російської федерації. Кожне підприємство, майну якого була завдана шкода, може розраховувати на відшкодування збитків. Теоретично, існують шляхи відшкодування шкоди: 1) за рішенням органів судової влади України або 2) за рішенням міжнародних судових органів. [1].

255

20 березня 2022 року Кабінетом Міністрів України була прийнята постанова № 326 «Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації» (далі - Постанова № 326). [2].

У який спосіб буде надаватися компенсація:

1. Грошова компенсація у вигляді перерахування коштів на поточний рахунок отримувача компенсації із спеціальним режимом використання для цих цілей надаватиметься за: пошкоджений об'єкт нерухомого майна; знищений об'єкт нерухомого майна (приватний житловий будинок, садовий та дачний будинки).

Розмір грошової компенсації визначається за результатами оцінки вартості відновлення відповідного пошкодженого об'єкта нерухомого майна з урахуванням ступеню його пошкодження.

2. Фінансування будівництва об'єкта нерухомого майна.

Компенсація у вигляді об'єкта нерухомості надаватиметься за зруйнований об'єкт нерухомого майна шляхом фінансування будівництва нерухомості з рівноцінною площею, типом та функціональним призначенням.

3. Фінансування будівельних робіт з відновлення пошкодженого спільного майна багатоквартирного будинку.

Цей вид компенсації надаватиметься за відповідним зверненням отримувача компенсації за пошкоджений багатоквартирний будинок. [3].

Компенсувати ці збитки зможе Фонд відновлення майна та зруйнованої інфраструктури України, через військову агресію російської федерації. На

даний час, вже діє офіційний рахунок, відкритий у Національному банку України, одержувач – Міністерство інфраструктури України. Також це зможе зробити країна-агресор. Буде здійснений продаж заарештованих російських активів по всьому світу та накопичення їх у Фонді з цільовим призначенням компенсації збитків, завданих нашій країні. Є ще один варіант – це цільові фонди. Тобто донори, грошові ресурси в яких закумуляовані конкретними країнами та міжнародними державними організаціями.

Підприємцям потрібно виконати декілька завдань, щоб отримати компенсацію.

Насамперед, потрібно надати докази, що до війни підприємству належало те, чи інше майно. Щодо нерухомості чи транспортних засобів, то потрібна інформація міститься в реєстрах, щодо рухомого майна необхідно подати відповідні договори купівлі-продажу, первинні документи, які підтверджують факт поставки майна, картки обліку основних засобів.

Також, потрібно буде оцінити розмір завданих збитків, внаслідок російської агресії. Методику обчислення збитків підприємств уряд доручив розробити та затвердити профільним міністерствам (зокрема, Мінрегіону, Мінекономіки, Мінагрополітики) та Фонду держмайна за погодженням з Мінреінтеграції.

І ще один крок до отримання компенсації – це підтвердження факту руйнування чи пошкодження майна та причинно-наслідковий зв'язок, що ці збитки спричинені внаслідок військової агресії.

Ми повинні розуміти, що перемога у цій жахливій війні означатиме тільки початок роботи над відновленням підприємницької діяльності та зруйнованого майна. Можуть піти роки, на фактичне відшкодування збитків. Тому, наше завдання полягає в тому, щоб зараз фіксувати, описувати збитки, збирати докази та налаштовуватись на довгу та клопітку роботу.

Список використаних джерел:

1. Плискань І. Пошкодження майна підприємства внаслідок воєнних дій: чи варто розраховувати на відшкодування та як підтвердити втрати? URL: https://biz.ligazakon.net/analytcs/210240_poshkodzhennya-mayna-pdprimstva-vnasldok-vonnikh-dy-chi-varto-rozrakhovuvati-na-vdshkoduvannya-ta-yak-pdtverditi-vtrati
2. Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації. Постанова від 20 березня 2022 р. № 326 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-poryadku-viznachennya-shkodi-ta-zbitkiv-zavdanih-ukrayini-vnaslidok-zbrojnoyi-agresiyi-rosijskoyi-federaciyi-326>
3. Оцінка пошкоджень нерухомості, завданих внаслідок військових дій. Веб-сайт. URL: <https://www.expert-in.com.ua/otsinka-poshkodzhen-nerukhomosti/>

ФОРНЯ Д.Г., НОСАНЬ А.С., здобувачі вищої освіти

Наукові керівники:

МАНТУР-ЧУБАТА О.С., к.е.н., старший викладач кафедри HR-інжиніринг у бізнес-економіці

ШЕЛЕСТ Є.О., к.е.н., доцент кафедри HR-інжиніринг у бізнес-економіці
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

КОРПОРАТИВНИЙ СТИЛЬ, ЯК ФУНДАМЕНТ, ЯКИЙ ФОРМУЄ РЕПУТАЦІЮ КОМПАНІЇ

Корпоративний стиль допомагає ідентифікувати імідж компанії, є частиною фундаменту, який формує візуальну репутацію та важливим елементом брендінгу. Найважливіше в процесі створення корпоративного стилю – це концептуальна ідея і її ретельне втілення. Природньо, що концепція майбутнього бренду повинна існувати в задумах власників бренду, а маркетингологи та дизайнери допоможуть втілити ідею в ефективну форму [1].

Корпоративний стиль — це головна частина брендінга будь-якої компанії. В основі створення фірмового стилю полягає підбір вдалого оформлення тих продуктів, з якими зустрічаються ваші клієнти і партнери. Доведено, що саме правильно підібраний корпоративний стиль помітно впливає на те, чи вибере покупець ваш товар або послугу серед конкурентів. З цього випливає, що це поняття допомагає конкурувати на величезному ринку у будь-якій галузі [3].

257

Створення унікального корпоративного стилю — це досить витратна процедура, однак вона того варта. Головні переваги якісного корпоративного стилю опишемо на рис. 1.

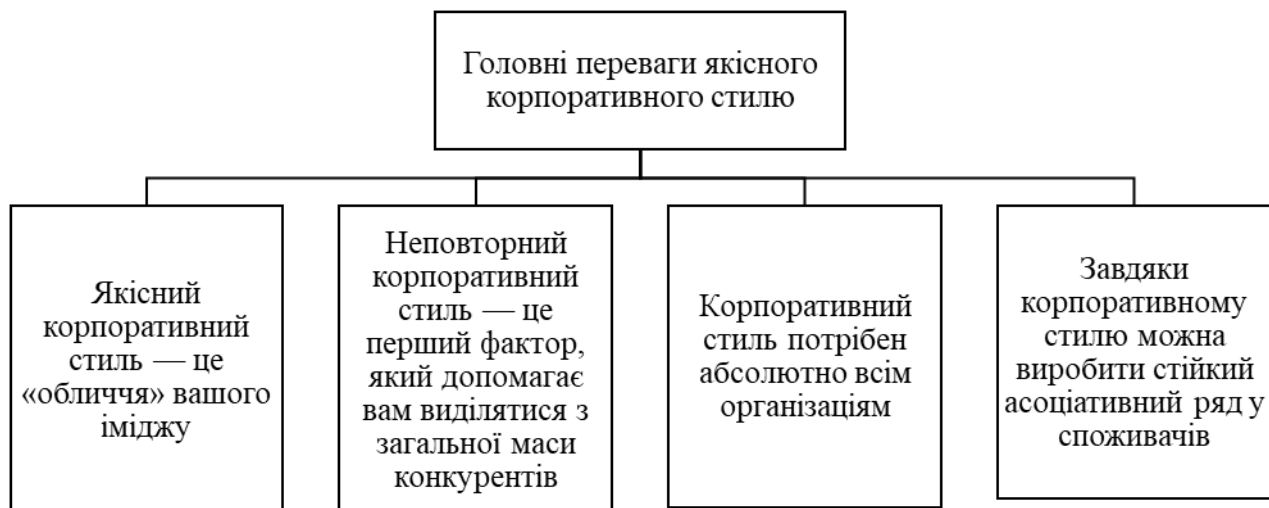


Рисунок 1 – Головні переваги якісного корпоративного стилю

Отже, якісний корпоративний стиль — це «обличчя» вашого іміджу. Завдяки вдало підібраним кольорам і шрифтам ви можете підвищити не тільки впізнаваність свого бренду, але і лояльність цільової аудиторії, що, в кінцевому рахунку, призведе до підвищення продажів вашого товару або послуги.

Неповторний корпоративний стиль — це перший фактор, який допомагає вам виділятися з загальної маси конкурентів. З цього випливає, що чим краще стиль — тим краще «самопочуття» компанії.

Корпоративний стиль потрібен абсолютно всім організаціям. Існує думка, що фірмовий стиль — це модна «заморочка», необхідна тільки великим корпораціям, але це не так.

Атрибути фірмового стилю [5]:

- логотип компанії;
- фірмова колірна гама;
- фірмовий бланк;
- візитна картка;
- слоган.

Завдяки корпоративному стилю можна виробити стійкий асоціативний ряд у споживачів. Наприклад, мікс червоного і білого кольорів — це Coca-Cola, з'єднання жовтого, білого і червоного — це McDonalds [4].

Корпоративний стиль був створений для того, щоб виділити компанію із загальної маси. Тому всі елементи повинні:

- *бути оригінальними.* Цей пункт повинен виконуватися беззаперечно. Якщо створити, наприклад, логотип, який буде дуже схожий на логотип всесвітньо відомої компанії, то це зіграє проти. Таким чином можна привернути споживачів не до себе, а до того, у кого запозичили логотип;

- *легко запам'ятовуватися.* Графічна продукція повинна поєднувати в собі такі елементи, які буквально кидаються в очі, проте не варто забувати про законодавчі обмеження і цензуру. Наприклад, оголене жіноче тіло — це, безперечно, потужний ай-стоппер, але цей образ виходить за рамки дозволеного в більшості країн світу;

- *легко сприйматися.* Не слід використовувати в своєму фірмовому стилі елементи, які важко розшифрувати і ідентифікувати звичайній людині. Це негативно позначиться на впізнаваності торгової марки;

- *бути інформативними.* Постаратися закласти в свій фірмовий стиль якийсь меседж, який свідчатиме про компанію. Також це правило відноситься і до назви організації, і до слогану [4].

Кожен рекламний інструмент виконує свої функції. Це стосується і фірмового стилю. При його складанні всі сили спрямовуються на створення унікальної візуальної або інформаційної продукції, яка зробить компанію не тільки впізнаваною, але і такою, що запам'ятовується.

Візьмемо популярні відомі фірми як приклади:

Apple. Ринок мобільних пристроїв сьогодні буквально переповнений. Існують тисячі моделей смартфонів, але саме iPhone від компанії Apple є найпопулярнішим і затребуваним девайсом в усьому світі. Звичайно, це дозволяє компанії завищувати вартість своєї продукції.

Про що в першу чергу можна подумати, побачивши двомірне зображення надкушеного яблука? Звичайно, про фірму Apple.

Саме такого ефекту потрібно домогтися, розробляючи власний корпоративний стиль.

Nike. Один з кращих прикладів. Логотип фірми має своєї назва – «Swoosh», що в дослівному перекладі означає «пролітає зі свистом». У 1971 році знак був куплений у молодій студентки Каролін Девідсон, за 30 доларів. Сьогодні в світі навряд чи знайдеться людина, яка жодного разу не зустрічав це зображення.

Такий приклад говорить про те, що простота – один з найважливіших аспектів створення якісного корпоративного стилю. Люди не хочуть запам'ятовувати складні зображення або довгі назви компаній.

Facebook. Свого часу Марк Цукерберг навіть не підозрював, що його скромна ідея перетвориться в одну з провідних компаній в світі. Варто звернути увагу на компоненти корпоративного стилю соціальної мережі. Сам логотип сайту, іконка «Мені подобається» і навіть колірні гамма нагадує багатьом користувачам інтернету саме про Facebook [2].

Аналізуючи ресурси з цього питання можна сказати, що корпоративний стиль – це невід'ємний елемент у стратегії будь-якої організації, тому що зараз все більшого значення в залученні й утриманні споживачів відіграє імідж, частиною якого і являється корпоративний стиль. Важливе не тільки його створення, а й інтегрування.

Вибір елементів корпоративного стилю і їх кількості зумовлений особливостями бізнесу а також баченням щодо комунікаційних каналів, які є для вас ефективними. Корпоративний стиль допомагає досягти єдності та послідовності у всіх рекламних повідомленнях, що підвищує її ефективність. А правильно розставлені акценти створять вигідне враження про компанію, і продукція чи послуги будуть продаватись краще.

Список використаних джерел:

1. Розробка фірмового стилю: основні етапи та елементи. 2020. URL: <https://goldwebsolutions.com/uk/blog/rozrobka-firmovogo-stilyu-osnovni-etapi-ta-elementi/>.
2. Фірмовий стиль: 4 основні елементи. 2021. URL: <https://1001druk.com/firmovuj-styl-4-osnovni-elementy.html>.
3. Цурпі О. Г. Фірмовий стиль в створенні сприятливого іміджу компанії. *Альманах теоретичних і прикладних досліджень реклами*. 2016. №1 С. 91-96.
4. Що таке фірмовий стиль і нащо він потрібен кожній компанії. 2022. URL: <https://ideadigital.agency/blog/firmovij-stil/>.
5. Створення корпоративного стилю. URL: <https://socialism.com.ua/ua/servicedescription/88-stvorenyya-korporativnogo-stilyu.html>

KHADZHYNova O., dr. prof.
SIMANAVICIENE Z., habil. dr. prof.
BURAK PAVLO, PhD student
Mykolas Romeris University, Vilnius (Lithuania)

IMPACT OF ENTERPRISE' ECONOMIC SECURITY ON ECONOMIC GROWTH

Nowadays, many scientists discuss different aspects of economic growth (Gunnella, Quaglietti, 2019), economic security (Bjørnskov & Foss, 2016) and its impact on the economic growth (Zolkover et.al, 2019) in their works.

After analyzing various scientific articles and different opinions of researchers (Kesternich & Schnitzer, 2010, etc.) it is clear that the concept of economic security is complex and dynamic. Its complexity is connected with a multitude of economic, social, financial processes, as well as with the phenomena of globalization. Having studied the work of the researchers, it can be stated that the economic security is determined by three main components: the economic security of the country, companies and individuals. The balance of these three factors is crucial for the security of the entire economy.

By authors opinion, today it is crucial to have researches on analyzing the dependence of the economic growth on economic security's improvement/deterioration.

Authors think that choosing the right sub-indicator system is the key to obtaining an objective assessment of it. This scorecard should consider all threats to economic security. All indicators used must be independent, comparable and representative. Author proposes to base the assessment of the level of economic security of the country on a hierarchically constructed system of indicators, which includes a compiled indicator formed on the basis of sub-indicators grouped by components.

During determining the indicators of economic security, the subjective position of the researcher, the priority of identified interests, threats, indicators and their threshold levels should be considered. To assess economic security, it was proposed to use the following groups of indicators (Fig. 1).

By the opinion of authors, economic growth of a country is the ability of the economy of one country to compete with the economies of other countries in terms of the effective use of national resources, increasing the productivity of the national economy and ensuring, on this basis, a high and constantly growing standard of living for the citizens of a state.

To find out how economic security impacts economic growth of a country the main indicator of economic growth should be found. According to Kisel'akova (Kisel'akova et.al., 2018) the World Economic Forum (WEF) defines economic growth as "the set of institutions, policies and factors that determine the level of productivity of the country". Productivity of the country means a country's ability to maintain a high level of income, but it is also one of the main factors influencing the return on investment that reflects the growth potential of the specific economy. In

summary, economic growth is understood as the ability of the country to achieve sustained high growth rates of GDP per capita. The Institute for Management Development (IMD) provides another definition of economic growth in its yearbooks (IMD: World Competitiveness Yearbook 2014). It defines this term as an area of economic theories which analyses all the facts and policies forming the country's ability to create and continually construct an environment maintaining enterprise value creation, prosperity and well-being for its people. World economic growth is understood as the country's ability to manage overall available resources and opportunities in order to increase the prosperity of its inhabitants (Sala-i-Martin et al. 2015).



Fig. 1 Main indicators of economic security
(Source: created by author based on previous researches)

Many scientists value the perception of economic security based on four main concepts: interests (national, state, public, personal); independence (national economy from external markets, economic policy from external influences; economic growth (national economy); sustainability (national economy, socio-economic development). Non-economic factors have a certain influence on economic development and can be effectively used for this purpose. Therefore, author thinks that it is necessary to identify them and clarify what and to what extent this influence is exerted, what needs to be done to increase the effectiveness of their influence or, conversely, to overcome it. At the same time, the non-economic nature of the factors under consideration allows them to penetrate "inside" economic relations and find additional reflection in them, transforming them, giving them a unique national specificity. This is due primarily to the fact that both the subject and the object of danger are ultimately a person. No matter how perfect economic instruments are developed, they will all turn out to be ineffective in practice if the need for their application is not recognized by all members of society, at all levels of the socio-economic system.

To achieve objectives of the research main groups of indicators of economic security and economic growth of an enterprise should be highlighted. These indicators will help in understanding of how one can assess the impact of economic security on economic growth of an enterprise. Authors think that choosing the right sub-indicator system is the key to obtaining an objective assessment of it. Authors propose to base the assessment of the level of economic security of the country on a hierarchically constructed system of indicators, which includes a compiled indicator formed on the basis of sub-indicators grouped by components. As described earlier, the formation of a system of subindicators for assessing the economic security of a country should be carried out in accordance with the principles of representativeness, reliability and availability of information. In order to form a system of indicators for assessing the level of economic security of a country, authors analyzed the composition of subindicators used by well-known international indices and ratings.

The study showed that for weak economies, a high level of GDPpC growth can be provided even with relatively low values of development indicators. At the same time, for advanced economies, high values of these indicators are a prerequisite for continued growth.

This research is/was funded by the European Social Fund under the No 09.3.3-LMT-K-712-23-0211 “Transformation of the economic security system of enterprises in the process of digitalization”.

References:

1. Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2016). Institutions, entrepreneurship, and economic growth: what do we know and what do we still need to know?. *Academy of Management Perspectives*, 30(3), 292-315
2. Gunnella, V., & Quaglietti, L. (2019). The economic implications of rising protectionism: a euro area and global perspective. *Economic Bulletin Articles*, 3.
3. Andrii O. Zolkover, Yuliia O. Rusina, Taliat E. Bielialov and EugenS. Nesenjuk, The Influence of Innovative Potential on Gross Production and Economic Security: Regional Analysis, *International Journal of Management*, 11 (4), 2020, pp. 439-452.
4. Dana Kiseľáková, Beáta Šofranková, Veronika Čabinová, Erika Onuferová. Competitiveness and sustainable growth analysis of the EU countries with the use of Global Indexes' methodology. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, Entrepreneurship and Sustainability Center, 2018, 5 (3), pp.581 - 599. [ff10.9770/jesi.2018.5.3\(13\)ff.ffhal-01774020](https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3(13)ff.ffhal-01774020)
5. Sala-i-Martin, X., Crotti, R., Di Battista, A., Hanouz, M. D., Galvan, C., Geiger, T., & Marti, G. (2015). Reaching beyond the new normal: findings from the global competitiveness index 2015–2016. *The Global Competitiveness Report*, 2016(2015), 3-41.

ЦАЛКОВА Д. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПАНКОВЕЦЬ М. П.**, к.е.н., доцент
 Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

Високий ступінь інтегрованості України до глобального ринку продовольчої продукції визначає ряд актуальних проблем в умовах воєнних подій 2022 року, оскільки від стабільності торгівлі продовольчими товарами значною мірою залежить функціонування економіки самої України, а також країн, для яких вона є основним постачальником цієї категорії товарів. Історично та географічно Україна сформувалася як аграрна країна, в експорті якої переважає частка агропродовольчої продукції. За останні 10 років експорт продовольчих товарів з України зріс на 12,294 млрд. дол. США, тобто у 2,2 рази, відтак його частка в загальній структурі експорту України зросла вдвічі (табл. 1).

Таблиця 1

Відхилення товарної структури експорту України від структури світового експорту у 2010-2021 рр.

263

Рік	Частка продовольчої продукції (%)	
	В загальному експорті України	В загальному світовому експорті
2010	19,22	7,46
2011	18,65	7,51
2012	25,88	7,52
2013	26,79	7,73
2014	30,70	7,93
2015	37,97	8,22
2016	41,85	8,66
2017	40,77	8,50
2018	39,13	8,04
2019	39,32	8,24
2020	45,58	9,05
2021	40,80	-

Джерело: розроблено автором за даними джерела [1]

Станом на кінець 2021 року основними компонентами експорту продовольчих товарів з України здебільшого були жири та олії, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури (пшениця, ячмінь, кукурудза), продукція борошномельно-круп'яної промисловості, кава, чай, їстівні плоди та горіхи, овочі, яловичина та молочні продукти [2].

Продовольчі товари, експортовані Україною, складають близько 1% від світового експорту щорічно, і ця частка поступово збільшується (табл. 1.2). В 2021 році продовольчі товари з України склали 1,4% від їх світового експорту,

в тому числі кукурудза – 13%, ячмінь - 11%, пшениця - 9%, соняшникова олія та насіння – 36%. Україна стабільно входить до п'ятірки провідних світових експортерів зернових і зернобобових [5]. За даними UNCTAD, саме можливі труднощі в виробництві та поставках цих товарів з України на міжнародні ринки в умовах воєнних дій 2022 року становлять найбільшу небезпеку для таких країн, як Китай (17,4% вказаних товарів експортується з України), Єгипет (7,5%), Індія (9,8%) та Нідерланди (8,9%). Особливо постраждати можуть країни Африки, в яких 12% імпорту пшениці надходить з України, 32% - з Росії [3].

Таблиця 2

Обсяги світової торгівлі продовольчими товарами, 2016-2021 рр.

Рік	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Світ, млрд. дол. США	1381,9	1500,0	1560,8	1556,5	1592,0	1871,3
Східна Європа, млрд. дол. США	92,6	105,9	117,2	121,6	129,7	161,6
Україна, млрд. дол. США	15,2	17,7	18,5	22,0	22,1	26,6
Частка Східної Європи в світовому експорті, %	6,7	7,1	7,5	7,8	8,1	8,6
Частка України в світовому експорті, %	1,1	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4

Джерело: розроблено автором за даними джерела [1].

У зв'язку з воєнними подіями у 2022 році Кабінетом Міністрів України запроваджено ліцензування на експорт деяких сільськогосподарських товарів з України, а саме: пшениці, м'яса, яєць, і повністю заборонено експорт вівса, проса, гречки, цукру, солі, жита. Натомість, в якості підтримки скасовано ліцензування на експорт кукурудзи й соняшникової олії. Також державною установою «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» було створено спеціальну платформу для підтримки українських експортерів в умовах війни, яка дозволяє оперативніше налагоджувати контакти із зацікавленими іноземними імпортерами. В рамках підтримки українських компаній з'явилися і набули особливого значення такі міжнародні проекти, як «Biz For Ukraine», «The Supply Chain Resilience (SCR) platform», «Ukrainian Food Platform», «Do Business With Ukrainians» [4]. Додаткового поштовху Україні в напрямі трансформації продовольчої системи надає Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року, ухвалений у вересні 2021 року на саміті ООН із продовольчих систем. Ця стратегія передбачає забезпечення продовольством 1 млрд. населення світу Україною до 2030 року.

Передбачається, що внаслідок воєнних подій, а зокрема, порушення цілісних ланцюгів постачання продукції сільського господарства та харчових продуктів, зриву посівної кампанії, ускладнення експорту української продукції на зовнішні ринки через блокування портів України з боку РФ, буде відбуватися подальше підвищення світових цін на продовольство, а також очікується глобальний стрибок інфляції, якою передовсім буде вражено країни з відсталими нестабільними економіками на Близькому Сході та у Північній Африці [5].

Таким чином, Україна посідає вагоме місце на світовому ринку

продовольчої продукції, нарощуючи обсяги її експорту щорічно. Ринки Китаю, Індії та країн Африки значно залежать від імпорту продовольчих товарів з України. Подальші перспективи України в цій галузі здебільшого залежать від ескалації конфлікту з Російською Федерацією, а також від ефективності співпраці національних виробників сільськогосподарської продукції з державою, науково-дослідними установами, міжнародними організаціями і проектами.

Список використаних джерел:

1. Центр обробки даних – UnctadStat. URL: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLanguage=en
2. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
3. The impact on trade and development of the war in Ukraine // Unctad. 2022. URL: <https://unctad.org/webflyer/impact-trade-and-development-war-ukraine>
4. Експорт в умовах війни // Дія. Бізнес. Експортний напрям. 2022. URL: https://export.gov.ua/business_during_war
5. Україна та глобальна продовольча безпека в умовах війни // Національний інститут стратегічних досліджень. 2022. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ukrayina-ta-hlobalna-prodovolcha-bezpeka-v-umovakh-viyny>

ЦВІЛІЙ Ю.О., аспірант кафедри менеджменту
 Науковий керівник – **ЮРИНЕЦЬ З.В.**, д.е.н.,
 професор кафедри менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ НАСТАННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ

У сучасних умовах російсько-української війни організації в Україні стикаються з потенційними кризами, подіями, які створюють суттєві загрози та ризик їхнього функціонування, негативно впливають на процес існування та розвитку організацій.

Кожна організація має свій потенціал розвитку, специфічні умови перебігу цього процесу і водночас підкоряється закономірностям циклічного розвитку всієї соціально-економічної системи. Кризова ситуація характеризується такими елементами: загроза збитків і виживання організації; втрата контролю над подіями, що відбуваються; значний, негативний вплив на ресурси організації; недостатність часу для виконання вжитих дій чи реагування на події; відсутність достовірної інформації в умовах невизначеності.

Глибина кризи та її тривалість визначається такими чинниками: співвідношенням між кількістю та інтенсивністю впливу початкових подій, кількістю та силою зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на організацію, інтенсивністю непрямих чинників, що впливають на організацію; ланцюг подій; важливість кожного чинника для функціонування організації [1].

Якщо економіка перебуває у стані системної кризи, то це не може не позначитися на становищі окремих організацій. Однак, на кожному з них криза впливає по-різному. Це залежить від типу організації, сфери її діяльності, внутрішньої ситуації (економічного потенціалу, рівня менеджменту, людських ресурсів, соціальної атмосфери тощо).

Організація може протидіяти зовнішнім кризовим явищам або, навпаки, реагувати на них таким чином, щоб посилити їх негативний вплив на внутрішню ситуацію. Невміння розпізнавати ці процеси, на які можна впливати та керувати, також може призвести до кризи. У таких ситуаціях вони можуть переходити в стихійні процеси. Криза може виникнути і тоді, коли відповідних інструментів управління немає, але робиться спроба здійснювати управлінську діяльність. Це призводить до непотрібних витрат наявних ресурсів. В умовах настання криз менеджери повинні шукати шляхи мінімізації наслідків кризових ситуацій і забезпечення стабільності та здатності впоратися з кризою.

Критеріями оцінки ступеня ризику виникнення кризової ситуації є [2, с. 245-248]:

- час, в межах якого відбувається оцінювання ефективності діяльності та рівень ризику виникнення кризової ситуації;
- час реакції та готовності;
- масштаб загрози, який залежатиме від типу події, інтенсивності,

тривалості та наслідків кризової ситуації;

- важливість (вага) загрози, яка оцінюється за розміром, що дає змогу вжити відповідних дій і заходів;
- ймовірність настання кризи;
- тривалість кризової ситуації;
- сфера, у якій виникає небезпека та, на яку буде впливати кризова ситуація;
- здатність реагувати з метою запобігання виникненню кризи або мінімізації її наслідків.

Для формування орієнтирів управління організацією в умовах настання кризових ситуацій потребує виявлення кризової вразливості організації для уникнення кризи, яка в умовах негативного сценарію може призвести до спаду діяльності організації і, як наслідок, до банкрутства. Якщо припустити, що фаза зрілості є бажаною стадією розвитку більшості організацій, саме на цій фазі криза може вплинути на організацію особливим чином. Фаза зрілості є складним періодом для багатьох організацій. Найчастіше на цьому етапі організація працює на ринку, який вже не має значного потенціалу зростання. Конкурентна боротьба між окремими організаціями надзвичайно гостра. Кожна організація намагається не втратити свою частку ринку. Неможливість збільшити доходи через природний розвиток сектора часто призводить до руйнівних цінових воєн і падіння маржі. У результаті цих дій деякі організації, наприклад, ті, що мають відносно слабку вартісну позицію, зазнають величезного тиску. Це етап у функціонуванні організації, коли може виникнути серйозна криза, яка іноді переростає в загрозу спаду чи банкрутства.

267

Організація як одиниця суб'єктивного характеру, складається з багатьох важливих сфер, котрі мають свою самостійну, але взаємодоповнюючу сутність. Якість цих сфер – матеріальних, нематеріальних, внутрішніх і зовнішніх відносин – сприяє якості існування всієї організації. Кожна із зазначених сфер має відповідні атрибути, зокрема: адекватність, інтенсивність, замінність, комплементарність, індивідуалізм, порівняльність. Варто зазначити, що в організаціях існують різні конфігурації атрибутів у зазначених сферах. Правильна конфігурація атрибутів окремих сфер може сприяти успіху організації, а неправильне їх поєднання – ситуації, в якій організація буде схильна до кризи. Таким чином, вразливості організації до криз можна визначити як ситуацію, в якій спостерігається неправильне поєднання основних атрибутів цих сфер.

Список використаних джерел:

1. Yurynets Z., Bayda B., Petrush O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals* – XXI. 2015. № 9-10. P. 32-35
2. Юринець З. В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика : монографія. Львів: СПОЛОМ, 2016. 412 с.

ЦИБУХ В. Т., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПИРИГ С.О.**, к.е.н., доцент,
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

SWOT-АНАЛІЗ: МЕТОД СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які впливають на економічний стан підприємства, та шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства, згідно якого розробляється комплексний план розвитку підприємства, здійснюється науково обґрунтована, всебічна і своєчасна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень. Розробка та реалізація стратегії підприємства є важливим інструментом для підприємств, які зацікавлені у стратегічній стійкості бізнесу та забезпечення його ефективності в довгостроковій перспективі. Діагностика підприємства є необхідним завданням щодо визначення його ефективного функціонування.

Для початку необхідно зрозуміти що таке SWOT-аналіз взагалі, та чи доцільного його проводити для підприємства: SWOT-аналіз – процес дослідження сильних та слабких сторін в розрізі внутрішнього та зовнішнього середовищ впливу на підприємства та систематизацію отриманих результатів в чіткій схематичній структурі. Як правило використовується таблиця з внутрішнім середовищем впливу в розрізі сильних та слабких сторін підприємства, та зовнішнім середовищем впливу в розрізі можливостей та загроз для підприємства. SWOT-аналіз не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обміркування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок [1]. SWOT-аналіз внутрішнього середовища відіграє значну роль в плані діагностики можливостей розвитку підприємства шляхом дослідження його сильних та слабких сторін, завдяки чому виникає чітке структуроване розуміння пріоритетних напрямів додаткових вкладень ресурсів в конкретні сильні або слабкі сторони підприємства. На прикладі СП ТОВ «Модерн-Експо» було розглянуто та проведено SWOT-аналіз, як метод діагностики внутрішнього середовища в розрізі сильних та слабких сторін, а також зовнішнього середовища в розрізі загроз та можливостей підприємства, де було виявлено, що в даного підприємства з найважливіших сильних сторін були його високий рівень фінансової стійкості, ліквідність та платоспроможність, а також асортимент продукції, який здатен задовільнити широкий спектр попиту на ринку торговельного ритейлу. Щодо слабких сторін, то варто відмітити зменшення рентабельності протягом останніх років діяльності, а також збільшення собівартості на продукцію у зв'язку з політичною та економічною ситуаціями в країні.

SWOT-аналіз зовнішнього середовища направлений на виявлення потенційних можливостей розвитку та загроз діяльності підприємства. Даний напрямок аналізу містить стратегічну складову, оскільки дозволяє охарактеризувати такі чинники як вплив конкурентів, маркетингову політику,

вплив світової економіки, питання з постачанням ТМЦ та в цілому все те, що знаходиться в спектрі зовнішнього середовища та прямо або опосередковано впливає на діяльність підприємства. Аналізуючи основні можливості та загрози зовнішнього середовища СП ТОВ «Модерн-Експо» було виявлено, що основними можливостями для даного підприємства являються швидка адаптація під існуючі умови ринку та можливість вести свою діяльність залучаючи все більше нових клієнтів на нових ринках, що дозволяє підприємству вести свою діяльність в досить складний час, а також її клієнтоорієнтованість, що є досить потужним репутаційним чинником, який стимулює існуючих клієнтів і надалі вести справи з підприємством та підтримує репутаційну планку в якості залучення нових клієнтів.

Щодо загроз зовнішнього середовища основною причиною є складна політична та економічна ситуації в країні, які несуть багато негативних факторів, що впливають на діяльність підприємства (наприклад проблеми з логістикою в розрізі маршрутів поставок та ціни за доставку, постачальниками ТМЦ, які зіткнулися з аналогічними проблемами в розрізі поставок ТМЦ, а також зникненням окремих видів номенклатури, аналогів на яку можливо знайти лише за не вигідних логістичних умов). Вищевказані фактори несуть безумовний вплив на собівартість, яка потенційно негативно впливає на конкурентоздатність підприємства [2]. Дослідження усіх сторін зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє фахівцям ознайомитися з поточним станом підприємства в узагальненому вигляді, проблемами, що можуть виникнути у перспективі та можливостями у майбутньому, що надасть можливість здійснити раціональні рішення, спрямовані в позитивну сторону для життєдіяльності підприємства.

Отже SWOT-аналіз є комплексним методом дослідження факторів впливу як зовнішнього так і внутрішнього середовища, який доцільно використовувати після всебічного фінансового аналізу підприємства з метою виокремлення основних внутрішніх сильних та слабких сторін, а також зовнішніх перспективних можливостей та загроз з метою надання чіткої систематизованої схематично відображеної структури в розрізі попередньо досліджених фінансових результатів діяльності підприємства, що дозволить всеохоплююче підійти до висновків щодо конкретних проблем та можливостей, які є та можуть виникнути у підприємства.

Список використаних джерел:

1. Багорка М.О., Білоткач І.А. SWOT-аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств. *АгроСвіт: Інформаційно-аналітичний журнал*. 2010. № 6. С. 1723.
2. Спільне українсько-польське підприємство в формі товариства з обмеженою відповідальністю (СП ТОВ) «Модерн-Експо». URL: <https://modernexpo.lutsk.ua/>

ЧП Л.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні проблема конкурентоспроможності посідає ключове місце в економічній політиці держави. В умовах динамічності зовнішнього середовища, зниження платоспроможності населення, загострення конкурентної боротьби, тяжкого фінансового стану більшості підприємств, викликаним кризовими явищами, створення конкурентних переваг стає стратегічним напрямком діяльності держави. При цьому підвищення конкурентоспроможності стосується всіх рівнів її ієрархії: продукції (товарів і послуг), підприємства, галузі, регіону і країни в цілому, але особливу важливість набуває конкурентоспроможність підприємства як основної ланки економіки.

Поняття «конкурентоспроможність» використовують до різних об'єктів: товар, підприємство, галузь, регіон, країна. Саме головній складовій фінансової системи країни – фінансам підприємств – відводиться провідне місце у формуванні конкурентоспроможності. Дане поняття є багатограним, вчені не мають єдиного підходу щодо його трактування.

Системний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на всебічному вивченні процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем [1, с. 106-113].

Для характеристики конкурентоспроможності використовуються різні поняття видатних вчених такі як: порівняльні переваги, порівняльні витрати, порівняння конкурентних переваг, чинників управління та продуктивності використання ресурсів, конкурентного статусу фірми [2, с. 37].

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє сформулювати трактування категорії «конкурентоспроможність», пропонувані відомими авторами. Трактування наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність» [4]

Автор	Визначення конкурентоспроможність
С. І. Ожегов	«Здатність витримувати конкуренцію, протистояти конкурентам»
В. П. Грошев	«Комплекс споживчих властивостей товару, що визначає його відмінність від інших аналогічних товарів за ступенем і рівнем задоволення потреб покупців і витратам на його купівлю й експлуатацію»
І.І. Вініченко	Конкурентоспроможність підприємства – можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку
М.О. Єрмолов	Конкурентоспроможність підприємства – відносна характеристика, яка відображає відмінності в процесі розвитку певного виробника від виробника конкурента як за ступенем задоволення власними товарами,

Автор	Визначення конкурентоспроможність
	так і за ефективністю виробничої діяльності
В. Стівенсон	«Конкурентоспроможність характеризує те, наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу»
І. О. Піддубний, А. І. Піддубна	«Конкурентоспроможність – це потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію стосовно конкурентів»
Р. А. Фатхутдінов	«Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку»

Різноманітні позиції авторів щодо визначення поняття конкурентоспроможності мають певні розбіжності, які можна пов'язати з складністю та комплексністю досліджуваного поняття, а також:

- ототожненням конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції або послуг;
- масштабами розгляду конкурентоспроможності: продукції, підприємства, галузі, країни(на регіональному, національному, світовому ринку);
- заміною одного поняття іншим (конкурентний статус, конкурентний рівень).

271

Для забезпечення конкурентоспроможності важливо визначити ключові точки росту, які традиційно називають чинниками. Узагальнення підходів до їх класифікації є важливим не лише науковим, а й практичним завданням. Опрацювання наукової літератури та дослідження практики реальних підприємств дозволяє констатувати:

- чинники конкурентоспроможності мають різні характеристики впливу та потребують застосування різних підходів до управління;
- склад ключових чинників не є стабільним, а тому існує постійна потреба їх ідентифікації та моніторингу дії;
- дослідження потребує характеру дії чинників, що суттєво впливає на здатність підприємства їх використовувати, створювати та розвивати [3, с. 67].

При розробці політики управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати певні умови:

- науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій виробництва;
- використання інновацій;
- дотримання нормативних, технічних та економічних параметрів виробництва продукції;
- економічну ефективність використання всіх ресурсів підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують:

- конкурентоспроможність продукції;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність збуту та просування товарів;
- ефективність виробництва;
- імідж підприємства тощо.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на аналізі її технологічних, виробничих, фінансових та збутових можливостей. Вона покликана визначити потенційні можливості фірми і заходи, необхідні для забезпечення конкурентних позицій. Така оцінка містить наступні показники: потреба в капіталовкладеннях; асортимент конкурентоспроможної продукції, її обсяги та вартість; вибір ринків або їх сегментів для кожного продукту; потреба в коштах на формування попиту та стимулювання збуту; випуск високоякісної і надійної продукції, з постійним її оновленням.

У конкурентній боротьбі підприємств послуг досягає успіху той, хто надає аналогічні послуги при зниженні витрат. При цьому використовуються стратегії лідерства, диференціації і концентрації послуг на одному або декількох сегментах ринку.

Список використаних джерел:

1. Жовновач Р. І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2011. С. 106-113. http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_19_ekon/stat_19/14.pdf.
2. Конкурентна стійкість та ринок: Оцінка конкурентоспроможності як чинник визначення стійкості підприємства на ринку // *Легка промисловість*. 2003. № 3. С. 37 - 58.
3. Рябик Г.Є. Стратегічне планування та формування конкурентних переваг. *Бізнесінформ*. 2009. № 11. С. 79-80.
4. Сутність та роль конкуренції в ринковій економіці. // *Економіка і суспільство*. 2016. http://www.economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/2.pdf.

ШЕВЧЕНКО В. М., здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр», спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», Науковий керівник – **БРАЖНИК Л. В.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, *Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава*

ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Особливою формою господарської діяльності виступає підприємництво, як самостійна ініціативна господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів. Основою підприємництва є вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності, самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів.

У західних країнах основою підприємництва є прагнення до нових можливостей на основі інновацій і здатності залучати ресурси з багатьох різних джерел. Американські вчені К. Макконнелл і С. Брю, розглядаючи підприємництво, виділяють такі неодмінні умови та вимоги: підприємець бере на себе ініціативу накопичення наявних на землі ресурсів; капітал і праця в єдиному процесі виробництва товарів або послуг; підприємець бере на себе завдання прийняття основних рішень у процесі виробництва товарів і послуг, які визначають хід діяльності бізнесу; підприємець – новатор, який прагне комерційним шляхом впровадити у повсякденне життя нові продукти, нові технології виробництва або нові форми організації бізнесу; підприємець – це той, хто ризикує, при цьому ризикує не лише своїм часом, працею та діловою репутацією, а й власними інвестиціями чи інвестиціями партнерів та акціонерів [1].

273

Важливими функціями підприємства вважають ресурсну, організаційну та творчу (інноваційну). Зауважимо, що ресурсна функція підприємництва передбачає спрямування на найбільш ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніка, управління та організація виробництва. Організаційна функція знаходить своє відображення у діяльності, пов'язаній з організацією виробництва, збуту, маркетингу, менеджменту, комунікацій. Творча функція – реалізується для генерації та запровадження нових ідей, реалізації техніко-економічних розробок, наукових проектів, пов'язаних з економічним ризиком.

Переважно суб'єктами підприємництва є юридичні особи (підприємства) незалежно від форми власності та кількості найманих працівників, які здійснюють самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик виробничу, науково-дослідну, торговельну діяльність, а також посередницьку діяльність (торгівля) з метою одержання прибутку або збільшення вартості капіталу.

У науковій спільноті дослідження підприємництва охоплюють індивідуальних підприємців, малий бізнес, середній бізнес, великий бізнес,

групи підприємств тощо. Вони працюють як суб'єкти господарювання виробничої сфери економіки України, промисловості, сільського господарства, транспорту, будівництва, зв'язку, торгівлі, а також охоплюють і невиробничі сфери – житлово-комунальне господарство, наука, спорт, освіта, культура, охорона здоров'я [2].

Фінансова діяльність суб'єкта підприємництва полягає у забезпеченні зростання та виконання внутрішніх фінансів компанії та у прийнятті рішення щодо наявності чотирьох типів значень, з яких можна вибрати:

- майнові, матеріальні та нематеріальні цінні папери;
- фінансові оцінки;
- гроші;
- позики, дебіторська та кредиторська заборгованість [3].

Таким чином, можливість вибору між заданими критеріями вже визначає варіантність рішень, що приймаються у процесі фінансової діяльності. Ця мінливість підживлюється невизначеністю щодо зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища, що впливає на здатність точно кількісно оцінити ефективність прийнятих фінансових рішень. Отже, фінансова діяльність органічно характеризується варіативністю розроблених рішень і рекомендацій, кожна з яких певною мірою вирішують її стратегічні цілі компанії на ринку.

Суб'єкти підприємництва, незалежно від їх організаційної чи управлінської структури, зазвичай мають одночасно три стратегічні цілі на ринку: виживання на ринку, отримання прибутку та зростання доходу. У певний момент часу одна із зазначених цілей стає головною для компанії, але для фінансової діяльності головною метою завжди є підвищення вартості компанії для максимізації добробуту її власників.

При цьому зростання добробуту власника може проявлятися двояко:

- максимізувати дохід від інвестицій, в даному випадку метою фінансової діяльності є максимізація прибутку;

- максимізація курсу акцій, тобто ціни компанії. Ця мета не завжди відповідає максимізації прибутку, тому що ринкова ціна акцій залежить не тільки від прибутку за акцію, а й ризикований характер бізнесу, випуск нових акцій, перспективи галузі, технічний прогрес тощо [4].

Сформульовано основні (загальні) цілі фінансової діяльності керівництва компанії (генеральний директор, рада директорів) відповідно до загальних стратегічних цілей компанії на ринку. Це:

- фінансовий баланс підприємства;
- фінансова рентабельність підприємства (прибуток власний капітал);
- збільшення активів компанії (темп зростання активів);
- гнучкість (маневреність) фінансів підприємства.

Гнучкість фінансів компанії означає здатність до швидкої мобілізації коштів, як для задоволення потреб поточної діяльності, так і для стратегічного розвитку. Існує два типи фінансової гнучкості: оборонна та наступальна. Перша дозволяє компанії адаптуватися до несприятливих економічних умов, не втрачаючи своїх позицій на ринку. Наступальна фінансова гнучкість – це використання можливостей для збільшення прибутку та вжиття заходів для

сприяння економічному зростанню [5].

Наявність у підприємців достатньої кількості фінансових ресурсів, капіталу та їх розподіл і раціональне використання є необхідною умовою прибуткової діяльності будь-якої господарської одиниці. Нестача грошових активів негативно впливає на продуктивність і фінансові показники компаній через зниження їх здатності фінансувати подальше зростання, зменшення надходжень до бюджету, створення та зростання боргів перед суб'єктами господарювання, погіршення кінцевих результатів діяльності [6].

З вище написаного можна визначити, що фінансова діяльність підприємства спрямована на виживання на ринку, отримання прибутку та зростання доходу. Пристосувавшись до ринку, компанія намагається якомога краще використовувати свої ресурси, спрямовуючи на найефективніші напрями.

Список використаних джерел:

1. Прилуцька І. А. Термінологічний підхід до визначення поняття «інноваційне підприємництво». *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №5. С. 17-21.
2. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. Полтава : РВ ПДАА, 2018. 350 с.
3. Філіна, Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Київ: ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. 424 с.
4. Васківська К. В., Сич О. А. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник. Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. 236 с.
5. Азаренкова Г. М., Біломістний О. М., Біломістна І. І. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : підручн. Київ : УБС НБУ, 2019. 303 с.
6. Бедринець, М. Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання. *Бізнес Інформ*. 2013. №4. С. 183-190.

ШЕВЧЕНКО С.Г., к.е.н., доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів

Інститут сталого розвитку імені В'ячеслава Чорновола

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

5PL ЛОГІСТИКА. ЗАКОНОМІРНІСТЬ ЧИ СТИБОК У МАЙБУТНЄ?

Станом на серпень 2022 року сфера інфраструктури України на другому місці у загальному обсязі прямих збитків від пошкоджень та руйнувань [1]. Окреме місце в цих збитках займають дороги. За попередніми підрахунками "Укравтодору", завдані збитки оцінюються у 954 мільярдів гривень. Але очевидно, що з майбутньою деокупацією південних і східних територій, сума та кількість втрат буде суттєво зростати. [2]

Розвиток логістики в країні на пряму залежить від стану транспортної інфраструктури. Потенціал країни великий: через українську територію проходили 4 з 10 найбільш завантажених транзитних коридорів – як автомобільних, так і залізничних. За даними 2018 року, Україна посідала лише 66-те місце у світі, що за статистикою, складало 25–30% потенціалу. [3] Очевидно, для виправлення ситуації що склалася і в форсованому, і у поміркованому темпі, помічними стануть радикальні, інноваційні, сміливі, прогресивні рішення, що дозволять говорити не за відновлення, а за формування нової логістичної інфраструктури.

276

На думку консалтингової компанії McKinsey, російське вторгнення в Україну стане причиною 12 глобальних змін у всьому світі. Одна з головних – це трансформація логістичного сектора та розподілу ланцюгів доставки. Уже зараз ми бачимо, які у цій індустрії відбуваються зрушення – від поглиблених кооперацій між окремими країнами до прецедентних наднаціональних рішень. І це – тільки початок.

Останні декілька років логістичний світ переживає серйозні зміни. Усе почалося ще задовго до війни в Україні. Як зазначають автори журналу Harvard Business Review, через економічну війну США та Китаю останніх років, а також унаслідок пандемії ринок почав прискорено локалізуватися, тобто переносити ланцюги поставок максимально близько до країни виробництва чи реалізації власного продукту.

Вже кілька років поспіль в Україні міжнародні логістичні компанії та перевізники шукали більш гнучкі способи вибудувувати власні ланцюжки. До такої трансформації індустрію підштовхнула пандемія коронавірусу, коли ринок залишився без звичних з'єднань: упродовж тривалого часу, повітряне сполучення було недоступним, а наземні перевезення відбувалися із серйозними затримками.

У цей час, як зазначають дослідники з McKinsey, індустрія почала переформатовуватися: з концепції "доставимо вчасно" на концепцію "доставимо за потреби". [4]. Ми стали очевидцями вибуху пропозиції сервісів локальної доставки по всьому світу.

Логістичний сектор встиг сформуватись і зайняти дуже важливе місце на

внутрішньому та зовнішньому ринках, внаслідок чого підприємства працюють у гармонії з логістичними фірмами для досягнення вищої частки ринку. Завдяки новим тенденціям у логістиці підприємства можуть сфокусуватися на виробництві та розробці продукту, і як наслідок успішніше конкурувати на світовому ринку.

Сучасне логістичне розуміння значно відрізняється від попередніх. Такі нові методи аутсорсингу, як 4PL і 5PL, на разі не знайшли широкого використання в Україні, оскільки основний акцент логістичні фірми досі робили на полегшення доставки товарів підприємств, тим самим даючи можливість останнім зосередитись на виробництві.

Як зазначалось вище, для України сьогодні важливим є не стільки відбудова розірваних зв'язків, скільки побудова нового формату логістичної інфраструктури. 5PL – новий рівень логістичного аутсорсингу, що виник у наслідок новітніх розробок у галузі об'єднання інтелектуального програмного забезпечення різного рівня та локалізації, у сукупності з розвитком стратегічних партнерств серед усіх учасників логістичних ланцюгів. Вітчизняний ІТ ринок вже здобув світове визнання, що полегшує формування базису для діджиталізації вимог та умов ринку перевезень, державних вимог оформлення транспортування вантажів, а також передачі навичок та особливостей роботи автоматизованих систем під час здійснення перевезень вантажів.

277

Роль вантажних перевезень автомобільним транспортом мала стрибкове зростання, перебуваючи в середовищі сформованої жорсткої конкуренції транспортних компаній (таблиця 1). Воєнний стан в Україні та пов'язані з ним зміни транспортної інфраструктури довела перевагу гнучкості автомобільного транспорту при виборі методу доставки. Війна в Україні – ще одна причина замислитися над власними можливостями з доставки.

Зараз логістичні компанії дедалі частіше використовують підхід подвійного пошуку (dual sourcing), коли один і той самий товар доставляється за допомогою двох постачальників. У березні 2022 року, як свідчать дані McKinsey, до такого формату звернулося вдвічі більше компаній, ніж за кілька місяців до того. Це – ще один крок на шляху до стійкості та гнучкості всієї системи. Можливо, у майбутньому радикальніший перехід від товарів до послуг зменшить навантаження на ланцюги поставок. Але зараз дискусії щодо різних форм співробітництва – ніаршоринг, оншоринг, коли бізнес-процеси переносяться в інші регіони – знову стають актуальними. Геополітичні процеси навіть створюють такі формати, як "френдшоринг" – співробітництво з країнами, що поділяють норми й цінності сучасної глобальної економіки.[1]

5PL це інноваційний ІТ-продукт, за допомогою якого можна максимально вигідно будувати маршрути доставки. Такий підхід робить логістику просунутішою, сучаснішою. Можна стверджувати, що це формат найближчого майбутнього, оскільки використання ІТ-сфери з метою логістики дозволяє делегувати повноваження щодо доставки і сконцентрувати увагу на підвищенні ефективності виробничих процесів. Результатом реалізації такої концепції є створення логістики нульового рівня без посередників. Сучасна актуальна

цифрова логістика приносить не тільки економічні вигоди бізнесу, а й сприятиме його довгостроковому розвитку, що відповідає реальним та майбутнім вимогам інформаційного суспільства.

Таблиця 1

Вантажні перевезення автомобільним транспортом по регіонах у січні 2022 році² [5]

Адміністративно-територіальна одиниця України	Вантажообіг автомобільного транспорту		Обсяг перевезених вантажів автомобільним транспортом, тис.т
	тис.ткм	у % до відповідного періоду 2021р.	
Вінницька	67088,6	101,1	339,5
Волинська	155915,8	124,9	373,9
Дніпропетровська	208282,2	118,1	2253,2
Донецька	46201,9	96,4	856,0
Житомирська	32028,2	90,8	120,1
Закарпатська	248764,4	102,4	362,1
Запорізька	82456,7	131,3	421,5
Івано-Франківська	64276,3	93,6	310,5
Київська	215049,8	122,8	771,6
Кіровоградська	45122,5	139,2	376,0
Луганська	15942,3	66,3	53,9
Львівська	298531,0	109,9	842,1
Миколаївська	99477,9	104,1	544,9
Одеська	179442,6	141,9	751,1
Полтавська	111069,4	95,0	503,8
Рівненська	105369,1	87,0	282,4
Сумська	39948,5	91,5	135,9
Тернопільська	52938,3	108,8	205,4
Харківська	152688,6	104,2	704,7
Херсонська	79927,9	157,9	241,6
Хмельницька	100158,6	167,1	912,9
Черкаська	143954,0	172,0	451,9
Чернівецька	40020,4	116,2	72,7
Чернігівська	85217,6	136,0	149,0
м.Київ	390260,6	103,7	1914,1

Список використаних джерел:

1. Збитки економіки України через зруйновану війною інфраструктуру перевищили \$108 млрд – KSE. URL: <https://tsn.ua/groshi/zbitki-ekonomiki-ukrayini-cherez-zruynovanu-viynoyu-infrastrukturu-perevischili-108-mlrd-kse-2125144.html>
2. Долаємо наслідки війни: як будемо відновлювати зруйновану дорожню інфраструктуру. URL: <https://www.unian.ua/economics/transport/dolayemo->

² Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

naslidki-viyni-yak-budemo-vidnovlyuvati-zruynovanu-dorozhnyu-infrastrukturu-novini-ukrajina-11913693.html

3. Шляхи-дороги: як Україні стати логістичною Меккою. URL: <https://mind.ua/publications/20223508-shlyahi-dorogi-yak-ukrayini-stati-logistichnoyu-mekkoju>

4. Як війна в Україні змінює світову логістику. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/06/24/688538/>

5. Статистична інформація Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

ШИМКО О.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку цивілізації почали бурхливо розвиватися нові тенденції та технології у сфері управління. Необхідність підвищення рівня екологічної освіченості у осіб, що приймають рішення, стоїть на порядку денному в Україні вже не одне десятиліття. Це обумовлюється рядом факторів [1].

Перш за все, неузгодженість і суперечливість багатьох законодавчих актів в Україні, в тому числі в екологічній сфері, потребує їх ґрунтовного осмислення та постійного моніторингу змін у правовому полі, адже невідповідність законодавчим нормам призводить не лише до екологічних забруднень навколишнього середовища, а й до штрафів і навіть закриття підприємств. Крім дотримання всіх норм безпеки, охорони здоров'я та навколишнього середовища, законів і вимог, підприємствам потрібно буде збільшити інвестиції та постійно контролювати ситуацію, що є досить важким завданням, враховуючи зростаючу кількість екологічного законодавства на всіх рівнях.

По-друге, компанії, які працюють із зарубіжними партнерами або виходять на міжнародні ринки, повинні повністю розуміти можливості співпраці з точки зору норм міжнародного права та національного екологічного законодавства. Враховуючи те, що вітчизняне екологічне законодавство в багатьох сферах не адаптується до правових норм інших країн. Така ситуація значно ускладнює діяльність багатьох вітчизняних підприємств та знижує їх конкурентоспроможність.

По-третє, модернізація бізнесу та використання інновацій для підвищення конкурентоспроможності та отримання більших прибутків, а також залучення інвестицій вимагає у багатьох випадках якісної оцінки стану бізнесу – перевірок та аудитів і тільки після них можуть бути прийняті рішення щодо конкретних механізмів та їх подальшого розвитку. Тому в процесі прийняття рішень перед відповідальними особами досить гостро постає питання реалістичної та всебічної оцінки ситуації з урахуванням чинників зовнішнього середовища.

Вважаємо, що одним із шляхів підвищення рівня екологічних знань є організація спеціалізованих екологічних курсів, семінарів та тренінгів для керівників і спеціалістів підприємств, які в процесі своєї діяльності можуть забруднювати довкілля. Хоча ці заходи, безсумнівно, досить важливі у підвищенні екологічної свідомості та освіти менеджерів і певною мірою можуть сприяти впровадженню корпоративних екологічних інновацій, але вони все ж не дають глибоких і всебічних знань.

Виявляється, навіть штатним екологам не завжди вдається виконати поставлені перед ними завдання, особливо коли підприємства займаються зовнішньоекономічною діяльністю або починають виходити на нові ринки та розвивати відносини з іноземними партнерами. Адже в цих випадках вимоги до екологів досить високі, вимагають не лише вітчизняних, а й світових (зокрема екологічних) знань.

У Законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» однією з першопричин екологічних проблем України вказана неефективна система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання використання природних ресурсів, зокрема неузгодженість дій центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; а також незадовільний контроль над дотриманням екологічного законодавства, недостатнє фінансування з державного та місцевих бюджетів природоохоронних заходів тощо. У Законі запропоновано впровадження екосистемного підходу в галузеву політику та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління [2, с. 3].

Варто зазначити, що на національному рівні екологічний менеджмент регулюється Державними стандартами і технічними умовами (ДСТУ). В Україні міжнародні стандарти серії ISO 14000 були прийняті як національні в 1997 р., отже, підприємства зобов'язані дотримуватися чітко визначених вимог. Так, згідно з ISO 14000:2004, вони повинні розробити, запровадити і підтримувати в робочому стані процедури, які дозволяють ідентифікувати можливості виникнення катастроф чи аварійних ситуацій, здатних вплинути на навколишній світ. У свою чергу, не можна ігнорувати аварійні ситуації, на які відповідним чином зобов'язані реагувати господарюючі суб'єкти, зокрема, пом'якшуючи наслідки або запобігаючи їх негативному впливу на навколишнє середовище [3, с. 51].

Регулювання екологічного менеджменту на міжнародному рівні здійснюється за допомогою міжнародних стандартів, розроблених Міжнародною організацією із стандартизації ISO серії 14000. Рішення про розробку ISO 14000 є результатом Уругвайського раунду переговорів за Всесвітньою торговельною угодою. Основним предметом ISO 14000 є система екологічного менеджменту [3].

Для сучасного етапу розвитку економіки України, яка впритул підійшла до реальної інтеграції у міжнародний економічний простір основними позиціями зниження напруженості екологічних проблем стануть:

- мінімізація екологічного ризику шляхом включення природного капіталу до механізму ціноутворення;
- раціоналізація структури попиту і споживання всередині країни, формування масової екологічної свідомості [4].

Сучасний екологічний стан і тенденції його зміни значною мірою залежать від промислового виробництва та загальної економічної діяльності. Незважаючи на окремі успіхи та досягнення, загальна екологічна ситуація продовжує погіршуватися, що призведе до подальшого загострення екологічної

кризи. Основною причиною цих негативних процесів в Україні є неефективність механізмів контролю та управління навколишнім середовищем, що використовуються промисловими підприємствами, які переважно базуються на жорстких адміністративних методах.

Організаційно-управлінська модель природокористування, яка сьогодні діє в Україні, не забезпечує узгодження економічних і екологічних цілей, тому потрібен новий підхід до екологічних проблем. У зв'язку з цим необхідно розробити нову ефективну систему управління навколишнім середовищем.

Список використаних джерел:

1. Перга. Т. Інноваційні механізми екологічного менеджменту в Україні. Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2011. URL:<http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/25210/06-Perga.pdf>
2. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України від 28 лютого 2019 року № 2697-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#Text>
3. Купалова Г.І., Ульянова Д.К. Формування ефективної системи екологічного менеджменту та аудиту. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 1 (11). С. 48–53.
4. Василенко Л.О., Березницька Ю.О., Жукова О.Г. Розвиток екологічного менеджменту на підприємстві в умовах глобалізації економіки України. *Економіка та джерела*. №8. 2017 URL:<https://repository.knuba.edu.ua/bitstream/handle/987654321/4955/17%e2%84%968.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ШМИГОЛЬ Д.Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ОСТАПЕНКО Т.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування підприємства в умовах ринкової економіки можливе за умови його прибутковості, оскільки прибуток є основним джерелом подальшого розвитку, а отже, забезпечує можливість успішної адаптації до мінливих умов, підвищує фінансову стійкість та інвестиційну привабливість. Досягти збільшення прибутку компанії можна за такими основними напрямками: підвищення обсягів виробництва та реалізації продукції; оптимізація та мінімізація витрат, пов'язаних з виробництвом продукції; підвищення якості продукції, що реалізується підприємством.

За результатами аналізу даних про валовий прибуток та структуру реалізованої продукції можна дійти висновку, що підприємство може підвищити прибуток, якщо зменшить собівартість реалізованої продукції та буде здійснювати продаж тієї півки, на яку є підвищений попит. Також підприємство може збільшити обсяг реалізованої продукції за рахунок підвищення якості продукції.

Одним із найпоширеніших шляхів зростання прибутку є збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції. За наявності додаткового попиту підприємство має прагнути завоювання цієї частини ринку, оскільки кожною проданою одиницею товару підприємець матиме додатковий прибуток. Проте слід зазначити, що зі зростанням обсягу виробництва зростуть і витрати. Але на певному етапі граничні витрати перевищать граничний дохід, що призведе до збитковості підприємства. Тому максимізувати прибуток шляхом збільшення обсягу виробництва можна до того моменту, поки граничний дохід не дорівнює граничним витратам, а саме, коли витрати на виробництво додатково випущеної продукції не будуть рівними виручці від її продажу.

Найпростіший спосіб збільшити прибуток – підвищити ціну на товари чи послуги, що пропонуються на ринку. Фактично ціну потрібно підняти до такого рівня, щоб її підвищення не вплинуло на попит. Для визначення цього порогу слід, наприклад, провести опитування серед покупців або аналіз цінової політики конкурентів, а також експерименти з цінами та знижками на деякі групи товарів самої компанії.

Однак якщо одночасно з підвищенням ціни падає попит на товари, це не означає, що впаде і прибуток підприємця. Все визначається еластичністю попиту за ціною. У цьому випадку необхідно визначити, на скільки впадуть продажі, розрахувати можливий збиток і потім порівняти його з додатковим доходом від підвищення ціни реалізації. Якщо аналіз показує, що можна збільшити прибуток за рахунок підвищення ціни, можна збільшити ціну за рахунок зменшення обсягу продажів.

Як показує досвід, створення штучного дефіциту дозволяє покупцям

конкурувати за товари (послуги), що робить зростання цін цілком природним. Однак найефективнішим способом є збільшення продажів. Якщо знайдуться покупці, які бажають купувати продукцію за поточною ціною, слід докласти всіх зусиль, щоб задовольнити цей попит, в результаті підприємство отримає гарантований приріст продажів. Якщо ціну необхідно знизити, ефективність такого рішення розраховується подібно до аналізу впливу підвищення цін.

Але цінова політика не є єдиним фактором, що впливає на прибуток. Необхідно постійно аналізувати асортименти продукції: визначити, які товари продаються найкраще – якісні та дорогі або менш якісні та дешеві. Залежно від цього, необхідно скоригувати товарну політику.

Заходи, які необхідно впровадити на підприємстві, для зниження рівня витрат:

1. Заходи, які застосовуються для більш раціонального використання матеріальних ресурсів (закупівля нового обладнання та впровадження безвідходних технологій, що дають змогу більш раціонально витратити сировину, паливо та енергію; зниження відсотка браку).

2. Заходи щодо визначення та підтримки оптимального обсягу виготовлення продукції підприємством з метою мінімізації витрат.

3. Заходи з підвищення ефективності використання основних засобів (продаж застарілого устаткування; підвищення якості технічного обслуговування та ремонту основних засобів; забезпечення завантаженості обладнання; підвищення кваліфікації персоналу, який експлуатує машини та обладнання, застосування прискореної амортизації).

4. Заходи з підвищення продуктивності праці (підвищення рівня кваліфікації працівників; забезпечення більш швидкого зростання продуктивності праці порівняно із середньою заробітною платою; покращення умов праці; механізація та автоматизація всіх виробничих процесів, мотивація за високопродуктивну роботу тощо).

Отже, прибуток може бути збільшено за рахунок підвищення якості продукції, варіювання ціни, витрат підприємства тощо.

Список використаних джерел:

1. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42-44.
2. Тюленєва Ю. В., Ренкас С. В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. 2017. Вип. 3. С. 102-107.

ШМИГОЛЬ К.Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ОСТАПЕНКО Т.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ, КОНЦЕПЦІЯ ЙОГО ФОРМУВАННЯ ТА ВИДИ

Отримання прибутку є необхідною умовою для подальшого провадження господарської діяльності підприємством. Як джерело виробничо-суспільного розвитку прибуток є вирішальним чинником забезпечення самофінансування підприємств і організацій, результативність яких значною мірою визначається тим, наскільки доходи перевищують витрати. Прибуток є об'єктивною економічною категорією товарно-грошових відносин. Формування ринку товарів супроводжується зростанням ролі прибутковості в системі економічних показників господарської діяльності підприємств.

Прибуток займає одне з головних місць у загальній системі необхідних інструментів і важелів управління ринковою економікою. Це проявляється в тому, що фінанси, кредити, ціни, витрати та інші важелі прямо або опосередковано пов'язані з прибутком.

Прибуток – це кінцевий фінансовий результат виробничо-господарської діяльності всього підприємства, отже, він є основою економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку формує основу для самофінансування підприємства, що забезпечує розширене відтворення. За рахунок прибутку фірма погашає зобов'язання перед домогосподарствами, банками та іншими компаніями. В ринковій економіці прибуток стає одним з найважливішим показників для оцінки результатів виробничої та фінансової діяльності підприємства. Він також дозволяє оцінити фінансове благополуччя підприємства.

Прибуток підприємства формується на основі надходжень, отриманих за рахунок реалізації продукції. Обсяг отриманого прибутку визначається різницею між доходом від реалізації продукції та витратами (витратами) на її виготовлення та реалізацію. Загальна маса прибутку залежить, з одного боку, від реалізації та рівня цін на продукцію, з іншого – від того, наскільки рівень витрат виробництва відповідає суспільно необхідним витратам.

Отже, по-перше, обсяг реалізації залежить від ефективності комерційної діяльності [1]:

1) вміння створити сприятливі умови для реалізації власної продукції, тобто організувати рекламу, продажі, сформувані цінову та товарну політику;

2) від рівня ефективності виробництва та організації праці, обраної технології та технічної оснащеності підприємства.

Однак прибуток підприємства залежить не тільки від обсягу продажів, а й від інших видів діяльності, які його збільшують або зменшують. Тому в теорії і на практиці виділяють «балансовий прибуток». Він складається з виручки від

реалізації (виручка від продажу без непрямих податків мінус витрати (витрати) на виробництво та реалізацію продукції) плюс позареалізаційний прибуток (дохід від цінних паперів, інвестицій в капітал інших компаній, надання майна в оренду) за вирахуванням позареалізаційних витрат (втрати на виробництві, не пов'язані з виготовленням продукції; витрати на утримання законсервованих виробничих потужностей; збитки, спричинені списанням боргів).

Прибуток оподатковується в усіх країнах з ринковою економікою. Отже, на практиці виділяють чистий прибуток. Чистий прибуток розраховується шляхом віднімання від фінансового результату до оподаткування податку на прибуток.

З чистого прибутку підприємство сплачує дивіденди та різні соціальні податки та створює фонди. В результаті залишається нерозподілений прибуток. Нерозподілений прибуток використовується для капіталізації, тобто для реінвестування у виробництво. За економічним змістом нерозподілений прибуток є формою резервів власних ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток [1].

Розмір прибутку залежить:

1) від правильного вибору виробничої орієнтації підприємства на виробництво (відбір товарів зі стабільним і високим попитом);

2) від створення конкурентних умов для продажу своїх товарів і послуг (ціна, терміни доставки, обслуговування клієнтів, післяпродажне обслуговування клієнтів);

3) від обсягу виробництва (чим вищий обсяг реалізації, тим більша величина прибутку);

4) від асортименту продукції та витрат виробництва.

Наявність прибутку для підприємства означає, що отриманий дохід перевищує всі витрати, пов'язані з його діяльністю. Прибуток служить стимулом. Це пов'язано з тим, що прибуток – це не тільки фінансовий результат, а й основний елемент фінансових ресурсів підприємства. Тому підприємство зацікавлене в досягненні максимального прибутку, оскільки частка чистого прибутку, що має підприємство після сплати податків до державного бюджету та інших обов'язкових платежів, має бути достатньою для забезпечення виробничої діяльності підприємства, науково-технічного та соціального розвитку, фінансування матеріального стимулювання тощо.

Список використаних джерел:

1. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* 2010. Вип. 17. С. 293-299. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_46.

ЯКОВЕНКО Р. Л., аспірант

Науковий керівник - **СІРЕНКО О. В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК СКЛАДОВА ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність управлінських рішень в сфері грошових потоків, залежить від достовірності та оперативності інформації про них, що наводиться в різних джерелах. Тому винятковим завданням є вдосконалення підходів інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень щодо кругообігу грошових потоків підприємства на основі комплексної методики і організації їх аналізу [1].

Для багатьох українських підприємств однією з головних проблем є дефіцит грошових коштів, що значно обмежує можливості їх операційної та інвестиційної діяльності. Навіть стабільні компанії відчувають тимчасовий дефіцит грошових коштів. Нерідко він може стати основною причиною втрати платоспроможності підприємства, зниження його фінансової стійкості й може привести до банкрутства.

Основним із напрямів подолання дефіциту грошових коштів є формування ефективної системи управління грошовими потоками, яка б забезпечувала досягнення тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства [2].

Важливою складовою оцінювання ефективності використання грошових коштів є розрахунок показників рентабельності (табл. 1), під час розрахунку яких порівнюють отриманий фінансовий результат із грошовими потоками підприємства.

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку показників рентабельності грошових потоків*

Зміст показника	Формула	Умовні позначення	Вихідна інформація (рядок фінансової звітності)
<i>Рентабельність залишку грошових коштів, %</i>			
Сума прибутку (збитку), що припадає на 1 грн грошей та їх еквівалентів, які перебувають у розпорядженні підприємства в середньому протягом періоду дослідження	$RЗ = \Phi P / ЗГ \times 100$	ФР – фінансовий результат діяльності підприємства; ЗГ – середній залишок грошей та їх еквівалентів	(Ф. № 2: 2350 (2355)/((Ф. № 1: 1165, гр.3 + Ф. № 1: 1165)/2))*100
<i>Рентабельність отриманих грошових коштів, %</i>			
Сума прибутку (збитку), що припадає на 1 грн грошових коштів, які отримало підприємство за	$PO = \Phi P / ГПД \times 100$	ГПД – додатний грошовий потік	(Ф. № 2: 2350 (2355)/ Ф. № 3 (3-н): (3195+3295+3395), суми зі знаком

Зміст показника	Формула	Умовні позначення	Вихідна інформація (рядок фінансової звітності)
період дослідження			«+»)*100
<i>Рентабельність витрачених грошових коштів, %</i>			
Сума прибутку (збитку), що припадає на 1 грн грошових коштів, які витрачені підприємством за період дослідження	$RВ = \Phi P / ГПВ \times 100$	ГПВ – від’ємний грошовий потік	(Ф. № 2: 2350 (2355)/ Ф. № 3 (3-н): (3195+3295+3395), суми зі знаком «-») *100
<i>Рентабельність чистого грошового потоку, %</i>			
Сума прибутку (збитку), що припадає на 1 грн чистого грошового потоку	$РЧГП = \Phi P / ЧГП \times 100$	ЧГП – чистий грошовий потік	(Ф. № 2: 2350 (2355)/ Ф. № 3 (3-н): 3400)*100
<i>Рентабельність на основі грошового потоку, %</i>			
Сума чистого грошового потоку, що припадає на 1 грн чистого доходу	$РГП = ЧГП / ЧД \times 100$	ЧД – чистий дохід від реалізації продукції	(Ф. № 3 (3-н): 3400/ Ф. № 2: 2000)*100

*узагальнено на підставі [3]

Проведемо розрахунок і проаналізуємо динаміку показників рентабельності грошових потоків ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» (табл. 2).

Таблиця 2

288

Показники рентабельності грошових потоків ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Показник	2019 р.	2020 р.	Відхилення	
			абсолютне (+,-)	відносне, %
1. Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток), тис. грн	29718	31819	+2101	+7,07
2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	323013	311784	-11229	-3,48
3. Гроші та їх еквіваленти, тис. грн:				
а) на початок року	19035	37243	+18208	+95,66
б) на кінець року	37423	54493	+17070	+45,61
4. Середній залишок грошей та їх еквівалентів, тис. грн	28229	45868	+17639	+62,49
5. Додатний грошовий потік, тис. грн	32903	37707	+4804	+14,60
6. Від’ємний грошовий потік, тис. грн	14189	22028	+7839	+55,25
7. Чистий грошовий потік, тис. грн	18714	15679	-3035	-16,22
8. Рентабельність залишку грошових коштів, %	105,27	69,37	-35,90	x
9. Рентабельність отриманих грошових коштів, %	90,32	84,38	-5,94	x
10. Рентабельність витрачених грошових коштів, %	209,44	144,45	-65,00	x
11. Рентабельність чистого грошового потоку, %	158,80	202,94	+44,14	x
12. Рентабельність на основі грошового потоку, %	5,79	5,03	-0,76	x

*розраховано на підставі [4]

Показники рентабельності грошових потоків ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» (табл. 1) мають різноспрямовану динаміку, а їх рівень залишається високим.

Так, значення рентабельності залишку грошових коштів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» показує, що у 2019 році в розрахунку на 1 грн середнього залишку грошей та їх еквівалентів було одержано 105,27 грн чистого прибутку, а в 2020 році це співвідношення зменшилося до 69,37 грн. Таке зниження пояснюється тим, що за збільшення чистого прибутку на 7,1 % середній залишок грошей та їх еквівалентів зріс на 62,5 %.

Завдяки випереджальному зростанню додатного і від'ємного грошових потоків порівняно з сумою чистого прибутку, рівень рентабельності отриманих і витрачених грошових коштів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», як відсоткове відношення чистого прибутку до, відповідно, додатного і від'ємного грошових потоків ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», зменшився з 90,32 до 81,38 % (на 5,94 н. п.) і з 209,44 до 144,45 % (на 65 н. п.).

Значення показника рентабельності на основі грошового потоку ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» свідчить про те, що у 2019 році в розрахунку на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) чистий грошовий потік становив 5,79 грн., а в 2020 році – 5,03 коп. (за зниження чистого доходу від реалізації продукції на 3,5 % чистий грошовий потік зменшився на 16,2 %).

Під час формулювання висновків необхідно враховувати, що підвищення показника рентабельності залишку грошових коштів в умовах їх зменшення не є однозначно позитивним результатом. Зростання рентабельності грошових коштів таким шляхом може негативно позначитися на абсолютній ліквідності підприємства. У зв'язку з цим під час оцінювання ефективності грошових потоків на підставі показника рентабельності залишку грошових коштів необхідно враховувати зміни в структурі активів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кошельок Г.В., Степанова І.В. Факторні моделі грошових потоків підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки*. 2014. №5-6 (76-77). С. 161-171. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2014/5-6\(76-77\)/uazt_2014_5-6_18.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2014/5-6(76-77)/uazt_2014_5-6_18.pdf) (дата звернення 11.10.2022).
2. Мулик Т.О. Методичні підходи до аналізу грошових потоків підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск № 39. С. 161 – 172.
3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.
3. Офіційний сайт ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». URL: <https://www.poltavpivo.com> (дата звернення 11.10.2022).

ЯКУБОВ О.Г., магістрант
 Науковий керівник - **КОВАЛЬ М.І.**, к.е.н.,
 професор кафедри обліку та оподаткування
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу
Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми дослідження. Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною й трудомісткою роботою, яку треба виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівнику. Організація оплати праці має великий вплив на ефективність діяльності підприємства. До основних факторів, що впливають на ефективність праці, можна віднести мотиваційні механізми.

Важливу роль мотивації відіграє соціальний пакет. Що стосується ефективності праці, то це співвідношення між результативністю праці та величиною витрат, що виражається в досягненні максимального ефекту за мінімальних витрат. Отже, збалансування цих чинників і є результатом ефективної організації оплати праці.

Одним з важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг продукції, виконання норм продажів, фонд заробітної плати і його структуру.

Від організації обліку оплати праці залежить якість, справедливість, повнота і своєчасність розрахунків з робітниками з оплати праці.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Важливими завданнями вдосконалення обліку оплати праці є: прискорення науково-технічного прогресу, зменшення використання «живої» праці, механізація трудомістких робіт, оптимізація використання трудових ресурсів, зменшення втрат робочого часу.

Одним з можливих напрямів вдосконалення оплати праці працівників є підвищення матеріальної зацікавленості працівників. Тому, дуже важливо в сучасних умовах передбачити на підприємствах такі системи матеріального й морального заохочення, так побудувати відносини в колективі, щоб психологічний клімат сприяв поліпшенню працездатності, підвищенню ефективності виробництва.

Заробітна плата повинна залежати безпосередньо від результатів праці і в той же час впливати на її показники, стимулювати розвиток виробництва, ефективність роботи, підвищення кількісних і якісних результатів праці.

Розробляючи положення про оплату праці та преміювання необхідно розширювати практику персоніфікації ставок і окладів найбільш кваліфікованим працівникам, орієнтованим на підвищення ефективності праці. До переліку факторів та критеріїв оцінювання умов преміювання слід включати рівень кваліфікації, ступінь відповідальності виконаної роботи, рівень професійної майстерності, ініціативності, стаж роботи та результати кваліфікаційної атестації

робітників.

Мотивація працівників підвищується, якщо вони бачать, як досягнення цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні їхніх власних цілей, а також якщо вони попередньо проінформовані, що вони повинні робити, щоб одержати винагороду. Успішний вплив на трудову мотивацію персоналу неможливий без регулярного зворотнього зв'язку у вигляді оцінки ефективності цих впливів.

Наступна пропозиція – це підготовка та підвищення кваліфікації працівників підприємства.

Освіта персоналу має свої нюанси, але в результаті підвищення кваліфікації виграють і підприємство, і працівники. Підприємство має бути зацікавлене в рості своїх кадрів, в кваліфікованих спеціалістах, працівниках, здатних забезпечити реалізацію завдань його розвитку. Якщо головний бухгалтер кваліфікований в своїй сфері спеціаліст, то і облік буде в належному стані, і з податками все буде добре та інше.

Наприклад, періодично проводити анкетування працівників щодо покращення роботи підприємства, і той працівник, який внесе раціональні пропозиції, отримає винагороду.

Успіх приходить саме на те підприємство, де існують взаєморозуміння та взаємоповага між керівництвом та персоналом, де дисципліна не переходить у деспотизм, де люди вміють знаходити компроміс у складних ситуаціях, високий професіоналізм поєднується із результативністю праці, а при виникненні нестандартної ситуації всі сили направляють на врегулювання конфлікту.

Список використаних джерел:

1. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика. [3-тє вид.] [Навч. пос.] К.: Центр учбової літератури, 2008. 608 с.
2. Пушкар М.С. Фінансовий облік: [Підручник]. Тернопіль: Карт-бланш, 2009. 628 с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. К.: Знання, 2005. 662 с. (Вища освіта ХХІ століття).
4. Чаюн І.О., Бондар І.Ю. Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства: навч. посібник. К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 20012. 111 с.

РОЗДІЛ 2. СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

АНАЦЬКА І.Ю., здобувач вищої освіти.

Науковий керівник – **ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО І.М.**, д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансового аналізу та аудиту,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ВАЖЛИВІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ В ДОРОГОЦІННІ МЕТАЛИ ДЛЯ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ УСКЛАДНЕНЬ

Дорогоцінні метали являють собою доволі специфічний фінансовий актив та відносяться до одних з найпопулярніших інструментів інвестування. Безумовно ринок даної галузі має доволі сильний вплив на фінансово-інвестиційні можливості країни. Також накопичення резерву саме з дорогоцінних металів сприяє появі політичних, соціальних та зовнішньоекономічних переваг країни на міжнародній арені. Оскільки такі запаси у кожній країні формуються індивідуально та залежать від її фінансово-економічного стану і курсових коливань, що свідчить про взаємний вплив національної економіки та даного ринку[2, с. 205–212].

292

Якщо акції та грошові банкноти можуть втратити свою цінність у випадку фінансового краху, то дорогоцінні метали завжди будуть мати матеріальну цінність. Тож інвестиції в такий актив захищені, оскільки навіть при глобальних економічних потрясіннях їх вартість не стане нульовою, на відміну від ситуації, що сталась з облігаціями СРСР. Також просліджується тенденція підвищення ціни на срібло і золото, через підвищення попиту на них саме під час економічних спадів, бо люди починають панікувати та прагнуть вкладати свої кошти в надійні джерела, а не в нестабільні валюти [3].

Таким чином Національний банк України (далі – НБУ) з 20 серпня 2022 року надав право банкам продавати клієнтам банківські метали з фізичною поставкою у відділеннях. За оцінками Національного банку, таке рішення сприятиме подальшій стабілізації ситуації в готівковому сегменті валютного ринку завдяки частковій переорієнтації попиту на готівкову іноземну валюту в банківські метали.

Незважаючи на відносну стабільність у ціні та загальну надійність, безумовно у інвестиціях такого роду є й свої темні сторони. Навіть досвідченим аналітикам складно передбачати майбутню прибутковість такого інструменту для короткострокового перебування у власника інвестиційного портфеля. Тому краще розглядати такий інструмент для довгострокового інвестування та розраховувати на перспективу, як мінімум, у 10-15 років[3].

Підтвердженням цього можна розглянути динаміку цін на дорогоцінні метали на Лондонській біржі(рис. 1). Як можемо побачити за період у 10 років значний спад в ціні золота відбувався лише 2 рази(у період з 2012 по 2015 та з

2020 по 2022 роки), але після кожного спаду знову відбувався зріст та загалом за досліджуваний період ціна відносно зросла, оскільки на 2022 рік ще планується зростання ціни, через підвищення попиту на золото, що обумовлено розгортанням військових дій на території України, а спад відбувся через чергову хвилю коронавірусу у Китаї та слабкі продажі ювелірних виробів та роздрібних продажів металу.

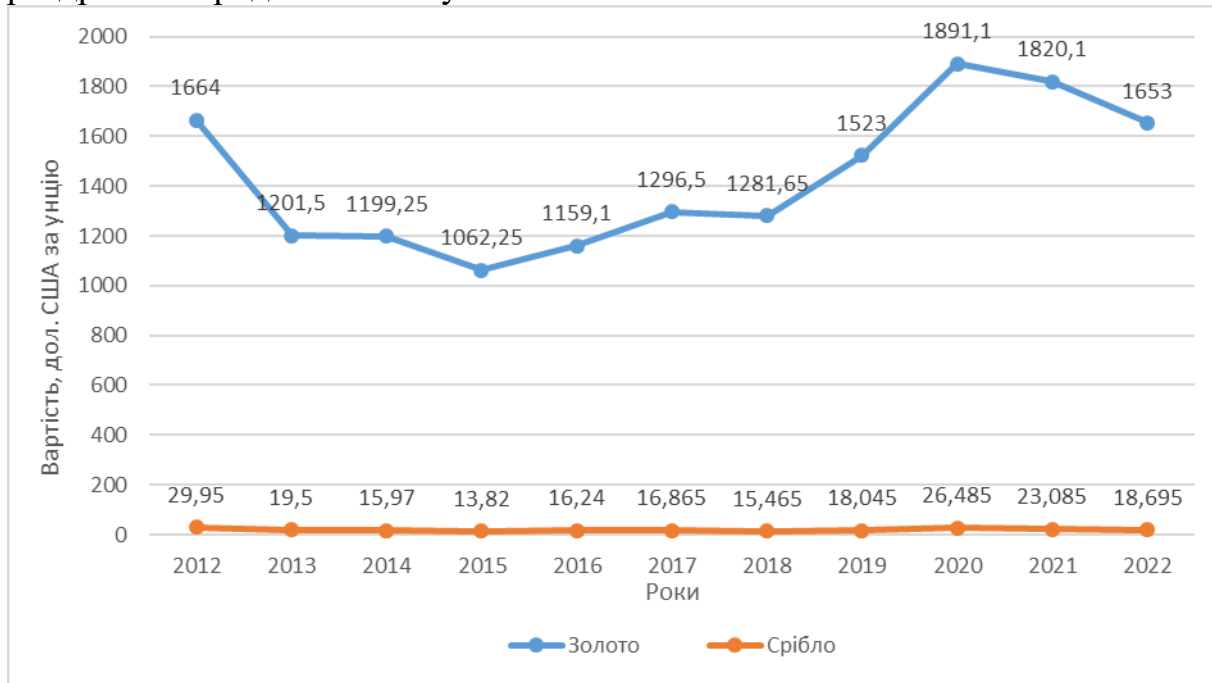


Рисунок 1. Динаміка цін на дорогоцінні метали у період з 2012 по 2022 роки
Складено автором на основі джерела [4]

З рис. 1 можемо побачити наскільки відрізняється ціна на золото і срібло, та те, що характер другого аналогічний, але більш стабільний, оскільки коливання ціни за весь період були відповідними до золота проте не зовсім значними. Причини зростання та спадання, звісно, також аналогічні.

В Україні золотий резерв створюється Національним банком України і є державною власністю. Формується він шляхом закупівлі афінованого золота в зливках у фізичних та юридичних осіб, резидентів та нерезидентів за рахунок коштів НБУ та зберігається у Державній скарбниці НБУ та на металевих рахунках, відкритих НБУ в центральних банках інших країн та комерційних банках, в тому числі в іноземних. Для забезпечення перспективних потреб держави у дорогоцінних металах і дорогоцінному камінні, дорогоцінному камінні органогенного утворення та напівдорогоцінному камінні та регулювання обсягу їх видобутку утворюється державний резерв розвіданих родовищ дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння [1].

На сьогоднішній день золотий запас існує в таких формах:

- централізовані запаси в казначейських і державних банках;
- приватні накопичення фізичних та юридичних осіб (фірм, банків);
- в галузях економіки, наприклад у ювелірній та зубопротезній справі.

Обсяг золотого запасу відображає валютно-фінансові позиції держави та є одним з показників її кредитоспроможності. За золото можна придбати будь-які

валюти та погасити заборгованість, а у разі кризи роль цього металу зростає ще більше. Тож незважаючи на юридичну демонетизацію золота, воно відіграє важливу роль у міжнародних валютно-кредитних відносинах, що полягає в намаганні держав підтримувати золоті резерви на випадок ускладнень економічного, політичного та військового характеру, враховуючи їх значення. Центральні банки бережуть, поповнюють свої запаси та використовують золоті резерви для забезпечення міжнародних кредитів та угод «своп». Для покриття дефіциту платіжного балансу та розрахунків по зовнішнім боргам вони періодично продають частину золота з метою поповнення валютних резервів[5].

Отже зі всього вищезазначеного можемо зробити висновок, що в сучасних умовах військового конфлікту, для країни особливо зберігаються певні якості золота як валютного металу, а це означає, що золото продовжує виконувати важливу роль у валютній сфері як надзвичайні світові гроші та у випадках загострень економічного характеру може погасити зовнішні заборгованості країни.

Список використаних джерел:

1. Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними: Закон України URL: <https://ips.ligazakon.net/document/z970637?an=180>.
2. Іванишина Г. С. Аналіз світового ринку дорогоцінних металів. *Економічний вісник університету*. 2017. С. 205–212.
3. Інвестиції в дорогоцінні метали: плюси і мінуси. 2020. URL: <https://ffin.ua/blog/articles/investopediia/post/investytsii-v-dorohotsinni-metaly-pliusy-i-minusy>
4. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/london/>
5. Мозговий О. М., Оболенська Т. Є., Мусієць Т. В. Міжнародні фінанси. Київ, 2005. 557 с.

АНДРОС С.В., д.е.н., доцент,
 провідний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової
 політики,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Працездатна й ефективна галузь із переробки сільськогосподарської сировини (СС), здатна виробляти продукцію для внутрішнього та міжнародного ринків, а також результативна система обслуговування на селі є ключовими ланками для розвитку аграрного виробництва в Україні. З результативно працюючою харчовою промисловістю українська сільськогосподарська продукція (СП) буде конкурентоспроможною на внутрішніх ринках і зможе продаватися на експорт. Потрібні відповідні заходи для створення незалежних та приватних власників підприємств з переробки СС, які можуть контролювати управління такими підприємствами та забезпечити додаткові інвестиції.

Для досягнення цієї мети необхідно передбачити впровадження та реалізацію певних заходів: відповідні програми, у т. ч. які передбачають перегляд первинних зобов'язань для надання власникам більшої свободи дій з позиції змін в аграрному виробництві та зміни місця роботи в міру необхідності, що повинні сприяти реструктуризації та консолідації власності на приватизовані підприємства з переробки СП; розвиток вторинного ринку прав власності на підприємства з переробки СП, у т. ч. сприяння залученню іноземних інвестицій; належне дотримання законодавства про банкрутство повинно застосовуватися для консолідації приватного сектора; поява малих та середніх агропідприємств з переробки СП та надання послуг має сприяти вдосконаленню порядку реєстрації та надання консультаційної допомоги [1].

Однією з проблем для української галузі з виробництва продовольства є якість продовольчих товарів. Часто існуючі критерії якості нижчі за міжнародні стандарти і потребують перегляду. Контроль за якістю та безпекою продуктів харчування ґрунтується на застарілих нормативних актах.

Закони та процедури контролю, що застосовуються в цій системі, орієнтовані переважно на тестування кінцевого продукту та державну відповідальність за якість продукції, а не на відповідальність виробника. Хоча в Україні визнають значення НАССР, відповідно до яких виробники несуть відповідальність за якість продовольчих товарів, де-факто, ці системи використовуються лише небагатьма потужними компаніями з виробництва продуктів харчування.

Система менеджменту безпеки харчової продукції включає такі ключові елементи: інтерактивний обмін інформацією; системний менеджмент; програми попередніх обов'язкових заходів; принципи НАССР (аналіз ризиків та небезпечні місця контролю) [2].

На кожному етапі ланцюжка «сільське господарство – виробництво та збут

продовольства» виробники повинні відповідати за забезпечення належної якості продукції, що постачаються своїм клієнтам, зокрема з урахуванням загрози здоров'ю, впливу на навколишнє середовище тощо [3].

Уряд України усвідомлює проблеми гармонізації законодавства з цих питань та міжнародних стандартів. Втім серед рішень, яким замало приділяється уваги, можна назвати передачу приватному сектору значної кількості функцій, які нині здійснюють численні державні органи, а також одночасне скорочення кількості державних відомств, що займаються питаннями дотримання стандартів, контролю якості та безпеки для здоров'я, з відповідним перерозподілом їх функцій. Такий підхід передбачає зміни з позиції стимулів для підприємств із виробництва продуктів харчування, пов'язаних із пристосуванням до нових обов'язків, що покладаються на такі підприємства. На зміну державної монополії прийшли монополістична поведінка місцевих підприємств харчової промисловості та влада деяких регіональних чиновників. В окремих українських регіонах вживаються заходи, покликані контролювати торгівлю продовольством та ціни на продовольчі товари, що заборонено правилами ЄС. Серед таких заходів можна відзначити контроль за цінами, додаткові стандарти та вимоги щодо сертифікації, відновлення монополістичних закупівель, відсутність справедливості щодо застосування митних правил, а також інші нетарифні бар'єри, що перешкоджають торгівлі як усередині регіону, так і з іншими регіонами.

В окремих регіонах продаж зернових регулюється обласними адміністраціями через «товарні кредити». Навесні вони виділяють кошти з місцевого бюджету для проведення посівної (у більшості випадків надаючи засоби виробництва в натурі за рахунок бартерних угод), а восени вони вимагають виплати боргу зерном та забороняють вільний продаж зерна за межами області. Регіональні продовольчі корпорації, створені як механізм ринкового регулювання перетворилися на свого роду управління обласної адміністрації, що використовується для оформлення договорів з не вигідними для селян умовами.

Спостерігаються спроби знову почати використовувати систему товарних кредитів на державному рівні. При продажу багатьох інших СП через відсутність альтернативних можливостей для продажу виробники вимушені продавати м'ясо, молоко, овочі й інші швидкопсувні продукти найближчому переробному підприємству за не вигідними для себе цінами. Лише невелика кількість великих сільгосп підприємств змогли розширити масштаб своїх операцій та підвищити ефективність виробництва шляхом будівництва власних складів, потужностей з охолодження та переробки продукції або інтегрувати своє виробництво та інші операції з переробними підприємствами та торговими компаніями.

Ураховуючи сказане, вважаємо, що в Законі України «Про ціни і ціноутворення» [4] потрібно чітко визначити щорічний перерахунок різниці між зростанням цін на засоби виробництва у сільському господарстві та на СП і вказати, щоб відповідні «збитки» сільського господарства, пов'язані з такою різницею, компенсувалися за рахунок державного бюджету. Цей закон має також передбачати знижені ціни на кошти сільгоспвиробництва (паливо, добрива) та різні форми державного контролю за цінами в аграрній сфері.

Рекомендації Державної політики в галузі збуту повинні бути націлені на

розробку нових приватних каналів збуту, розподіл СП та засобів аграрного виробництва (оптові ринки, біржі, ярмарки, постачальницько-збутові кооперативи, відновлення заготівельних функцій системи споживчої кооперації); ліквідацію місцевих монополій та регіонального сепаратизму у продовольчій сфері; розвиток агропромислової інтеграції; удосконалення системи надання ринкової інформації; а також на кардинальну зміну сфери діяльності продовольчих корпорацій та трансформації їх на інструмент регулювання сільськогосподарського ринку (на відміну від механізму втручання у діяльність такого, яким вони є).

Вказані зміни поряд зі створенням кращих загальних умов для підприємництва та ослабленням перепон, що заважають появі нових підприємств, мають зробити ці ринки конкурентними.

Удосконалені законодавчо-нормативні акти мають передбачати регулювання агропромислової сфери відповідно до умов ринкової економіки та інтеграції України до ЄС.

Конкретними заходами для досягнення цієї мети можуть бути такі: створення ефективної системи державних закупівель та здійснення втручання у сферу торгівлі лише за чітко визначених умов (наприклад, у форс-мажорних ситуаціях); підтримка розробці механізмів застави та надання авансових платежів у рахунок закупівель сільськогосподарської продукції; заборона державним та місцевим органам влади встановлювати максимальні споживчі ціни, рівень торгової націнки або нормативні коефіцієнти співвідношення цін при оптовій торгівлі/закупівлі та при роздрібній торгівлі/закупівлі.

Список використаних джерел:

1. Wojnes, S., Latruffe, L. (2013). Farm Size, Agricultural Subsidies and Farm Performance in Slovenia. In: *Land Use Policy*. Vol. 32, pp. 207-217. DOI: 10.1016/j.landusepol.2012.09.016
2. Gorton, M., Davidova, S. (2004). Farm Productivity and Efficiency in CEE Applicants' Countries: a Synthesis of Results. In: *Agricultural Economics*. Vol. 30, No. 1, pp. 1-16. DOI: 10.1016/j.agecon.2002.09.002.
3. Jodkiene, V., Savickiene, J., Slavickiene, A. (2013). The Economic Viability of the Farmer's Farms: Case of the New EU Countries. In: Asian Conference on the Social Sciences (ACSS 2013), PT 1 Book Series: *Advances in Social and Behavioral Sciences*. Vol. 3, pp. 102-108. <https://hdl.handle.net/20.500.12259/86712>
4. Про ціни і ціноутворення. Закон України № 5007-VI від 21.06.2012 р. *Верховна Рада України*. Із змінами, внесеними згідно із Законами № 1881-IX від 16.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text>

БЕЖЕНАР І.М., к.е.н, старший науковий співробітник відділу підприємництва
 ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗБУТУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПРИКЛАДІ СІМЕЙНИХ ФЕРМ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сімейні фермерські господарства нині є повноправними суб'єктами аграрного ринку [1]. Також, вони мають всі преференції держави, як і фермерські господарства (бюджетні дотації за утримання корів, компенсація витрат, пов'язаних з отриманням послуг від дорадчих служб, бюджетна субсидія новоствореним фермерським господарствам тощо) [2, 3].

В рамках дослідження зокрема розглядалася діяльність сімейних фермерських господарств у Закарпатті (які зареєстровані як юридична особа). В даному регіоні є свої особливості господарювання, тут не так популярні як в інших регіонах сімейні молочні ферми через обмеженість пасовищ, є лише гірські пасовища тому розвинене вівчарство. Особливу увагу приділимо розвитку виробництва ягід і фруктів в Закарпатській області.

Виявлено, що регіональні особливості мають прямий вплив на розвиток сімейного фермерства, так в Закарпатській області п'ять з дев'яти сімейних ферм (юридичні особи) мають основний вид діяльності вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників, для яких є сприятливі природно-кліматичні умови. Є високий попит на ринку на дану категорію, і через помірний клімат –перспективи для вирощування навіть нетрадиційних, фруктів, ягід, овочів та можливості збуту.

Нами були проаналізована робота наступних сімейних фермерських господарств, які займаються вирощуванням ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників : «М і М Сімейна ферма», «Сімейне фермерське господарство «Агрофрут Закарпаття», «Срібна Земля» , «Арніка» .

Господарства різні за площею сільськогосподарських угідь (від 2 га) і відповідно мають різні канали реалізації. Хтось працює виключно на внутрішній, особливо місцевий ринок, а хтось і на експорт.

Наприклад «М і М Сімейна ферма» свою діяльність здійснює на сільськогосподарських угіддях загальною площею 55,354 га, а «Агрофрут Закарпаття не обмежується збутом лише на місцевий ринок, а є експортером ягід і фруктів кісточкових, зерняткових та органічних (екологічно чисті), а також глибокого заморожування органічних (екологічно чистих).

Від ефективності збутової діяльності залежить дохідність господарської діяльності сімейних ферм.

Реалізація продукції в більшості розглянутих сімейних господарств полягає в здачі продукції гуртом (через відсутність можливостей тривалого зберігання – власних складів), що дає змогу членам сімейної ферми займатися безпосередньо виробничим процесом, проте гуртові ціни значно нижчі роздрібних, тому економія часу на збут приводить до зменшення доходів.

Ще одним каналом збуту є продаж до місцевих магазинів (овочеві секції),

це забезпечує більшу ціну на продукцію, проте є обмеження в кількості, місцеві магазини не беруть великі партії продукції під реалізацію. А супермаркети рідко співпрацюють з дрібними сімейними фермами, адже потребують великих і постійних поставок продукції, широкого асортименту та віддають перевагу фасованим в тару ягодам, що мають логотип.

Щоб стати постачальником до бюджетних установ (наприклад садочків) потрібно виграти тендер. Бюджетні установи через потребу у великих кількостях продукції переважно співпрацюють з великими фермерськими господарствами, які можуть задовольнити їх попит, а не з сімейними фермами. Тому в даних господарствах не виявлено ні співпрацю з бюджетними установами, ні з переробними заводами.

Також продаж здійснюється через придорожні та місцеві ринки, така реалізація вроздріб затратна по часу й по витратах пального (високі ціни на паливо) і це потрібно враховувати при ціноутворенні на власну продукцію.

Для забезпечення відсутності посередницьких каналів можна використовувати досвід США, Бельгії, коли споживач має можливість сам у саду фермера зібрати для себе продукцію. Наприклад, в Бельгії можна купити наперед абонемент для відвідування поля і збору урожаю. Останній метод найкращий для овочів, фруктів, ягід з подальшою консервацією, наприклад (малина, полуниця, сливи, абрикоси тощо). Для поширення такого досвіду в Україні сімейна ферма має створити дружню атмосферу для відвідувачів, бути відкритою і надавати додаткову інформацію щодо подібних можливостей.

299

Кожен канал реалізації не суперечить іншим. Наприклад, хтось з членів сімейної ферми може продавати вроздріб продукцію на ринку, хтось приймати відвідувачів, що бажають самі зібрати урожай і тих хто самовивозом буде забирати продукцію.

Ще один канал збуту – це через інтернет (власний сайт, інтернет магазин), що передбачає брендування продукції (власний торговий знак/марка). Останній канал збуту можна використовувати, як інформаційний майданчик для стимулювання збуту і через інші канали. І хоча збут через даний канал в більшій мірі буде роздрібним, але персоніфікованим – демонстрація уваги до конкретного споживача, адже до замовлення можна додавати подарунки, прайслисти з асортиментом, акційні пропозиції тощо для стимулювання майбутніх продаж. Проте тут потрібно передбачити чи власна буде доставка (утримання транспорту для перевезення) чи посередницька; терміни виконання замовлень, адже продукція швидко псується; забезпеченість оригінальним пакувальним матеріалом. Вище перераховані додаткові витрати потрібно буде включити у вартість продукції. Проте, такий вид продажу, що передбачає орієнтацію на споживача може принести вищу дохідність.

Для сімейних ферм, що займаються вирощуванням ягід, фруктів, овочів нами крім продажу у свіжому вигляді, рекомендується звернути увагу на виробництво заморожених ягід/фруктів. Для цього має бути в сімейній фермі холодильний склад. Ще досить перспективним напрямом є переробка продукції. Недолік: витратність даного проекту – потрібен пошук інвесторів. Тому наша пропозиція для вирішення цього питання – це організація

кооперативу по виробленню джемів, соків під єдиною торгівельною маркою, брендування виробленої продукції з подальшою реалізацією в магазини регіону.

Для вибору пріоритетного каналу збуту кожного окремого виду продукції потрібно використовувати бенчмаркінг, метод аналізу ієрархії тощо [5].

Висновки. Закарпаття характеризується сприятливими кліматичними умовами для вирощування ягід, горіхів і плодових дерев, тому цілком логічно що і сімейні фермерські господарства займаються цим видом діяльності. Досліджено проблеми організації збуту плодово-ягідної продукції сімейними фермами в Закарпатській області. Наші пропозиції щодо диверсифікації каналів реалізації з урахуванням наявності транспортних засобів, складів для зберігання мають на меті зменшити витрати зіпсованої і непридатної для збуту продукції від тривалого зберігання.

Список використаних джерел

1. Збарський В. К., Алексєєва Ю. Ю. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/24217/1/%D0%9F%D0%95%D0%A0%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%9A%D0%A2%D0%98%D0%92%D0%98%20%D0%A0%D0%9E%D0%97%D0%92%D0%98%D0%A2%D0%9A%D0%A3%20%D0%A1%D0%86%D0%9C%D0%95%D0%99%D0%9D%D0%98%D0%A5%20%D0%A4%D0%95%D0%A0%D0%9C%D0%95%D0%A0%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%98%D0%A5%20%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%9F%D0%9E%D0%94%D0%90%D0%A0%D0%A1%D0%A2%D0%92.pdf>
2. Кроки створення фг/сфг та огляд державних програм допомоги фермерам. URL: <https://uhbdp.org/article/kroki-stvorennya-fg-sfg-ta-oglyad-derzhavnih-program-dopomogi-fermeram>
3. Створюємо сімейне фермерське господарство зі статусом та без статусу юридичної особи. Покрокові інструкції. URL: <https://uhbdp.org/article/stvoriuiemo-simeine-fermerske-hospodarstvo-zi-statusom-ta-bez-statusu-iurydychnoi-osoby-pokrokovii-instruktsii>
4. Saaty T. L. The analytic hierarchy process. N.-Y. : McGrawHill, 1980. 288p

БЛОЦЕРКІВЕЦЬ В.В., д.е.н, професор,
 професор кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління,
Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

СОЦІАЛЬНІ ПІДВАЛИНИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПОЧАТКУ 20-Х РОКІВ ХХІ СТОЛІТТЯ: ВІД ПОДОЛАННЯ РЕЦЕСІЇ ДО ЗАНУРЕННЯ У СТАГНАЦІЮ

20-ті роки ХХІ століття розпочалися кризою, порівняти яку можна з її аналогом наприкінці 20-х років ХХ століття. Як колись завершення 20-х років минало в атмосфері наближення економічних потрясінь світового масштабу, так й початок сучасних нам 20-х виявився надзвичайно складним й важким як для глобальної економіки загалом, так і її невід’ємної складової - національної економіки України. І кінець 20-х ХХ ст., і кінець 10-х років ХХІ ст. відбувалось в умовах завершення чергового середньострокового циклу, потужна висхідна хвиля економічного зростання логічно трансформувалась на свою протилежність.

Світові ринки, експертне середовище з острахом чекали на фінал тривалого невинного зростання світової економіки, криза мала торкнутись всієї глобальної економіки та її головного драйвера – національної економіки Сполучених Штатів [1, 2]. Світ застиг в очікуванні неминучої кризи, але зі сподіваннями на краще. На жаль, вони виявились марними.

Тривала політика щедрих вливань у стагнуючу економіку в рамках монетарної експансії стояла на перепоні розвитку природних економічних процесів, заважала радикальному розв’язанню зростаючих перекосів та диспропорцій у світовій та національних економік провідних країн, сприяючи продовженню млявій, але позитивній економічній динаміці, тим самим затримуючі настання точки економічного повороту.

Зрозуміло, що, незважаючи на усе багатство інструментарію, потенціал монетарної підтримки завмерлої економіки має свої обмеження, невинна підпитка грошима мала решт-у-решт припинитись. Центральні банки у Північній Америці й в Європі будуть змушені поступово відмовитись від політики монетарної експансії. І тоді численні компанії «живі мерці», що досить добре себе почували у світі, насиченому дешевими грошима, нарешті припинять своє існування, сприяючи хвилі банкрутств, вивільнення робітників та соціальних негараздів. З огляду на забезпечення подальшого ефективного розвитку економіки, слід вітати такі перетворення, що покладуть край світу фантазмагорій, сприятимуть ліквідацію компаній та виробництв, що своєю технологічною архаїчністю, неінноваційністю та тривалою неперспективністю давно прирекли себе до зникнення. Їх природна ліквідація імпульсує й скорочення сектору псевдоінноваційного «венчурного» бізнесу, інвестиції в який були зумовлені, насамперед, надлишком вільних коштів в умовах від’ємних відсоткових ставок, і сподівання на окупність яких в оглядних горизонтах виглядали надто примарними.

Подібне послаблення структурних диспропорцій в національних економіках, що накопились за роки чергового «проспериті», мало забезпечити назріле оздоровлення, відкрити нові можливості для розробки стратегій економічного зростання у змінених координатах з новим, розширеним комплектом альтернатив. Водночас, зміни, надзвичайно привабливі для дійсних інноваторів, орієнтованого на «чудовний світ» прийдешнього підприємницького середовища, несуть у собі загрози для архаїчних традиціоналістів, що функціонують у координатах звичної «старої економіки», добре до них адаптувались і за тривалі роки економічного добробуту та фактично безкоштовних кредитів, атрофували свої здібності до жорсткої конкурентної боротьби в умовах браку грошових ресурсів.

На жаль, ці часи мали настати. Численні банкрутства, часом підприємствами, що функціонували в умовах мономіст, втрати робочих місць робітниками, здатність яких до флексибілізаційних стратегій на ринку праці викликає доречний сумнів, потужні соціальні потрясіння мали стати обов'язковими наслідками подібних трансформацій.

Гадаємо, що уряди провідних країн запропонували б комплекс заходів, що мав би пом'якшити наслідки повороту у монетарній політиці, сприяти збереженню соціального спокою, але такий комплекс був би здатний тільки дещо послабити, але не повністю нівелювати негативний бік припинення тривалої щедрої грошової експансії.

Проте світ зустрівся с черговим «чорним лебедем». Пандемія COVID-19, яка поширилась більшістю країн світу з 2020 р., та пов'язані з неї додаткові виклики стали на перешкоді руху саме за цим сценарієм економічного розвитку.

Величезні людські втрати, порушення сталих логістичних ланцюжків, вимушений рух до ізоляції та автаркізації виробництва визначили неможливість відмови центральних банків від звичної політики на грошовому ринку. Потужний удар по глобальній та національним економікам детермінував необхідність подальшої підтримки нежиттєздатних виробництв монетарними ін'єкціями.

Брак робочої сили в умовах призупинення міграційних потоків, небачені перебої із постачанням комплектуючих для підприємств, глибоко інтегрованих в глобальну економіку, стрімкі зсуви у структурі споживчих переваг, кардинальне зростання попиту на одні групи товарів та послуг на тлі катастрофічного падіння на інші обумовили утворення таких диспропорцій у вимірах контуру «виробництво-розподіл-обмін-споживання», що додаткове державне втручання у відносно сталому секторі явно було недоречним.

Тож, зростає важливість ролі фіскальної політики як макроекономічного інструментарію подолання негативних наслідків рецесії та стагнації, що вже спостерігається на обрії світової економіки. Порівняно обмежене застосування її інструментарію в попередні роки має змінитись на користь активізації усього її потенціалу.

Особливості функціонування глобальної економіки та національних економік провідних країн світу в умовах ковідних викликів вже

продемонстрували широкий спектр можливостей, які здатний запропонувати інструментарій фіскальної політики – від підтримки окремих ключових за обставин пандемії галузей та виробництв, забезпечення виживання постраждалих секторів та допомоги соціально незабезпеченим верствам населення до створення передумов швидкого виходу з кризи та поживлення соціально-економічного життя. Втім диспропорції та дисбаланси, що утворились та накопичились за допандемічні роки, залишаються в своїй більшості актуальними й досі та отримують більш явне та рельєфне вираження в умовах поступового згортання традиційних монетарних заходів під час послаблення тиску на соціально-економічне життя COVID-19.

У певній мірі ці процеси починають спостерігатись вже зараз, коли центральні банки США, Великої Британії, Швейцарії для приборкання двопорядкових показників інфляції змушені вдаватись до підвищення облікових ставок, ініціювати перехід до політики різких монетарних рестрикцій. Вимушені дії ще у більшому ступені актуалізують потребу в ширшому застосуванні інструментарію фіскальної політики як інструментарію макроекономічного регулювання відновлення національних економік, їх стратегічного розвитку. Найближчі роки постковідного соціально-економічного розвитку, відбудови глобальної та національних економік-лідерів будуть демонструвати першочергову важливість фіскальної політики як ключового макроекономічного інструменту відновлення.

Список використаних джерел:

1. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=US>
2. Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/data/gdp/gross-domestic-product>

БУДЯКОВА О., к.е.н, доцент кафедри смарт-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

БІОЕКОНОМІКА: СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Вперше в історії людства ми стикаємося з виникненням єдиної та тісно взаємопов'язаної соціально-екологічної системи планетарного масштабу. Весь світ стикається з безпрецедентною кількістю пов'язаних одна з одною проблем, масштаби яких у найближчі десятиліття лише зростатиме. Це зростаючий попит на продовольство, воду, ресурси та енергію та одночасно боротьба за запобігання змінам клімату та деградації навколишнього середовища, включаючи втрату біорізноманіття, викиди біогенних речовин та деградацію ґрунтів. Вирішення цих складних проблем поряд з необхідністю надання підтримки для соціально-економічного процвітання народонаселення, що зростає, вимагає системної зміни майбутньої економічної моделі.

Останні 200 років індустріальна епоха будувалася на використанні викопної сировини та на основі підходів лінійної економіки. Ми стали свідками раніше небаченої в історії трансформації глобального суспільства. Індустріальна епоха принесла з собою економічне та демографічне зростання поряд із соціальним та технологічним прогресом. За останні 50 років глобальна економіка зазнала значного прискорення, що дало поштовх суттєвої глобальної економічної конвергенції та помітно знизило рівень бідності та нерівності між багатими та бідними країнами. Проте проблема бідності та нерівності зберігається досі, причому навіть у розвинених країнах [1, с. 209].

304

Отже, ХХ ст. стало віком зіткнення сучасної цивілізації із природою. Це зіткнення набуває різноманітних форм у різних країнах і великих регіонах. Воно торкнулося тією чи іншою мірою всіх країн. Потужними дестабілізаторами навколишнього середовища виявилися як всі розвинені, так і деякі регіони, що розвиваються. Це породило жорстоку екологічну кризу, яка, як виявилось, не вирішується шляхом локальних дій: незважаючи на реалізацію природоохоронних завдань у деяких районах розвинених країн, глобальна криза не тільки не затихає, а й поглиблюється, виникають нові екологічні загрози.

Водночас сучасна економічна система, що виявилася руйнівником навколишнього середовища та виснажувачем природних ресурсів, не вирішила глобальних соціальних завдань: у світі спостерігається зростання абсолютної кількості бідних (з 1,1 млрд чол. у 1990 р. до 1,5 млрд в 2000 р.), величезна і все більша різниця у рівні життя бідних та багатих як країн, і людей, збільшення безробіття, зростання злочинності; зі збільшенням тривалості життя зростає кількість захворювань, з'являються нові хвороби, на кшталт COVID-2019, знову виникають начебто викорінені захворювання і розширюється їх ареал тощо. Таким чином, на Землі розвивається як екологічна, так і соціальна криза.

Спроби знайти шляхи виходу з кризи, визначити на порозі третього тисячоліття подальшу траєкторію руху нашої цивілізації, по-новому поглянути

на вирішення глобальних проблем, пов'язаних із соціально-екологічною кризою, зробила у 80-ті роки ООН. Було створено Міжнародну комісію з навколишнього середовища та розвитку на чолі з прем'єр-міністром Норвегії Гру Харлем Брунтланд для вироблення «глобальної програми змін». Основний зміст програми Комісія позначила терміном «sustainable development» – «стійкий розвиток», що означає розвиток, який може підтримуватися невизначено довго (в науковій літературі цей термін перекладений як «сталий розвиток»). Надалі термін був закріплений Конференцією ООН у 1992 з навколишнього середовища та розвитку на конференції в Ріо-де-Жанейро [2].

2016 став переломним моментом: був прийнятий Порядок денний щодо сталого розвитку на період до 2030 року [3] та затверджено Цілі сталого розвитку, а також Паризьку угоду в рамках Рамкової конвенції ООН про зміну клімату набула чинності [4]. Все це стало глобальним політичним посланням на шляху до трансформації економічної системи для зменшення бідності, захисту планети та забезпечення загального добробуту.

Подібна концепція соціальної економіки може бути парадигмою біоекономіки, яка базується на синергетичному ефекті злиття ідей економіки замкнутого циклу та біоекономіки.

На сучасному розвитку суспільства ресурсоефективна та життєздатна біоекономіка є локомотивом прогресу, насамперед у сільському господарстві та харчовій промисловості, що має тенденцію до подальшого зростання через збільшення чисельності населення планети.

Біотехнологічне виробництво відноситься до високотехнологічних галузей, більшість підприємств зосереджено в промислово розвинених країнах. Трохи менше ніж половина світового виробництва біоекономіки припадає на компанії США, Великобританії, Японії та Канади. Великими виробниками є ЄС: Німеччина, Франція, Фінляндія, Італія Австрія. В останні роки зростання побачило багато країн Тихоокеанської Азії, в першу чергу, Китай, В'єтнам та Індонезія.

Для досягнення високих темпів економічного зростання Україна має взяти курс на біоекономіку – створити більш інноваційну економіку, поєднавши потреби життєздатного українського сільського господарства, продовольчу безпеку та стійке використання відновлюваних ресурсів. Необхідність розвитку біоекономіки в Україні зумовлена не лише економічними чинниками, а й соціальними, екологічними та навіть політичними аспектами.

Щоб краще зрозуміти, які реальні кроки у галузі біоекономіки має зробити Україна, необхідно її структурувати. Однак у світі немає єдиного підходу до біоекономіки, вона охоплює безліч різних секторів, що потребує своєї національної методики.

На основі визначення ЄС, Європейська комісія провела опитування та класифікувала біоекономіку на 3 сектори: core (основна), partial (часткова) та indirect bioeconomy (непряма біоекономіка).

Основна біоекономіка включає такі напрямки, як сільське та лісове господарство, рибальство, харчову індустрію, біоенергетику та біопаливо.

Часткова біоекономіка в ЄС-28 включає хімічну галузь, пластмаси, будівництво, фармацевтику, текстильну індустрію, управління відходами та біотехнології. Інжиніринг, технології, виробництво обладнання, торгівля, водопостачання та подібні послуги мають на біоекономіку опосередкований вплив.

Подібна класифікація дозволяє найкраще обчислити економічний внесок господарства країни в біоекономіку, але її важко використовувати для визначення проривних технологій у тих чи інших галузях.

У вересні 2020 року Кабінет Міністрів України затвердив «Прогноз економічного та соціального розвитку України на 2021-2023 роки», підготовлений Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства.

Стійка біоекономіка має бути спрямована на досягнення нейтралітету деградації земель та відновлення деградованих земель. Реалізація цього потенціалу потребує інвестицій, інновацій, розробки стратегій та здійснення системних змін.

Для послідовного просування та сталого розвитку біоекономіки в Україні необхідно зробити лише два кроки:

1. Розробити Стратегію в галузі біоекономіки та План дій щодо реалізації стратегії.
2. Виконати цей план.

Отже, соціальна економіка змінюється в глобальному масштабі. В умовах зміни соціальної економіки потрібна нова концепція – нова економічна парадигма, яка закладає основи процвітання людства в рамках можливостей планетарного масштабу.

Список використаних джерел:

1. Будякова О. Ю. Біоекономіка: соціально-економічний аспект. *Креативний простір України та світу*: кол. моногр. Харків: СГ НТМ «Новий курс», 2022. С. 209-217.
2. Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_455 (дата звернення: 01.10.2022).
3. Програма дій – Порядок денний на XXI століття: Ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт – Планета Земля, 1992 р.): Пер. з англ. 2-ге вид. К.: Інтелсфера, 2000. 360 с.
4. Декларація Конференції Організації Об'єднаних Націй з проблем оточуючого людину середовища. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_454 (дата звернення: 01.10.2022).

BUTS I., BUTS V.,

Berdyan University of Management and Business, Berdyansk, Ukraine

MODERN APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE LAND MARKET DURING MARITAL STATE IN UKRAINE

The modern land market during the martial law in Ukraine functions in conditions of incomplete formation of the legislative and regulatory framework. Due to the lack of perfect tools for regulating market land relations, a moratorium has been operating in Ukraine for a long time, which violates the constitutional rights of owners of agricultural land plots.

The effect of the moratorium and martial law inhibits the development of agriculture, turning the agrarian sphere of the economy into a kind of "reserve" for inefficient non-market economic methods.

Further artificial inhibition of the process of involving agricultural lands in active economic circulation leads to the accumulation of an unresolved range of problematic issues in the field of land relations.

The procedure for the acquisition of land plots by subjects of entrepreneurial activity includes a sequence of procedural actions defined by the current legislation of Ukraine, which have legal significance and with which the law connects the emergence of ownership rights to land plots. Such actions must be performed by sellers, buyers and other persons.

307

The legal basis for the privatization of land plots by business entities is the Constitution of Ukraine as an act of the highest legal force, which guarantees legal entities and individuals the right to own land, that is, the right to own, use and dispose of a land plot in the manner prescribed by the laws of Ukraine.

In particular, the Land Code of Ukraine does not mention legal entities as subjects of land ownership rights (with the exception of non-state agricultural enterprises). Therefore, the right of ownership of legal entities to land, guaranteed by the Constitution of Ukraine, must be acquired by such legal entities precisely on the basis of Art. 14 of the Constitution of Ukraine, as well as on the grounds specified in special legislative and normative acts that do not contradict the Basic Law of Ukraine [1].

Such laws include the laws of Ukraine on local self-government, enterprises, business associations, the nature reserve fund, the budget system, the basics of urban planning, transport, notary and other legislative and by-laws, the norms of which regulate certain aspects of the acquisition and realization of land ownership (the procedure for making a decision on the privatization of land plots, the grounds for entering land rights into the statutory funds of economic companies, the distribution and use of funds from the privatization of land plots by enterprises, the procedure for signing agreements on the acquisition of land plots for ownership, etc.).

The acquisition by enterprises and citizens of Ukraine of land plots for agricultural purposes requires local self-government bodies and buyers to observe the general principles of acquiring land plots in ownership or provision of general principles of acquiring land plots in ownership or provision for use, provided for by

the current Land Code of Ukraine and other legislative acts [2].

Taking into account the requirements of the current Land Code of Ukraine, all lands, with the exception of lands of communal and private ownership, are state property. At the same time, the Constitution of Ukraine recognizes land as an object of property rights of the Ukrainian people and provides for the right of territorial communities to own their land. At the same time, there is no legal distinction between state and communal property, which creates difficulties in solving the issue of land disposal on the territory of the council, in particular, in the process of privatization through the sale of non-agricultural land plots.

Therefore, the legislative demarcation of the lands of the state and territorial communities, the right to dispose of such lands in accordance with Article 3 of the Land Code of Ukraine, belongs to the competence of the councils or their executive bodies in case of delegation of such powers by the last council. This means that for the privatization of land plots, enterprises must resolve all issues with the relevant council or its executive committee.

The competence of local self-government bodies regarding the transfer of land plots for a fee is defined in Articles 9-14 of the Land Code of Ukraine, and in the Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine", and in other normative legal acts of Ukraine. In particular, councils or their executive bodies have the right to:

- to approve the list of land plots proposed to be transferred to the ownership of legal entities for a fee;
- to seize land plots that are in use by legal entities and citizens for the purpose of their further privatization;
- determine the methods and conditions of privatization of land plots;
- to approve prices for the sale of land plots to enterprises;
- conclude contracts for the purchase and sale of land plots;
- register ownership rights of enterprises to land;
- approve the construction of residential, industrial, cultural and household and other buildings and structures on owned land plots;
- exercise control over the use and protection of land, compliance with land legislation;
- to terminate the right of ownership of a land plot or a part of it in accordance with the procedure provided for by the current Land Code of Ukraine;
- to resolve land disputes within the limits of their competence [3].

Clarifying the issue of which bodies and in what order can alienate land plots to legal entities is important for substantiating the legality of acquisition of land ownership by business entities. The legislation of Ukraine in this regard is extremely controversial.

The economic and legal analysis of the norms of the specified laws allows us to conclude that the adoption of the Law "On Local Self-Government in Ukraine" does not cancel or exclude the possibility of applying Article 3 of the Land Code of Ukraine, since the regulation of land relations involves the determination of rules and order by the councils in accordance with the current legislation disposal of the lands of the territorial community by making relevant decisions at plenary meetings. At the

same time, the council has the right to independently determine which local self-government body will exercise the authority to dispose of the land of the territorial community. By making a decision at the plenary meeting to delegate land disposal powers to the executive body, the council thus regulates land relations that arise between the territorial community and physical and legal entities regarding the exercise of land rights.

Therefore, now it is necessary:

- to improve the current transparency of land relations;
- completely separate land relations from civil law relations and the possibility of applying civil legislation to them in a subsidiary manner;
- to stimulate the development of civil society management institutes in matters of protecting the rights of land owners;
- to create a favorable economic environment in the market and strategic food security of the state during martial law, etc.

References:

1. Constitution of Ukraine. Law of Ukraine dated June 28, 1996, No. 256/96. Kyiv. 64s.
2. Land Code of Ukraine. Law No. 2768-III dated 25.10. 2001 *Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/> (date of application: September 20, 2022).
3. The procedure for transferring land plots into private ownership to citizens of Ukraine. Approval by order of the Derzhkomzem of Ukraine dated February 15, 1993. No. 10. *Land and agricultural legislation of Ukraine. Kharkiv: Osnova, 1993. Str. 128-130.*

ВАЙДА Т.С., канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедри спеціальної фізичної та вогневої підготовки Херсонського факультету,
Одеський державний університет внутрішніх справ, м. Одеса

ДІЯЛЬНІСТЬ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ВАЖЛИВИЙ КОМПОНЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ВОЄННОГО СТАНУ

Актуальність проблеми. Введення правового режиму воєнного стану на території України прямо чи опосередковано відобразилося на рівні життя всіх громадян держави, в першу чергу на цивільному населенню тимчасово окупованих країною-агресором територій, яке постраждало від ворога найбільше. Перелік таких регіонів та їх територіальних громад визначено наказом Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України № 75 від 25.04.2022 року (із змінами, внесеними наказом від 27.07.2022 № 169) [1].

У результаті захоплення військами РФ населених пунктів вищезазначених територіальних громад багато людей працездатного віку втратили свою роботу, внаслідок чого стали відсутніми будь-які доходи для задоволення первинних потреб; багато соціально малозахисчених громадян (пенсіонерів, інвалідів, дітей тощо) залишилися без єдиної соціальної підтримки з боку держави внаслідок припинення діяльності Укрпошти та банківських державних установ на окупованій території. Такий стан справ змушував багатьох представників соціально незахищених категорій приймати виплати від тимчасової окупаційної влади в рублях (по 10 000 руб, виплата котрих згодом припинилася), тим більше що значна кількість продуктивних магазинів також вимушено перейшла на оплату за товари з українських гривень у російські рублі повністю або за не вигідним курсом обміну цієї валюти. На жаль, такий стан справ спонукав деяких громадян ставати й на шлях колабораціонізму [2].

Отримання громадянами окупованих територій передбачених державою виплат соціальної допомоги складає ряд труднощів: 1) відсутність державних органів соціального захисту на окупованих ворогом територіях, а також складність виїхати з цієї місцевості; 2) пошкодження ворогом об'єктів інфраструктури вітчизняного мобільного чи інтернет-зв'язку для здійснення реєстрації; 3) низька комп'ютерна грамотність людей похилого віку, відсутність у них гаджетів з відповідними технічними характеристиками тощо.

Особи, які змогли покинути окуповані території, також зіштовхуються з низкою соціальних проблем іншого характеру (проживання, працевлаштування тощо). Під ВПО у відповідності до чинного законодавства України нами розуміються *громадянин України, іноземець або особа без громадянства, яка перебуває на території України на законних підставах та має право на постійне проживання в Україні, яку змусили залишити або покинути своє місце проживання у результаті або з метою уникнення негативних наслідків*

збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру [3].

Разом з тим, громадяни як з окупованих територій, так і ВПО, які мають доступ до інтернет-ресурсів, можуть скористатися послугами міжнародних та вітчизняних благодійних організацій, котрі надають грошову та інші види допомоги різним категоріям населення в Україні, що постраждали від війни. Серед них можна назвати наступні:

1) консорціум з надання грошової допомоги для України – це програма, яка має на меті: а) задоволення основних потреб переміщених осіб, осіб, які повернулися, а також інших постраждалих від конфлікту людей в Україні; б) покращення середовища соціального захисту для зазначених категорій осіб. Консорціум з надання грошової допомоги для України фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) та реалізується міжнародними організаціями Корпус Милосердя (Mercy Corps), Людина в біді (People in Need) та Норвежською радою у справах біженців (Norwegian Refugee Council (NRC)) співпраці з українськими партнерами (наприклад, в м. Одесі – з Громадським Рухом «Віра. Надія. Любов»);

2) багатоцільова програма допомоги населенню, яке постраждало від воєнних дій: реалізується Агентством ООН у справах біженців (United Nations High Commissioner for Refugees, UNHCR), надається Управлінням Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН) – агентство системи Організації Об'єднаних Націй, що займається захистом та підтримкою біженців, сприяє їх місцевій інтеграції, добровільному поверненню на батьківщину чи переселенню до третьої країн, котре реалізує заходи щодо надання грошової допомоги ВПО (в м. Одесі це агентство співпрацює з Благодійним фондом «Право на захист»).

3) міжнародна гуманітарна організація Червоний Хрест (Red Cros, далі – ЧХ). Складовими Міжнародного Руху ЧХ і Червоного Півмісяця є Міжнародний Комітет ЧХ, Міжнародна Федерація Товариств ЧХ і Червоного Півмісяця та національні товариства ЧХ або Червоного Півмісяця. Товариство ЧХ України є всеукраїнською гуманітарною громадською організацією, яка допомагає державі у наданні гуманітарної допомоги під час збройних конфліктів та в мирний час.

Районні, міськрайонні, міські та обласні організації Товариства Червоного Хреста України (Ukrainian Red Cros Society) на місцевому рівні підтримують ВПО, волонтери і співробітники котрих видають продуктові набори (продукти тривалого зберігання), гігієнічні засоби, дезінфікуючі розчини тощо); за наявності людям можуть видавати лікарські засоби та медикаменти. Крім того, в організаціях існують Банки одягу (як нових речей, так і вживаних) для дорослих, дитячі речі, іграшки; речі першої необхідності (посуд, ковдри, постільна білизна, рушники тощо). З початку повномасштабної війни Червоний Хрест України передав на області України понад 27 447 тонн гуманітарної допомоги. Щодня, співробітники та волонтери в логістичних центрах приймають, формують та розподіляють на регіони сотні тонн вантажу, який містить продукти, гігієнічні товари, лікарські засоби, воду, постільну білизну та

інші необхідні речі [4];

4) громадські організації регіонального рівня. Наприклад, благодійний фонд «Пліч-о-пліч» разом з Херсонською обласною військовою адміністрацією на основі Меморандуму про співпрацю розповсюджує державну гуманітарну допомогу (продуктові набори) для біженців з Херсонщини, що складає хоч і невелику, але важливу підтримку для осіб, які залишили свої домівки внаслідок російської агресії;

5) інші міжнародні та міжурядові і вітчизняні громадські організації (благодійні фонди).

Висновки. Провівши аналіз стану та організації соціального захисту населення внаслідок окупації військами країни-агресора територій України, а також соціального забезпечення державою ВПО, можемо зробити деякі узагальнення.

1. Українська держава вживає всіх можливих заходів, передбачених Конституцією та законами України, міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, щодо запобігання виникненню передумов вимушеного внутрішнього переміщення осіб, захисту та дотримання прав і свобод ВПО, створення умов для добровільного їх повернення до покинутого місця проживання або інтеграції за новим місцем проживання.

2. Значне місце в соціальній підтримці ВПО займають благодійні організації різного рівня, котрі надають допомогу постраждалим внаслідок воєнних дій особам за різними напрямками.

3. Діяльність неурядових організацій в умовах воєнного стану складає важливий компонент функціонування соціальної економіки України, допомагаючи державі мінімізувати негативні наслідки впливу країни-агресора на цивільне населення тимчасово окупованих територій, яке постраждало від війни.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Переліку територіальних громад, які розташовані в районі проведення воєнних (бойових) дій або які перебувають в тимчасовій окупації, оточенні (блокуванні) станом на 23 липня 2022 року : наказ Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України від 25.04.2022 № 75 (із змінами, внесеними наказом від 27.07.2022 № 169). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0453-22#Text> (дата звернення: 6.10.2022).

2. Вайда Т.С. Колабораційна діяльність в умовах війни: поняття та кримінальна відповідальність за протиправні дії/діяльність. *Актуальні питання кримінально-правової кваліфікації, документування та розслідування колабораціонізму* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Одеса, 21 липня 2022 року. Одеса: ОДУВС, 2022. С. 13-17.

3. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб : Закон України від 20 жовтня 2014 року № 1706-VII (із змінами станом на 03.10.2022). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1706-18#Text> (дата звернення: 8.10.2022).

4. Товариство Червоного Хреста України. URL: [Головна – Товариство Червоного Хреста України \(redcross.org.ua\)](http://redcross.org.ua) (дата звернення: 08.10.2022).

ГЕРАСИМЧУК В.Г., д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

ІНТЕГРАЦІЯ ОСВІТИ, НАУКИ ТА ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

1. Від науково-технічного прогресу (НТП) до регресу? Україна на порозі оголошення незалежності входила до когорти індустріально розвинених держав світу. Потужний промисловий потенціал формували такі його галузі, як ракетно-космічна, авіаційна, суднобудівна, електронна, автомобільна, верстатобудівна, хімічного машинобудування, виробництво машин та обладнання для гірничо-металургійної промисловості тощо. На виробничому об'єднанні «Південмаш» (м. Дніпро) свого часу налагодили випуск балістичних ракет Р-12, Р-14, ракет-носіїв «Зеніт» для проектів «Морський старт», «Наземний старт». На Київському авіазаводі виготовлялися серії літаків «Ан»: від легендарних Ан-2 до Ан-70, Ан-148, Ан-158, Ан-178, а також найбільші у світі транспортні літаки Ан-124 «Руслан», Ан-225 «Мрія». Значна частина успіхів вітчизняних товаровиробників, на жаль, залишилася в минулому.

Донедавна створення високотехнологічної продукції здійснювалося під гаслом науково-технічного прогресу (НТП). Нові часи принесли «нові» підходи до формування та реалізації промислової політики. Широко вживаними стали поняття «економіка знань», «нововведення», «новації», «інновації», «інноваційна система» і т.п. Ми з певним скепсисом ставимось до наведених неологізмів, але не з позицій їх сутності, а з позицій їх розгляду в множині наукових статей, монографій, дисертацій, а найголовніше – в реалізації декларованих намірів, концепцій, стратегій, програм розвитку економіки, індустрії. Що стосується, наприклад, кандидатських чи докторських дисертацій економічного спрямування, то ніхто навіть і не вимагає оцінки економічного ефекту від впровадження ідей, розробок, рекомендацій автора.

Про результативність державної економічної політики красномовно свідчить динаміка ВВП (ПКС) на душу населення у період 1990-2021 рр. в Україні та Польщі в поточних міжнародних доларах обсягів (рис. 1). Напередодні проголошення незалежності (1990 р.) за вказаним показником Україна перевершувала Польщу в 1,2 рази (Україна – 7 614 дол. США, Польща – 6 182 дол. США). За підсумками 2021 р. ситуація виглядає дещо по-іншому: нині Польща випереджає нашу державу у 2,6 рази. На рис.1 чітко простежується стабільність зростання добробуту пересічного поляка упродовж останніх трьох десятиріч. На відміну від Польщі в Україні динаміка ВВП (ПКС) носить синусоїдальний, циклічний характер, що пояснюється значно відчутнішим впливом на соціально-економічні процеси в країні розпаду СРСР (1991 р.), світових фінансово-економічних криз (1997-1998 рр., 2008-2009 рр.), а також подій, пов'язаних з Революцією Гідності (2013-2014 рр.). З урахуванням інфляції долара, яка сягнула упродовж 1990-2021 рр. 104%, не важко

порахувати, що ВВП (ПКС) фактично залишися без змін [1].

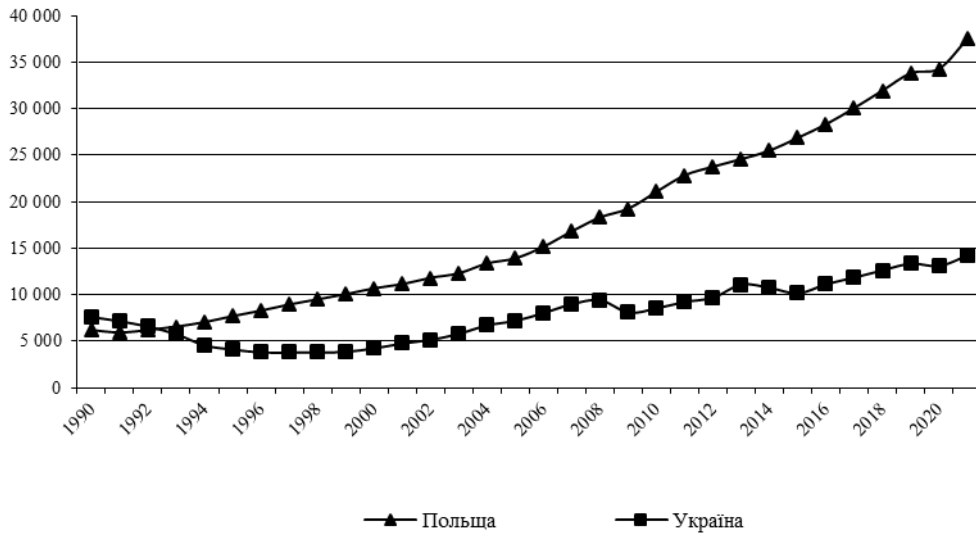


Рис. 1. Динаміка ВВП (ПКС) на душу населення у період 1990-2021 рр. в Україні та Польщі в поточних міжнародних доларах
Джерело: побудовано автором за [2]

2. Національна інноваційна система: мета, структура, ефективність.

Саме поняття «НІС» у Концепції розвитку національної інноваційної системи трактується як «сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу». Серед очікуваних результатів в процесі виконання завдань, визначених Концепцією, до 2025 р. передбачається збільшення до 50% частки інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, підвищення до 60% частки інноваційно активних підприємств у промисловій сфері, зростання у 5-7 разів обсягів експорту високотехнологічної продукції [3].

На наш погляд, метою розвитку НІС має стати створення необхідних умов для підвищення конкурентних переваг продукції та послуг завдяки технологічній модернізації економіки, підвищенню рівня інноваційної активності, застосуванню найсучасніших методів планування, організації та управління підприємницькою діяльністю для забезпечення сталого та інклюзивного розвитку. На рівні підприємства НІС покликана організувати та здійснювати НДДКР, проектні та технологічні роботи, виготовлення дослідних зразків, їх експериментальну перевірку, відпрацювання настановних партій та випуск промислових серій виробів (матеріалів). Йдеться про повний цикл відтворення – від ідеї до споживання, обслуговування, утилізації продукції. Інноваційний цикл має охоплювати весь комплекс діяльності у послідовності: освіта – наука – виробництво – розподіл – обмін – споживання.

3. **Освіта та ринок праці.** Поспішливе намагання реформувати економічну систему «за 500 днів» під впливом чи тиском славнозвісних 10 рекомендацій «Вашингтонського консенсусу» призвело до відомих результатів (рис. 1). «Реформи» торкнулися у т.ч. сфери освіти, насамперед, в процесі

залучення до єдиного європейського освітнього та наукового простору, що передбачалось ідеологією «Болонської декларації» (1999р.). Приєднання України до Болонського процесу принесло певні переваги: визнання дипломів про освіту, можливість працевлаштування, мобільність студентів, молодих вчених і т.д. Банкрутство тисяч науково-виробничих об'єднань, втрата мільйонів висококваліфікованих кадрів безпосередньо вплинуло на сферу освіти, на якість підготовки інженерів. Якщо у 80-і роки ХХ ст. в КПІ навчалось 42 тис. студентів, у 2009 р. – 35 тис., нині – близько 25 тис. Серед найпопулярніших спеціальностей у ЗВО України у 2022 р. стали: право, комп'ютерні науки, філологія, психологія, менеджмент. Не важко помітити, що відбудовувати промисловий сектор економіки майже нікому.

4. **Організація виконання рішень як функція управління.** Наприкінці 2021 р. вийшло розпорядження Кабінету Міністрів про затвердження плану заходів на 2021-2023 рр. з реалізації Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 р. [4]. Увагу привертає декілька його положень. По-перше, план заходів передбачено на 2021-2023 рр., хоча дата прийняття рішення – останні числа 2021 р. (!?). По-друге, визнано такими, що втратило чинність розпорядження про схвалення Концепції розвитку НІС (2009р.). Можливо, причина в тому, що наміри, датовані 2009 р., так і залишилися намірами. За даними Держстату, частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств у 2020 р. становила лише ...16,8% на тлі очікуваних 60,0% у 2025 р. Питома вага інноваційної продукції в промисловості у 2020 р. становила 1,9%, що вдвічі нижче показника 2010 р. (3,8%). Структура товарного експорту 2021 р. майже ідентична ситуації 1913 р.: продовольчі товари та продукція сільського господарства (зерно, олія), чорні метали та вироби з них, руда, шлаки [5]. Разом з тим, важливе місце відведено необхідності проведення відповідними міністерствами та відомствами «інформаційної кампанії щодо популяризації науки як джерела інноваційного розвитку економіки та добробуту населення в розрізі цілей сталого розвитку» [4].

Список використаних джерел:

1. Vasyl H. Gerasymchuk. Convergence of economic models of Ukraine and Poland: evolution, mechanisms, efficiency. Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzaie Management. Zarządzanie Nr 44 (2021). S. 7–21. DOI: 10.17512/znpcz.2021.4.01, URL: <http://www.zim.pcz.pl/znwz>.
2. GDP per capita, PPP (current international \$). Economy & Growth. 2022. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=featured>.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06. 2009 р., № 680-р. «Про схвалення концепції розвитку національної інноваційної системи». Офіційний вісник України, 03.07.2009, № 47, ст. 1593.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.12.2021 р., № 1687-р «Про затвердження плану заходів на 2021-2023 роки з реалізації Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року». Офіційний вісник України, 04.01.2022, № 1, стор. 32, ст. 6.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

ГОЛОВАШОВА Д. М., здобувач вищої освіти

Науковий керівник - **ЗАХАРКЕВИЧ Н. П.**, к.е.н, доцент, завідувач кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,

*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький*

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Транскордонне співробітництво на теренах Європи – один з найважливіших важелів становлення країни як розвиненої, цілісної та ідентичної держави. Саме це поняття важливо трактувати не лише як обмін досвідом між країнами, а й як спільні дії, спрямовані на розвиток, допомогу та покращення усіх відносин між різними територіальними громадами, представницькими органами України та інших держав [1, с. 18].

Україна, завдяки своєму вдалому географічному розташуванню, має неабияке значення у політичній та економічній міждержавній взаємодії. Для наділеної безліччю ресурсів країни, транскордонне співробітництво означає співпрацю з іншими європейськими державами, а також, що не менш важливо, розвиває євроінтеграційний процес. Для України це завжди було надто важливо, оскільки фактично це означає посилення значень кордону в пострадянський період [1, с. 18].

316

Було створено безліч програм, націлених на покращення транскордонного співробітництва між державами, котрі не завжди досягали усіх поставлених цілей. Зазвичай, перешкодою було недостатнє фінансування. До основних проблем, які спонукали країну до створення таких програм були:

- спільні економічні погляди та проблеми, які потребують вирішення;
- необхідність в розвитку транспортної та інформаційної інфраструктури;
- заохочення до розвитку наукової діяльності;
- потреба в покращенні туристичної сфери;
- нестабільна екологічна та демографічна ситуація;
- покращення міждержавних відносин та впровадження євроінтеграційних ідей.

В умовах війни, всі ці проблеми, котрі спонукали до транскордонної діяльності, різко загострились, але крім того, з'явилися нові. Усі зв'язки з країною-агресором були припинені. Серед країн, з якими обірвався контакт, опинилась й Білорусь. Раніше, Україна тісно співпрацювала з нею, проте зараз втратила будь-які зв'язки через її проросійську позицію та підтримку в загарбницьких намірах.

Тому зараз, для України, транскордонне співробітництво вкотре означає неабияку підтримку від країн Європи.

На часі, для українців, в'їзд в сусідні європейські країни є спрощеним. Це означає те, що особи, котрі не мають всіх необхідних документів для виїзду або в'їзду, можуть майже без проблем залишити окуповані території, або території,

Україна понад усе  

які щодня потерпають від обстрілів. Створено безліч міждержавних фондів та програм для допомоги українським біженцям. Окрім безпосередньої допомоги людям, які виїхали, Україні масово постачають гуманітарну допомогу, зброю та ресурси для оборони.

Безумовним партнером для України стала Польща, оскільки з самого початку повномасштабного вторгнення, кордони між нашими державами були фактично відкриті. Легалізація, медична допомога, центри надання інформації – умови для комфортного життя, створені Польщею для українців. Але й до початку війни, українсько-польські відносини були вкрай результативні та важливі. Україна та Польща знаходяться в центрі Європи, мають досить велику протяжність кордонів, що завжди сприяло більш дружнім відносинам. У певний час саме Польща була найбільшим торговельним партнером нашої держави [2, с. 29-49].

На часі й проблема євроінтеграції. На даний момент «за» євроінтеграцію України офіційно висловились майже половина країн-членів ЄС. Але підтримку в словесній формі оголосила більшість. Проте, значна частина або займає позицію нейтралітету, або ж змінює свої рішення. Незважаючи на це, процес євроінтеграції навіть зараз, в часи війни, відбувається поступово.

Варто зазначити й те, що відмова в співпраці Європи з країною-агресором – це неабияка підтримка та допомога для нашої держави, оскільки ми об'єдналися, щоб боротись спільними зусиллями. Це, зокрема, і є транскордонне співробітництво в сучасних реаліях.

Перспектива реалізації програм в подальшому буде мати неабияку силу, адже країну чекає відбудова. Вже зараз ми потребуємо відновлення нашої інфраструктури, налагодження демографічної ситуації, відбудову міст, шкіл та садочків, зведення нових культурних та соціальних закладів, налагодження промислового виробництва, що потребує значних обсягів інвестицій, у тому числі і іноземних. Це буде можливим лише за співпраці з нашими сусідами в рамках транскордонного співробітництва. За сучасних умов необхідно забезпечити покращення економічної складової та оновити фінансування від наших партнерів. Таким чином, покращиться бізнес-клімат держави та з'являться сприятливі умови та інвестування в прикордонні регіони. А також це дасть можливість до розбудови міждержавної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Химинець В. В., Головка А. А., Мірус О. І. Транскордонне співробітництво як інструмент місцевого та регіонального розвитку : аналіт. доп. Київ : НІСД, 2021. 47 с.
2. Тепла М. Транскордонне економічне співробітництво України і Польщі в умовах євроінтеграції. *Українсько-польський досвід єврорегіональної співпраці. Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Techniczno-Ekonomicznej im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu*, 2018. С. 29-49.

ГУЗЕЙ О. П., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – ДРАНУС В. В., к.е.н, доцент

Чорноморський національний університет ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Безробіття та низька зайнятість населення – це соціально-економічні проблеми, які на сьогодні гостро постали в багатьох країнах, у тому числі й Україні. Саме показник зайнятості населення є одним з найважливіших показників, за допомогою якого можна оцінити стан економіки країни. З кожним роком проблема зайнятості населення набуває більшого розмаху, масового характеру. Вона тягне за собою нерівновагу на ринку праці, соціальну нестабільність, недоцільне використання ресурсів, недостатні обсяги виготовленої продукції. І як наслідок – це все призводить до зменшення ВВП і сповільнення темпів економічного зростання. Багато громадян стають соціально незахищеними. Одні емігрують до інших країн, де є можливість отримувати гідну заробітну платню, а інші або стають безхатченками, або живуть у бідності, працюючи десь нелегально за невелику заробітну платню. Тому дослідження цієї теми досить актуальне.

Розглянемо динаміку рівня безробіття та кількості зайнятого населення в Україні в період з 2010 по 2021 роки (рис.1).

318

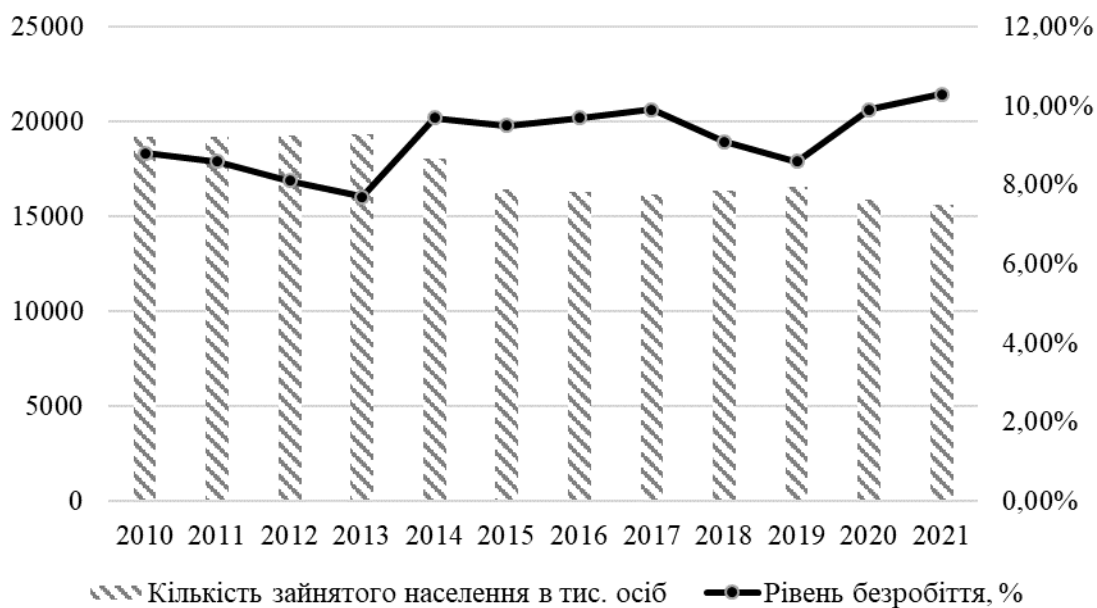


Рис. 1. Динаміка рівня безробіття та зайнятості населення в Україні 2010–2021 роки

Джерело: [1]

Спостерігаємо в цілому негативну тенденцію щодо кількості зайнятого населення. Показник у 2021 році зменшився на 18,6% порівняно із значенням в 2010 році. Але можна виокремити періоди, коли відбувалося зростання, зокрема це період з 2010 по 2013 роки та з 2017 року по 2019 роки. Однак темпи

зростання дуже малі. Рівень безробіття корелює з кількістю зайнятого населення. Динаміка є протилежною. З 2010 по 2013 роки показник зменшувався, а потім різко зріс через фінансово-економічну кризу. Протягом 5 років рівень безробіття перевищував 9%, так і не повернувшись до докризового рівня. У 2020 році знову ж таки спостерігаємо різке зростання через нову кризу, спричинену Covid-19. У 2021 році рівень безробіття також зростає. Так звана «Велика відставка» певним чином зачепила Україну. Наразі через дуже складну ситуацію в країні, рівень безробіття достатньо зріс, а кількість зайнятого населення різко скоротилася.

Також взагалі загальна кількість населення значно зменшилася. Україна наразі опинилася в дуже важкому становищі, і лише комплекс продуманих дій зможе вирішити дану проблему, адже проблеми безробіття, зайнятості і ефективна діяльність економіки є взаємопов'язаними і якщо не вирішити першу проблему, другу проблему вирішити буде ще складніше [2].

По-перше, необхідно провести ефективну комплексну демографічну політику. Такі дії уряду будуть стосуватися не лише кількості населення, а й рівня зайнятості населення. Демографічна політика надасть змогу покращити умови праці робітників, потурбуватися про їх охорону праці, взагалі поліпшити життєві умови усіх верств населення шляхом підвищення заробітної платні. З іншого боку, вона допоможе збільшити кількість населення за допомогою стимулювання народження певної кількості дітей, призупинення великої міграції та врешті решт зменшення рівня безробіття та створення умов для формування ефективної структури населення, щоб в майбутньому країна лише міцнішала та краще розвивалася.

По-друге, необхідно зменшити частку тіньової економіки країни, тобто легалізувати її.

По-третє, дуже важливо зменшити так званий «відтік умів», коли висококваліфіковані спеціалісти, науковці, через відсутність відповідних робочих місць виїжджають працювати закордон, розвиваючи таким чином інші країни, а не свою власну. Дуже багато нашої талановитої молоді покидає нашу країну у пошуках кращого життя. Держава має зробити все можливе, щоб втримати їх тут, щоб забезпечити їм гідне життя на своїй Батьківщині.

По-четверте, дуже важливими є гарантії та захист населення державою. Державна політика зайнятості має гарантувати захист населення шляхом забезпечення належних умов трудового життя, регулювання заробітної плати, стимулювання створення нових робочих місць, а при настанні страхового випадку – безробіття – виплати допомоги безробітним та надання їм інших соціальних послуг, передбачених законодавством [3, ст. 118].

З цього випливає ще один напрямок змін – це приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм і стандартів.

Багато вчених погоджуються, що важливий саме комплексний підхід до вирішення проблеми. Тільки цілеспрямоване активне підвищення рівня зайнятості населення на діючих і на знову створюваних високоефективних робочих місцях допоможе вивести економіку з глухого кута, дати простір розвитку ринкових і соціальних перспектив [4, ст. 35].

Отже, в Україні наразі є проблема високого рівня безробіття та малої кількості зайнятого населення. Ця проблема існує вже багато років. Дії уряду щодо покращення ситуації не були настільки дієвими, щоб значно покращити ситуацію. Це можна пояснити тим, що вирішувалися проблеми за певними напрямками, а не комплексно. Тому необхідно внести зміни до трудового законодавства, провести ефективну демографічну політику, створити належні умови праці, забезпечувати захист прав працівників. Лише в поєднанні ці дії, реформи, зміни зможуть вирішити дану проблему.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України: сайт URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 28.09.2022).
2. Кифяк В., Дмитрієва О., Сироїчко К.. Безробіття в Україні та шляхи його подолання. *Науковий журнал «Проблеми і перспективи економіки та управління»*. Випуск № 1 (17) 2019 р. С. 19–25.
3. Кравець І. М., Крушинська А. В.. Зайнятість та соціальне страхування: аспекти захисту економічно активного населення. *Вісник Хмельницького національного університету «Економічні науки»* № 6, Том 1 2021 р. С. 113–119.
4. Полуяктова О. В.. Проблеми безробіття в Україні. *Економіка і суспільство*. Випуск № 2 2016 р. С. 31–35.

ЖИДОВСЬКА Н.М., к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний університет природокористування, м. Львів

ОРЕНДА АКВАТОРІЙ МОРСЬКИХ ВОД В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНИЙ АСПЕКТ

Аквакультура – це вид сільськогосподарської діяльності, пов'язаний зі штучним розведенням, утриманням та вирощуванням гідробіонтів у повністю або частково контрольованих умовах для одержання продукції аквакультури. Регламентує використання водних об'єктів (їх частин) у сфері аквакультури Закон України «Про аквакультуру». [2]

Для цілей аквакультури можуть надаватися в оренду:

- рибогосподарські водні об'єкти: водосховища (крім водосховищ комплексного призначення), ставки, озера та замкнені природні водойми;
- рибогосподарські технологічні водойми (рибницькі ставки, басейни, садки);
- частини водних об'єктів (для розміщення плавучих садкових господарств);
- акваторії (водний простір) моря (внутрішні морські води, територіальне море та морська економічна зона України). [4]

Морська аквакультура (марикультура) – діяльність з розведення, утримання та вирощування об'єктів аквакультури у внутрішніх морських водах, із застосуванням плавучих садків, інших технологічних пристроїв з використанням морської води.

Багато прибережних країн розробили, прийняли і успішно реалізують національні програми з розвитку марикультури. До їх числа входять як технічно високорозвинені та фінансово забезпечені держави (Китай, Японія, Норвегія, Великобританія, Іспанія), так і країни, що розвиваються (Індонезія, В'єтнам та інші). Перше місце у світі за обсягами виробництва продукції марикультури займає Китай. [3]

Переважає виробництво лососевих видів риб і у Європі. Лідерами у цьому напрямі серед європейських країн є Норвегія, Шотландія, Ірландія та Ісландія. Вирощування відбувається у садках, які розміщені недалеко від берегової лінії.

Значний потенціал для розвитку марикультури відповідно до світових трендів має й наша держава, оскільки Україні належать великі площі високопродуктивних водойм, розташованих у сприятливих природних умовах.

Якщо оренда водних об'єктів, таких як ставки, озера та замкнені природні водойми, у нас є не поодиноким явищем, то оренда акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря стартувала як експериментальний проект.

Кабінет Міністрів України підтримав постанову від 14.10.2022 р. №1191, ініційовану Мінагрополітики, про створення прозорого й чіткого механізму укладення через електронні торги договорів оренди на користування морським водним простором України для цілей морської аквакультури.

Відповідно до постанови №1191, з метою запровадження механізму

укладення договорів користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури Кабінет Міністрів України постановляє: [1]

1. Погодитися з пропозицією Міністерства аграрної політики та продовольства щодо реалізації протягом двох років з дня набрання чинності цією постановою експериментального проекту із запровадження проведення аукціонів з продажу права на укладення договорів користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури шляхом електронних торгів (далі – експериментальний проект).

2. Затвердити Порядок реалізації експериментального проекту із запровадження проведення аукціонів з продажу права на укладення договорів користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури шляхом електронних торгів, що додається.

3. Визначити координатором експериментального проекту Міністерство аграрної політики та продовольства, учасниками – Державне агентство меліорації та рибного господарства, державне підприємство "Український державний інститут по проектуванню підприємств рибного господарства і промисловості "Укррибпроект", яке належить до сфери управління Державного агентства меліорації та рибного господарства, та суб'єктів аквакультури.

4. Визначити державне підприємство "Прозорро.Продажі", що належить до сфери управління Міністерства економіки, адміністратором електронної торгової системи з продажу права на укладення договорів користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури.

5. Установити, що суб'єкти аквакультури, які отримали в користування на умовах оренди акваторію (водний простір) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури, вносять плату за її використання відповідно до умов договору користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури.

6. Міністерству аграрної політики та продовольства забезпечити:

- подання протягом двох місяців після завершення реалізації експериментального проекту Кабінетові Міністрів України звіту про результати його реалізації, а також у разі потреби пропозиції щодо вдосконалення законодавства у відповідній сфері;

- прийняття нормативно-правових актів, необхідних для реалізації цієї постанови.

7. Методику визначення розміру плати за використання на умовах оренди

акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей аквакультури (марікультури), затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 30 вересня 2015 р. № 1066 (Офіційний вісник України, 2015 р., № 102, ст. 3506), доповнити пунктом 4-1 такого змісту:

4-1. У разі надання права користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури шляхом електронних торгів орендна плата встановлюється відповідно до ціни реалізації лота.

Оренда акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України, буде надаватися виключно тим підприємцям, які бажають розводити, утримувати та вирощувати морепродукти, тобто розвивати морську аквакультуру. При цьому до учасників електронних торгів висуватиметься така принципова вимога, як підтримання водного простору, що орендується, в оптимальному екологічному, санітарному та водогосподарському стані. [5]

Реалізація цієї постанови створить прозорий, чіткий та зрозумілий механізм для укладання договорів оренди акваторій морських вод для цілей марікультури, а також сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу у цій сфері, що має особливе значення не тільки для галузі морської аквакультури, а й для економіки держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Деякі питання реалізації експериментального проекту із запровадження проведення аукціонів з продажу права на укладення договорів користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для цілей морської аквакультури шляхом електронних торгів: [.постанова від 14.10.2022 р. №1191](#). URL: <https://docs.dtkr.ua/doc/1191-2022-%D0%BF#pn2:~:text>
2. Закон України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 № 5293-VI.
3. Морська аквакультура у світі та Україні. URL: https://darg.gov.ua/morsjka_akvakuljtura_u_sviti_0_0_0_12095_1.html#:~:text
4. Особливості надання в оренду рибогосподарських водних об'єктів для аквакультури. URL: https://kv.darg.gov.ua/osoblivosti_nadannja_v_orendu_0_0_0_1190_1.html#:~:text
5. Як орендувати море: КМУ та Мінагрополітики починають експериментальний проект. URL: <https://news.dtkr.ua/state/other/79474-yak-orenduvati-more-kmu-ta-minagropolitiki-pocinayut-eksperimentalnii-projekt#:~:text>

ЗЕЛІСКО Н.Б., к.е.н, доцент кафедри економіки,
Львівський національний університет природокористування, м. Дубляни

МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЗА ВОЄННОГО ЧАСУ

З початку повномасштабного нападу Росії економіка та фінансова система переведені з ринкових засад управління на управління в «ручному» режимі для реагування на безпрецедентні виклики. Цей підхід спрацював. Він дав змогу вгамувати паніку та стабілізувати роботу фінансово-економічної системи.

Проте за поступового відновлення економіки негативні та дестабілізуючі ефекти від «ручного» управління фінансовою системою та величезного дефіциту бюджету стають відчутнішими. Це диктує наступний етап у фінансово-економічній політиці – перехід до прийнятного дефіциту бюджету з ринковими джерелами фінансування. Він дасть можливість створити передумови для повернення до традиційних монетарних інструментів і ринкових засад функціонування валютної системи.

«Ручне» управління добре працює лише в умовах значного психологічного шоку та переважання базових потреб у поведінці населення та фірм.

Поточна модель управління фінансовою системою держави фактично будується на трьох конфліктуючих засадах:

- фінансування Національним банком переважної частини бюджетного дефіциту за рахунок емісії формує девальваційний та інфляційний тиск;
- збереження Міністерством фінансів низької дохідності гривневих державних облігацій, яка не покриває інфляції, стимулює споживання (тобто посилює інфляційний тиск) і перетікання заощаджень у валюту (посилює девальваційний тиск);
- фіксація Національним банком обмінного курсу та посилення валютних обмежень дають змогу стримати цей девальваційний та інфляційний тиск.

Тимчасовий успіх «ручного» режиму має свою ціну:

- жорсткі обмеження на рух капіталу (валютні обмеження, ліміти на зняття коштів, неможливість вільного переказу капіталу) та занижені відсоткові ставки за ОВДП оплачують власники швидко знецінюваних гривневих заощаджень і доходів;
- фіксація обмінного курсу гривні оплачується міжнародними резервами НБУ та надходженнями експортерів. Також це призводить до погіршення конкурентоспроможності експортерів і внутрішніх виробників відносно імпортерів;
- зниження податків перекривається переважно емісією НБУ (а значить, інфляційним податком з усіх, хто використовує гривню) та міжнародними позиками і грантами.

Нині економіка поступово адаптується. Економічна логіка починає замішувати психологічний шок початку війни і переважання благодійних мотивів. Бізнес намагається максимізувати прибуток, а громадяни – збільшити

доходи та захистити заощадження.

Така зміна в психології бізнесу та громадян має враховуватися й у економічній політиці [3].

Економісти на нині намагаються обґрунтувати макроекономічну політику, спрямовану на виведення економіки на стійку траєкторію на час війни, ґрунтуючи свої рекомендації на коротко перерахованих вище чотирьох ключових елементах, які будуть викладені нижче трохи детальніше [2].

По-перше, уряд має мобілізувати більше ресурсів для покращення свого фінансового стану, щоб країна могла фінансувати величезні воєнні витрати та підтримувати базові громадські послуги в економіці, розореній війною.

Другим ключовим елементом економісти називають гостру необхідність у міцному номінальному якорі. Сильна залежність від друкування грошей для фінансування державного дефіциту була неминуча у перші місяці війни, але якщо нинішня залежність від грошового фінансування збережеться, інфляція, що вже перевищує 20%, може легко піднятися набагато вище.

Згідно з ним, третім важливим елементом є усунення зовнішніх дисбалансів шляхом поєднання суворого контролю за впливом капіталу, обмежень на імпорт та деякої гнучкості обмінного курсу, а також повного призупинення виплат за зовнішнім боргом.

По-четверте, хоча уряди воєнного часу зазвичай беруть на себе розподіл ресурсів, українські обставини вимагають більш ринкових механізмів розподілу для забезпечення економічно ефективних рішень, які не перевантажують державні можливості, не посилюють наявних проблем (таких як корупція) або заохочують (неоподатковувану) діяльність на "чорному" ринку.

Воєнний досвід багатьох країн, зокрема України в 2014–2015 рр., свідчить про те, що уряд має зробити низку важких виборів. Країні доведеться мобілізувати більше ресурсів для оплати величезних воєнних витрат, а також для допомоги населенню, що постраждало від війни.

Незважаючи на чисельні дослідження впливу Першої та Другої світової війни на національні економіки, локальні збройні конфлікти та громадянські війни сучасного періоду мають іншу специфіку, тактику та інтенсивність, що відповідно впливає на їхні економічні наслідки.

Висновки окремих досліджень, що проводились на базі локальних конфліктів 1980-х років у Латинській Америці, на сьогодні застаріли та суттєво відрізняються від впливу сучасних конфліктів.

Основні гіпотези аналізу:

- тривалість конфлікту впливає на макроекономічні показники, знижуючи негативний ефект у випадку позиційних бойових дій або зіткнень низької інтенсивності без значної руйнації інфраструктури;

- інтенсивність бойових дій та їхня локалізація в районах економічної активності є ключовим чинником негативних змін у економіці;

- вплив на ВВП, видатки уряду, експортно-імпортні показники, видатки домогосподарств та внутрішні інвестиції є індикаторами, що мають схожу динаміку, як в умовах міждержавних збройних конфліктів, так і в умовах громадянських війн;

- збройні конфлікти безпосередньо впливають на споживчі видатки та видатки домогосподарств.

Британський професор Пол Кольєр довів, що орієнтовна вартість громадянської війни становить 2,2% ВВП щорічно через ефект скорочення економічного зростання. І якщо в середньому громадянська війна триває сім років, то наприкінці війни економіка країни буде знаходитися на 15% нижче довоєнного показника [1].

На показник ВВП впливають наслідки збройного конфлікту: руйнація виробничих потужностей, інфраструктури, транспорту, втрата здатності використання земель внаслідок обстрілів, мінування, забруднення. Крім того, виїзд робочої сили з території країни, втрати серед цивільного населення мають побічний вплив на цей показник.

Навіть у випадку внутрішньої міграції трудових ресурсів із зони збройного конфлікту з працевлаштуванням на новому місці негативний вплив на рівень ВВП зберігається внаслідок руйнації/зупинки або втрати контролю над підприємствами в зоні конфлікту. Таким чином, внутрішня міграція в умовах конфлікту збільшує зайнятість у певних регіонах, втім, її негативний вплив на національну економіку зберігається внаслідок скорочення робочих місць у рамках держави через жертви або еміграцію .

Збройний конфлікт впливає як на внутрішніх, так і на іноземних інвесторів. Залежно від інтенсивності конфлікту вони виводять капітал за кордон або переносять виробничі потужності в інші регіони країни.

Внутрішні інвестиції є одним з найчутливіших показників до збройних конфліктів. Початок збройних сутичок здійснює негативний вплив одразу як на фінансові, так і на реальні інвестиції. Це пов'язано з тим, що фондові ринки та ринки цінних паперів у країні конфлікту миттєво реагують на конфлікт, а вкладання коштів у капітальне будівництво призупиняється через високі ризики, особливо у випадку знаходження об'єктів таких інвестицій у зоні бойових дій. Разом з тим інвестори утримуються від вкладання коштів у розвиток виробництва через невпевненість у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Баронін А. Як військові конфлікти впливають на економіку. URL: <https://mind.ua/openmind/20173685-yak-vijskovi-konflikti-vplivayut-na-ekonomiku> (Дата звернення 05.09.2022 р.).
2. Група відомих економістів закликає Україну змінити економічний курс за умов затягування війни. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/852357.html> (Дата звернення 06.09.2022 р.).
3. Шевченко К. Фінансово-економічна політика за воєнного часу. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/finansovo-ekonomichna-politika-za-vojennoho-chasu.html> (Дата звернення 07.09.2022 р.).

ЗОРИНА А.Р., ТАЛЬКО І.О., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **МАНТУР-ЧУБАТА О.С.**,
 к.е.н., старший викладач кафедри HR-інжиніринг у бізнес-економіці
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

ВПЛИВ ВІЙНИ НА РІВЕНЬ ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Останні десятиліття в світі стабільно поліпшувалася ситуація зі здоров'ям і довголіттям, освітою та економічним благополуччям людей, проте з початку пандемії коронавірусу, оголошеної на початку 2020 року, цей тренд повернувся назад. Цього року найвищий рівень людського розвитку фахівці ООН зафіксували у Швейцарії. Там середня тривалість життя досягла 84 років, тривалість освіти – 16,5 року, а рівень валового національного доходу на душу населення в країні склав майже \$67 тис. на рік. На останній сходинці списку - Судан. Його жителі в середньому доживають до 55 років, проводять у навчальних закладах 5,5 року й заробляють \$768 на рік. Опублікований цього річ індекс людського розвитку заснований на даних, зібраних за 2021 рік.

Індекс людського розвитку (ІЛР) – це підсумковий показник для оцінювання довгострокового прогресу людського розвитку у трьох основних площинах:

- довготривале та здорове життя;
- доступ до знань;
- гідний рівень життя.

Індекс людського розвитку акумулює в собі такі показники:

- тривалість життя;
- грамотність та охоплення навчанням;
- ВВП на одну особу за паритетом валют, співвідношенням цін на

"споживчий кошик", що складається з декількох сотень товарів та послуг. Він вимірюється у відносних величинах: $0 < \text{ІЛР} < 1$.

Сьогодні в період трансформаційних змін соціальної та економічної системи України та багатьох країн світу однією з найважливіших проблем суспільства є не лише збереження, а й примноження людського потенціалу країни. Це завдання може бути реалізовано лише за умови забезпечення стійкого та динамічного людського розвитку, що має відбуватись на якісно новій основі і який потребує адекватного та соціально гарантованого економічного забезпечення [3].

Слід зазначити, що проблема соціального розвитку та розширення можливостей людей пов'язана з проблемою розвитку соціально-економічних систем загалом. Важливою передумовою і показником рівноваги в економіці, злагодженості процесів відтворення, збереження цілісності системи є збалансованість відтворення, з одного боку, людини і її можливостей, та речових елементів багатства – з іншого. Що ж до України, то вона має певні досягнення у реалізації державної політики в соціальній сфері. Проте рівень та

якість життя населення в державі ще далекі від європейських стандартів.

Тому провідним завданням розвитку країни має стати закріплення досягнень та вироблення нових позитивних тенденцій щодо покращення добробуту людини та забезпечення його довгого та здорового життя.

За 2017 рік Україна отримала значення ІЛР 0,751, що є нижчим за середнє значення для країн у групі з високим Індексом людського розвитку, який становить 0,757, та нижчим за середнє значення для країн Європи та Центральної Азії, що складає 0,771. У період з 1990 по 2017 рр. очікувана тривалість життя при народженні в Україні збільшилась на 2,3 роки, середня кількість років навчання збільшилась на 2,2 роки, а середня кількість років навчання зросла на 2,6 роки. Останнім часом рівень життя в Україні, що визначається валовим національним доходом (ВНД) на душу населення, дещо зріс: приблизно на 9 % у 2015-2017 рр. Детальніший аналіз компонентів ІЛР, представлений в оновленій статистиці ПРООН 2018 року, засвідчує нерівний розподіл показників по освіті, середній тривалості життя та доходах серед жінок та чоловіків у різних країнах [3].

Значення ІЛР України за 2019 рік становило 0,779, що відносило її до країн високого рівня людського розвитку (74 місце серед 189 країн і територій). Вона ділила цю позицію з Гренадою, Мексикою, а також із Сент-Кітсом і Невісом. У період з 1990 по 2019 рік значення ІЛР України зросло з 0,725 до 0,779, збільшившись на 7,4 % [1].

За словами Дафіни Герчевої, постійної представниці ПРООН в Україні, індекс гендерного розвитку України (ІГР) — компонент загального індексу людського розвитку, що відстежує гендерну нерівність — суттєво підвищився.

У той час як у глобальному масштабі Україна перебуває в категорії країн високого людського розвитку (ІЛР вищий від 0,753), вона демонструє нижчий від середнього показник у межах регіону Європи і Центральної Азії (0,791) і відстає від інших великих країн регіону — Казахстану (0,825) і Росії (0,824) [1].

Звіт про людський розвиток за 2020 рік (HDR) подвоює віру в те, що активність і розширення прав і можливостей людей можуть здійснити необхідні дії, якщо ми хочемо жити в рівновазі з планетою у більш справедливому світі. Це показує, що ми знаходимося в безпрецедентному моменті в історії, коли людська діяльність стала домінуючою силою, що формує планету.

У той час як руйнівні наслідки Covid-19 привернули увагу всього світу, інші багаточисельні кризи, від зміни клімату до зростання нерівності, продовжують впливати. Проблеми планетарного та суспільного дисбалансу переплітаються: вони взаємодіють у замкненому колі, один з яких погіршує один одного [2].

Однак, після трьох десятиріч безперервного зростання Індeksu людського розвитку, у 2020 році було зафіксоване глобальне падіння цього індексу, причиною чого стала пандемія Covid-19.

Попри те, що значній частині зі 191 країни, у яких підраховується Індекс людського розвитку, вдалося відновити зростання торік завдяки частковому приборканню пандемії Covid-19, прогнози на 2022 рік є «похмурими», заявив

один з авторів звіту Ахім Штайнер. Він зазначив, що в цьому році понад 80 країн світу зіткнуться з проблемами виплати свого державного боргу [4].

Однією з найважливіших причин, чому у 2022 році очікується подальше падіння Індексу людського розвитку в загальносвітових масштабах, експерти ООН називають війну, яку російська федерація розв'язала проти України. Відчутний вплив на зниження цього показника все ще матиме і пандемія Covid-19, а також глобальні кліматичні зміни [4].

Відтак ситуація у більшості зі 191 країни, включеної до індексу, особливо щодо очікуваної тривалості життя, повернулася до показників 2016 року, обваливши 30-річний тренд росту рівня розвитку. Зокрема, у США очікувана тривалість життя при народженні знизилася на понад два роки із 2019 року. В інших країнах зниження є набагато вищим [5].

ВВС пояснює, що за роки, що минули з моменту запровадження індексу, багато країн зіштовхнулися з кризами і відкотилися назад, але глобальна тенденція послідовно рухалася вгору. Минулого ж року індекс вперше знизився загалом з початку розрахунків, і результати цього року закріпили цю тенденцію до зниження [5].

Падіння показників було нерівномірним — минулого року дві третини багатих країн змогли відновити зростання, тоді як у більшості інших продовжився спад. Внаслідок цього вже понад 80 країн стикаються з проблемами щодо виплати свого державного боргу.

Список використаних джерел:

1. Україна продовжує крокувати вперед до кращого розвитку людського потенціалу. ООН. Прес реліз. URL: <https://ukraine.un.org/uk/105324-ukraina-prodovzhue-krokovati-vpered-do-kraschogo-rozvitku-lyudskogo-potencialu>
2. Програма розвитку ООН. Звіти про людський розвиток. *Human development report 2020*. URL: <https://hdr.undp.org/en/2020-report>
3. Індекс людського розвитку: Україна посіла 88 позицію серед 189 країн. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2018/human-development-indices--where-does-ukraine-rank--.html>
4. COVID-19 та вторгнення в Україну: в ООН прогнозують глобальне падіння Індексу людського розвитку. *Укрінформ*. Мультимедійна платформа іномовлення України. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3567108-covid19-ta-vtorgnenna-v-ukrainu-v-oon-prognozuut-globalne-padinna-indeksu-lyudskogo-rozvitku.html>
5. Прищепя Я. ООН очікує на падіння якості життя людства через COVID-19 та війну в Україні. *Суспільне новини*. URL: <https://suspilne.media/279688-oon-ocikue-na-padinna-akosti-zitta-ludstva-cerez-covid-19-ta-vijnu-v-ukraini/>

ІЛЛЯШЕНКО С.М., д.е.н., професор,
 професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
 м. Харків;
 доктор habilitований, професор,
Економіко-гуманітарний університет, м. Бельсько-Бяла, Польща

ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЕКОЛОГІЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

Війна з Росією спричинила втрату значної частини економічного потенціалу України, який після завершення війни необхідно буде відновлювати. Вектор розвитку світової економіки свідчить, що поточних умовах прискорення темпів 4-ї промислової революції і зміни технологічних укладів відновлення економічного потенціалу України повинне відбуватися в руслі концепції інноваційного розвитку. При цьому для умов України особливо актуалізуються стратегії інноваційного випередження (інноваційного прориву). Звичайно, якщо при виборі траєкторій повоєнного розвитку держави не вдовольнитися роллю джерела дешевої робочої сили, території для розміщення екологічно небезпечних виробництва, ринку збуту морально застарілої продукції тощо. Серед множини проблем, які ускладнюють формування стратегій інноваційного розвитку держави її регіонів і окремих територій, одне з чільних місць займають екологічні проблеми.

330

У статті [1] окреслено ряд напрямів екодеструктивного впливу на довкілля спричиненого військовими діями. Їх перелік можна доповнити, виходячи з аналізу ситуації в районах активних військових дій, а також у районах звільнених від ворога:

- забруднення територій (ґрунтів, водойм, повітря тощо) внаслідок ударів по промисловим і інфраструктурним об'єктам;
- нанесення шкоди здоров'ю людей як наслідок цих забруднень;
- екодеструктивний вплив на флору і фауну, у т.ч. на ті їх види, які занесені у «Червону книгу», що ставить під загрозу їх існування;
- порушення заповідних природних територій;
- зміни клімату, втрати родючості ґрунтів, знищення лісів внаслідок пожеж, спричинених війною, забруднення шкідливими речовинами;
- виключення значних територій з господарської діяльності, зменшення їх рекреаційного потенціалу внаслідок мінування тощо.

При цьому негативний вплив на екологію не обмежиться лише Україною [1]. Повітря і води річок і морів будуть переносити шкідливі речовини на території інших держав, кліматичні зміни будуть також їх стосуватися, а втрата родючості ґрунтів і зменшення посівних площ вплине на продовольчу безпеку (як показали цьогорічні події) багатьох країн світу.

Зважаючи на зазначені екологічні проблеми та ступінь їх впливу практично на усі аспекти людської діяльності, вони підлягають урахуванню і обов'язковому вирішенню, разом з соціальними і економічними проблемами

[2]. Зокрема, при розробленні стратегій інноваційного розвитку держави повоєнний період в умовах поточної трансформації технологічних укладів та проникнення інформаційних комп'ютерних технологій 4-ї промислової революції у більшість сфер людської життєдіяльності.

Для цього запропоновано наступний підхід.

1. Ідентифікація екологічних проблем спричинених військовими діями (на рівні держави, регіону, окремої території). Визначення їх сутності, напрямків і ступеня впливів на довкілля.

2. Визначення пріоритетності (важливості) проблем з позицій необхідності їх вирішення. Для цього може бути застосовано відомий метод попарних порівнянь, який дозволить скласти їх ранжований перелік – у порядку зниження пріоритетності вирішення.

3. Аналіз достатності потенціалу інноваційного розвитку (ПІР) на основі інновацій (екологічно орієнтованих виробів, технологій, управлінських рішень), які дозволяють вирішити аналізовану екологічну проблему. Рішення про достатність ПІР приймають за результатами оцінки показника, що характеризує стан його складових (модифікація підходу викладеного у роботі [3]): ринкового потенціалу (РП), тобто потенціалу ринкової (комерційної) привабливості екологічної інновації; інноваційного потенціалу (ІП) як здатності розробників втілити досягнення науки і техніки у екологічно орієнтовану інновацію, яка вирішує аналізовану екологічну проблему; потенціалу впровадження (ПВ), як здатності впровадити екологічну інновацію.

Стан (рівень) ПІР розглядається як функція станів (рівнів) його складових:

$$ПІР = f(РП, ІП, ПВ). \quad (1)$$

При цьому РП, ІП, ПВ приймають значення:

- 1, якщо їх рівень достатній, відповідно, ПІР = (1, 1, 1);

- 0, якщо їх рівень недостатній, відповідно, ПІР=(0, 0, 0).

Враховуючи і модифікуючи викладене у [4, 5], залежно від комерційної привабливості екологічної інновації і наявності екологічних переваг (значимих для зацікавлених осіб чи суспільно значимих), можна виділи 4 ситуації, що впливають на оцінку достатності РП і ПВ і відповідно ПІР (табл. 1).

Таблиця 1

Умови успіху інновації, що вирішує екологічну проблему

Тип інновації	Вирішення екологічних проблем	
	Зацікавлених осіб чи організацій	Суспільно значимих
Комерційна	Буде сприйнятою зацікавленими. РП=1, ПВ=1.	Буде сприйнятою суспільством у цілому. РП=1, ПВ=1.
Некомерційна	РП=1, РП=0. Потребує додаткового фінансування зацікавленими, у цьому випадку РП=1, ПВ=1.	РП=0, ПВ=0. Потребує додаткового бюджетного фінансування, у цьому випадку РП=1, ПВ=1.

Зацікавленими є особи і організації, які забезпечують (уможливлюють, підвищують) ефективність своєї комерційної діяльності у випадку вирішення

певних екологічних проблем. Наприклад, екологізація території сприяє розвитку на ній підприємств АПК чи підприємств туристичного бізнесу тощо. У цьому випадку вони є зацікавленими у вирішенні екологічних проблем. Суспільно значимими є екологічні проблеми, що впливають на суспільство у цілому, наприклад: забруднення територій, що впливає на якість життя населення; зміни клімату з усіма наслідками тощо.

Комерційно привабливою є екологічна інновація, що вирішує екологічні проблеми і є економічно ефективною для організацій, які її створюють, а також тих, які її впроваджують. З викладеного слідує, що рівень ІІ для аналізованих варіантів інноваційного розвитку повинен бути достатнім (ІІ=1), варіанти з ІІ=0 виключаються з подальшого розвитку.

4. Розроблення екологічно-орієнтованої стратегії інноваційного розвитку, її економічне обґрунтування.

Запропонований підхід може бути використаним для попередньої оцінки доцільності реалізації екологічно орієнтованих стратегій інноваційного розвитку держави, її окремих регіонів та окремих місцевостей, в основу яких покладено інноваційні виробничі технології чи управлінські рішення, а також їх комбінації. Він дозволяє обрати найбільш перспективні варіанти стратегій екологічно орієнтованого інноваційного розвитку з ряду альтернатив, що розглядаються, які спрямовані на відновлення економічного потенціалу держави у повоєнний період. Їх практична реалізація дозволить підвищити інвестиційну привабливість України і її регіонів для вітчизняних і зарубіжних бізнесових структур, що, в свою чергу, сприятиме відновленню економіки України, зростанню якості життя її населення.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення і наукове обґрунтування рекомендацій щодо розроблення і впровадження стратегій інноваційного розвитку держави, її регіонів, окремих місцевостей в повоєнний період, які ґрунтуються на базі екологічно орієнтованих і економічно ефективних інновацій.

Список використаних джерел:

1. Стрілець Р. Бомба сповільненої дії: чому світ не може ігнорувати екологічні наслідки війни в Україні. *Українська правда*. 22 червня 2022 р.
2. Социально-экономические проблемы информационного общества: монография / Под ред. Л.Г. Мельника, М.В. Брюханова. Вып.2. Сумы: Университетская книга, 2010. 896 с.
3. Ілляшенко С.М. Аналіз ринкових можливостей і потенціалу інноваційного розвитку організації на базі екологічних інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 229-241.
4. Гериберт Мэфферт, Манфред Киргеорг. Зеленый маркетинг. *Маркетинг / Под ред. М. Бейкера*. СПб.: Питер, 2002. С. 967-991.
5. Ілляшенко С., Прокопенко О. Экологический маркетинг. *Экономика Украины*, 2003. № 12. С. 56-61.

КАПЕЛЮШОК С.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

БЕЗРОБІТТЯ, ЙОГО СУТЬ І ВИДИ

Безробіття є макроекономічною проблемою, що здійснює найбільш прямий і сильний вплив на кожну людину. Втрата роботи для більшості людей означає зниження життєвого рівня та завдає серйозну психологічну травму. Мета, якої необхідно прагнути – це забезпечення повної зайнятості. Вона досягається тоді, коли попит на робочу силу збігається із її пропозицією. Але це швидкоплинне явище, яке постійно буде порушуватися через зміни потреб суспільства та структуру виробництва.

Інтенсивність вивільнення та перерозподілу робочої сили залежить від безлічі факторів. Тому процеси, що зачіпають інтереси всіх верств населення, умови їхньої зайнятості, обов'язково повинні регулюватися. Необхідна активна державна політика у сфері зайнятості та трудових відносин. Економісти вивчають безробіття для визначення його причин, а також для вдосконалення заходів державної політики, які впливають на зайнятість. Деякі з державних програм, наприклад, програми з професійної перепідготовки безробітних полегшують можливість їхнього майбутнього працевлаштування. Інші, такі як програми страхування безробіття, пом'якшують окремі економічні труднощі, з якими стикаються безробітні. Ще ціла низка державних програм впливає на рівень безробіття побічно.

Наприклад, більшість економістів вважає, що закони, які передбачають високу мінімальну заробітну плату, призводять до зростання безробіття. Виявляючи небажані побічні наслідки тієї або іншої державної політики, економісти можуть допомогти політикам оцінити альтернативні варіанти вирішення різних проблем.

Безробіття – це соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може працювати у виробництві матеріальних благ, наданні послуг або підприємницькій діяльності. Безробіття як економічне явище з'являється унаслідок перевищення пропозиції ресурсу праці над попитом на цей ресурс.

Причинами безробіття в основному є те, що:

- 1) темпи зростання населення перевершують темпи зростання виробництва;
- 2) в умовах недосконалої конкуренції на ринку праці відбувається підвищення ціни та скорочення попиту на працю;
- 3) сезонні зміни у рівнях виробництва знижують потребу в праці у сільському господарстві, будівництві та інше [1].

Величина безробіття формується як різниця між робочою силою та зайнятими. Всі економічно розвинуті країни докладають багато зусиль, щоб

мінімізувати безробіття, але викоринити його в повній мірі не вдається нікому. Навіть в країнах з розвинутою, сильною соціальною економікою таких як Японія, Німеччини, США, кількість безробітних не була меншою 1,5% загальної кількості працездатних. У майбутньому в світі безробіття становитиме близько 10%, внаслідок перенаселенні та диспропорцій у сфері матеріального виробництва.

Оскільки безробіття є складним соціально-економічним явищем, що з'являється внаслідок дії цілого комплексу факторів, можна виділити такі його види:

– фрикційне – виникає, коли частина людей добровільно змінює своє місце роботи, частина з них шукає нову роботу після звільнення, інша частина тимчасово втратила сезонну роботу. Словосполучення «фрикційне безробіття» використовується для тієї категорії працівників, які шукають роботу або чекають її отримання невдовзі, в майбутньому. Фрикційне безробіття вважається неодмінним і певною мірою навіть бажаним, оскільки частина працівників переходить з низькопродуктивної та мало оплачуваної роботи на більш продуктивну та вище оплачувану роботу;

– структурне безробіття вважається продовженням фрикційного. Воно виникає в результаті науково-технічного прогресу, коли відбуваються важливі зміни в техніці, технологіях та організації виробництва, які змінюють структуру потреб на робочу силу. При цьому потреба на робочу силу певних професій зменшується або зникає зовсім, а на інші професії, яких не було раніше, навпаки – зростає;

– циклічне безробіття зумовлене зниженням виробництва. Спостерігається під час економічної кризи, коли сукупний попит на товари і послуги різко зменшується, зайнятість скорочується і внаслідок цього безробіття зростає;

– добровільне безробіття з'являється тоді, коли працівник звільняється з роботи за власним бажанням у зв'язку з незадовільним рівнем оплати праці, умовами роботи, тощо;

– вимушене безробіття – це коли працівник не бажає звільнитися, але керівництво організації скорочує персонал;

– приховане безробіття виникає здебільшого в малому бізнесі, фермерстві, індивідуальному та ремісному виробництві, а також в неповній зайнятості (там, де працівників зайнятий більше, ніж цього вимагає виконання виробничої програми) [2].

Отже, високий рівень безробіття призводить до втрат, а саме не виробляється необхідний обсяг товарів та послуг. Вироблений обсяг валового внутрішнього продукту менший від потенційного. Існує міцний взаємозв'язок між відставанням ВВП та фактичним рівнем безробіття [3].

В умовах ринкової економіки частина населення не може знайти роботу та стає безробітною. За даними ООН, у світі близько 750 млн людей, що не мають роботи взагалі, або мають сезонну чи випадкову роботу. Безробіття, а особливо його високий показник, утворює соціальний тиск в суспільстві. Воно

здатне вивести з ладу економіку та політичну систему. Держава повинна брати функцію вирішення проблем зайнятості на себе. Створення ефективної та дієвої системи регулювання зайнятості є одним із найважливіших завдань в процесі функціонування ринкової економіки.

Про актуальність питання безробіття свідчить постійно зростаючий попит на державні видатки в соціальній сфері. Це спричинено високим рівнем безробіття, кількістю пенсіонерів, що постійно зростає, збільшенням видатків на охорону здоров'я та на інші потреби.

Таким чином, безробіття – це таке становище в економіці, при якому частина працездатного населення стає відносно надлишковою. Це виражається у невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією. Проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і, не вирішивши його неможливо налагодити ефективне функціонування економічної системи. За останні кілька років безробіття набуло вигляду великого макроекономічного явища, перетворившись на самостійний фактор розвитку.

Список використаних джерел:

1. Сутність, види, вимір безробіття. *Studies.In.Ua.* URL: <https://studies.in.ua/bzakon/97-88-sutnst-vidi-vimr-bezrobttya.html> (дата звернення: 19.10.2022).
2. Види безробіття – бібліотека buklib.net. *Головна - Бібліотека BukLib.net.* URL: <https://buklib.net/books/26032/> (дата звернення: 19.10.2022).
3. Види безробіття, його показники та наслідки. *Pidru4niki.* URL: https://pidru4niki.com/1438031862922/politekonomiya/vidi_bezrobittya_yogo_pokazniki_naslidki (дата звернення: 19.10.2022).

КИЦЮК А.С., здобувач вищої освіти
ЛТИНСЬКА В. А., к.е.н, доцент,
 доцент кафедри HR-інжиніринг в бізнес-економіці,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

За сучасних умов утвердження принципів справедливості здійснюється завдяки реалізації заходів соціальної політики. Соціальна політика є складовою внутрішньої політики держави. Вона спрямована на забезпечення добробуту громадян через надання їм можливості отримати необхідні матеріальні, культурні та духовні блага. Соціальна політика має специфічні особливості, такі як гуманістичне спрямування, орієнтованість на розвиток людини.

Соціальна політика – це діяльність державних і громадських інститутів, суспільних груп та окремих осіб (суб'єктів соціальної політики), спрямована на реалізацію соціальних потреб людини, що забезпечують її життєдіяльність і розвиток як соціальної істоти на основі принципу соціальної справедливості за беззастережного дотримання її громадянських прав та свобод [1, с. 197].

Що стосується іншого підходу, до трактування поняття «соціальна політика», то її характеризують як визначальний напрям внутрішньої політики держави, тобто соціальна політика – це складова загальної політики, втілена в соціальні програми та різноманітні заходи, спрямовані на задоволення потреб та інтересів людей і суспільства. Соціальна політика повинна забезпечувати напрями вирішення соціальних проблем, а, це, в свою чергу, може призвести до значних економічних втрат.

На основі вище зазначеного, можна стверджувати, що соціальна політика зосереджується на формуванні ефективних умов життя всіх членів суспільства, відносин між соціальними групами, забезпеченні ефективної зайнятості, створенні соціальних гарантій і умов для поліпшення добробуту населення.

Щодо іншого підходу, який характеризує соціальну політику як суспільний феномен, що поєднує різноманітні багатофакторні складові: конституційно-правові, інституціональні, управлінські регулятивні та саморегулятивні, глобальні, національні, державні, наддержавні, громадські, гуманістичні, праксеологічні (ціннісні), комунікативні, то в даному випадку дане трактування зумовлює багатоаспектність засад соціальної політики як суспільного явища. Відповідно в економічній літературі розрізняють вузьке та широке розуміння соціальної політики [2, с. 121].

У вузькому розумінні соціальна політика – це цілеспрямована діяльність суб'єктів з метою забезпечення соціального захисту і створення умов для формування безпечного соціального середовища людини. У такому аспекті соціальна політика передбачає комплекс заходів, спрямованих на створення системи соціальних амортизаторів суспільних, зокрема ринкових, ризиків і формування соціальних стандартів. Іншими словами, соціальна політика у вузькому розумінні – це діяльність суб'єктів соціально-політичного життя, спрямована на формування соціальної безпеки людини й суспільства [3].

У широкому розумінні соціальна політика – це система цілеспрямованої діяльності суб'єктів, що сформувалася в суспільстві на певному етапі його розвитку і здійснюється на основі певних принципів і засад з метою забезпечення оптимального функціонування й розвитку соціальних відносин.

На основі вище зазначеного трактування, соціальна політика є системою управлінських, регулятивних, саморегулятивних способів і форм діяльності суб'єктів, сукупністю принципів, рішень і дій, що втілюються в соціальних програмах і соціальній практиці з метою задоволення соціальних потреб, збалансування соціальних інтересів людини, соціальних груп суспільства, досягнення соціальних цілей, розв'язання соціальних завдань, формування соціальних цінностей. Іншими словами, соціальна політика у широкому розумінні – це система інституційних і надінституційних, державних і громадських, суспільних і особистих, індивідуальних способів і форм діяльності, спрямованих на створення умов для всебічної самореалізації соціального потенціалу людини, її сутнісних сил.

Водночас вузьке й широке розуміння соціальної політики умовне. Існує цілісна соціальна політика, що охоплює і вузький, і широкий її зміст. Соціальний захист, соціальна безпека, з одного боку, і соціальний розвиток, соціальні відносини – з іншого органічно поєднані: без розвинених соціальних відносин не може бути стабільної соціальної безпеки людини, суспільства, а соціальна безпека значною мірою зумовлює розвиненість, зрілість процесів соціального, суспільного розвитку.

Об'єктом соціальної політики є суспільні, зокрема соціальні, відносини, процеси життєдіяльності соціуму, що безпосередньо чи опосередковано впливають на формування соціальної безпеки людини, задоволення нею власних соціальних потреб та інтересів, освоєння і творення соціальних цінностей [3].

На законодавчому порядку держава встановлює основні соціальні гарантії та механізм їх реалізації. Конституцією України (статті 43, 46, 47, 48, 49, 50, 53, 56) гарантується право на працю, добровільний вибір професії та роду трудової діяльності, освіту та медичну допомогу. Соціальні гарантії визначають міру відповідальності держави перед своїми громадянами і забезпечують певний рівень життя усім верствам населення.

Така політика покликана виявляти й розв'язувати суперечності як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру в економіці, політиці, соціальних, духовних відносинах суспільства, у міжособистісних соціальних відносинах людей, тих чи інших складових цих відносин, аспектах і тенденціях розвитку та функціонування, що впливають на соціальне буття, соціальне самопочуття й безпеку людини. Соціальна політика спрямована на зміцнення й закріплення найпрогресивніших моментів, тенденцій у процесах та явищах матеріальної й духовної сфер життєдіяльності суспільства, що сприяють збагаченню його соціального розвитку, соціального буття, формуванню цінностей.

До конкретних завдань соціальної політики відносяться [1, с. 219]:

- створення умов для реалізації соціального потенціалу людини;
- сприяння розвитку соціальних відносин;

- розвиток соціально-трудових відносин;
- реформування системи соціального захисту;
- удосконалення системи соціального страхування;
- реформування ринку праці та зайнятості.

Соціальна політика виявляється в управлінні, регулюванні соціальних процесів. Соціальне управління та регулювання є основним механізмом, інструментом реалізації соціальної політики.

Таким чином, соціальна політика має ґрунтуватися на пізнанні законів суспільного розвитку, зокрема соціальних відносин, виявляти глибинні тенденції розвитку в усіх сферах суспільного життя, що зумовлюють процес самореалізації людиною власного соціального потенціалу, її соціальної безпеки і здійснення цілеспрямованого впливу на них суб'єктів регулятивної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Лопушняк Г. С. Державна соціальна політика як передумова економічного розвитку України. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. 372 с.
2. Мних М. В. Соціальна політика нашої держави в умовах асоційованого членства України в ЄС. *Український соціум*. 2015. № 3 (54). С.114-124.
3. Моторнюк У. І. Соціальна політика як необхідна умова функціонування соціальної держави. *Економіка та держава*. 2016. № 12. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2016/7.pdf (дата звернення 11.10.2022).

КІЧУРЧАК М.В., д.е.н., професор, професор кафедри економіки України
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В БЮДЖЕТНОМУ ФІНАНСУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КРАЇНАХ ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Набуття фахових компетенцій через систему вищої освіти сприяє поліпшенню якісних параметрів людського потенціалу, підвищенню продуктивності праці, соціалізації економічних відносин і формуванню екологоорієнтованої поведінки. Освітні суспільні блага посідають одне з вагомих місць в системі сталого і людського розвитку національної економіки, зумовлюючи необхідність формування дієвої моделі фінансування вищих навчальних закладів (ВНЗ). Актуалізується потреба у специфікації структурних змін у державному фінансуванні вищої освіти в країнах ЄС для окреслення перспективних напрямів поліпшення бюджетного забезпечення освітніх суспільних благ в економіці України в умовах війни.

У країнах ЄС загальною тенденцією є зростання обсягів видатків загального бюджету на вищу освіту (ВЗБВО) у 2013–2019 рр. на 1 особу, в середньому це становить 10,9 % (табл. 1). На загальнодержавному рівні прагнуть забезпечити рівноправний доступ до вищої освіти для реалізації цілі сталого розвитку “Якісна освіта” [1]. Збільшення ВЗБВО на 1 особу в окремих країнах ЄС мало хвилеподібний характер. Такі країни як Швеція, Словаччина, Литва та Італія до 2019 р. їх постійно зменшували. Ці розбіжності спричинені поточною макроекономічною ситуацією в аналізованих країнах, демографічними процесами та станом державних фінансів. З огляду на сталий і людський розвиток державна підтримка системи вищої освіти адаптується до існуючих соціально-економічних умов та можливостей загального бюджету забезпечити реалізацію цілі “Якісна освіта”. Для України це означає, що видатки зведеного бюджету на вищу освіту на 1 особу мають поступово зростати з урахуванням особливостей макроекономічної і безпекової ситуації в країні для збереження людського капіталу та мінімізації наслідків “втечі розуму” в умовах війни.

У 2013–2019 рр. у країнах ЄС відбулися структурні зміни у ВЗБВО, загальним трендом стало незначне скорочення їхньої частки – в середньому на 0,6 % від видатків загального бюджету на освіту і 0,1 % від видатків загального бюджету (table 1). В окремих європейських країнах (Греція, Данія, Ісландія, Кіпр, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Хорватія) тенденція є зворотною – частка ВЗБВО зростає. Особливо швидко це відбулося в такій країні як Кіпр, до 2019 р. частку ВЗБВО підвищили на 5,9 % від видатків загального бюджету на освіту та 0,7 % від видатків загального бюджету. Це свідчить про зміну пріоритетності бюджетного фінансування освітніх суспільних благ, які надають ВНЗ, і переорієнтацію освітньої політики країн ЄС на державну підтримку інших цілей сталого і людського розвитку. З огляду на євроінтеграційні прагнення України необхідно формувати гнучку та адаптивну стратегію державного фінансування вищої освіти в умовах війни,

підґрунтям якої є врахування національних економічних інтересів і досягнення національної цілі “Якісна освіта”.

Таблиця 1

Основні тенденції видатків загального бюджету на вищу освіту (рівні 5–8) у країнах ЄС у 2013–2019 роках*)

Країна	2013				2015				2018				2019						
	ВЗБВО, свро на 1 особу	ВЗБВО, % ВЗБ на освіту	ВЗБВО, % ВЗБ	ВЗБВО, % ВВП	ВЗБВО, свро на 1 особу	ВЗБВО, % ВЗБ на освіту	ВЗБВО, % ВЗБ	ВЗБВО, % ВВП	Темпи зростання ВЗБВО*, % до п.р.	ВЗБВО, свро на 1 особу	ВЗБВО, % ВЗБ на освіту	ВЗБВО, % ВЗБ	ВЗБВО, % ВВП	Темпи зростання ВЗБВО*, % до п.р.	ВЗБВО, свро на 1 особу	ВЗБВО, % ВЗБ на освіту	ВЗБВО, % ВЗБ	ВЗБВО, % ВВП	Темпи зростання ВЗБВО*, % до п.р.
ЄС**	213,76	16,8	1,7	0,8	223,73	17,0	1,7	0,8	104,1	230,43	16,3	1,6	0,8	104,2	237,18	16,2	1,6	0,8	103,0
Бельгія	339,87	15,1	1,7	1,0	336,76	14,4	1,7	0,9	102,5	349,33	14,0	1,7	0,9	103,5	361,17	14,2	1,7	0,9	104,0
Болгарія	45,93	21,5	2,1	0,8	52,38	21,0	2,0	0,8	98,0	50,08	17,8	1,7	0,6	100,8	62,56	18,4	2,0	0,7	124,0
Чехія	130,41	19,0	2,0	0,9	127,18	18,0	1,9	0,8	99,8	158,24	17,5	2,0	0,8	135,5	160,49	15,6	1,9	0,8	101,8
Данія	730,09	23,0	2,8	1,6	826,73	24,5	3,2	1,7	104,5	826,15	24,8	3,1	1,6	104,2	864,32	25,6	3,3	1,6	105,0
Німеччина	301,41	19,9	1,9	0,9	326,33	20,7	2,0	0,9	107,0	325,83	19,0	1,8	0,8	101,7	326,61	18,2	1,7	0,8	100,5
Естонія	199,09	23,5	3,6	1,4	191,20	20,6	3,1	1,2	101,9	246,68	20,3	3,2	1,3	125,1	241,77	18,9	2,9	1,1	98,4
Ірландія	281,95	15,2	1,8	0,7	306,02	16,1	1,9	0,5	103,3	326,03	15,1	1,9	0,5	105,5	300,04	13,3	1,7	0,4	93,3
Греція	149,02	20,2	1,5	0,9	152,21	22,5	1,7	0,9	103,8	162,86	23,7	2,0	1,0	121,4	153,71	22,7	1,9	0,9	94,3
Іспанія	132,41	14,7	1,3	0,6	137,71	14,4	1,4	0,6	102,7	142,40	14,0	1,3	0,6	101,8	146,13	13,8	1,3	0,6	103,4
Франція	208,31	11,8	1,1	0,6	210,88	11,7	1,1	0,6	101,4	222,91	11,9	1,1	0,6	104,5	225,95	11,9	1,1	0,6	101,6
Хорватія	91,50	18,6	1,8	0,9	100,50	19,2	1,9	0,9	103,2	119,31	19,9	2,0	0,9	105,4	127,66	19,9	2,0	1,0	106,4
Італія	94,85	8,7	0,7	0,4	89,35	8,2	0,7	0,3	99,5	88,01	7,7	0,6	0,3	104,1	93,32	8,0	0,6	0,3	104,8
Кіпр	165,56	12,5	1,8	0,8	181,56	15,3	2,1	0,9	101,7	214,93	17,2	2,0	0,9	98,0	248,88	18,4	2,5	1,0	117,4
Латвія	112,29	17,2	2,6	1,0	123,39	16,9	2,6	1,0	110,5	115,19	13,1	1,9	0,8	104,0	142,96	15,6	2,3	0,9	123,2
Литва	143,49	23,1	3,4	1,2	154,91	23,8	3,4	1,2	100,7	124,54	16,9	2,3	0,8	113,8	127,52	15,8	2,1	0,7	102,1
Люксембург	282,13	6,7	0,8	0,3	522,47	12,3	1,4	0,6	202,2	441,48	9,7	1,1	0,4	98,7	425,97	8,9	1,0	0,4	98,4
Угорщина	92,68	19,0	1,8	0,9	103,04	17,3	1,8	0,9	100,5	129,42	18,6	2,0	0,9	108,5	129,94	18,5	1,9	0,9	100,4
Мальта	197,43	19,1	2,6	1,1	198,63	17,4	2,3	0,9	103,3	226,98	17,1	2,4	0,9	105,3	254,14	18,1	2,6	1,0	116,5
Нідерланди	508,68	24,3	2,8	1,3	536,25	25,1	3,0	1,3	104,8	583,64	25,7	3,1	1,3	103,5	598,56	25,9	3,0	1,3	103,2
Австрія	314,45	16,4	1,6	0,8	306,07	15,6	1,5	0,8	105,3	318,73	15,3	1,5	0,7	105,4	328,28	15,4	1,5	0,7	103,5
Польща	146,36	26,8	3,3	1,4	166,28	27,8	3,5	1,5	104,8	159,39	24,3	2,9	1,2	108,6	174,00	24,7	3,0	1,2	109,1
Португалія	118,99	13,3	1,5	0,7	122,78	13,9	1,5	0,7	111,0	115,04	13,0	1,3	0,6	104,8	128,97	14,1	1,5	0,6	112,1
Румунія	51,61	25,6	2,0	0,7	63,47	25,6	2,2	0,8	129,8	73,74	22,2	2,0	0,7	124,2	91,10	21,7	2,2	0,8	122,9
Словенія	229,57	20,1	2,2	1,3	193,07	18,4	2,1	1,0	89,1	214,81	18,0	2,2	1,0	106,6	233,15	18,4	2,3	1,0	109,3
Словаччина	107,34	18,9	1,8	0,8	103,88	16,9	1,5	0,7	110,3	95,49	14,6	1,4	0,6	105,8	103,54	14,3	1,4	0,6	108,6
Фінляндія	735,80	30,8	3,4	2,0	727,62	30,4	3,3	1,9	98,6	725,95	30,9	3,2	1,7	100,3	736,92	30,1	3,2	1,7	101,6
Швеція	555,37	18,6	2,3	1,2	523,44	17,5	2,3	1,1	101,2	499,08	15,7	2,2	1,1	99,4	513,31	16,0	2,3	1,1	103,9
Ісландія	458,36	16,4	2,7	1,2	574,04	16,9	2,8	1,2	117,5	728,90	16,5	2,6	1,2	91,7	750,49	17,4	2,8	1,2	105,3
Норвегія	694,56	18,3	2,0	0,9	768,09	21,0	2,3	1,1	99,2	826,26	22,0	2,4	1,2	103,7	836,07	22,1	2,4	1,2	101,9
Швейцарія	799,93	22,7	3,6	1,2	953,17	23,1	3,8	1,2	114,9	897,10	22,9	3,8	1,2	98,5	942,67	22,7	3,8	1,2	105,8

*ВЗБВО – видатки загального бюджету на вищу освіту (5–8 рівні); ВЗБ – видатки загального бюджету; п.р. – попереднього року; **ЄС – Європейський Союз, 27 країн. Джерело: розраховано автором на основі [2].

Обсяги ВЗБВО за ВВП є усталеними як в середньому по країнах ЄС, так і для кожної з країн (табл. 1). В окремих європейських країнах (Естонія, Ірландія, Литва, Словенія, Фінляндія) у 2013–2019 рр. фіксували тенденцію до скорочення бюджетних видатків за ВВП на цю сферу, підґрунтям чого є структурні зміни в національних економіках. З погляду сталого і людського розвитку стабільність підходів до розподілу ВВП у сфері державного фінансування вищої освіти у країнах ЄС свідчить про послідовність заходів з поліпшення якості людського капіталу, соціалізації та екологізації діяльності [3, с. 282; 4, с. 76]. В Україні доцільно орієнтуватися на використання усталених підходів до розподілу ВВП у сфері державного бюджетування вищої освіти, у 2014 р, видатки зведеного бюджету на вищу освіту становили 1,8 % ВВП, у 2019 р, – 1,3 % ВВП [обчислення зроблено на: 5, с. 67]. Це дасть змогу чіткіше окреслити головні орієнтири державної підтримки розвитку вищої

освіти в умовах війни та післявоєнної відбудови економіки України, завершити формування національної моделі фінансування цієї сфери та досягнути цілей, передбачених стратегією сталого розвитку.

Отже, темпи зростання ВЗБВО в середньому по країнах ЄС у 2015–2019 рр. демонстрували позитивну динаміку, за окремими країнами вона була як спадною, так і висхідною. У підходах до державного фінансування вищої освіти у країнах ЄС брали до уваги не лише довгострокові орієнтири з досягнення цілі сталого розвитку “Якісна освіта”, але й тактичні цілі, пов’язані із поточною соціально-економічною ситуацією та необхідністю корегування заходів державної політики у цій сфері. З позиції реалізації цілей сталого розвитку визначено, що на структурні зміни у бюджетному фінансуванні вищої освіти в Україні будуть впливати різні чинники об’єктивного (волатильність макроекономічного середовища, демографічна криза, тінізація економіки, воєнні дії, тощо) і суб’єктивного (програма діяльності Уряду, діяльність лобістів, ідеологія коаліції тощо) характерів.

Список використаних джерел:

1. Sustainable Development Goals. URL: https://ec.europa.eu/international-partnerships/sustainable-development-goals_en. (дата звернення 11.09.2022)
2. Eurostat. URL: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=educ_uae_enrt01&lang=en. (дата звернення 17.09.2022)
3. Kichurchak M. Factors of budgetary funding for higher education in the European Union countries in the context of sustainable and human development: experience for Ukraine. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2022. № 2 (43). С. 279–287.
4. Кічурчак М. Оцінка диференціації освітніх суспільних благ в умовах формування соціального капіталу і сталого розвитку економіки України. *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”*. 2019. № 3 (12). С. 75–79.
5. Фінансування освіти в Україні. *Освітня аналітика України*. 2020. № 3 (10). С. 66–81.

КУНДИЦЬКИЙ О., д.е.н., професор

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

ВІЙНА В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ

Функціонування будь-якого ринку праці в сучасних умовах тісно пов'язане з таким процесом як економічна глобалізація – всесвітня **економічна інтеграція**, головною рушійною силою якої є: «лібералізація міжнародної торгівлі та руху капіталів; зростання темпів технологічного прогресу та формування інформаційного суспільства; дерегулювання» [1, с.98]. Завдяки поглибленню міжнародного поділу праці та стрімкому зростанню транскордонних трудових потоків на глобальному ринку відбувається взаємодія та інтеграція економічної, технологічної, соціальної та трудової сфер світового господарства. Надходження іноземного капіталу неодмінно призводить до використання найціннішої надлишкової робочої сили. У протилежному випадку вона буде концентруватися в країні, де на цей фактор існує попит. Науковці вважають, що загалом попит на іноземну робочу силу виникає, коли приватний виробничий капітал експортується у великих кількостях, використовуючи місцеву робочу силу для створення бізнесу за кордоном, а також міжгалузеву мобільність через національні кордони та внутрішньогалузеве розширення виробництва. У публікаціях останніх років можна простежити думку, що в умовах бурхливого розвитку постіндустріального суспільства міждержавна мобільність робочої сили досягла загрозливих масштабів. Однак на думку автора цієї статті ці глобалізовані процеси мають більш позитивне значення для розвитку світової економіки ніж негативне [2, с. 286-298].

342

Щодо України, то поруч із глобалізаційними причинами додатковою причиною масового виїзду українців закордон стала війна. За даними офіційної статистики: «З початку війни закордон виїхало 6,6 млн громадян. Якщо відкинути дітей і людей похилого віку, то з України виїхали приблизно два мільйони працездатного населення» [6]

У зв'язку з цим актуальним є дослідження процесу впливу війни в Україні і пов'язаний з цим виїзд людей на світовий ринок праці. З методологічного аспекту дослідження цього питання передбачається насамперед розглянути економічну природу, передумови, характеристики, структуру та тенденцію розвитку світового ринку праці в сучасних умовах. Світовий ринок праці — це група регіональних і національних ринків праці, що характеризуються постійними або тимчасовими змінами в країні походження на користь тих, хто потребує заповнення вакансій із низькою та середньою кваліфікацією, а також більш привабливих умов життя та вищої платити за якісну роботу. Мобільність робочої сили на світовому ринку праці залежить від національних, демографічних і політичних відмінностей у формуванні та використанні трудових ресурсів у різних частинах світу.

Складність міграційних процесів, що відбуваються на глобальному ринку праці, впливає на багатьох людей та набуває політичного та економічного

значення для більшості країн світу. Це явище в основному зумовлене економічною та фізичною небезпекою, різними формами конфліктів та потребою у захисті. Важливо уважно стежити за кількістю іммігрантів на світовому ринку праці, тим більше, що додаткової актуальності цьому питанню, на думку багатьох дослідників, надає розпочата в Україні війна.

Так до війни в Європі працювало за різними офіційними даними від 5,5-6 мільйонів осіб. З них більше 1,5 млн українців працювало в Польщі. Розпочата в Україні війна і обмеження на виїзд чоловіків закордон спричинили до того, що окремі галузі польської економіки потерпають від відсутності на ринку праці українських чоловіків. "Закони економіки змушують шукати рішення для її стабільного функціонування. Майже 80% вакансій для іноземців на польському ринку праці розраховані на чоловіків, що на 15-20% більше, ніж було навіть до війни". Від відсутності на ринку праці українських чоловіків найбільше потерпають будівельна, автомобільна галузь, важка промисловість. Польські роботодавці наразі борються за тих українців, які ще залишаються в Польщі і за тих, хто може виїхати з України (багатодітні батьки, студенти, тощо). Пропонують привабливі ставки заробітної плати, допомагають з евакуацією й легалізацією родин [3].

Загалом Україна посідала 8 місце серед країн, громадяни яких виїжджають на роботу за кордон [5]. Чим це було спричинено і чому саме в Польщі працювало і працює найбільше мігрантів? Загалом виділяють декілька ключових економічних і соціальних факторів, а саме: країна член Європейського союзу де рівень життя вищий, аніж в нашій державі; умови праці відповідають європейським стандартам; невдоволеність рівнем оплати праці чи неможливість знайти роботу в Україні; відсутність впевненості у завтрашньому дні, бажання забезпечити краще майбутнє своїм дітям тощо. Всі ці причини ще більш загострилися з початком війни і доповнились ще однією – загроза життю.

Я не спостерігаю якихось негативних впливів війни в Україні на Європейський ринок праці, крім зменшення потоку трудових мігрантів. Навпаки, ринок праці Євросоюзу активізувався, а рівень безробіття становить 6,2 %, що є одним із найкращих показників за останні роки. Війна має негативний вплив на вітчизняний ринок праці, який поступово буде відновлюватися, проте за скільки років це станеться – невідомо, адже після 24 лютого він обвалився на 87%. Як наслідок роботу втратили майже п'ять мільйонів українців. Станом на липень місяць 2022 року кожен третій українець – не працевлаштований, а кожен четвертий - має роботу, але не працює, а кожен п'ятий бізнес повністю припинив свою діяльність. Важливою умовою відновлення вітчизняного ринку праці є наявність інвестиційних потоків в українську економіку, відновленого попиту тощо. Однак, це перспектива найближчих 3-5 років, адже зараз, за прогнозами Світового банку цього року падіння ВВП України може становити 45,1%. Незначний ріст – 2,1% прогнозується у 2023 і 5,8% у 2024 роках. Щодо інфляції то як прогнозують аналітики у 2022 році вона становитиме 15%, у 2023 році – 19%, а у 2024 – 8,4%. Як наслідок такого погіршення макроекономічної ситуації прогнозується

різне зростання частки населення країни, що живе за межею бідності – з 1,8% до 19,8% [4].

Список використаних джерел:

1. Економічна глобалізація // Митна енциклопедія : у 2 т. / І. Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. Хм. : ПП Мельник А. А., 2013. Т. 1: А - Л. 472 с.
2. Кундицький О.О. Регулювання фінансової бази відтворення факторів виробництва. Львів: «Тріада плюс», 2011. 552с.
3. Польща переформатовує ринок праці через повернення українців додому // Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/04/20/686031>
4. Світовий банк оцінив наслідки війни для України // Спеціальний воєнний випуск Forbes. URL: <https://forbes.ua/news/stirimke-padinnya-vvp-dvoznachna-inflyatsiya-zrostannya-rivnya-bidnosti-svitoviy-bank-otsiniv-naslidki-viyni-dlya-ukraini-ta-rf-11042022-5368>
5. Трудова міграція: чи побільшає українських заробітчан у 2022 році. URL: <https://eba.com.ua/trudova-migratsiya-chy-pobilshaye-ukrayinskyh-zarobitchan-u-2022-rotsi/>
6. Управління Верховного комісара ООН у справах біженців - <https://www.unhcr.org/ua/>

KRUSHELNYTSKYI M.V., PhD in Economics,
Senior Research Fellow of the Organization
of Public Management and Administration Department,
National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics", Kyiv

THEORETICAL PRINCIPLES OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY IN THE AGRICULTURAL SPHERE

With the emergence of new business forms, the problem of effective regulation of social and economic responsibility in the agricultural sector has again become relevant. A critical requirement today is that financial efficiency should be correlated with economic feasibility and social responsibility.

The development of the agrarian sphere is one of the key policy areas of the government of Ukraine. It is expected that the development of agrarian businesses should create conditions for the socio-economic development of rural areas and the people who live there.

The author believes that socio-economic responsibility should be in the first place in the relations between society, the state and business and should be developed at the appropriate level.

Social and economic responsibility is a conscious activity based on two basic principles: obtaining maximum profit and mutually beneficial support of society for its development and improvement of the social condition.

345

Agricultural, processing and other enterprises of the agrarian sphere, using agricultural land for food production and creating the majority of jobs for residents of rural areas, along with economic and ecological functions, also perform social functions aimed at meeting spiritual and material needs and social conditions of life personality.

Subjects to which agricultural enterprises are responsible include the following: society as a whole, the state, employees, labour collective, shareholders (founders, partners), inter-economic and public associations, market counterparties (other enterprises), lessors of land and property, households (in places of economic activity), local self-government bodies (rural territorial communities), population (end consumer of agricultural products and food). The lack of effective communication between the mentioned subjects regarding the implementation of social and economic responsibility, the lack of consolidation of efforts and the genuine interest of the state, business, and society in the effective use of state-controlled factors regarding changes in the countryside led to negative manifestations in the agrarian sphere of an institutional nature.

Regulation of socio-economic responsibility in the agricultural sphere has several problems related to agricultural infrastructure, agricultural market, competition, state regulation and pricing process. Solving all the problems of the agrarian sphere of our country is impossible without the proper intervention of the state, which must take into account the interests of all parties and the level of social responsibility of agricultural enterprises to the Ukrainian village, which is already on the verge of survival.

The basis for developing and improving legislative acts at the national level, which will ensure effective regulation of socio-economic responsibility in the agrarian sphere, is the world heritage of regulatory and legal regulation of socio-economic responsibility. In particular, the following social responsibility models were formed historically: American, European, Asian (Japanese) and British. The concept of regulation of socio-economic responsibility in the agrarian sphere of Ukraine cannot be completely borrowed from outside but must be based on the national psychotypes of Ukrainian peasants and owners and management of enterprises, taking into account the level and motives of social activity in the country, and at the same time provide for compliance with the main the principles of social responsibility of business, reflected in the international standard ISO 26000:2010 "Guidelines for social responsibility" and the UN Global Compact, other international conventions, declarations and recommendations.

References:

1. ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility. URL: <https://www.iso.org/ru/standard/42546.html>
2. UN Global Compact. URL: <https://www.unglobalcompact.org>
3. Sus, L. V., Karpyshyn, Yu. A. (2017). Stratehiiia derzhavnoho rehuliuвання sotsialnoi vidpovidalnosti ahrokhodyniv [Strategy of State Regulation of the Agroholdings' Social Responsibility]. *Oblik i finansy*, 4(78), 162-170.

ЛАЩУК Т.Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Лісопромисловий комплекс і лісова промисловість відіграють велику і важливу роль в економіці будь-якої країни, оскільки на основі лісових ресурсів виготовляється продукція, що має попит у всьому світі.

Лісопромисловий комплекс – це сукупність усіх галузей, діяльність яких ґрунтується на одному загальному матеріалі – деревина. У лісопромисловий комплекс входять такі галузі, як: лісозаготівля, лісопильна промисловість, деревообробна промисловість, лісохімія, целюлозно-паперова промисловість. Дані галузі займаються відтворенням (починаючи від збору лісових ресурсів) та переробкою (аж до створення готової продукції, такої як сірники, папір, меблі тощо) деревини.

Лісовий сектор – це маловідходний сектор з високим ступенем переробки та регенерації продукції. Деревина має безліч переваг як сировина, зокрема вона створює дуже мало відходів. Наприклад, стружка та обрізки, що утворюються на лісопильних заводах, є сировиною для целюлози, кора та тирса також знаходять безліч спеціалізованих застосувань і т. д. Майже всі дерев'яні відходи, незалежно від того, утворюються вони в лісі або на фабриці, можна використовувати для вироблення енергії. Папір, відновлений після використання, часто використовується як сировина.

Упродовж десятиліть спостерігається неухильний прогрес у мінімізації всіх відходів, що стимулюється зростанням витрат на видалення відходів (наприклад, захоронення) та зростання цін на викопну енергію, що робить енергію на основі деревних відходів ще більш привабливою з економічної точки зору з допомогою вторинного використання сировини.

На сьогоднішній день важко оцінити значення лісових ресурсів для економіки країни, здоров'я людини та рекреації. Лісове господарство охоплює всі процеси пов'язані з лісом, але займає незначне місце в промисловому виробництві нашої країни. Так, лісопромисловий комплекс виробляє 2,4% загального обсягу промислового виробництва, у якому зайнято 4,5% промислово-виробничого персоналу [1].

Сьогодні лісова промисловість України розвивається нестабільно. Обмеженість лісових ресурсів України помітно впливає на розміри та внутрішньогалузеву структуру лісової індустрії. Для збереження рівня виробництва потрібно закуповувати деревину та її продукти закордоном. Зараз основним постачальником сировини для лісової галузі є наші лісогосподарські підприємства.

Лісопромисловий комплекс України інтенсивно формується незважаючи

на незначну частину заліснення та дефіцит сировини. Наявні запаси лісу не відповідають природним потенційним можливостям території та потребам населення.

Ліс є єдиним джерелом деревини, яка використовується для виготовлення засобів виробництва. Не дивлячись на те, що з'явилося досить багато заміників деревини, її значення всеодно зростає а сфера – розширюється. Також ліс є територією для господарської діяльності, яка передбачає залучення робочої сили та виготовлення певних продуктів а отже формування ВВП. Саме тому добробут місцевих жителів у районах промислового лісо виробництва залежить від розвитку лісового господарства а отже і економіки цього регіону[1].

Основними проблемами розвитку лісопромислового комплексу України на сьогодні є: дефіцит сировини; недостатньо повна переробка сировини; низький рівень лісистості території України; невисока продуктивність лісів [2].

Найбільш вагомою проблемою розвитку лісопромислового комплексу є дефіцит сировини. Тому, потрібно нарощувати, зберігати та раціонально використовувати лісові ресурси. Це можна реалізувати через: зменшення вирубки лісу; вирубувати ліс не суцільно а поступово або вибірково; здійснення пошуку заміників лісових ресурсів.

Недостатньо повну переробку сировини можна вдосконалити відкривши підприємства, які будуть переробляти відходи в корисну продукцію а також виробляти готовий кінцевий продукт з деревини.

Недостатній рівень лісистості території це проблема не тільки лісопромислового комплексу а й екологічна. Рівень лісистості в Україні становить 15,9% при тому, що загальновизнаною нормою є не менше 22-24% [3]. Тому для збільшення рівня лісистості потрібно запровадити:

- заходи щодо підвищення ефективності відтворення лісових ресурсів
- заходи щодо підвищення раціонального використання лісових ресурсів
- ефективне використання лісових ресурсів та його заміників.

Дефіцит лісу в Україні показує, що необхідно обмежувати експорт, особливо неперероблених ресурсів. І для цього потрібно втручання держави та введення нових нормативів виробки лісу. Проблему продуктивності лісів можна вирішити, якщо здійснювати науково-обґрунтоване вирубування лісів та перманентне омолодження лісових масивів. Крім того, є необхідність у системному контролі за лісовими ділянками, щоб перешкоджати їх несанкціонованій виробці.

Розвиток лісопромислового комплексу потребує кардинальних змін. Потрібні реформи, які стосуватимуться: заміни обладнання; поповнення обігових коштів підприємства; впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій у виробництво; раціональне використання відходів; використання інновацій.

Україні необхідно так управляти лісовим господарством, щоб було можливо зберегти біологічне різноманіття, рівень продуктивності лісів, їх здатність до відновлення, та щоб в майбутньому ліси виконували всі свої функції.

Отже, перспективами оптимізації лісопромислового комплексу України є:

- реформування статусу працівників лісової охорони;
- забезпечення екологічного використання лісів;
- зменшення обсягів суцільної рубки замінивши її на вибіркову;
- забезпечення комплексного використання лісових ресурсів;
- посилення охорони лісів від незаконної вирубки;
- покращення умов праці та мотивація працівників лісової галузі;
- забезпечення підприємств сировиною;
- відновлення роботи переробних цехів;
- подолання корупції;
- зменшення експорту непереробленої продукції.

Сучасний стан лісопромислового комплексу незадовільний. Першочергово потрібно сформуванати ефективну стратегію розвитку лісового господарства, яка буде задовольняти всі зацікавлені сторони. Стабільне зростання виробництва лісопромислового комплексу потребує залучення коштів: вітчизняних та іноземних інвестицій.

Як і будь-який інший вид економічної діяльності, лісовий сектор вимагає інвестицій для підтримки та розширення свого виробничого капіталу. Щоб залучити капітал для інвестицій, підприємство має мати можливість генерувати норму прибутку на капітал, конкурентоспроможну порівняно з альтернативними варіантами використання того ж таки капіталу. Залучений капітал необхідно використовувати з розумом, незалежно від того, чи надходить він з приватних чи з державних джерел.

349

Таким чином, специфіка діяльності підприємств лісопромислового комплексу надає перевагу даній галузі перед іншими галузями промисловості будь-якої країни. Основна специфічна характеристика полягає в тому, що деревина є одним їх найбільш необхідних матеріалів для промисловості. Деревина володіє найбільш привабливими фізичними та хімічними властивостями і це дозволяє використовувати її у багатьох промислових напрямках. Інвестиції відіграють велику роль у розвитку лісопромислового комплексу, однак вони мають свою особливу специфіку, що впливає на вибір інвестора щодо вкладання власних коштів.

Список використаних джерел:

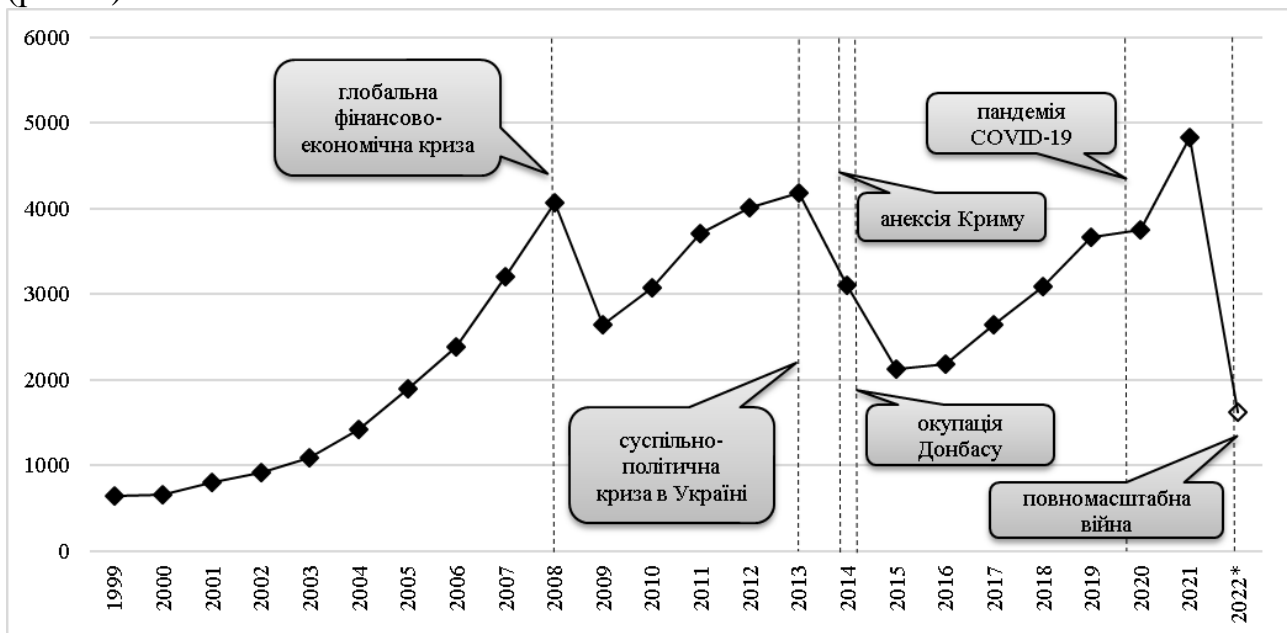
1. Кичко І.І., Гарус Ю.О. Перспективи розвитку лісового господарства України. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2016. Випуск 11. С. 128-132.
2. Лісова та деревооброб напромисловість URL: <https://uahistory.co/zno/geography-zno-2020-kyzishin-comprehensive-edition/38.php>
3. Сучасні проблеми лісопромислового комплексу, перспективи подальшого розвитку URL: https://pidru4niki.com/76355/rps/suchasni_problemi_lisopromislovogo_kompleksu_perspektivi_podalshogo_rozvitku

ЛЕЩУХ І.В., к.е.н.,

старший науковий співробітник відділу просторового розвитку,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. Долишнього НАН України»,
м. Львів

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЗИЛЕНТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ШОКІВ ТА ЗАГРОЗ

Соціально-економічні системи регіонів України упродовж останніх 15 років розвивалися в умовах послідовності шоківих подій: глобальна фінансово-економічна криза у 2008-2009 рр., суспільно-політична криза та революція Гідності у кін. 2013 р., анексія Криму Росією та окупація Донбасу на поч. 2014 р., пандемія COVID-19, повномасштабне вторгнення Росії на територію України у лютому 2022 р. Усі ці події мали безпосередній вплив на динаміку показників соціально-економічного розвитку нашої країни. Наприклад, обсяг ВВП на душу населення (у доларовому еквіваленті) у 2014 р. щодо дошоківого 2013 р. майже у півтора рази, а у 2015 р., порівняно із 2013 р. – у понад двічі (рис. 1).



350

Рис. 1. Динаміка ВВП України на душу населення
в умовах глобальних шоків 2008-2022 р., доларів США *

Примітка:

2022* - плановий показник; за прогнозами НБУ обсяг ВВП за підсумками 2022 р. скоротиться на 33,4%;

* Джерело: складено за даними [1]

Важливим етапом у контексті побудови стратегій виводу соціально-економічних систем регіонів України з кризового стану є оцінювання та аналіз їх резилентності до шоківих подій.

Для розроблення інструментарію оцінювання резилентності соціально-економічних систем регіонів України в умовах глобальних шоків нами було

Україна понад усе 🇺🇦💙💛

проаналізовано низку праць зарубіжних дослідників-регіоналістів (зокрема, Дж. Сімміє [2], Р. Мартін [3], М. Скотт [4], П. Різзі & П. Гразіано [45], Р. Мартін [6], Дж. Доран [7] та ін.) та науковців, які вивчали питання, пов'язані із розвитком національних економік (зокрема, М. Фрідман [8], Б. Волкер [9], Д.Е. Керрієр [10], Дж. Бурмен & Дж. Файганбаум [11] та ін.). Результатом цього аналізу стала розробка методичного підходу до дослідження резилентності соціально-економічних систем регіонів України в умовах глобальних шоків, яка, зокрема, передбачає розрахунок наступних параметрів резилентності:

1. глибина шоку (h_i):

$$h_i = 100\% - \left(\frac{D_i}{A_i} * 100\%\right),$$

де: D_i – мінімальне значення i -того параметра соціально-економічного розвитку регіону у момент шоку (фактично, у період досягнення «дна»); A_i – максимальне значення i -того соціально-економічного розвитку регіону у передшоковий період.

Зважаючи на неоднорідність соціально-економічного розвитку регіонів України, для забезпечення порівнянності результатів оцінювання доцільним є використання зважених значень параметрів соціально-економічного розвитку;

2. період відновлення (T_i):

$$T_i = t_2 - t_1,$$

де: t_1 – період шоку, коли фактичне значення i -того параметра соціально-економічного розвитку регіону досягає найнижчого значення («дна»); t_2 – період, у якому обсяг фактичного значення i -того параметра соціально-економічного розвитку регіону досягає рівня, не нижчого ніж у дошовому періоді

Розрахунок зазначеного параметра дозволяє визначити час, необхідний соціально-економічній системі регіону для повернення до динаміки розвитку на рівні, не нижчому ніж у дошовому періоді;

3. умовний показник швидкості відновлення (V_i):

$$V_i = \frac{A_i - D_i}{t_2 - t_1}.$$

Показує мінімальний середньорічний приріст i -того параметра соціально-економічного розвитку у шоківому періоді, необхідний для повернення регіону до динаміки розвитку на рівні, не нижчому ніж у дошовому періоді

Зазначимо, для забезпечення об'єктивності та порівнянності результатів оцінювання резилентності соціально-економічних систем регіонів України

вихідними параметрами пропонуємо обрати зважені показники (а показники, виражені у гривневому еквіваленті слід зважити на індекс інфляції або на курс іноземних валют (у цьому дослідженні обчислювані нами показники переведено у долари США за офіційним середньорічним курсом НБУ).

Список використаних джерел:

1. DataBank: World Development Indicators.. World Bank Group. URL: <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KD.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators#>.
2. Simmie, J. and R. Martin (2010). The economic resilience of regions: Towards an evolutionary approach. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 3 (1), 27-43.
3. Martin, R. (2012). Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. *Journal of Economic Geography* 12 (1), 1–32.
4. Scott, M. (2013). Resilience: A conceptual lens for rural studies? *Geography Compass* 7 (9), 597-610.
5. Rizzi, Paolo & Graziano, Paola & Dallara, Antonio. (2018). A capacity approach to territorial resilience: the case of European regions. *The Annals of Regional Science*. 60. 10.1007/s00168-017-0854-1.
6. Martin, R. Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks / R. Martin // *Journal of Economic Geography*. 2012. № 12. P. 1-32. DOI:10.1093/jeg/lbr019
7. Doran, J. Employment resilience in Europe and the 2008 Economic crisis: Insights from micro-level data / J. Doran, B. Fingleton // *Regional Studies*. – 2016. – № 50(4). – P. 644–656. DOI:10.1080/00343404.2015.1088642
8. Friedman, M (1993) The “Plucking Model” of business fluctuations revisited. *Economic Inquiry* 31: 171-177.
9. Walker, B., et al. Resilience, adaptability and transformability in social-ecological systems. *Ecology and Society*, 2004. – is. 9 (2): art.5; online at <http://www.ecologyandsociety.org/vol9/iss2/art5>.
10. Carriere, Danielle Elizabeth, "RESILIENCE, SUICIDE, AND ENROLLMENT IN HIGHER EDUCATION: THREE ESSAYS ON IMPACTS OF RECESSION" (2016). Open Access Dissertations. 1361. https://docs.lib.purdue.edu/open_access_dissertations/1361/.
11. Boorman J, Fajgenbaum J, Ferhani H, Bhaskaran M, Arnold D, Kohli HA. The Centennial Resilience Index: Measuring Countries’ Resilience to Shock. *Global Journal of Emerging Market Economies*. 2013;5(2):57-98. doi:10.1177/0974910113494539/

ЛПІЧ С. І., здобувач фахової передвищої освіти
Науковий керівник - МАТЮК Л. В., викладач вищої категорії,
Відокремлений структурний підрозділ «Любешівський технічний фаховий
коледж Луцького національного технічного університету», смт Любешів

СТАН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

В сучасній Україні і взагалі в усьому цивілізованому світі соціально-економічна політика займає одне із головних місць, тому що для того, щоб сформувані стабільну і високорозвинену державу необхідно перш за все подбати про її громадян. В Україні багато зроблено для того, щоб люди почували себе в комфорті та безпеці, але не настільки, щоб можна було жити спокійно і не переживати про своє фінансове забезпечення.[3]

Проблеми соціально-економічної політики України:

- недостатньо уваги та турботи приділяється для незахищених верств населення (пенсіонери, люди з інвалідністю), адже, мінімальна пенсія не дорівнює навіть вартості продуктового кошика і тому не можна нормально прожити на ці кошти місяць;

- недостатньо робочих місць, через це люди працездатного віку змушені їхати за кордон, щоб заробляти гроші;

- мала заробітна плата;

- низький рівень ВВП;

- імпорт товарів перевищує показник виробництва власних товарів, хоча можна виробляти більше і на державному рівні купувати продукцію у вітчизняних виробників;

- невелика кількість іноземних інвестицій;

- високий рівень корупції, що призводить до неконтрольованого використання природних ресурсів і зловживання службовим становищем та ін.[1]

Для вирішення цих проблем знадобиться не один рік і навіть десятків років, але ми можемо побачити, що сучасна влада робить дуже великий внесок у соціально-економічний розвиток нашої держави.

Наслідки неефективної соціально-економічної політики:

- низький рівень життя населення;

- скорочення середньої тривалості життя населення (63 роки у чоловіків і 73 роки у жінок);[2]

- низький рівень ВВП порівняно з іншими країнами;

- недостатнє соціальне забезпечення, що впливає на кількість спожитої продукції населенням;

- добробут населення на доволі не високому рівні;

- недостатньо розвинена медична сфера;

- вартість комунальних послуг дуже велика порівняно із доходами громадян;

- багато науковців, які могли б зробити великий внесок в науку України виїхали за кордон і розвивають науку в інших країнах;

- високий рівень інфляції та ін.[1]

Судячи із викладеного вище можна сказати, що наш соціально-економічний розвиток знаходиться на доволі не високому рівні, але це можна виправити і для цього потрібно:

- провести реформи для поліпшення добробуту населення;
- збільшити кількість робочих місць для того щоб зменшити кількість трудових мігрантів;
- збільшити фінансування медичної сфери, що вплине на тривалість та якість життя;
- збільшити розмір мінімальної пенсії та зарплати;
- зменшити закупку державою імпортного обладнання та машин і збільшити кількість -закупленої техніки у вітчизняних виробників;
- збільшити ВВП;
- збільшити кількість іноземних інвесторів за допомогою спеціальних державних програм;
- встановити належний державний контроль за користування природними ресурсами, це допоможе забезпечити екологічну безпеку нашої держави та ін.[3]

Соціально-економічний рівень України можна підняти лише рішучими діями, якісними та ефективними реформами, спиратися лише на інтереси та потреби власного народу. Я вважаю, Україна йде правильним шляхом, адже, ми прямуємо в ЄС і робимо все так як роблять економічно та соціально розвинені країни, але перепоною для розвитку соціально-економічного розвитку є не лише внутрішні проблеми, але і зовнішні, а саме сусідство із росією. Через розв'язану росією війну у 2014 році рівень життя та розвитку нашої держави впав, адже, росіяни окупували півострів Крим, захопили Донецьк та Луганськ, що вплинуло перш за все на економіку, тому що зменшилась кількість видобутку корисних копалин та ін. На жаль це не одна проблема, яка вплинула на соціально-економічне становище країни. Другою проблемою є: пандемія COVID-19, яка забрала не одне життя і завдала значного потрясіння непередбаченої до цього економіки. Третьою найбільш жахливою та не припустимою проблемою є повномасштабне вторгнення РФ в Україну 24 лютого 2022 р. Ця подія завдала і завдає величезної шкоди для громадян України та економіки нашої держави. [5]

Наслідки даних подій для соціально-економічного розвитку України:

- зменшення кількості населення України через загибель та еміграцію за кордон (за офіційними даними за кордон від початку повномасштабного вторгнення росії в Україну емігрувало близько 5,2 млн осіб);[5]
- погіршення екологічної ситуації через надмірний викид диму, що впливає на здоров'я людини;
- знищення об'єктів інфраструктури, що впливає на рівень життя та добробуту населення;
- різке зниження економіки через зменшення експорту та втрата іноземних інвесторів;
- високий рівень інфляції через погану роботу економіки;

- багато людей залишилися без роботи та житла;
- впав рівень зарплат;
- збільшилося людей із психологічними проблемами через постійний стрес;
- освіта стала трохи менш ефективною через те, що багато часу навчання проходить дистанційно та ін.[4]

Внутрішні чинники проблем соціально-економічного розвитку легше вирішити ніж зовнішні, адже, провести вдалу реформу можна в будь-який час, але проблеми пов'язані із сусідством з такою країною як Росія дуже важко вирішуються, адже, на рішення цієї держави ніяк не можна вплинути і мирно ця держава жити не може, тому завдає шкоди багатьом сусіднім країнам в тому числі і Україні. Через це сусідство, Україні важче досягти процвітання в економіці та соціальному добробуті свого населення.[5]

Список використаних джерел:

1. URL: [https://uspp.ua/inicziativi/position/analiz-suchasnogo-soczialno-ekonomichnogo-stanu-ukraini-ta-zatverdzhennya-platforni-ekonomichnogo-patriotizmu\(na-osnovi-vistupu-na-xv-pozachergovomu-z%E2%80%99izdi-uspp-10-listopada\)](https://uspp.ua/inicziativi/position/analiz-suchasnogo-soczialno-ekonomichnogo-stanu-ukraini-ta-zatverdzhennya-platforni-ekonomichnogo-patriotizmu(na-osnovi-vistupu-na-xv-pozachergovomu-z%E2%80%99izdi-uspp-10-listopada))
2. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3269908-trivalist-zitta-ukrainciv-nizca-niz-seredna-u-sviti-demografi.html>
3. URL: <https://coordynata.com.ua/ekonomicna-politika-derzavi-pravovij-analiz-sucasnogo-stanu>
4. URL: <https://www.prostir.ua/?news=ekonomika-vijny-ta-povojennyj-ekonomichnyj-rozvytok-ukrajiny-problemy-priorytety-zavdannya>
5. URL: <https://cedos.org.ua/researches/vymushena-migracziya-i-vijna-v-ukrayini-24-bereznya-10-cherhvnya-2022/>

ЛУЦКІВ О.М., к.е.н., с.н.с., с.н.с. відділу регіональної економічної політики, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

ІНФРАСТРУКТУРНА ПІДТРИМКА ПРОДУКТИВНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНСЬКИХ РЕГІОНІВ

Підвищення продуктивності економіки є одним із головних чинників, як подолання наслідків економічного спаду в результаті агресії росії, так і забезпечення стійкого економічного зростання та підвищення рівня добробуту населення.

Слід зазначити, що інфраструктура займає ключове місце в соціально-економічному розвитку економіки та підвищенні її продуктивної спроможності. Належне інфраструктурне забезпечення беззаперечно сприяє ефективності функціонування, як виробничій сфері так і сфері послуг. Світовий досвід свідчить, що розвиток всіх секторів економіки має супроводжуватися випереджаючим формуванням ефективної інфраструктури. Очевидно, що доступ до інфраструктури збільшує виробничу і продуктивну спроможність території. В іншому випадку, відбувається гальмування виробничих процесів, зниження економічної активності та погіршення якості життя населення. Тобто модернізація економіки України та підвищення її продуктивної спроможності потребує відповідного інфраструктурного забезпечення.

356

Отже, належний доступ до різного роду інфраструктурних ресурсів, а саме інформаційних, телекомунікаційних, транспортно-логістичних (збільшення обсягів вантажопотоків, облаштування транспортних коридорів, формування логістичних платформ) є значним каталізатором продуктивної спроможності економіки українських регіонів.

Слід наголосити на тому, що під час російської війни в першу чергу руйнуються об'єкти критичної інфраструктури – дороги, мости та залізничні колії тощо. Так, з початку повномасштабної війни в Україні ворогом зруйновано та пошкоджено близько 30% інфраструктури. Збитки завдані ворогом перевищують 113,5 мільярдів доларів. Зокрема, в процесі ворожих атак було пошкоджено та зруйновано понад 24,8 тис кілометрів комунальних доріг та доріг державного і місцевого значення, 311 мостів та мостових переправ, 12 військових аеродромів, 11 аеропортів та 2 порти, 6,3 тис. кілометрів залізничних колій, перестали функціонувати десятки вокзалів та станцій [1].

За даними Держстату реальний ВВП України до кінця 2022 року може впасти на 35-40%, що в грошовому вимірі складе 70-100 млрд дол. Нажаль, ці дані є неостаточними, оскільки загарбник не зупиняється і надалі продовжує завдавати удари по інфраструктурних об'єктах, і до повної деокупації та завершення бойових дій по всій території України, втрати будуть зрости [2].

Відновлення інфраструктури після або під час воєнних дій є складним завданням. Крім того, воно ускладнюватиметься через безперервний цикл все нових і нових пошкоджень. Беззаперечним свідченням того є те, що, наприклад, останнім часом ворог активно атакує і знищує об'єкти енергетичної

інфраструктури. Обмеження споживання електроенергії торкнулось і промислових споживачів, а це у свою чергу призведе до зниження їх продуктивної спроможності через простой в роботі.

Основною проблемою сьогодення є втрата швидкості надання послуг логістичними компаніями кінцевим споживачам. Вирішення даної проблеми потребує вивчення нових логістичних маршрутів без яких доволі важко спрогнозувати тривалість доставки. В час війни, забезпечення ефективної логістики, створення нових логістичних зав'язків, позбавлення зайвої бюрократизації для переміщення вантажів, товарів і транспортних засобів через кордон є першочерговим завданням. Один із ключових викликів, з якими змушені були зіткнутися українські виробники — переформатування логістики. Слід зазначити, що Міністерство транспорту Великої Британії й Міністерство інфраструктури України підписали Угоду про план дій з відновлення пошкодженої війною української транспортної інфраструктури. Британія надасть Україні експертну підтримку й обладнання для відновлювальних робіт. Експертна підтримка стосуватиметься реконструкції аеропортів, злітно-посадкових смуг і портів [3].

Незважаючи на руйнівні дії агресора важливим завданням є пошук шляхів стимулювання економічної активності в державі та підвищення продуктивної спроможності її економіки. Після завершення військових основна увагу має бути зосереджена на відновлення, реконструкцію та будівництво автодоріг, портів, залізничних колій. Транспортна мережа має розвиватися у напрямку розширення можливостей у напрямку ЄС (залізниця, автомагістралі, трубопроводи), що дозволить спрямовувати український експорт до Європи чи європейських транспортних хабів. Це потребуватиме перегляду карти українських транспортних маршрутів з логічним відходом від практики останніх років, коли великі кошти вкладалися у відновлення автотрас у напрямку кордону з агресором під гаслом розбудови прифронтових регіонів. У процесі розбудови залізничної інфраструктури доцільно розпочати будівництво додаткових залізничних шляхів з європейською шириною колії, принаймні за основними транспортними маршрутами (що також допоможе запуснути українське вагонобудування). Всі ці дії безумовно сприятимуть відновленню української економіки і підвищенню її продуктивної спроможності.

Список використаних джерел:

1. Через війну Україна втратила \$4,5 млрд за тиждень. URL: <https://finclub.net/ua/news/cherez-vinu-ukraina-vtratyla-usd4-5-mlrd-zatyzhden.html>
2. Державна служба статистики. URL: України <https://www.ukrstat.gov.ua>
3. Британія підписала з Україною угоду про план дій з відновлення пошкодженої війною транспортної інфраструктури. URL: https://biz.ligazakon.net/news/213498_britanya-pdpisala-z-ukranoyu-ugodu-pro-plan-dy-z-vidnovlennya-poshkodzheno-vynoyu-transportno-nfrastrukturi

МАЗУР К.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РАЙОНІВ

На сьогоднішній день питання щодо стимулювання розвитку депресивних районів є досить актуальним, маловивченим та дискусійним, оскільки з часом кількість таких регіонів тільки зростає, проте досі немає однозначного трактування категорії «депресивні райони».

Тривалий час питанням депресивних районів було присвячено значну кількість праць науковців, серед яких: З. Герасимчук, Г. Харламова, М.Долішній, І.Бланк, Ф. Заставний, В. Коломійчук, І. Плотницька, М.Мельник, М. Крупка, В.Геєць, А. Асаул, М. Бутко, І. Олександренко, В.Ойкне, З. Варналій, В. Воротін, М. Пістун, А.Романюк, В. Поліщук, Я.Побурко, О. Попівняк, А. Лісовий, О. Павлов, І. Прокопи, В. Коломійчук, О. Топчієва та ін.

Мета роботи полягає у вивченні особливостей депресивних районів та в обґрунтуванні інструментів державного стимулювання розвитку таких регіонів.

Сучасний розвиток регіонів є досить неоднорідним, оскільки одні райони розвиваються швидкими темпами, а інші через певні причини такі як: соціально-економічні, політичні, екологічні, знижують темпи розвитку та хаарктеризуються кризовими явищами. Тому важливу частину регіональної політики посідає вирівнювання соціально-економічного розвитку депресивних районів.

Депресивним є такий проблемний регіон, який не в змозі сам (без зовнішньої допомоги) вирішити комплекс масштабних складних проблем, які поглибилися протягом останнього часу у зв'язку з впливом внутрішніх та зовнішніх факторів [1].

Оскільки однозначного тлумачення терміну не існує, то на нашу думку, депресивні райони – це частина регіону, або ж сам регіон, який потерпає від різноманітних негараздів та помітно відрізняється нижчими показниками соціально-економічного розвитку, ніж середні.

Головними напрямками щодо стимулювання та вирішення проблем розвитку депресивних районів є:

- державна підтримка соціально-економічного розвитку окремих територій чи регіонів;
- спеціальні галузеві програми, якими передбачається виділення коштів на підтримку депресивних територій;
- підтримка соціально-економічного розвитку гірських населених пунктів та соціальний захист жителів, що в них проживають;
- щорічне спрямування централізованих капіталовкладень для

вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів та державна підтримка окремих територій за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету;

– запровадження спеціального режиму інвестування з метою залучення інвестицій для вирішення соціально-економічних проблем депресивних територій;

– бюджетне вирівнювання.

Для того, щоб уникнути кризових ситуацій у депресивних районах, необхідно перш за все віднайти головну проблему та детально проаналізувати ситуацію, що склалася. На основі проведеного аналізу скласти програму подолання кризового стану, а потім здійснити комплекс заходів, який спрямований на вирішення проблемних питань. При цьому комплекс заходів буде вироблений на рівні загальнодержавних завдань. На основі цього можуть прийматися рішення про вибірккову інвестиційну підтримку та в першу чергу з наданням їм фінансових ресурсів (бюджетних трансфертів, бюджетних інвестицій, прямих внутрішніх та зовнішніх інвестицій та ін.).

Ключовим напрямом стимулювання розвитку регіонів є фінансування. Для подолання депресивності регіонів використовують ряд фінансових інструментів. До них належать:

— податкові інструменти стимулювання сталого розвитку (податковий кредит, інвестиційний кредит, податкові преференції для наукоємних та екологоорієнтованих підприємств регіону);

— трансфертні інструменти стимулювання сталого розвитку регіону (пряма дотація місцевим бюджетам на природоохоронні заходи і регіональну політику ресурсоспоживання, пряма дотація регіонам, що змушені притримувати промисловий розвиток);

— інвестиційно-інноваційні інструменти стимулювання сталого розвитку регіону (інноваційне інвестування регіональної науки та технологій, інновації на відновлення первісних якостей використаних ресурсів регіону).[2]

Дотації вирівнювання та субвенції на здійснення програм соціального захисту є опосередкованими засобами впливу на стан розвитку регіонів. Цільові субвенції на виконання інвестиційних програм, а також субвенції на стимулювання розвитку регіонів можуть стати прямим і дієвим засобом покращення стану депресивних регіонів.[3]

З метою підвищення конкурентоспроможності депресивних регіонів необхідно ширше використовувати механізм трансфертів у фінансуванні інноваційного розвитку регіонів, а саме більшу увагу приділяти цільовим інвестиційним субвенціям на фінансування заходів з подолання депресивності.

Таким чином, можна дійти висновку, що при вирішенні недоліків та проблем подолання депресивних районів потрібно розпочинати з основних напрямків державної регіональної політики. Державне регулювання інвестиційної діяльності в депресивних районах має проводитися разом з іншими антикризовими заходами загальноекономічного значення (загальне оздоровлення економічної ситуації, створення сталих передумов для

ефективного функціонування ринкового механізму, забезпечення умов для формування прогресивних територіально-галузевих пропорцій). Це дасть змогу створити передумови для нормального функціонування економіки регіону в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Вахович І.М., Ропотан І.В., Чапаюк О.П. Інвестиційні інструменти стимулювання розвитку депресивних регіонів. *Економічні науки» Серія «Облік і Фінанси»*. Випуск 11 (41). Ч. 1. 2014.
2. Барський Ю. М., Поліщук В. Г. Фінансові інструменти стимулювання сталого розвитку регіону. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету*. 2010. Випуск 7 (25), Ч. 4. С. 7–9.
3. Майборода Г.М. Бюджетне регулювання розвитку депресивних регіонів України. URL: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/770-byudzhethne-regulyuvannya-rozvitku-depresivnikh-regioniv-v-ukrajini>

МАКУХА С. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ПІДХОДИ ДО ТЕОРЕТИЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У даній публікації зроблено аналіз трансформації існуючих поглядів на сутність та зміст відносин державно-приватного партнерства під впливом сучасних процесів у світовій економіці та соціально-економічного стану вітчизняної економіки.

Сьогодні партнерська взаємодія держави і бізнесу поширена в багатьох країнах світу, а останніми роками спостерігається стала тенденція посилення співпраці влади і бізнесу. Така система взаємодії держави і бізнесу в різних країнах функціонує по-різному. Відмінності у побудові системи партнерських відносин влади та бізнесу породжуються такими факторами, як рівень розвитку ринкових відносин, історично сформований характер відносин між суспільством і державою, ментальність, традиції вирішення ділових конфліктів, різні типи економічної поведінки населення, рівень політичної культури, розподіл повноважень та ресурсів між різними інститутами. На європейському континенті найбільша частка угод державно-приватного партнерства реалізовується у Великобританії, Франції, Німеччині, Іспанії, Італії, Нідерландах. Дуже активно такі форми взаємодії практикуються у Латинській Америці й Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. На ці регіони припадає понад 1/3 всіх проектів державно-приватного партнерства. Більша частина проектів реалізовується у Китаї (18,7% угод та 2,1% світових інвестицій у проекти публічно-приватного партнерства) та Індії (12,8% угод і 13,4% світових інвестицій у проекти публічно-приватного партнерства [1, с. 268-269].

361

Аналіз теоретичного визначення змісту державно-приватного партнерства дасть можливість більш ґрановано зрозуміти сутність та особливості, переваги та недоліки такої форми взаємодії держави і бізнесу. Окремі науковці справедливо вважають більш змістовним та точним термін «публічно-приватне партнерство» через те, що використання терміну «державно-приватне партнерство» замість терміну «публічно-приватне партнерство» значною мірою звужує сутність даного поняття [2, с. 64]. Наприклад, Запатріна І.В. вважає найбільш вдалим визначення Економічної комісії ООН у Європі (UNECE) відповідно до якого публічно-приватне партнерство є інноваційною контрактною угодою між публічним та приватним секторами у наданні публічних послуг і розбудові інфраструктури [2, с. 64]. Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. вважають більш коректним термін «публічно-приватне партнерство», який на їхню думку найбільш точно відтворює зміст концепції, оскільки в зарубіжній практиці у відносинах з приватним сектором активно приймають участь як органи державної влади, так і органи місцевого самоврядування, громадські організації, благодійні фонди [3 с. 21]. В публікації Круглова В. В. публічно-приватне партнерство

розглядається як дієвий інструмент, що здатен забезпечити розвиток довгострокового взаємовигідного діалогу органів місцевого самоврядування з суб'єктами підприємницької діяльності та мешканцями громади [4, с. 149]. Єгоричева С. Б. та Лахижа М. І. визначають публічно-приватне партнерство як визнаний суспільством і перевірений на практиці комплексний механізм поєднання зусиль публічних (державних органів та органів місцевого самоврядування) і приватних суб'єктів з метою оптимізації процесів створення та використання інфраструктурних об'єктів і надання публічних послуг [5, с. 3]. Крім того, у законодавстві та наукових дослідженнях поряд з терміном «публічно-приватне партнерство» та «державно-приватне партнерство» вживаються також такі словосполучення, як «муніципально-приватне партнерство», «взаємодія держави й бізнесу», «громадсько-державне партнерство» [5, с. 3], «приватно-державне партнерство», «публічно-державна кооперація» [3, с. 21] тощо.

Безумовно в підході науковців до визначення сутності взаємодії держави та бізнесу як публічно-приватного партнерства є раціональне зерно з яким трудно не погодитися через те, що воно точніше відображає сутність цього явища. Тим не менше, з огляду на традиційне бачення сутності даної системи відносин у вітчизняній теорії та практиці терміни «державно-приватне партнерство» та публічно-приватне партнерство» вживаються як синоніми.

Сутність терміну «державно-приватне партнерство» науковцями трактується виходячи із змісту цих категорій – «партнерство» та «державно-приватне». Сутність терміну «партнерство» походить від французького «partenaire», та визначається як спільна участь у певній діяльності. Під партнерством розуміється конкретизація форми взаємовідносин окремих суб'єктів у процесі спільної діяльності. До спільної діяльності учасників такої форми відносин спонукає спрямованість на досягнення кращого результату через консолідацію зусиль. А зміст терміну «державно-приватне» вказує на учасників – суб'єктів відповідного процесу та свідчить про те, що держава та приватний капітал усвідомили взаємну вигоду та можливість отримати кращий результат від об'єднання зусиль на певному напрямку, або в певних галузях та секторах. Таке об'єднання можливо лише за умови дотримання взаємовигідних, паритетних і зрозумілих усім учасникам правил і процедур взаємодії, коли держава здатна створювати необхідні, передусім державні, інституції й організації щодо адекватного трансформування приватної ініціативи бізнес-структур у суспільно корисну діяльність.

Як свідчить світовий досвід, загального визначення поняття державно-приватного партнерства не існує. Тим не менше, із змісту законодавчих актів та наукових публікацій в яких розглядаються питання державно-приватного партнерства, можна виокремити сутність тлумачень, що вкладають автори у цей термін. Також при дослідженні теоретичних поглядів щодо сутності державно-приватного партнерства, зазначимо, що в контексті сучасної наукової бази мають місце розбіжності під час формулювання поняття державно-приватного партнерства та визначення його аспектів.

Таким чином, не дивлячись на багатогранну палітру при тлумаченні науковцями сутності державно-приватного партнерства усі погоджуються з тим, що воно є вагомим аргументом в процесі забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку на основі плідної співпраці держави, публічного сектору та бізнесу.

В результаті аналізу теоретичного визначення змісту державно-приватного партнерства у дослідженнях авторів можна зробити висновок, що під впливом глобалізації в умовах сьогодення особливе місце в забезпеченні соціально-економічного розвитку та ефективного функціонування економічної моделі Україні належить системі відносин в рамках державно-приватного партнерства. В усі часи такі відносини давали можливість значно знизити безробіття, зміцнити внутрішній ринок, створити привабливі умови для розвитку бізнесу. Сьогоднішня криза та подальші потреби відновлення економіки України загострюють проблему стимулювання інвестицій в інфраструктуру. І насамперед приватних інвестицій, оскільки можливості публічних бюджетів значно звузилися. В цьому зв'язку, перспективним напрямком досліджень має стати розвиток державно-приватного партнерства. Враховуючи те, що затребуваність цього механізму як інструменту забезпечення економічного зростання значно підвищилася, з метою створення в Україні сприятливих умов для ефективного соціально-економічного розвитку доцільно забезпечити підвищення бажання публічної влади розбиратися в нових інноваційних підходах, що застосовуються у рамках державно-приватного партнерства на підставі її підготовленості до рівноправного діалогу з бізнесом.

Список використаних джерел:

1. Державне управління інвестиційною діяльністю: навч. посіб. / Н. Б. Ярошевич, І. Ю. Кондрат, А. І. Якимів. Львів : «Новий Світ-2000», 2020. 429 с. URL: <http://surl.li/crdrp> (дата звернення 03.08.2022).
2. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. С. 62 – 86. URL: <http://surl.li/colhx> (дата звернення 04.08.2022).
3. Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2(44). С. 21 – 28. URL: <http://surl.li/colln> (дата звернення 31.07.2022).
4. Круглов В.В. Публічно-приватне партнерство як ключовий елемент взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу. *Міське самоврядування в Україні: теорія та практика*: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції (з міжнародною участю). Полтава. 2020. С. 149 – 150. URL: <http://surl.li/colfa> (дата звернення 31.07.2022).
5. Єгоричева С. Б., Лахижа М. І. Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах : монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. 304 с. URL: <http://surl.li/coljd> (дата звернення 31.07.2022).

МЕЛЬНИК Л. Г., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
МАЦЕНКО О. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
ЛИТВИНЕНКО К. В., КУЗЧЕНКО А. О., МАЙДАНИК О. М., студенти
*Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Сумський державний університет, м. Суми*

«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Як відомо, у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку була ухвалена концепція сестейнового розвитку людства, в якій визначалися цілі й завдання трансформації цивілізації в ХХІ столітті.

У 2012 році в Ріо-де-Жанейро через 20 років після першого саміту відбувся третій Всесвітній саміт із питань сестейнового розвитку (СР). На саміті «Ріо +20» приділялася увага практичному розв'язанню проблем СР; зокрема, широко обговорювалися перспективи формування «зеленої» економіки, у межах якої б досягалися цілі СР [1].

Формування «зеленої» економіки, заснованої на принципово новому типі технології та економічних відносин, має закономірний характер. З одного боку, це обумовлено необхідністю переходу до сестейнового розвитку, що дозволяє подолати загрозу глобальної екологічної катастрофи і забезпечити перехід до пріоритетів соціального (особистісного) розвитку людини. З іншого боку, досягнутий науковий і технічний рівень суспільства на сучасному етапі створює передумови для розв'язання поставлених завдань.

Завдання формування «зеленої» (сестейнової) економіки на цьому етапі цивілізаційного розвитку стає можливим завдяки тому, що Третя промислова революція створює передумови для переходу на значно ефективніші технологічні рішення щодо виробництва і споживання продукції [2].

«Зелена» (сестейнова) економіка – це господарська система, що забезпечує досягнення цілей сестейнового розвитку.

Теорія «зеленої» економіки ґрунтується на трьох аксіомах [3; 4; 5]:

- неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі;
- неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих матеріальних потреб в умовах обмеженості ресурсів;
- усе на поверхні Землі є взаємозв'язаним.

Аналізуючи наведені вище передумови досягнення сестейновості розвитку, можна сформулювати необхідні риси сестейнової економіки. Вони одночасно будуть позначати ті напрямки, за якими повинна просуватися сестейнізація економіки.

Основними з них є:

- ресурсовідновлюваність; принциповою основою «зеленої» економіки

повинні стати відновлювані ресурси;

- дематеріалізація; кардинальне зниження матеріаломісткості, енергоємності та природоємності;
- трансформаційність; постійне просування в бік удосконалення через прогресивні трансформації;
- інноваційність; сприйнятливість до швидкого впровадження прогресивних інновацій;
- натуралізація; наближення форми задіяних матеріалів, видів енергії і технологічних процесів до тих, що існують у природі;
- соціальна орієнтованість; домінантною метою є перехід від пріоритету економічних цілей до пріоритету цілей соціального розвитку людини;
- інформаційна спрямованість; пріоритетною є інформатизація сфер виробництва і споживання продукції;
- етизація і гуманізація економіки; реалізація етичних принципів сестейнової справедливості;
- синергетизація; об'єднання окремих економічних суб'єктів у цілісні системи («системи систем»), які можуть набувати масштабів локальних, регіональних, континентальних або глобальних мереж;
- децентралізація; збільшення свободи окремих економічних суб'єктів в прийнятті рішень і реалізації діяльності за принципом: «центр всюди, периферія – ніде»;
- самоорганізованість; підвищення ступеня самоорганізації систем за принципом: «думай глобально – дій локально».

365

Впливаючи один на одного, зазначені характеристики формують складну багатофакторну систему функціональних властивостей соціально-економічної системи, здатної здійснити перехід до сестейного розвитку. Водночас кожна з характеристик є одночасно і метою реалізації певного напрямку, і засобом реалізації інших характеристик (напрямків). Зокрема дематеріалізація суспільного виробництва може бути досягнута лише через ресурсовідновлюваність, постійну прогресивну трансформацію господарських систем, їхнє інноваційне оновлення, натуралізацію та відтворення інших зазначених характеристик, зокрема соціальну орієнтованість. Водночас сама дематеріалізація виробництва та споживання продукції (що забезпечує істотне здешевлення та екологізацію процесів задоволення потреб), зі свого боку, є необхідним засобом переходу до соціально орієнтованого розвитку.

На місце людини-трудо у виробництво повинна прийти зовсім інша людина – людина-особистість. Замість виготовлення виробів вона створюватиме інформаційні образи, які легко матеріалізуватимуть адитивні технологічні системи за допомогою 3D-принтерів. Саме так зараз 2D-принтери нам друкують на папері все, що ми вигадали на своїх дисплеях. Причому матеріалізуватиметься кінцевий продукт буде вже за місцем його призначення, тобто за адресою споживача. І що важливо – продукт цей буде персоналізованим, тобто виготовленим за індивідуальними бажаннями й уподобаннями споживачів.

Це надзвичайно важливо. Адже головним споживачем також стане

людина-особистість. А особистісний розвиток людства можливий лише там, де люди відрізняються один від одного, і ця відмінність все збільшуватиметься.

Нас очікує ще одна принципова трансформація. Замість величезних виробничих потужностей (об'єднань, комбінатів, заводів, електростанцій) повинні з'явитися мережі невеликих підприємств. В мережах їх може бути сотні, тисячі і навіть мільйони одиниць (наприклад, сонячних панелей або виробників, що працюють за технологіями 3D-принтингу). Важливим моментом є те, що користувачі таких невеликих виробничих одиниць перетворюються на їх власників. Вже сьогодні в Німеччині понад 1 млн власників сонячних панелей. Вони отримують право брати участь у визначенні економічної політики використання засобів виробництва. Економіка з капіталістичної перетворюється на солідарну.

Список використаних джерел:

1. Рио +20»: результаты и перспективы процесса. International Centre for Trade and Development. 07.08.2012. URL: <https://www.ictsd.org/bridges-news/мости/news/«рио20»-результаты-и-перспективы-процесса> (дата обращения: 01.11.2016).
2. Melnyk, L., Kubatko, O., Dehtyarova, I., Matsenko, O., Rozhko, O. The effect of industrial revolutions on the transformation of social and economic systems. Problems and Perspectives in Management. 2019. 17(4). P. 381–391. [https://doi.org/10.21511/ppm.17\(4\).2019.31](https://doi.org/10.21511/ppm.17(4).2019.31)
3. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера. Москва: Айрис-пресс, 2003. 573 с.
4. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / пер. з англ. Київ: Інтелсфера, 2002. 312 с.
5. Коммонер Б. Замыкающийся круг. Ленинград: Гидрометеиздат, 1974. 280с.

Публікація містить результати дослідження «Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень» (№ 0121U109557), що фінансується з держбюджету України.

МЕЛЬНИК Л. Г., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
МАЦЕНКО О. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
ЛИТВИНЕНКО К. В., студент
Навчально-наукового інституту бізнесу, економіки та менеджменту
ПІВЕНЬ А.Г., СТАРОДУБ І.А., аспіранти
Сумський державний університет, м. Суми

ФОРМУВАННЯ «ЗЕЛеної» ЕНЕРГЕТИКИ ЯК ОСНОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Початок ХХІ століття відзначається значними трансформаційними зрушеннями. Ключовий тренд їх реалізації спрямований на формування цифрового суспільства. Існують взаємообумовлені зв'язки здійснення зазначених трансформацій й розвитку «зеленої» (альтернативної) енергетики. З одного боку, альтернативні енергетичні джерела закладають сестейновий (зокрема, гарманізований з екосистемними процесами) енергетичний базис функціонування цифрового суспільства. З іншого боку, лише цифрові кібернетичні системи здатні забезпечувати функціонування складних мережевих інформаційно-енергетичних систем, які отримали назву ЕнерНету.

367

Інтерес до нових способів отримання енергії був зумовлений значним підвищенням цін на нафту, скороченням її поставок та як результат нафтового ембарго ОПЕК в 1973 році та іранської кризи 1979 р. Саме це і дало поштовх розвитку відновлювальних джерел енергії. Проте, вже в кінці 1980-х років інтерес був знижений через різке падіння цін на нафту. На той час більш привабливими здавалися як для споживачів так і для інвесторів традиційні енергоджерела, на противагу альтернативним.

Нова хвиля інтересу до «зеленої» енергетики була зумовлена загостренням екологічних проблем. Через шкідливі викиди в атмосферу формується парниковий ефект, що викликає кліматичні зміни. Це змусило лідерів країн шукати альтернативні джерела енергопостачання, тим паче, що ніхто не хотів бути залежним від провідних нафто-газових гігантів.

Першими, хто почав економічно стимулювати розвиток «зеленої» енергетики були США. Вони ще в 1978 році ввели «зелений» тариф. Він полягає у наданні певних пільг за енергію, виготовлену з ВДЕ. «Зелений» тариф за допомогою цих грошових виплат вирішує одразу три проблемні задачі: компенсує вартість встановленого обладнання, заохочує користуватися альтернативними джерелами енергії вже після окупності обладнання та остаточний перехід до ВДЕ.

Хронологія запровадження «зеленого» тарифу показана в таблиці 1.

В Європі однією з перших в стимулюванні розвитку «зеленої» енергетики була Німеччина. Вона в 1970-х роках почала інвестувати у ВДЕ, а у 1980-х роках сформувала законодавчу базу, яка підтримувала б розвиток альтернативних джерел енергії. В 1990 році Німеччина запровадила програму

«1000 дахів» [2], що полягала в стимулюванні населення реалізовувати проекти приватних СЕС на дахах своїх будинків. Завдяки цьому країна забезпечує близько половини потреб в електроенергії. В 1999 р. програма була трансформована до «100,000 дахів», що розширило масштаби «зеленої» енергетики. На сьогодні, понад половини енергії Німеччина виробляє з ВДЕ.

Таблиця 1

Хронологія запровадження «зеленого» тарифу [1]

1978	США
1990	Німеччина
1991	Швейцарія
1992	Італія
1993	Данія, Індія
1994	Іспанія, Греція
1997	Шрі-Лака
1998	Швеція
1999	Португалія, Норвегія, Словенія
2000	Тайланд
2001	Франція, Латвія
2002	Австрія, Бразилія, Чехія, Індонезія, Литва
2003	Кіпр, Естонія, Угорщина, Корея, Словаччина
2004	Ізраїль, Нікарагуа, Канада
2005	Турція, Ірландія, Китай
2009	Україна

Слід зазначити, що встановлення власне самих відновлюваних джерел енергії (зокрема, СЕС, ВЕС та ін.) становить, умовно кажучи, лише надводну частину «айсбергу» «зеленої» енергетики. Серед менш очевидних, проте надзвичайно важливих складових зрушень, в яких провідну роль відіграють цифрові трансформації, слід відзначити:

- перехід від крупних виробничих форм генерування енергії (ТЕС, ТЕЦ) до мереж великої кількості малих виробничих одиниць (СЕС, ВЕС та ін.);
- перехід до нових економічних відносин на основі розвитку засад солідарної економіки;
- масове впровадження ефективних систем зберігання енергії, що радикально підвищувало б ефективність функціонування енергетичних систем;
- розвиток водневих секторів енергетики на основі ВДЕ;
- електрифікація транспорту як передумови впровадження безпілотних форм керування транспорту та шерінгових систем його використання;
- мініатюризація систем отримання та використання енергії;
- кардинальне зменшення енергоємності економічних систем на основі суттєвого зменшення матеріаломісткості систем та дематеріалізації транспортних процесів (зокрема, на основі застосування цифрових двійників);
- впровадження бездротових систем передачі енергії.

В Україні основним важелем стимулювання розвитку альтернативних джерел енергії залишається «зелений» тариф, який діє з 2008 року. Починають

активно впроваджуватися аукціонні системи продажу енергії виробниками за гнучкими цінами. Також виробникам енергії із «зелених джерел» держава надає митні та податкові пільги.

Наразі наша держава зосереджена на військових питаннях, проте розвиток ВДЕ також дуже важливий. Своєчасне та достатнє виробництво електроенергії є необхідною умовою для функціонування систем економіки.

Альтернативні джерела енергії дозволяють виробляти енергію без масштабних капіталовкладень та витрат сировини. Україна володіє достатнім ресурсно-сировинним потенціалом для заміщення традиційних джерел енергії відновлюваними. Наша держава поставила собі цілі в досягненні 11% до 2020 року [3] і 25% до 2030 року [4].

Можна прогнозувати, що на 2030 рік буде актуальними сценарій розвитку подій, в якому функціонування ОЕС в Україні передбачає наближення до вимог європейської політики «зеленого» переходу. Очікується, що обсяг ВДЕ зростатиме, а частка теплових станцій зменшуватиметься. Атомні енергоджерела залишаться на такому ж рівні як зараз. Але для забезпечення рівномірного графіку споживання та виробництва електроенергії необхідно організувати інфраструктури систем накопичення енергії. Підсумовуючи, можна сказати, що Україна займає далеко не останні місця за обсягом виробленої енергії з ВДЕ і перспективи розвитку цього напрямку в країні є доволі привабливими. Задля енергетичної потужності та незалежності Україні варто буде приділяти увагу саме розвитку альтернативних джерел енергії.

Список використаних джерел:

1. Розвиток «зеленої» енергетики: результати та перспективи. УАВЕ. URL: <https://uare.com.ua/novyny/449-rozvitok-zelenoji-energetiki-rezultati-ta-> (дата звернення 22.10.2022)
2. 1000-Dächer-Programm. Siegen-Wittgestein in Südwestfalen. URL: <https://www.siegen-wittgenstein.de/Kreisverwaltung/Themen-und-Projekte/1000-D%C3%A4cher-Programm> (дата звернення 22.10.2022)
3. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року, затверджений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 № 902-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text> (дата звернення 22.10.2022)
4. Розпорядження Кабінету Міністрів про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року № 605-р від 18 серпня 2017 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text> (дата звернення 22.10.2022)

Публікація містить результати дослідження «Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень» (№ 0121U109557), що фінансується з держбюджету України.

ПОПКОВ М. С., магістр
ТЕРЕЩЕНКО С.І., д.е.н., професор,
 завідувач кафедри економіки та підприємництва
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПІДТРИМКИ І РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Основна мета державної підприємницької політики — створити оптимальні умови владою для підвищення ефективності бізнесу шляхом регулювання. З цієї причини різні міністерства постійно впроваджують реформи, спрямовані на спрощення процедур авторизації, реєстрацію торговців, зменшення податкового та регуляторного тиску, спрощення відкриття власної справи тощо.

Метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні виникає: створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва, зокрема шляхом запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, встановлення податкових та інших пільг; забезпечення розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва для формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності; спрощення бухгалтерського обліку суб'єктами малого бізнесу; стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва, реалізацію суб'єктів малого та середнього підприємництва, діяльність яких здійснюється з виробництва об'єктів (робіт, послуг), результати інтелектуальної діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринку; сприяння формуванню і розвитку малого і середнього підприємництва в регіонах з недостатнім рівнем підприємницької активності; формування умов для забезпечення зайнятості населення України, шляхом запровадження спрощеної системи державної реєстрації для суб'єктів малого і середнього підприємництва; покращення умов за засобів бухгалтерського обліку та оподаткування.

Протягом останніх років у напрямі дерегуляції і спрощення ведення господарської діяльності та створення сприятливого бізнес-клімату було проведено ряд реформ, зокрема [4; 5] : розробка оновленого Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”. Змінення строку на ведення бухгалтерського обліку та складення фінансової звітності (Закон України № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (щодо удосконалення деяких положень)»; формування і розробка концептуальних засад Плану рахунків бухгалтерського обліку; виключення норм щодо обов'язковості використання печаток юридичними особами, фізичними особами; запровадження спрощеної процедури банкрутства боржника. Встановлення граничних строків запровадження мораторію для задоволення вимог кредиторів у процедурі банкрутства (Кодекс України з процедур банкрутства); регулювання питань методології обліку та фінансової звітності виключно

Мінфіном України, а самих форм звітності лише за погодженням з Держкомстатом України, тобто усунення від цієї справи галузевих міністерств.

Одним з основних інструментів регулювання економіки в країні є податкова система та система бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Реформування податкової системи України на європейську буде враховувати розвиток податкових систем країн ЄС. Це дозволить Україні зміцнити свої позиції на світовому ринку та досягти стратегічної мети інтеграції до ЄС. Реформування податкової системи відбувається у зв'язку з подоланням світової фінансово-економічної кризи, зменшенням податкових надходжень до державного та муніципального бюджетів, великим дефіцитом бюджету, дефіцитом ПФУ, скороченням інвестицій в економіку, занепадом реального бізнесу та фінансового сектору.

Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється: створенням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів; удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності; регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється Міністерством фінансів України, яке затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [5].

Розглянемо більш детально інші напрями державної політики підприємництва, визначені Законом України «Про розвиток малого та середнього підприємництва та державну допомогу», а саме: фінансова, інформаційно-консультаційна підтримка тощо.

На законодавчому рівні визначено такі види фінансової підтримки МСП, а саме: часткове відшкодування відсотків за банківськими кредитами; часткове відшкодування лізингових, факторингових та гарантійних платежів; надання гарантій за кредитами підприємствам; надання кредитів, у тому числі мікропозик, для відкриття та ведення власного бізнесу; надання кредитів на придбання та впровадження нових технологій; відшкодування витрат на розвиток співпраці; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій тощо [2].

Одним із вирішальних чинників сприяння розвитку ефективного бізнесу є його інфраструктура підтримки, представлена бізнес-центрами, бізнес-інкубаторами, науково-технологічними парками, центрами трансферу технологій, фондами підтримки бізнесу, лізинговими компаніями, консалтинговими центрами тощо.

Найпоширенішою інфраструктурою підтримки бізнесу у світі є бізнес-інкубатори та бізнес-центри – організації, які на певних умовах і на певний період надають спеціально обладнані приміщення та інші активи для малого та середнього бізнесу, які починаються, щоб допомогти їм досягти фінансової незалежності [3, с. 212].

Зараз в Україні налічується 67 бізнес-інкубаторів, а бізнес-центри розташовані в Київській (157), Дніпропетровській (54) та Харківській (26)

областях. Один з них накопичується в Рівненській та Херсонській областях. В Україні існує мережа бізнес-центрів «iHUB» (Київ, Чернігів, Львів) підтримки інновацій та підприємництва, орієнтована на учнів старших класів, студентів та приватних підприємців, які створюють проекти у сфері інформаційних технологій [4].

Фінансово-кредитну підтримку малого бізнесу в Україні здійснюють банки, фонди підтримки підприємництва, небанківські фінансові установи, а саме кредитні спілки, страхові компанії, інвестиційні фонди.

На законодавчому рівні визначено такі види фінансової підтримки та контролю за МСП, а саме: часткове відшкодування відсотків за банківськими кредитами; часткове відшкодування лізингових, факторингових та гарантійних платежів; надання гарантій за кредитами підприємствам; надання кредитів, у тому числі мікропозик, для відкриття та ведення власного бізнесу; надання кредитів на придбання та впровадження нових технологій; відшкодування витрат на розвиток співпраці; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій тощо.

Регіонально найбільша кількість кредитних спілок зареєстрована в областях: - Київ та Київська область - 40 (10,8%); Луганська - 33 (8,9%); Донецька – 29 (7,8%); Львів - 22 (5,9%); Харків - 22 (5,9%) [1].

У 2019 році в Україні було зареєстровано 2097 пайових фондів та компаній. Найвідоміші з таких фондів: «Ярослав Мудрий», «Володимир Великий», «Володимир Великий», «Михайло Грушевський», «Скіфський» та інші.

Список використаних джерел:

1. Бутко М.П., Попело О.В. Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору: монографія / За заг. ред. М.П. Бутка. Ніжин: Аспект-Поліграф, 2014. 372 с., с. 130.
2. Пивоваров М. Розвиток інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2013. Вип. 1 (8). С. 6—18.
3. Рачинська Г.В., Лісовська Л.С. Система інфраструктурного забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 725: Проблеми економіки та управління. С. 211 - 216. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15904/1/32_211-216_Vis_725_Ekonomika.pdf
4. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України. URL: <http://www.drs.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/>

П'ЯТАК В.Ю., РАДЕЦЬКИЙ В.В., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **МАНТУР-ЧУБАТА О.С.**,
 к.е.н., старший викладач кафедри HR-інжиніринг у бізнес-економіці
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ВАЖЛИВА УМОВА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

На сьогодні в сучасній економіці зріст якості життя є однією з найважливіших цілей суспільства, та пріоритетним напрямом суспільства. Якість життя – це результат ступеня соціально-економічного розвитку та, разом з тим, є поштовхом для подальших змін. Проте, ми вважаємо, що зв'язок між якістю життя населення та рівнем соціально-економічного розвитку виникає лише в випадку створення певної концепції формування та розвитку.

Поняття «якість» і «рівень» життя перебувають у нерозривному зв'язку, відрізняючись лише тим, що рівень це більш вузьке визначення та розуміє під собою декілька показників, які в кожній країні свої та порівнюються з іншими країнами. В свою чергу, якість життя – це широке поняття, що визначає здібність людей задовольнити свої потреби. Якість життя має двоїстий характер: з одного боку, це витрати на виробництво благ, що становлять якість життя населення (охорона здоров'я, освіта, рівень життя, охорона навколишнього середовища, тривалість життя), з іншого – це зовнішній позитивний ефект, що очікується в майбутньому [1, с. 97].

373

Згідно з визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я, якість життя – це сприйняття людьми свого становища в житті залежно від культурних особливостей, системи цінностей, згідно з їх очікуваннями, цілями, стандартами. Знайти відносну міру рівня й якості життя надзвичайно складно в силу багатогранності об'єкта вимірювання, оскільки потреби людей у матеріальних і духовних благах знаходяться в постійній зміні та розвитку, залежать від системи зовнішніх чинників: економічної ситуації, природно-кліматичних умов, географічного положення, фінансової забезпеченості тощо. Головне, що зближує позиції будь-яких напрямів, що займаються проблемами якості життя, – всі вони виходять від загального початкового принципу: нормальна якість життя передбачає такі умови життєдіяльності, які забезпечують задоволення потреб населення, сім'ї, окремої людини на якісно та кількісно прийнятному рівні [1, с. 97].

Загалом існують три головні категорії визначень якості життя, а саме, глобальні, вузькі та компонентні. За глобальними, якість життя трактується, як рівень задоволення культурних, духовних та матеріальних потреб людини. Розглядаючи якість життя за вузькою категорією, можна зрозуміти, що вона передбачає тільки вибір з-поміж однієї чи двох категорій, кожна з яких показує специфіку сутності різних сфер. В свою чергу, компонентні трактування показують різносторонність походження цього поняття і акцентують увагу на різні виміри якості життя, а саме суб'єктивні та об'єктивні. Об'єктивні фактори характеризують, насамперед, здатність задоволення людських потреб та

інтересів у певних соціально-економічних умовах, а суб'єктивні, задовольняють потреби в соціально-культурних та соціально-психологічних ситуаціях. Важлива умова людського розвитку, це зріст показників якості життя в країні. Існує певна концепція людського розвитку, яка була заснована більш ніж тридцять років тому та розвивається до сьогодні. Вона звертає увагу на пріоритетності ролі людини, трактуючи, що людина – це мета економічного зростання, а не його ресурс. Ця концепція була введена в науковий обіг, а також, практику державного управління у 1990 році. Доповідь про людський розвиток Програми Розвитку ООН показала центральну тезу однією фразою: «Реальне багатство народів – люди». Метою людського розвитку є створення середовища, яке надає людям можливість прожити довге, здорове і творче життя [2, с. 7].

Згідно показників індексу людського розвитку наша країна характеризується, як держава з середнім рівнем, проте, щорічно втрачає свої позиції. Аналізуючи оцінку якості життя можна описати її як процес відкриття ступеня класифікації головних параметрів і умов життя людини, разом з потребами, а ще з сформованою особистою думкою про гідний рівень життя. Дана оцінка виявляється на співставленні ознак життєдіяльності індивіда з певними параметрами і характеристиками життя, які вважаються основою порівняння. Сам процес оцінки життя побудований на певній послідовності операцій та етапів, а саме сутність та вибір показників, тлумачення критеріїв оцінки та, лише після цього, оцінювання показників якості життя.

В Україні створено систему оцінки якості життя населення, яка складається з наступних етапів, що зображено на рисунку 1.

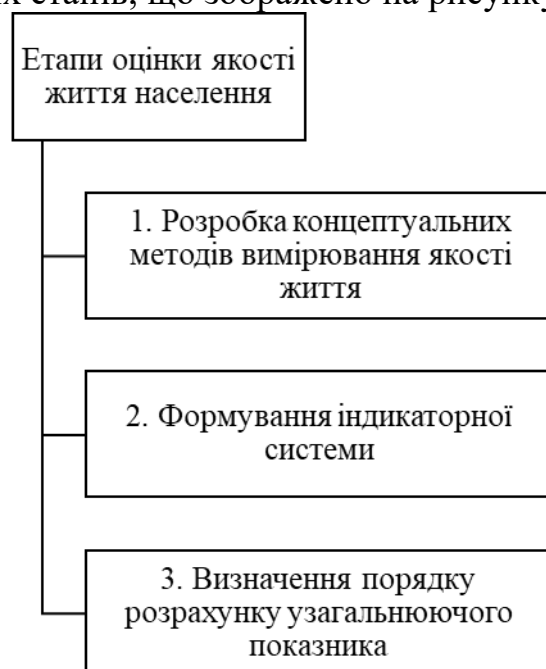


Рисунок 1 – Етапи оцінки якості життя населення

При формуванні національних показників якості життя виділяють три блоки:

- показники першого блоку кількісно описують навколишнє середовище, а

також стан, якого людина досягла в житті;

- показники другої групи мають давати характеристику поточного стану;
- показники третього блоку – умови життя населення.

Індикатори в трьох частинах відображають суб'єктивну оцінку якості життя самого населення.

Усі ці три блоки (статус, поточна ситуація та суб'єктивна оцінка) існують у чотирьох контекстах:

1. Природне середовище (екологія, екологічний стан, оцінка екологічного стану);
2. Соціальне середовище (охорона здоров'я, освіта, безпека, культура, житло, транспорт);
3. Економічне середовище (стан економіки, добробут, ринок праці, зайнятість, безробіття);
4. Суспільно-політичне середовище (громадянська активність, суспільно-політична ситуація, суспільне середовище) [3, с. 132].

Ознайомившись з головними показниками обчислення рівня життя населення, бачимо, що в Україні він є досить низький. Ці показники показують та допомагають оцінити ситуацію в нашій державі та створити відповідні управлінські рішення, які допоможуть покращити ситуацію та вивести якість життя населення на відповідний рівень, а як результат, економічно стабільна країна з здоровою та культурною нацією.

Отже, підвищення якості життя населення та створення належних умов для тиражування інноваційної моделі економічного вдосконалення, досягнення та трансформації вищого рівня якості життя стало важливою причиною конкурентоспроможності України серед інших країн. Вибір основних елементів і факторів, що впливають на якість життя населення та формування цілей управління якістю життя, ймовірно, створить чіткі цілі економічного покращення та людського розвитку.

Список використаних джерел:

1. Пальчук О. І. Якість життя населення: грані проблем у фокусі перетворень. *Глобальні і національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 96-102.
2. Лібанова Е.М., Гладун О.М. *Вимірювання якості життя в Україні*. Київ. 2013. 50 с.
3. Карасенко В. О. Показники якості життя населення та їх практичне застосування. *Наука – виробництво*. 2016. С. 131-134.

СКРИПЧЕНКО Ю.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПАШКУДА Т.В.**, к.е.н.,
 старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасних умовах все більшої актуальності набуває проблема залучення підприємницьких та комерційних структур до вирішення соціальних проблем, підвищення соціальної відповідальності суб'єктів підприємництва. Це пов'язано із розумінням того, що встановлення як головної мети отримання та максимізації прибутку не може забезпечити довгострокового функціонування підприємства. Адже задоволення суспільних інтересів, внесення певного вкладу у вирішення громадських та соціальних проблем в умовах ринкової економіки перестає бути виключно завданням держави.

Разом з тим, залучення підприємницьких структур до цієї діяльності потребує впровадження значних перетворень у сучасну правову та господарську систему держави. Соціальне підприємництво, як і усі види підприємництва – це діяльність суб'єкта на свій страх і ризик, в основному, з метою отримання прибутку. Проте, на відміну від традиційного, воно створюється у тому числі заради вирішення громадських проблем. Недоліків у ринкової економіці України дуже багато, проте органам державного управління не вистачає фінансових та організаційних можливостей для того, щоб самостійно та централізовано вирішувати весь комплекс соціальних проблеми. Традиційне підприємництво найчастіше зацікавлене не в подоланні проблем такого роду, а виключно у максимізації власних прибутків.

Це обумовлює необхідність розвитку соціального підприємництва в Україні, а діяльність із його стимулювання повинна займати провідне місце у планах стосовно розвитку держави. Соціальне підприємництво спрямовано на те, щоб задовольняти потреби та вирішувати проблеми окремих груп населення. Наприклад, допомагати в працевлаштуванні населення з обмеженими фізичними і психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику тощо. Крім того, знаходити шляхи для реформування та розвитку державних послуг.

Сьогодні постійно з'являються нові сфери обслуговування, що залишаються поза увагою звичайного бізнесу через невисоку прибутковість, відсутність належної професійної та кадрової підготовки. Саме такі сфери можуть стати об'єктом уваги для соціальних підприємців, позитивно вплине на вирішення громадських проблем, допоможе розвантажити місцеві бюджети. Враховуючи ситуацію, в якій зараз знаходиться Україна, і її наслідки, соціальне підприємництво стає ще необхіднішим, для того щоб покращити економічний стан в країні, а в перспективі вивести якість та культуру підприємництва на зовсім новий рівень, який відповідає кращим світовим практикам ведення бізнесу. Важливим є аналіз причин низької результативності попередніх спроб запустити процеси розвитку соціального підприємництва в Україні.

Спочатку ідею про соціальне підприємництво намагалися впровадити в Україні американські і британські підприємці та міжнародні громадські організації. Вони проводили різноманітні лекції і семінари, влаштовували конкурси проектів і виділяли кошти на їх фінансування.

Перспективи розвитку цього напрямку підприємницької діяльності перш за все повинні вивчати та розробляти наукові установи. Саме заповзятливі люди повинні створювати соціальні підприємства, адже вони мають тягу та хист для цього і можуть досягти запланованих результатів.

В свою чергу таким підприємцям мають надавати допомогу професійні організації, асоціації, консультанти-інвестори, які мають професійні знання та досвід започаткування та ефективного управління розвитком соціального підприємництва. Така професійна допомога може здійснюватися на безоплатній основі, наприклад благодійними фондами, що мають свій недоторканий капітал. Вони повинні виступати в ролі професіоналів-консультантів, які не запропонують одноразові тренінги підприємцям-початківцям, а супроводжуватимуть їх упродовж декількох років і забезпечать надійний початок підприємницької діяльності [2].

Основною проблемою в розвитку соціального бізнесу в Україні можна рахувати саме відсутність відповідної освіти у ініціаторів його створення. Справжнім показником того, що соціальне підприємництво закріпилося в Україні, буде момент, коли організації соціальних підприємців будуть об'єднуватися з метою обміну досвідом і впливи на формування сприятливої державної політики. Тому наступний крок у вирішенні цієї проблеми повинен бути з боку держави, а саме – послаблення контролю над малим та середнім бізнесом.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України. Закон України № 436- IV від 16 січ. 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
2. П'ять парадоксів соціального підприємництва в Україні. ГУРТ. Інформаційний портал. *ГУРТ: Інформаційний портал*. URL: <http://gurt.org.ua/blogs/Василь%20Назарук/1288/bull/>.

СМОЛЯК О. В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н. П.**, к.е.н, доцент,

завідувач кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький

ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНІВ

Кожний окремий регіон є частиною держави як сукупності адміністративно-територіальних одиниць, що являють собою налагоджену систему. Він повинен відповідати вимогам, які є необхідними для формування ефективної соціально-економічної сфери і підвищення інноваційного рівня науково-технічного розвитку самого регіону та всієї системи взагалі. Саме з цією метою кошти із місцевих бюджетів вкладаються в різноманітні програми і проекти регіонального розвитку. Основна проблема полягає в тому, що ефективність цих програм з технологічної точки зору часто оцінюється недостатньо адекватно. Це, в свою чергу, призводить до того, що продукція, яка виробляється в рамках таких проектів, від самого початку є неконкурентоспроможною, оскільки не має відношення до нового технологічного укладу і не відповідає вимогам сучасності [1-3].

У кожному регіоні України функціонують форуми і різного роду товариства для пошуку нових бізнес-ідей, запуску стартапів. Якщо акцентувати увагу на розвитку стартапів в конкретних регіонах України, то тут можна вказати в першу чергу на те, що в ряді регіонів на даний час відсутня сформована інфраструктура для розвитку підприємництва, яка включає інкубатори, технопарки: саме у цих структур є свої інструменти фінансової підтримки; програми по роботі з вищими навчальними закладами та ін. Тому переважно цікаві проекти на певному етапі переносяться до Києва і як наслідок, регіони України залишаються без потенційно можливих інвестиційних ресурсів.

На даний час, як показує аналіз, до розряду «технологічні та інноваційні» міста України потрапили 12 міст, лідерами яких є: Львів, Тернопіль, Харків, Вінниця, Нікополь, Дніпро, Мукачєво, Тетієв, Пирятин, Тростянець, Кам'янець-Подільський [4]. Цільовими орієнтирами щодо визначення переліку лідерів в інноваційності є:

- ступінь впровадження місцевою владою оригінальних та інноваційних рішень щодо цифровізації та розвитку інфраструктури міста;
- чи покращуються системи в результаті такої роботи;
- в якій мірі реалізуються цифрові технології і наскільки ці проекти економічно ефективні;
- чи позитивно впливають вони на життя жителів.

Що стосується інших міст, наприклад, Маріуполя, Славутича, Шостки, то вони лідирують по стартапах. Найкращу транспортну модель впровадили на своїх територіях Львів, Житомир і Маріуполь [5].

В Україні формується напрямок комерціалізації новітніх технологій, на

яких і здобувачі вищої освіти можуть формувати компетентності щодо роботи в бізнес-проектах. В навчальні плани закладів освіти додаються нові дисципліни, при вивченні яких здобувачі освіти спеціально навчаються веденню бізнесу. Навчальний процес повинен бути побудований не лише на теоретичних завданнях, але і включати практичні заняття, на яких доцільно розбирати кейси, розробляти власні проекти створення бізнесу з обґрунтуванням актуальності і рентабельності.

В даний час в умовах війни та дії економічних обмежень можна помітити зниження темпів соціально-економічного розвитку в багатьох регіонах країни і територіальних утвореннях. Ця тенденція пов'язана з багатьма аспектами. Наприклад, з пандемією коронавірусної хвороби, через російське вторгнення в Україну, знедостатністю фінансів для переоснащення виробництва, з дефіцитом окремих природних і сировинних ресурсів, використанням застарілих технологій і обладнання в промисловості. Діюча державна і місцева політика не системна, а фрагментарна, через це вона не може забезпечити необхідні темпи зростання економічних показників і розвиток інноваційних якостей регіону. Як наслідок, спостерігаються: втрата конкурентоспроможності території; спад обсягу інвестицій; нездатність забезпечити високий рівень життя населення регіону.

Основним завданням функціонування інноваційної системи є раціональне використання економічного потенціалу регіону. Визначаючи ступінь соціальної і економічної диференціації, її глибину і розміри, можна розробити шляхи подолання економічних диспропорцій і, таким же чином, визначити методи вирівнювання соціально-економічного розвитку територій.

Процес конвергенції регіонів в сфері соціально-економічного розвитку використовує дві сфери економічної політики, реалізація яких надає необхідні передумови для подолання регіональних відмінностей. Держава, яка прямо або побічно регулює розвиток регіональної системи, має перспективу побудувати раціональну економічну просторову структуру. Проте необхідно враховувати часові межі стратегії регіонального вдосконалення. Через те, що наявні регіональні системи достатньо стабільні і дуже повільні в змінах, а просторова структура економіки вибудовується протягом десятиліть, то позитивні зміни для досягнення соціально-економічної рівноваги можна очікувати лише через певний проміжок часу.

Список використаних джерел:

1. Гришина Л. О., Гавриленко Н. В. Інноваційні підходи до розвитку регіону в умовах інтеграційних процесів. *Збірник наукових праць НУК*. Випуск 2(76). Миколаїв. № 1, 2014. С. 126-131
2. Гавриленко Н., Грищенко О., Козіцька Н.. Основні проблеми функціонування системи збалансованих показників в стратегічному контролінгу. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. №5. С. 21-28.
3. Гавриленко Н. В., Грищенко О. В., Козіцька Н. О. Бізнес-моделі: підходи до визначення та формування структури. *Modern problems of management: economics, education, health care and pharmacy*. October 16-19, 2018, Opole, Republic of Poland. P. 28-30.

4. Названы самые технологичные и инновационные города Украины за 2020 год. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/481072/nazvany-samyte-tehnologichnye-i-innovatsionnye-goroda-ukrainy-za-2020-god>

5. Smart Cities Ukraine 2019: в Киеве назвали самые инновационные, комфортные и экологичные города Украины. URL: <https://openkyiv.info/ru/news/samyte-innovacionnye-komfortnye-i-ekologichnye-goroda>

СУМЕЦЬ О. М., д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України,
ст. наук. співробітник Науково-дослідної лабораторії «Науки про Землю»,
ГОРОШКОВА Л.А., д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, професор кафедри екології,
Національний університет «Києво-Могилянська академія», м. Київ

ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК КЛЮЧОВА ЛАНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Війна зламала майже всі плани соціально-економічного розвитку територій для України. Очікуючи моменту закінчення війни, на державному рівні розробляються нові плани розвитку і країни в цілому, і регіонів як окремо взятих територій.

Формування нових планів здійснюється з урахуванням напрацювання пропозицій до соціально-економічного розвитку територій різними інституціями та у відповідності з Державною стратегією регіонального розвитку на 2021-2027 роки, яка затверджена Постановою кабінету міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 [1]. Ця Стратегія, як це зазначено у загальній частині документу, розроблена на виконання Указу Президента України від 20 вересня 2019 р. № 713 «Про невідкладні заходи щодо забезпечення економічного зростання, стимулювання розвитку регіонів та запобігання корупції» та відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики», постанови Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 931 «Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів». Отже, в сучасних умовах актуалізувалась проблема не тільки відновлення зруйнованої логістичної інфраструктури, а й розвитку її з урахуванням згаданих програмних документів та позитивного досвіду розвинених країн світу, наприклад Польщі і Німеччини [2]. Ці країни є лідерами розвитку логістики через створення сучасної інфраструктури, зокрема і її об'єктів.

На сьогодні саме Польща належить до країн зі швидким розвитком ринку площ для складування у ЄС. У країні використовується близько 13 млн м² сучасних складських приміщень. Очікується найближчими роками їхнє збільшення до 15 млн м². У той же час в Україні ця цифра суттєво менша – 2,5 – 3 млн м² загалом по країні, з яких більша частина – 1,8 млн м² – у Київському регіоні. І це дані до початку бойових дій і, відповідно, руйнування частини з цих логістичних об'єктів. Отже, це істотна відмінність від ситуації у Польщі, де складська логістика є рівномірно розвиненою по усій території країни. Це якраз і забезпечує для Польщі високий рівень конкурентоспроможності, оскільки більшість міжнародних компаній віддають перевагу саме Польщі. Така ситуація сформувалась завдяки суттєвим капіталовкладенням у розвиток загальної інфраструктури і, особливо, дорожньої інфраструктури.

Щодо Німеччини, то останніми роками розвиток складської логістики певною мірою уповільнився і основною причиною вважають вихід Великобританії з ЄС. Але щодо обсягів цього ринку, то він залишається потужним – більше 33 млн м² складів. Крім того, високою є активність логістичних компаній на ньому: річний обсяг оренди складів становить 7 млн м².

То ж, орієнтуючись на досвід розвинених країн, ми констатуємо кардинальні зміни світового ринку. Саме ці зміни диктують невідкладну необхідність розвитку територій нашої країни, що викликає обов'язкове реформування інфраструктури логістики на регіональному, державному та міждержавному рівнях. З огляду на це, для стійкого розвитку територій в соціально-економічному аспекті на державному і регіональному рівнях необхідно звернути увагу на розвиток логістичної інфраструктури. Стрижнем останньої повинні стати логістичні об'єкти саме регіонального рівня. З нашого погляду, такими об'єктами можуть стати регіональні розподільчі логістичні центри (РРЛЦ), які будуть виконувати роль вузлів акумулювання і розподілу матеріальних потоків у межах регіонів.

Отже, відновлення пошкодженої та зруйнованої логістичної інфраструктури повинне відбуватись з урахуванням подальших тенденцій інтеграції України з європейським бізнес-простором, в якому РРЛЦ у загальній системі логістичної інфраструктури розглядаються як найважливіший фактор соціально-економічного розвитку територій і економічного зростання держави, що забезпечує: єдність економічного простору країни, вдосконалення міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізацію розміщення територіальних продуктивних сил, підвищення ефективності використання природних ресурсів і соціально-економічного потенціалу регіонів країни, розширення міжнародного співробітництва, а також розвиток експорту транспортних послуг та реалізацію транзитного потенціалу країни в системі міжнародних транспортних коридорів.

З урахуванням наведених вище міркувань, існує необхідність обґрунтування системи реформування логістичної інфраструктури України. На нашу думку, можливості для організації РРЛЦ на різних територіях в Україні є.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки : Постанова Кабінету міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 03.10.2022).
2. Сумець О.М., Горошкова Л.А. Евентуальна модель пошуку місця локації логістичних об'єктів соціально-економічного розвитку територій регіонального рівня. *Економічний вісник університету* : зб. наук. праць учених та аспірантів. Вип. 53. Переяслав : Ун-т Григорія Сковороди в Переяславі 2022. С. 139-151. <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2022-53>.

TULAI O., Dr. of Econ., Prof.,

Head of the Department of International Relations and Diplomacy,
West Ukrainian National University, Ternopil

ALEKSEYENKO L., Dr. of Econ., Prof.,

Head of the Department of Management and Administration,
Ivano-Frankivsk Education and Research Institute

of Management of the West Ukrainian National University, Ivano-Frankivsk

THE MAIN DIRECTIONS OF ENSURING THE STABILITY OF THE NATIONAL ECONOMY AND TRANSFORMATION TO REACH EUROPEAN REQUIREMENTS

An important prerequisite for the post-war reconstruction of Ukraine's economy is obtaining reliable security guarantees regarding the resumption of hostilities on our territory. By its very nature, security is a public good that must be provided by the state and the international community. A secure foundation will contribute to the reproduction of public goods. Martin, Ian W. R. and Dimitris Papadimitriou in the work "Sentiment and Speculation in a Market with Heterogeneous Beliefs" (2022) recognize that investors should be optimistic to achieve their goals [1]. We share the point of view of M. Skrypnichenko and H. Yatsenko about the importance of using indicators to identify dangerous balances in emerging economies [2].

383

According to the assessments of the Ministries of Economy, the situation remains quite difficult and tense; this is also reflected in the behavior and activity of economic agents, who, with the support of the government, continue to demonstrate high adaptive abilities [3]. According to the State Statistics Service, the real GDP of Ukraine in April-June 2022 decreased by 19.1% compared to the previous quarter and by 37.2% compared to the II quarter of 2021. The Ministry of Economy estimates that the gross domestic product of Ukraine will fall by 30% in January-September 2022. However, there is an improvement in business expectations regarding the prospects of their economic activity, although they remain pessimistic: 46.1% in September against 44.1% in August 2022.

2,209 deposits with energy resources, metals, and minerals are occupied in Ukraine; their value together is estimated at 12.7 trillion euros. The military aggression affected: black soils (almost a third of the area of Ukraine, which is about 200,000 sq. km); forests – 2.4 million hectares of forests (suffered significant damage); nature conservation areas – 20% of them are affected by military actions; air – due to forest fires, the burning of oil products, and the burning of industrial facilities, emissions into the atmospheric air have already exceeded 67 million tons [4].

Concerning the macroeconomic situation in Ukraine, the business has improved its estimates of the level of business activity of its enterprises and softened expectations regarding the reduction in the volume of production of goods and services in Ukraine. The index of business expectations of enterprises increased to 79.5% compared to 72.6% in the II quarter of 2022 [5]. Estimates for all components

of the index remain negative, but they have softened with the total volume of sales of products of own production. Inflationary expectations have increased: in the III quarter the expected annual inflation was 25.2% compared to 21.7% in the previous quarter.

Experts believe that in the next 12 months there will be an increase in inflation and a devaluation of the national currency; respondents of enterprises of all types of activities expect a decrease in the number of employees at their enterprises. This is evidenced by the results of a survey of company managers conducted by the National Bank in the 3rd quarter of 2022. 1) Enterprises expect a slowdown in the rate of reduction in the volume of production of goods and services in Ukraine in the next 12 months. The balance of responses was "minus" 37.9% compared to "minus" 48.7% in the II quarter. 2) Business expectations regarding the hryvnia exchange rate are deteriorating; two-thirds of respondents (67%) believe that the exchange rate will reach or exceed UAH 44.00/dollar. USA; the average exchange rate value that respondents expect in 12 months is UAH 41.93/dollar. USA [5].

According to legislative project No 8027 "On Amendments to the Law "On the State Budget of Ukraine for 2022" Regarding the Creation of a Fund for the Liquidation of the Consequences of Armed Aggression", it is determined that all money from the nationalization of Russian assets will be directed to a special fund, and in the future, these funds will be used for the construction of public buildings, reconstruction, capital repair of critical infrastructure objects, acquisition of residential premises for temporarily displaced persons and citizens who lost real property as a result of hostilities [6]. Until 2022, repairs and construction of infrastructural facilities and border roads and customs crossings damaged as a result of hostilities, as well as works to restore the functioning of roads, will continue, and safe logistics chains will be created in the de-occupied territories. In September, state budget capital expenditures increased by 33.2% compared to August 2022 [3].

The banking system of Ukraine, firstly, works without interruption and the National Bank is in constant contact with the banks to ensure their normal operation. Secondly, the National Bank asks banks to ensure the functioning of their services in remote mode and to transfer the work of branches to a secure format. Thirdly, the electronic payment system of the National Bank works in normal mode; banks of Ukraine are connected to SEP and carry out customer payments as usual. International card payment systems, PROSTIR, BankID System of the National Bank are also operating as usual. Fourthly, non-cash payments function normally through POS terminals or remote service channels, in particular mobile and internet banking.

The issue of providing affordable housing is updated. Theoretically, we are talking about programs when citizens buy housing on their private property, but part of its cost is paid from the budget. In the city of Kyiv, there is such a scheme [7]: 30% of the cost for people from the general apartment queue is paid from the budget. In 2022, according to this scheme, they plan to purchase or build 80 apartments, and 44 million hryvnias are provided. Up to 50% of the cost – for participants in military operations or their families who are in the housing queue; according to this scheme, they plan to buy or build 73 apartments, and UAH 68 million is provided. Provision of temporary housing primarily for internally displaced persons: construction or

purchase of 87 apartments is planned; 48 million hryvnias are provided for this (another 113 million hryvnias are planned to be drawn from the state budget).

Business predicts a reduction in the number of employees at their enterprises at a slightly lower rate: the balance of responses was "minus" 25.5% (in the previous quarter - "minus" 29.0%). The most pessimistic estimates are in the mining industry ("minus" 53.8%) and transport and communications ("minus" 32.9%) [5]. Experts of the International Monetary Fund recognize that the decline in immigration and high unemployment in the countries of destination will negatively affect the situation in the countries of origin, especially in the more economically unstable, which are heavily dependent on remittances of migrant workers [8]. Most economically developed countries have intensified labor market and immigration adaptation programs aimed at integrating immigrants, language training, and simplifying proficiency testing to achieve better immigration outcomes in host countries.

When choosing a strategy for financial policy, it is necessary to take into account the state of the labor market and the incomes and living conditions of the population. The economic reconstruction strategy should take into account the experience of the European Union in the post-conflict reconstruction of the Balkan countries and their pre-accession preparation and use of such programs as "PHARE", "OBNOVA", "SAPARD", "CARDS", resources of the European Investment Bank and the EBRD. When studying the main components of the economically active population and household incomes, it is advisable to take into account the regional approach.

References:

1. Martin, Ian W. R., and Dimitris Papadimitriou. 2022. "Sentiment and Speculation in a Market with Heterogeneous Beliefs." *American Economic Review*, 112 (8): 2465-2517.
2. Скрипниченко М. І., Яценко Г. Ю. Індикатори ідентифікації небезпечних балансів в економіках емерджентного типу. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 7–20.
3. Мінекономіки оцінює падіння ВВП України за три квартали у 30%. URL: <https://delo.ua/economy/minekonomiki-ocinyuje-padinnya-vvp-ukrayini-za-tri-kvartali-u-30-405068/>
4. Завдала шкоди українському довкіллю. URL: <https://mind.ua/news/20248423-rf-zavdala-shkodi-dovkillyu-ukrayini-na-37-mlrd-evro-z-24-lyutogo>
5. Бізнес дещо покращив оцінки майбутнього розвитку своїх підприємств, але прогнозує посилення інфляції та послаблення курсу гривні – результати опитування керівників компаній у III кварталі 2022 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/biznes-descho-pokraschiv-otsinki-maybutnogo-rozvitku-svoyih-pidpriyemstv-ale-prognozuye-posilennya-inflyatsiyi-ta-poslablennya-kursu-grivni--rezultati-opituvannya-kerivnikov-kompaniy-u-iii-kvartali-2022-roku>
6. ВР ухвалила закон про створення фонду ліквідації наслідків збройної агресії. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/866570.html>
7. Хто може отримати житло. URL: <https://vechirniy.kyiv.ua/news/72022/>
8. Engler Philipp, MacDonald Margaux, Piazza Roberto, Sher Galen. Migration to Advanced Economies Can Raise Growth. URL: <https://blogs.imf.org/2020/06/19/migration-to-advanced-economies-can-raise-growth/>

ЧОПЕНКО В. М., к.е.н, старший науковий співробітник
відділу соціально-економічного розвитку сільських територій
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» НААН, м. Київ

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ

Одним з визначальних чинників сталого розвитку сільських територій є розвиток людського потенціалу села. Нарощування його можливе шляхом поліпшення відтворення населення і його збереження в сільській поселенській мережі. Однак за відсутності цілісної та послідовної державної політики, спрямованої на комплексний розвиток сільських територій, успішні соціально-економічні перетворення, які відбулися протягом двох минулих десятиліть в аграрному секторі економіки України, – реформування земельних та майнових відносин, створення якісно нових підприємницьких структур, впровадження інновацій, що сприяли зростанню сільськогосподарського виробництва, підвищенню його економічної ефективності та експортного потенціалу, не призвели до відповідного розвитку соціально-демографічної сфери села. Кризові явища тут лише нарастають: посилюється деградація поселенської мережі, постійно зменшується чисельність сільського населення, спостерігається його старіння та погіршення статево-вікової структури, внаслідок чого скорочуються людський і трудовий потенціали, відбувається знелюднення сільських територій, загострюються проблеми з охорони довкілля.

386

Такі зміни ставлять під сумнів можливість успішного розвитку сільських територій в цілому, збільшують імміграційні ризики з важкопрогнозованими нині наслідками, загрожують існуванню сільського способу життя та самого українського села як такого. З огляду на це покращення кількісних та якісних показників розвитку сільського населення, подолання депопуляції та збереження людності в сільських територіях, зупинення деградації сільської поселенської мережі є важливою й невідкладною проблемою національного масштабу, що потребує реалізації на державному рівні відповідної соціальної політики, спрямованої на комплексне її розв'язання.

Останніми роками соціально-демографічна криза в сільських територіях України стрімко поглиблюється, набуваючи катастрофічного, незворотного характеру. На початок 2022 р. в Україні (без урахування тимчасово окупованих територій) проживало 12473,6 тис. осіб сільського населення, що складало 30,3% від загальної чисельності населення країни. Лише за 2021 р. сільське населення України зменшилося на 155,2 тис. осіб, що становило 1,2% його чисельності. Найбільше скорочення відбулося у Чернігівській (на 2,5%), Сумській (на 2,4%), Кіровоградській (на 2,2%), Хмельницькій, Черкаській та Дніпропетровській (по 1,9%) областях [5, с. 5].

Порівняно з 1990-м роком нині сільське населення скоротилось на 4495,7 тис. осіб, або на 26,5% (протягом зазначеного періоду щорічне зменшення людності в сільських територіях України становило в середньому 0,83%), а проти 2010-го року – зменшилось на 1964,5 тис. осіб, або на 13,6%

(що склало вже 1,13% щорічного скорочення). При цьому у Чернігівській області сільське населення зменшилося майже вдвічі (на 49,6%), Сумській – 41,5, Хмельницькій – 34,1, Полтавській – 33,2, Житомирській – на 32,7% [1, с. 27, 28; 5, с. 9, 10].

Смертність у сільській місцевості в 2,5 раза перевищує народжуваність. У 2021 р. коефіцієнти народжуваності та смертності становили відповідно 7,7 та 19,5 особи на 1000 осіб наявного населення. Коефіцієнт народжуваності був найнижчим за всі роки незалежності України і зменшився порівняно з 1990 роком майже в 1,7 раза. За 1990–2021 рр. на 21,1% (з 16,1 до 19,5 осіб на 1000 жителів села) підвищився й коефіцієнт смертності сільського населення.

У 2021 р. на селі на 100 померлих припадало лише 40 новонароджених. Нині демографічна ситуація є значно загрозливішою, ніж навіть під час демографічної кризи 2000–2005 років, коли на 100 померлих сільських жителів народжувалося 46–49 дітей (для порівняння: у 1990 р. – 79 дітей, у 2012 р. – 71 дитина, у 2015 р. – 63 дитини, у 2018 р. – 57 дітей, у 2019 р. – 49 дітей, у 2020 р. – 46 дітей) [2, с. 8, 13].

Однак у багатьох регіонах країни (які без будь-якого перебільшення можна назвати зоною демографічної катастрофи) становище значно гірше. Так, у 2021 р. в сільських територіях Чернігівської області смертність перевищувала народжуваність у 5,6 раза, Сумської – у 4,4 раза, Черкаської – у 3,8 раза, Харківської у 3,6 раза, – Полтавської – у 3,5 раза, Хмельницької – у 3,4 раза [2, с. 44-46].

Ускладнює соціально-демографічну ситуацію те, що нині в сільських територіях України практично вичерпаний потенціал відтворення населення. На початок 2022 року чисельність людей, старших за 60 років (3048 тис. осіб), в 1,5 раза перевищила чисельність дітей у віці до 14 років (2075 тис. осіб) – лише за 2021 р. цей контингент сільського населення скоротився на 43 тис. осіб, а людей у найбільш продуктивному репродуктивному віці (20–39 років) було 3385,4 тис. осіб, що становило лише 27% від загальної чисельності сільського населення України. Тільки за 2021 р. ця група населення (20–39 років) зменшилася на 60 тис. осіб, що склало 0,5% загальної чисельності сільського населення, причому на кожних 1000 чоловіків зазначеного віку на початок 2022 р. припадало тільки 909 жінок, а у віковій категорії 30–34 роки – 884 жінки [3].

Для поліпшення відтворення населення і його збереження в сільській поселенській мережі, покращення умов праці і проживання на селі та оздоровлення соціально-демографічної ситуації в сільських територіях в цілому необхідне запровадження системи заходів, спрямованих на відновлення й удосконалення прогресивної системи допомоги при народженні дітей, диференційованої залежно від їх кількості, віку, типу сім'ї, а також пропорційної до розміру прожиткового мінімуму, підтримку молодих сімей, надання їм пільгових довгострокових кредитів, преференцій щодо придбання житла, оплати комунальних послуг, створення спеціалізованих мереж магазинів та аптек з продажу основних продуктів харчування, товарів для дітей та ліків за пільговими цінами; поліпшення стану здоров'я сільських мешканців шляхом

розробки Національної програми боротьби із серцево-судинними захворюваннями (у 2017–2020 роках смертність від них сягала 69–72% від загальної смертності у сільській місцевості України) [4] та Національної програми профілактики та лікування особливо небезпечних інфекційних захворювань, розвиток нових прогресивних форм медичного обслуговування на селі; максимально можливе збереження мережі дошкільної, загальної, позашкільної та професійної освіти, опрацювання і впровадження системи державних стандартів у сфері соціального обслуговування сільського населення; створення нових робочих місць за рахунок прийняття загальнодержавної, регіональних та місцевих програм зайнятості населення на селі з урахуванням диверсифікації господарської діяльності та стимулювання підприємництва; запровадження на державному рівні виваженої імміграційної політики, проведення постійного моніторингу демографічної та міграційної ситуації в регіонах для визначення пріоритетності проблем та заходів щодо їх вирішення; забезпечення постійного контролю за станом навколишнього природного середовища на сільських територіях, обладнання організованих сміттєзвалищ та налагодження системи збирання, зберігання та утилізації відходів; опрацювання Державної програми із забезпечення жителів сільських населених пунктів якісною питною водою; пропаганду здорового способу життя, залучення сільських жителів до регулярних занять фізичною культурою та спортом, посилення боротьби з наркоманією та алкоголізмом, запровадження додаткових адміністративних механізмів щодо посилення обмежень стосовно права вживання алкоголю й тютюну та підвищення відповідальності за їх порушення; надання безкоштовних інформаційних послуг щодо поліпшення сімейних взаємовідносин; підвищення якісних показників розвитку сільського населення: рівня освіти, інтелекту, духовності, традицій патріотизму, працелюбності, добросусідства, взаємодопомоги.

Список використаних джерел:

1. Населення України. Демографічний щорічник. Київ: Державна служба статистики України, 2021. С. 27, 28.
2. Природний рух населення України за 2021 рік: Стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2022. С. 8, 13, 44–46.
3. Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2022 року. Стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2022. С. 16–17, 32–33.
4. Таблиці народжуваності, смертності та середньої очікуваної тривалості життя за 2020 рік. Стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2021. С. 28–29.
5. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2022 року: Стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2022. С. 5, 9, 10.

ЮР'ЄВА І. А., к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і фінансів,
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
 м. Харків*

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Державна соціальна політика України характеризується різноманітною методологією впровадження заходів, діяльність яких регламентується відповідним законодавством. [1]. Згідно ст. 1 Конституції України, в її першому розділі: «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава». Виходячи з цього положення держава визнає людину найвищою соціальною цінністю, тому соціальна політика України спрямована на створення відповідних до встановлених законодавством стандартів умов життя, а також створення системи соціального забезпечення з метою підвищення рівня добробуту громадян, усунення негативних наслідків стихійних лих, ринкових відносин, соціальних перетворень, зменшення соціальної нерівності.

Конституція України закріплює комплекс специфічних прав та соціальних гарантій: по перше, це право на соціальних захист (ст. 46), по друге, це право на житло (ст. 47), по третє, це право на достатній рівень життя (ст. 48), а також: право на медичну допомогу (ст 49), право дітей, позбавлених батьківського піклування на державне утримання (ст. 52), право на освіту (ст. 53) [1]. Реалізацією державою захисної функції своїх громадян і гарантуванням необхідного рівня життя, регулюванням надання пільг, різних видів допомоги займається соціальна політика держави. Соціальна політика – це діяльність держави у сфері соціального забезпечення та соціального розвитку, система заходів, спрямованих на підвищення якості і рівня життя населення. Метою соціальної політики є створення оптимальних умов для функціонування та розвитку соціальних відносин, розкриття творчого потенціалу людини, досягнення стабільності та соціальної злагоди в суспільстві. Соціальне забезпечення як складова соціальної політики є одним з провідних напрямків роботи Міністерства соціальної політики і є основною функцією соціальних працівників, що зайняті в управліннях соціального захисту населення. Соціальне забезпечення – це передбачена чинним законодавством система соціально-економічних державних заходів, що направлені на допомогу громадянам у старості, сім'ям, в яких є діти, та окремим категоріям громадянам, що втратили годувальника, у випадку тимчасової непрацездатності, втрати робочого місця та ін. При реалізації соціальної політики соціальний захист ставить перед собою такі цілі: забезпечення рівня життя громадян України не нижче прожиткового мінімуму, встановленого державою для кожної категорії відповідно до потреб; регулювання соціально-економічних відносин для попередження соціальної напруженості в суспільстві, яка може бути зумовлена соціальною нерівністю (за етнічною, економічною, релігійною ознаками).

Соціальна політика держави повинна бути спрямована не тільки на соціальне забезпечення та соціальну допомогу, житлові програми, охорону здоров'я та освіту. Підтримки держави потребують також такі соціально орієнтовані сфери діяльності, як харчова та легка промисловість, які виробляють важливі для людей продукти харчування, одяг та взуття. Мета соціальної політики держави полягає забезпеченні позитивних соціальних змін та соціального розвитку суспільства на основі соціальної справедливості, соціальної рівноправності, соціального захисту людей. Основними завданнями соціальної політики є соціальний захист населення шляхом застосування компенсаційних виплат та субсидій від підвищення цін, проведення індексації; надання допомоги найбільш вразливим верствам населення; гарантований рівень мінімальної заробітної плати; пенсійне забезпечення; забезпечення освіти та професійної підготовки; охорона здоров'я; житлове забезпечення; матеріальна допомога родинам, що мають дітей; споживання громадянами культурних благ та ін. Суб'єктами соціальної політики в країні виступають державні органи, об'єднання роботодавців, об'єднання працівників, бізнес-структури (підприємства, організації), громадські організації, громадяни. Об'єктами соціальної політики є працездатне населення та непрацездатне (інваліди, люди похилого віку), соціально вразливі верстви населення (сім'ї з низькими доходами, інваліди, студенти, люди похилого віку тощо). Об'єктами є також ринок праці та трудові відносини. Принципи соціальної політики держави: забезпечення соціальної справедливості у суспільстві та соціальної безпеки; формування соціальної солідарності всіх верств населення; розвиток соціального партнерства; гарантування доступності освіти; охорона здоров'я громадян; пенсійне забезпечення у похилому віці; створення умов для свободи вибору професії, місця проживання; забезпечення права на професійні об'єднання та ін. Соціальна політика держави реалізується через соціальні програми, які базуються на законодавчо нормативній базі країни, що забезпечує задоволення соціальних потреб, соціальний захист, соціальну безпеку, а це, в свою чергу, сприяє встановленню соціальної справедливості у громадянському суспільстві. Національна соціальна сервісна служба України — центральний орган виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра соціальної політики і який реалізує державну політику у сфері соціального захисту населення, захисту прав дітей, здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства під час надання соціальної підтримки та за дотриманням прав дітей. Утворена Постановою Кабінету Міністрів України від 26 серпня 2020 р. № 783. Національна соціальна сервісна служба України (Нацсоцслужба) здійснює три основних функції: реалізація політики, соціального захисту населення і захисту прав дітей. Здійснення державного контролю під час надання соціальної підтримки та захисту прав дітей. Методичне забезпечення та координація дій органів влади і органів місцевого самоврядування щодо забезпечення прав дітей, проведення соціальної роботи, надання базових соціальних послуг і соціальної підтримки відповідно до потреб жителів територіальних громад. Діяльність структури полягає в реалізації

державної політики у сфері соціального захисту населення. Важливим завданням новоствореної структури є координація роботи місцевих органів влади, що опікуються питаннями соціального захисту населення, щоб організувати належну роботу з надання соціальних послуг.

За дорученням Національної соціальної сервісної служби України Департаментом розглядаються звернення громадян з питань виплати допомоги на проживання внутрішньо переміщеним особам. Внутрішньо переміщена особа (ВПО) — в українському законодавстві це громадянин України, іноземець або особа без громадянства, яка перебуває на території України на законних підставах та має право на постійне проживання в Україні, яку змусили залишити або покинути своє місце проживання у результаті або з метою уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, окупації, повсюдних проявів насильства, порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру. В межах компетенції Національної соціальної сервісної служби України повідомляється громадянам відповідно до Порядку надання допомоги на проживання внутрішньо переміщеним особам, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20.03.2022 № 332, що допомога на проживання надається на підставі заяви, сформованої засобами Єдиного державного веб-порталу електронних послуг, зокрема з використанням мобільного додатка Порталу Дія (далі – Портал Дія), або за заявою, поданою до структурного підрозділу з питань соціального захисту населення районних, районних у м. Києві держадміністрацій, виконавчих органів міських, районних у містах (у разі утворення) рад, уповноваженої особи виконавчого органу сільської, селищної, міської ради або центру надання адміністративних послуг. У разі виявлення помилки у персональних даних одержувача, даних номера банківського рахунка (за стандартом IBAN) або категорії одержувача (працевдатна особа, дитина, особа з інвалідністю) орган соціального захисту населення проводить коригування відповідної інформації та здійснює перерахунок розміру допомоги (з урахуванням раніше виплачених сум допомоги). Реформування соціальної сфери загалом, і сфери надання соціальних послуг зокрема, триває з моменту здобуття Україною незалежності. З початком реформи децентралізації реформування соціальної сфери набуло нових обрисів та виявило нові проблемні сектори, які потребують негайного реагування з боку уповноважених органів влади. Незважаючи на значний обсяг нормативно-правових актів, які були прийняті у сфері соціального захисту за 30 років незалежності нашої держави, досі широкий спектр питань та проблем залишаються неврегульованими на законодавчому рівні. Чіткими індикаторами ефективності роботи у сфері надання соціальних послуг виступають швидке реагування на надзвичайні події, які відбуваються. Станом на сьогодні, аналіз потреби в соціальних послугах відбувається як плановим способом, потреба на наступний рік визначається на підставі минулорічних показників; механізм фінансування соціальних послуг за принципом «гроші ходять за отримувачем послуг» запроваджено, і в багатьох випадках, права і волевиявлення отримувача послуг здійснюються в межах компетенції Національної соціальної

сервісної служби України. Реєстр надавачів та отримувачів соціальних послуг перебуває в постійному моніторингу, працює в он-лайн режимі та має опрацьований механізм. Відтворення Єдиної інформаційно-аналітичної системи управління соціальною підтримкою населення України (E-SOCIAL), механізми обрахунку видатків державного та місцевих бюджетів на соціальні послуги, які би ґрунтувалися на реальних кількісних показниках реєстрів надавачів та отримувачів соціальних послуг –це узгоджена робота всіх установ соціальної сфери. Механізм соціального замовлення для закупівлі соціальних послуг на даний час є ефективним та сприяє створенню конкурентного ринку соціальних послуг, зокрема:

- запровадження громадського незалежного моніторингу якості соціальних послуг;
- персоніфікований облік та прив'язка витрати коштів індивідуально до кожного випадку та отримувача за принципом “гроші ходять за отримувачем послуг”;
- проведення інвентаризації соціальних послуг і потреби в них, створення реєстрів надавачів та отримувачів соціальних послуг;
- розробка і перегляд державних стандартів соціальних послуг

Список використаних джерел:

1. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 06.10.2022)
2. Національна соціальна сервісна служба України. Закон України № 973-IV від 19 черв. 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
3. Соціальна політика / за заг. ред. В.М. Пічі та Я.Б. Турчин. Львів : Новий світ, 2018. С. 318

ЮСЮК І.В., студентка 3 курсу
 Науковий керівник – **КУДЛАЙ В.Г.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри бізнес-аналітики та цифрової економіки ФЕБА
Національний авіаційний університет, м. Київ

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важливим процесом міжнародного економічного розвитку виступає прогресуюча глобалізація, тобто новий етап у розвитку інтернаціоналізації господарського життя. Відношення багатьох експертів до глобалізації неоднозначне, інколи діаметрально протилежне. Таке ставлення пов'язане з різними поглядами на наслідки процесу глобалізації, так як одні вчені бачать серйозну загрозу міжнародній економічній системі, а інші – розглядають глобалізацію, як засіб подальшого економічного прогресу. Наслідки глобалізації бувають позитивними та негативними, тобто існують проблеми та перспективи розвитку глобалізації міжнародних економічних відносин.

Виклики сучасного глобалізованого світу стосуються всіх сфер суспільно-економічного життя. [1] Так, глобалізацію світових економічних відносин можна визначити як посилення взаємозалежності та взаємовпливу всіх секторів економіки в рамках міжнародних відносин.

Глобалізація є важливою реальною характеристикою сучасної міжнародної системи, однією з найвпливовіших сил, за якої структури національного виробництва і фінансів стають взаємозв'язаними, прискорюються у результаті зростання числа укладених та реалізованих зовнішніх угод. Глобалізація, що охопила всі регіони та сектори світового господарства, принципово змінює співвідношення між внутрішніми та зовнішніми чинниками розвитку національного господарства.

Процес глобалізації охоплює декілька сфер міжнародної економіки:

- міжнародний рух чинників виробництва, міжнародні фінансово-кредитні та валютні операції;
- світову, міжнародну, зовнішню торгівлю послугами, товарами, технологіями, об'єктами інтелектуальної власності;
- науково-технічну, виробничу, технологічну, інформаційне співробітництво.

У видимій перспективі передбачається, що глобалізація зумовить:

- відкритість економічних систем держав, що нині ще не повністю здійснили лібералізацію господарської діяльності;
- інтенсифікацію інтеграційних регіональних процесів;
- уніфікацію контролю та регулювання над ринками;
- універсалізацію норм і правил здійснення торгових і фінансових операцій;
- стандартизацію вимог до переміщення капіталу, інвестиційний процес і світову платіжно-розрахункову систему.

Сучасна глобалізація демонструє свою складність, неоднозначність та характеризує:

- поглиблення інтернаціоналізації капіталу - загальна лібералізація ринкових відносин і потоків капіталу створила фундамент світової економіки;
- формування глобальної інфраструктури, що виводить міжнародне співробітництво на новий рівень;
- глобалізація продуктивних сил за рахунок складових міжнародної кооперації та спеціалізації, що об'єднують окремі господарські одиниці в систему споживання та виробництва;
- поглиблення інтернаціоналізації виробництва, а не обміну, що виражається в участі виробників багатьох країн світу у створенні кінцевого продукту;
- сильна інтернаціоналізація обміну завдяки інтернаціоналізації світового розподілу праці;
- збільшення масштабів міграції робочої сили в світовому масштабі;
- великий вплив виробництва та споживання на навколишнє середовище і відповідно більш поглиблена міжнародна кооперація для пошуку шляхів вирішення глобальних екологічних проблем.

Так, дослідження експертів свідчать, що для сучасного бізнес-середовища характерна не лише конкуренція між підприємствами, сферами діяльності, а й конкуренція за висококваліфікований, інноваційний персонал, який здатний генерувати свіжі ідеї та демонструвати високу продуктивність праці. [2] Враховуючи нерівномірність розподілу переваг глобалізації, звичайно, негативні наслідки процесу глобалізації в тій чи іншій країні значною мірою залежатимуть від позиції цієї країни у світовій економіці. Можна виділити три набори небезпек, загроз і потенційних проблем, які виникають на сучасному етапі інтернаціоналізації економічної діяльності, залежно від того, на які країни вони ймовірно поширяться. Найгірші наслідки глобалізації відчувають малорозвинені країни. Більшість із них залучені до інтернаціоналізації як постачальники сировини та виробники трудомісткої продукції.

Промислово розвинені країни отримують більше переваг від участі в глобалізації, оскільки вони мають можливість зменшувати витрати виробництва та концентруватися на випуску найбільш прибуткової продукції. Проте, такі країни також страждають від процесів глобалізації: зростає безробіття, посилюється нестабільність фінансових ринків тощо. Вагомою проблемою є нерівномірність розподілу переваг від глобалізації, яка спостерігається у розрізі окремих галузей. Галузі, що отримують вигоду від зовнішньої торгівлі, пов'язані з експортом, відчувають більший приплив капіталу та кваліфікованої робочої сили, порівнюючи з групою галузей, які програють від глобалізаційних процесів, адже вони втрачають свої конкурентні переваги через зростання відкритості ринку. Даним галузям потрібно докладати певних додаткових зусиль для того, щоб пристосуватися до умов, які змінилися їм на шкоду, тому спостерігається відтік капіталу, скорочення робочих місць.

Одна з найбільших проблем глобалізації є потенційна глобальна нестабільність через взаємозалежність національної економіки країн на

світовому рівні. Локальні економічні коливання або кризові явища в якійсь країні можуть нести за собою глобальні наслідки. Негативні аспекти глобалізації пов'язані з потенційними конфліктами, їх можна пом'якшити за допомогою розвитку глобального співробітництва на основі угод політичного характеру або створюючи нові міжнародні інститути.

Глобалізація є неминучим процесом, суть якого повна влада світового порядку над суспільством та державами. Дослідження проблем і перспектив у контексті розкриття сутності концепції глобалізації світового господарства дає змогу визначити цей процес як інтернаціоналізований процес трансформації світового господарства в глобальну систему, засновану на міжнародному масштабі.

Список використаних джерел:

1. Кудлай В. Г. Сучасні реалії та вектори розвитку ринку праці в умовах цифровізації// *Бізнес-аналітика: моделі, інструменти та технології* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 2–4 берез. 2022 р. / М-во освіти і науки України, Нац. авіац. ун-т, Ф-т економіки та бізнес-адміністрування ; [орг. ком.: Касьянова Н. В., Кудлай В. Г.]. Київ : НАУ, 2022. С. 94–97.
2. Кудлай В. Г. Сучасні тренди розвитку ринку праці в умовах цифровізації // *Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 21 жовт. 2021 р. / М-во освіти і науки України, Нац. авіац. ун-т, Ф-т економіки та бізнес-адміністрування ; [голов. ред. С. Смерічевський, чл. редкол. Н. Касьянова, О. Чумак, Т. Князева та ін.]. Київ : НАУ, 2021. Т. 1. С. 65–66.
3. Глобалізація і безпека розвитку України. URL: http://www.student-works.com.ua/referats/mijnarodna_ekonomika/1577.html.
4. Аналіз сучасних процесів світової економічної глобалізації. Український журнал прикладної економіки. 2019. URL: http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/04/ujae_2019_r04_a03.pdf.
5. Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. 2021. URL: <http://efm.vsau.org/storage/articles/July2021/d0w2oav4jkoo9niyflzk.pdf>.

ЯРЕМЕНКО А. Г., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КУБАТКО О.В.**, д.е.н., професор,
 доцент економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,
 СумДУ, м. Суми

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах сьогодення існує тенденція на глибоке проникнення цифрових технологій в усі сфери діяльності суспільства. Більш того, без впровадження та використання цифрових технологій економічний розвиток країни вважається неможливим. А в умовах глобалізації, ще й унеможлиблює високу конкурентоспроможність економіки, зокрема, послуг, які надають та продукції, що виробляють в країні. Цифрова трансформація забезпечує ефективну діяльність суб'єктів господарювання завдяки автоматизації, роботизації та модернізації діяльності. Тож, дослідження основних тенденцій цифрової трансформації економіки в умовах глобалізації та сучасних ризиків є актуальним.

Розвиток цифрової економіки в Україні набирає обертів та супроводжується державою: розроблено документ «Вектори економічного розвитку 2030»; впроваджено проект «Україна – 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою», метою яких є:

- пришвидшити глобальні зміни та досягнути цілі сталого розвитку (СР) більш якісно;
- надати можливості для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних та креативних індустрій;
- зробити доступні цифрові технології;
- створити основу для трансформації секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні;
- Україна – світовий лідер з експорту цифрової продукції та послуг [1,2].

Однак, цифровізація економіки не може бути нав'язана державою, потрібно насамперед створити сприятливі умови для впровадження технологій у сектор бізнесу та стимулювати їх, адже будь-які інновації запроваджуються виключно за власною ініціативою суб'єктів господарювання. Цифровізація економічного життя суспільства повинна мати легкі та прості для розуміння інструменти для кінцевого споживача даних технологічних рішень. Саме таким чином інтеграція цифрових технологій в усі сфери діяльності відбудеться набагато швидше та якісніше. Одним із важливих аргументів просування процесів цифровізації бізнесу є видимий ефект від зростання продуктивності праці та зменшення матеріальних витрат виробництва.

Основними стратегічними напрямками розвитку цифрової економіки є розвиток цифрової інфраструктури, розвиток цифрових навичок, розвиток сектору інформаційно-комунікаційних технологій, цифровізація сфер життя та секторів економіки [3]. Одним із прикладів використання цифрових досягнень у економіці України є застосунок першого в світі електронного державного аукціону на основі blockchain. Суттєво спрощують обслуговування громадян

запроваджені зміни у медичній реформі, що стосується у першу чергу впровадження електронних декларацій на медобслуговування та використання електронної черги при записі до сімейного лікаря.

Подібні досягнення є і у освітній сфері, зокрема проєкт Prometheus спрямований на переведення онлайн освітнього процесу за допомогою відповідних дистанційних курсів, онлайн-конференцій, Інтернет-тестування [4]. Більш того, в умовах пандемії та війни українські школи та університети вимушено запроваджували цифрові технології в навчальний процес. Наприклад, Сумський державний університет активно використовує власну навчальну платформу MIX, що значно технологічно полегшує та оптимізує навчання в кризових умовах. Більше того, здобувачі вищої освіти та викладачі університету мають власні особисті електронні кабінети та журнали, що сприяє спрощенню комунікації та пришвидшенню вирішення проблемних моментів, котрі з'являються під час навчального процесу у здобувачів.

Говорячи про цифрову економіку, варто розглянути три основні компоненти, які виділяє Міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) [5]:

- Технічна та програмна інфраструктура (технологічне та програмне обладнання, телекомунікації, мережі та ін.);
- електронний бізнес (ведення підприємництва та бізнесу через комп'ютерні мережі);
- e-commerce (поширення та торгівля товарами онлайн).

Електронна комерція та електронний бізнес зараз набувають неабиякого розвитку в Україні. Дана галузь має досить низький рівень входу, це означає, що кожен бажаючий може створити бізнес в Інтернеті: (зокрема, організувати продаж товарів та послуг через соціальні мережі та різноманітні платформи інтернет-магазини, тощо). Наразі досить популярною є галузь дропшипінгу, що дозволяє продавати товари не маючи їх безпосередньо в наявності на складі, а через іншого крупного посередника. Завдяки технологізації сфера онлайн-послуг, а саме онлайн навчання, також стрімко зростає. Експерти в певній галузі можуть створити власний онлайн курс та ділитися практичним досвідом, що, у свою чергу, також є відгалуженням електронного бізнесу.

У сьогоднішніх реаліях більшу перевагу має той бізнес, що має змогу працювати в режимі online. Українські споживачі вже звикли до швидкого надання послуг та отриманні товарів в найкоротший термін, саме тому оптимізація є надважливою. Тож, розглянемо окремі конкретні продукти, інструменти та інноваційні тренди, які можуть бути використані суб'єктами господарювання на шляху до цифрової трансформації: BlockChain, Digital marketing, CRM&BPM, Grid-технології, Digital - Страхування, ePrescription [6]. Для того щоб бути успішним у бізнесі потрібно орієнтуватися в усіх останніх новинках та тенденціях ведення бізнесу. Програмні продукти та додатки, котрі допомагають автоматизувати бізнес стають усе більше і більше популярними в усьому світі.

Також, серед цифрових технологій, продуктів і послуг, які на сьогодні вважаються інноваційними трендами сучасного соціально-економічного

середовища, можна виокремити такі: BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech [6].

Тож, не зважаючи на той факт, що суб'єкти господарювання запроваджують інновації у бізнес більшою мірою за власною ініціативою, визначну роль у цифровізації економіки України відіграє саме державний сектор, який має стимулювати та підтримувати запровадження сучасних технологічних та інноваційних рішень у суспільстві. Взаємодія держави, населення та бізнесу може вивести Україну на новий рівень економічного розвитку та сприяти виконанню завдань поставлених в рамках досягнення цілей сталого розвитку.

Посилання на наукові теми

Робота виконана в рамках НДР «Сталий розвиток та ресурсна безпека: від проривних технологій до цифрової трансформації економіки України» (№д/р. 0121U100470) та «Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень» (№ 0121U109557).

Список використаних джерел:

1. Вектори економічного розвитку 2030. Кабінет міністрів України. Центр економічного відновлення. 2020. 416 с.
2. Україна - 2030E - країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>
3. Даніков О. В., Січкаренко К. О. Концептуальні засади цифровізації економіки України. Інфраструктура ринку. *Економіка та управління національним господарством*. Випуск 17, 2018. С. 73–79. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/15.pdf.
4. Загарій В. К., Ковальчук Т. Г., Синільник В. В. Пріоритетність розвитку цифрової економіки для України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 2 (13). С. 64–68.
5. Concept of a “Digital Economy” URL: <http://odec.org.uk/the-concept-of-a-digital-economy>
6. Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 1.

ЯРОВА В.В., к.е.н., доцент,

Державний біотехнологічний університет м. Харків

СОЦІАЛЬНА РОЛЬ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Тваринництво завжди було провідною галуззю національної економіки, проте зараз воно знаходиться у кризовому становищі. В Україні у 2021 р. порівняно з 1990 р. поголів'я ВРХ скоротилося з 25194,5 тис. голів до 3230,1 тис. гол (у 7,8 рази), поголів'я свиней – з 19,9 млн гол до 6,1 млн гол (у 3,3 рази), кількість овець та кіз – з 9 млн голів до 1,4 млн голів (у 6,4 рази). У рейтингу регіонів України за кількістю сільськогосподарських тварин (2021 р.) Харківська область посідає 16 місце за поголів'ям свиней, 14 – за поголів'ям корів, 10 – за поголів'ям великої рогатої худоби на відгодівлі. Перше місце за кількістю ВРХ і корів займає Хмельницька область, за поголів'ям свиней – Київська область [1].

Соціальне значення галузі тваринництва полягає у тому, що воно забезпечує сільських мешканців робочими місцями. Середня чисельність працівників, зайнятих на виробництві продукції рослинництва і тваринництва в сільськогосподарських підприємствах Харківської області становила у кінці 90-х років становила 107770 осіб, у т. ч. 50154 особи – зайняті у землеробстві (або 46,5%), 57616 осіб – на виробництві продукції тваринництва (або 53,5%). Це були останні роки, коли кількість зайнятих у другій галузі була вищою за першу, коли на 100 працівників галузі рослинництва припадало 115 працівників галузі рослинництва (нині на 100 працівників галузі рослинництва припадає лише 36 працівників скотарства). Все, що відбувалося з 2001 р. і донині інакше, як руйнуванням або знищенням галузі тваринництва не назвеш. Із галузі, яка була рівнозначною рослинницькій галузі, за двадцять років вона перетворилася на галузь, яка перебуває у кризовому стані.

Екологічну складову соціальної значимості галузі тваринництва можна охарактеризувати за показниками існуючої у господарствах структури розподілу сільськогосподарських угідь: рілля – приблизно 94%, пасовища – 3%, сіножаті – 2%. Це є ще одним підтвердженням того, що вітчизняні товаровиробники спрямовують свою увагу на виробництво продукції рослинництва. Скорочення поголів'я худоби призвело до зниження виробництва та обсягів реалізації продукції тваринництва, до зменшення її питомої ваги у структурі товарної продукції. Зниження родючості ґрунтів, масштабне поширення деграційних процесів, скорочення обсягів використання основних видів робіт з підвищення родючості ґрунтів – ось неповний перелік наслідків занепаду галузі тваринництва. Зміни у галузевій структурі сільського господарства призвели до загострення продовольчої безпеки держави. Кризові явища у сільському господарстві негативно впливають не тільки на аграрний сектор, а і на макроекономічну ситуацію в країні [2].

Ми проаналізували показники абсолютної чисельності працівників у сільськогосподарському виробництві і поголів'я по молочному скотарству області.

В сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 1998 р. нараховувалося 482,8 тис голів молочного стада великої рогатої худоби, яке за 22 роки скоротилося більше, ніж у 6 разів і становило у 2020 р. лише 799 тис голів. У середньому за рік на протязі досліджуваного періоду воно скорочувалося на 18314 голів або майже на 8%. Динаміку щільності поголів'я корів у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь відображає рівняння напівлогарифмічної функції ($R^2=0.857$), яке вказує на тенденцію до скорочення показника: $y_t = 27,278 - 6,357\ln(x)$. Середньорічний темп зменшення щільності поголів'я за 1998 – 2020 рр. становить 95,6% або у середньому за рік на 4,4%.

Це наклало відбиток на рівень і структуру зайнятості трудових ресурсів аграрних підприємств. Якщо у 1998 р. на виробництві продукції рослинництва і тваринництва у сільськогосподарських підприємствах Харківської області було зайнято 116706 осіб, то до 2020 р. вона зменшилася у 5 разів і становила лише 20199 осіб. Рівняння напівлогарифмічної функції $y_t = 123715 - 35615\ln(t)$ вказує чітку тенденцію до скорочення. Чисельність працівників знижується швидшими темпами: середньорічний темп за 1998 – 2020 рр. становить 92,3%, тобто у середньому за рік маємо скорочення на 7,3%. На рис. 1 зображені ланцюгові темпи зростання чисельності працівників сільськогосподарських підприємств Харківської області (y), щільності поголів'я корів на 100 га сільськогосподарських угідь (x) і коефіцієнти еластичності (співвідношення темпів приросту взаємозалежних показників, яке показує на скільки процентів змінюється результативна ознака при зміні факторної ознаки на 1%).

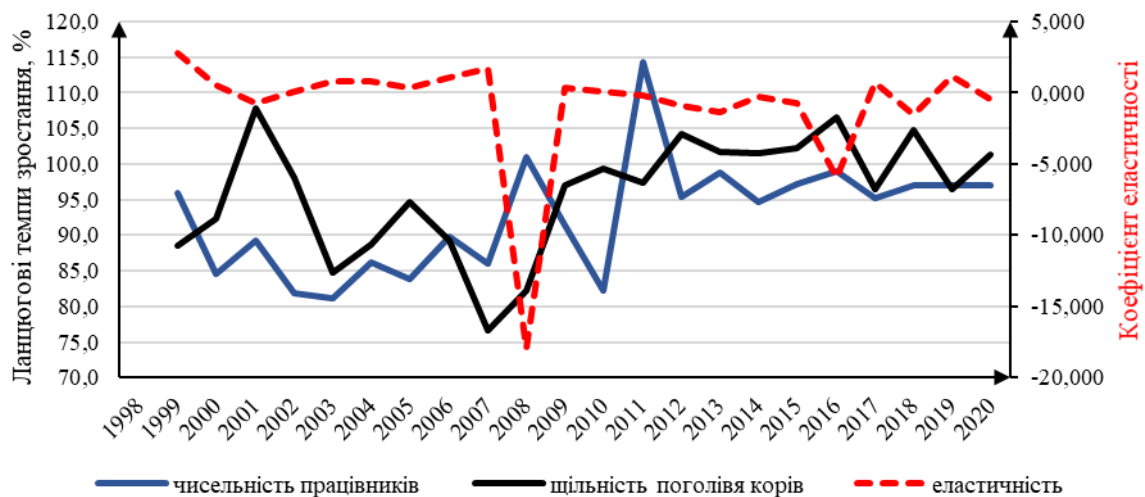


Рис. 1. Співвідношення темпів приросту чисельності працівників і щільності поголів'я корів в господарствах Харківської області, 1998 – 2020 рр.

У Харківській області за 22-річний період чисельність працівників у галузі рослинництва скоротилася у 3 рази, у галузі тваринництва – у 10 разів. Вважаємо, що це є соціально безвідповідальним по відношенню до мешканців села. Якщо 1998 р. виробництвом продукції тваринництва займалося 92% сільгосппідприємств області, то 2017 р. – лише 22 % (з 2017 р. Державною службою статистики України припинено видання статистичного бюлетеню

«Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах»).

Для того, щоб наочно показати, як тваринництво впливає на зайнятість сільського населення Харківської області за 1998 – 2020 рр., ми провели кореляційний аналіз. У просту парну модель були включені чисельність працівників, зайнятих на виробництві сільськогосподарської продукції (y); щільність поголів'я великої рогатої худоби на 100 га сільськогосподарських угідь: $y_x = -21678,5 + 5031,7x$. Парний коефіцієнт кореляції $R=0,942$ підтверджує наявність прямого за напрямком (при збільшенні щільності поголів'я зайнятість населення зростає) і суттєвого, сильного за тісністю зв'язку ($0,942 > 0,7$) між показниками, включеними у кореляційну модель. Коефіцієнт детермінації також це підтверджує, оскільки 88,8% варіації чисельності працівників підприємств Харківської області зумовлені впливом саме щільності поголів'я великої рогатої худоби на 100 га сільськогосподарських угідь.

Якби хоч у кожному другому українському селі функціонувала ферма, це принесло б зиск і місцевій громаді у вигляді робочих місць та розвитку соціальної інфраструктури, і державі у вигляді збільшення суми податкових надходжень до бюджету від збільшення обсягів реалізації тваринницької продукції аграрними формуваннями та зміцнення її продовольчої безпеки.

Відродження і підтримка розвитку тваринництва, створення належної власної кормової бази є основою виправлення у майбутньому існуючої політики зайнятості, подолання тотального безробіття, зняття соціальної напруги на селі, забезпечення стабільних доходів сільським мешканцям, стимулювання розвитку депресивних сільських територій.

Таким чином, в аграрному секторі економіки на фоні занепаду галузі тваринництва відбувається переорієнтація суб'єктів господарювання на виробництво найбільш рентабельних видів продукції рослинництва. У галузі тваринництва порушилися інтереси суб'єктів економічного простору. Необхідно вжити заходів для відродження цієї галузі, спрямованих на підвищення стимулювання нарощування виробництва продукції тваринництва на інтенсивній основі, на стимулювання споживчої активності. Результатом стане оздоровлення соціальної сфери на селі і збільшення кількості робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Білоусова Н., Хворостяний В. Як вивести тваринництво із кризи. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/948-yak-vivesti-tvarinnitstvo-iz-krizi>.
2. Трегуб О.М. Імітаційне моделювання виробництва продукції тваринництва як інструмент гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. №6. С. 54-60.

РОЗДІЛ 3. ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

АЛЬ-СЬЮФ Я. А., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **КУЗНЕЦОВА С. О.**, к.е.н,
доцент кафедри обліку і фінансів
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ

Безперервний розвиток сучасних інформаційних технологій та їх використання у системі бухгалтерського обліку дає можливість поштовху новим тенденціям цієї галузі.

Twitter, LinkedIn, Instagram, Facebook і Pinterest допомагають підприємствам підтримувати зв'язок із клієнтами та надавати рекламу для цільової аудиторії [1]. Фірми також отримують вигоду від моніторингу конкурентів і галузевих тенденцій. Бухгалтери вже використовують соціальні мережі для швидшого збору даних і скорочення експлуатаційних витрат. Крім того, бухгалтерські фірми все частіше віддають перевагу хмарному програмному забезпеченню через можливість отримувати доступ до облікових записів з будь-яких пристроїв через інтернет та захист даних від загроз. Наприклад, «FreshBooks» - програмне забезпечення для бухгалтерського обліку та одне з найкращих хмарних рішень для власників малого бізнесу 2021 року[2]. 36,2% компаній планували запровадити хмарні бухгалтерські рішення станом на 2020 рік[3]. Також, бухгалтерські фірми впроваджують блокчейн - це технологія, що полегшує безпечні транзакції, забезпечує доступ до інформації майже в режимі реального часу, а також забезпечує прозорий облік даних бухгалтерського обліку та інших аудиторських процесів. Так, користувачем цього продукту є Інститут дипломованих бухгалтерів Індії, який оголосив у лютому 2022 року про свої плани використовувати цю технологію для аудиту [4]. Деякі фірми, щоб дозволити своїм працівникам зосередитися на більш важливих задачах діяльності, передають на аутсорсинг типові бухгалтерські завдання, такі як: облік заробітної плати, кредиторської та дебіторської заборгованостей. Цей аналіз перетворює роль бухгалтера на бізнес-консультанта. До речі, все частіше використовують автоматизацію та штучний інтелект(ШІ), який може допомогти професіоналам у сфері бухгалтерського обліку, дозволяючи машинам виконувати трудомісткі, повторювані та надлишкові завдання. Зокрема, він допомагає зменшити витрати та помилки шляхом оптимізації операцій. Наприклад бухгалтерську фірму «EY», що застосувала штучний інтелект для аналізу своїх договорів, щоб пришвидшити збір інформації та дозволити фінансовим спеціалістам приділяти більшу увагу створенню рішень з даними [5].

Отже, сучасні умови дозволять бухгалтерам продемонструвати свою

незамінну роль. Їм доведеться адаптуватися до нових тенденцій , щоб допомогти своїм підприємствам йти в ногу з сучасністю.

Список використаних джерел:

1. Social media gobal market report 2022. The business research company.URL: [https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/social-media-global-market-report#:~:text=The%20global%20social%20media%20market,\(CAGR\)%20of%2039.7%25](https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/social-media-global-market-report#:~:text=The%20global%20social%20media%20market,(CAGR)%20of%2039.7%25)
2. FreshBooks review. FinancesOnline reviews for business. URL: <https://reviews.financesonline.com/p/freshbooks/>
3. From mirage to reality: bringing finance into focus in a digital world. Automation cannot exist without a solid foundation. URL: <https://www.imanet.org/-/media/1556f3868820422ea39760b48abd4755.ashx>
4. Accountingtoday.Blockchain is already changing accounting. URL: <https://www.accountingtoday.com/opinion/blockchain-is-already-changing-accounting>
5. Oracle NetSuite. 14 accounting trends to pay Aattention to in 2022. URL: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/accounting/accounting-trends.shtml>

АЩЕУЛОВ Б.С., здобувач бакалаврського рівня вищої освіти
Науковий керівник – **ФОМІНА Т.В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування
*Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

Система внутрішнього контролю - це інформаційна підсистема управління, що взаємодіє із інформаційними підсистемами (бухгалтерського обліку й економічного аналізу) та виконує конкретні функції, а саме:

- соціальна – це регулювання сукупності процесів соціального характеру на підприємстві (дотримання трудової дисципліни, чинного трудового законодавства тощо);

- екологічна – побудова діяльності підприємства таким чином, щоб мінімізувати негативний вплив виробничих факторів на зовнішнє середовище;

- технологічна – підвищення рівня якості та дотримання технології виробництва, запобігання непродуктивним втратам;

- інформаційна – надання своєчасної інформації про об'єкти та виявлення відхилень від заданих показників, помилок і фактів шахрайства, причин і шляхів усунення або мінімізації їх у майбутньому;

- діагностична функція – виявляє сильні та слабкі сторони у ретроспективному, оперативному та перспективному періодах господарської діяльності підприємства та спрямовує зусилля на підвищення ефективності господарювання і запобігання таких помилок у майбутньому;

- захисна функція – забезпечує збереження активів підприємства, їх раціональне використання і системне функціонування;

- профілактична функція – запобігання виникненню і повторенню помилок, шахрайства та марнотратства на підприємстві, а також неефективному використанню усіх ресурсів підприємства [2, с. 8].

Предметом внутрішнього контролю є стан об'єкту внутрішнього контролю або суб'єктів управління господарською діяльністю підприємства.

Мета внутрішнього контролю полягає у забезпеченні своєчасною, доречною інформацією керівництво підприємства, виявленні і попередженні відхилень, помилок і шахрайства, усунення їх причин, що здатні вплинути на прийняття управлінських рішень.

Метод внутрішнього контролю – це комплексна система попереднього, поточного та наступного дослідження об'єкту внутрішнього контролю із метою перевірки його законності, достовірності, доцільності, ефективності та якості управління на основні використання облікової, звітної, нормативної й інших джерел інформації (прийоми документального контролю), обстеження і спостереження за фактичним станом об'єкта контролю (прийоми фактичного контролю) із використанням загальнонаукових та розрахунково-аналітичних методичних прийомів [2, с. 28].

Внутрішній контроль ґрунтується на принципах:

- законності – дотримання вимог законодавства;
- об'єктивності – отримання повної і достовірної інформації, що ґрунтується на документальних і фактичних даних і виключає вплив суб'єктивних факторів;
- відповідальності та розподілу повноважень – розподіл обов'язків межі керівництвом установи всіх рівнів і працівниками, встановлення меж їх відповідальності у рамках функціональних повноважень у процесі прийняття рішень або виконання інших дій;
- превентивності – завчасне здійснення заходів контролю задля запобігання виникненню відхилень від встановлених норм;
- відкритості – запровадження механізмів зворотного зв'язку та забезпечення необхідного ступеня транспарентності при проведенні оцінки внутрішнього контролю.

Внутрішній контроль включає такі взаємопов'язані елементи, що стосуються усіх підрозділів, дій і процесів на підприємстві: внутрішнє середовище (середовище контролю); управління ризиками; заходи контролю; моніторинг; інформація і комунікація.

Внутрішній контроль є функцією управління. Управління об'єктом – це направлений вплив на об'єкт для його упорядкування, для збереження, удосконалення і розвитку його структури (побудови і внутрішньої форми його організації), підтримання бажаного стану (існування) або дії, направленої на реалізацію будь-якої мети. Якщо внутрішній контроль є функцією управління, то він, поряд з іншими функціями (планування, регулювання, обліку і т.д.), має здійснювати вплив на об'єкт управління. Отже, виходячи з цього, можна сказати, що внутрішній контроль – це процес постійного впливу на об'єкти через відстеження відхилень та корекції управлінських рішень задля приведення фактичного стану об'єктів до бажаного [2, с.16].

Список використаних джерел:

1. Замула І.В. Танасієва М.М. Внутрішній контроль : навч. посіб. Чернівці. Технодрук. 2021. 336с.
2. Внутрішній контроль процесів матеріального забезпечення в системі управління підприємством : Монографія / Т.В. Фоміна, О.Б. Пугаченко ; за редакцією Г.М. Давидова. Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2014. С. 13

БАГРІЙ К. Л., к.е.н, доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету, м. Чернівці

НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Питання, пов'язані з необхідністю організації управлінського обліку частіше виникають перед керівниками, власниками чи ключовими акціонерами тільки після того, як виникли проблеми та відбулися фінансові втрати. Однак інформація щодо організації в цілому та деталізована, за внутрішніми сегментами діяльності – центрам відповідальності та центрам витрат сприяє ефективності бізнесу, знижує збитки її життєво важливих ресурсів. Саме тому особливої актуальності набуває вдосконалення облікової складової діяльності компаній, як суб'єкта, активно керуючого процесом забезпечення власної прибутковості та рентабельності.

Прийняття рішень є важливим для управління бізнесом, оскільки виступає ланкою, що зв'язує основні функції управління: планування, організацію, мотивацію, контроль. Саме рішення, прийняті керівниками, визначають як ефективність діяльності організації, а й можливість її сталого розвитку, виживання у складних економічних умовах.

При цьому необхідно враховувати кінцеву мету організації, в якій приймаються управлінські рішення. Саме в процесі виконання цілей організації та виникає потреба у прийнятті таких управлінських рішень, які допомогли б досягти намічених цілей. На практиці управлінські рішення та підприємства існують у рамках постійних взаємозалежних відносин.

Кожне підприємство є ієрархією управління, що розділене за напрямками розв'язуваних завдань, за функціями – по горизонталі, за рівнем – по вертикалі. Кожен із членів управлінського апарату у цьому ієрархічному ланцюгу відповідає за вирішення завдань свого рівня, використання залучених до їх вирішення ресурсів. Закріплення управлінських повноважень та формування зон відповідальності відбувається у межах виділення центрів відповідальності чи центрів витрат, що сприяє досягненню поставлених перед компанією цілей через персоніфікацію відповідальності.

Для вирішення поставлених перед бізнесом завдань кожен центр відповідальності або центр витрат повинен мати у своєму розпорядженні певні види ресурсів: матеріальні, трудові, фінансові. Відповідно до цього, результат його діяльності на виході оцінюватиметься, з однієї сторони шляхом вимірювання натуральних обсягів діяльності (обсяг виробництва продукції, обсяг реалізації, обсяги постачань або кількість наданих послуг), з іншого боку – через оцінку спожитих їм ресурсів. Тобто, оцінка ефективності його роботи залежатиме не лише від кількісних факторів роботи або від вирішення поставлених завдань, а й від відповідного споживання ресурсів.

Необхідно наголосити, що центри відповідальності та витрат

визначаються керівниками підприємства. Грамотно підібрана ними команда, включає фахівців, співробітників апарату управління і новаторів виробництва, зорієнтована на вирішенні проблеми та досягненні поставлених цілей і відображає рівень професіоналізму керівників.

При плануванні та аналізі діяльності центрів відповідальності показники витрат завжди пов'язуються з показниками обсягів діяльності даних структурних підрозділів: величина витрат має відповідати рівню ділової активності центру. Керівник центру несе персональну відповідальність, насамперед, за такі показники, як обсяг виробництва чи реалізації продукції, робіт, послуг, обсяг закупівель сировини та матеріалів, обсяг доставлених вантажів та інше. Разом з тим, кожен центр витрат має об'єднувати виробництво лише однорідних видів продукції, що забезпечить сумісність показників та спростить розподіл між ними непрямих витрат. На практиці можлива ситуація, коли один центр відповідальності може включати кілька центрів витрат більше низького рівня управління.

В якості основних критеріїв виділення центру відповідальності виступають наступні:

- необхідність та можливість контролю за певним напрямом діяльності (підрозділом, технологічним переділом, сегментом ринку);

- наявність у керівника центру відповідальності повноважень для здійснення контролю за встановленими значеннями ключових показників діяльності: повноваження щодо прийняття рішень про постачання та витрат ресурсів, вибору постачальників, зміни цін, способів просування продукції та ін. [1, с. 149].

При виділенні центрів відповідальності керівництво підприємства часто стикається із ситуацією, що деякі значущі підрозділи формують менше затрат, ніж встановлений рівень суттєвості. Тому при формуванні фінансової структури центрів відповідальності важливо керуватися не лише виділеними критеріями, а й принципом економічної доцільності.

Управління підприємством через центри відповідальності та витрат є дієвим інструментом для тих, хто хоче оперативно керувати бізнесом та впливати на нього, а також мати системне уявлення про напрямки та темпи розвитку підприємства; мати прозору картину того, за рахунок чого стало можливим досягнення результату, хто реально доклав до цього зусиль; знати, яка ланка підприємства гальмує рух; визначити найбільш ефективні підрозділи, впливаючи на які можна досягти максимального ефекту і досягти якісно нових результатів.

Управління та облік за центрами відповідальності забезпечують не лише ефективний оперативний контроль за діяльністю всіх підрозділів підприємства, а й повну прозорість інформації щодо вкладу структурних одиниць у підсумкові результати діяльності, раціональність споживання наявних ресурсів, формування собівартості товарів.

Список використаних джерел:

1. Управлінський облік : підручник / О. В. Фоміна, О. А. Мошковська, О. О. Августова [та ін.]; за заг. ред. О. В. Фоміної. К.: Київ. нац. торг. - екон. ун-т, 2021. 228 с.

БАЧИНСЬКИЙ Д. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БУЛАТ Г. В.**, к.е.н, доцент кафедри менеджменту,
 фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТУ: ОСНОВА МСА

У більшості розвинених країн світу аудит є незамінним інструментом забезпечення прозорості та цивілізованості економічних відносин. Процеси міжнародної інтеграції, створення єдиного світового простору для користувачів фінансової звітності вимагають нових підходів до підвищення якості аудиту загалом та аудиторської діяльності зокрема в Україні.

На нашу думку, серед низки проблем розвитку аудиторської діяльності в нашій державі чільне місце займає питання нормативно-правового регулювання організації якісного проведення аудиту. Дане питання потребує нагального розгляду та вирішення на державному рівні.

Міжнародний стандарт аудиту (МСА) – це документи, що формулюють однакові вимоги, при дотриманні яких забезпечується відповідний рівень якості аудиту й супутніх йому послуг. Міжнародні стандарти аудиту призначені для застосування при аудиті фінансової звітності, але їх можна адаптувати й для аудиту іншої інформації й надання супутніх послуг. Звідси, дані стандарти в нашій державі підкріплюються Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [1].

408

Стандарти аудиту відіграють важливу роль у формуванні єдиних основних вимог до результатів аудиту. В першу чергу вони полягають в якості, надійності та забезпеченні належного рівня впевненості.

Якість аудиту є основою роботи Ради з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості як головного органу з розробки і впровадження стандартів аудиту. Якісний аудит приносить користь всім зацікавленим користувачам фінансової звітності, зокрема інвесторам, які використовують фінансову звітність та аудиторський звіт як підґрунтя для прийняття оптимальних інвестиційних рішень.

У рамках своїх зусиль, спрямованих на покращення якості аудиту, Рада з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості планує отримувати інформацію з питань, пов'язаних із професійним скептицизмом, контролем якості та груповим аудитом. З метою задоволення потреб широкого кола зацікавлених сторін, Рада покликана підтримувати Міжнародні стандарти аудиту, зміст яких відповідає цілям її діяльності та які допомагають досягти найкращого балансу, по-перше, як заохоченням аудиту, який вимагає інтенсивного процесу мислення, по-друге, як підтримкою підходу, заснованого на принципах, таким чином, щоб стандарти й надалі були придатними для використання в різноманітних обставинах.

Рада з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості визначила основні питання, що становлять суспільний інтерес і на які будуть направлені

зусилля її діяльності. Розглянемо рисунок 1.

Рада закликає до покращення якості аудиту суспільних інтересів і акцентує увагу на професійному скептицизмі, контролі якості та групових аудитах, визначає сукупність питань і проблем, а також можливих дій з метою розробки та впровадження нових стандартів.

Варто також зауважити, що окрім міжнародних стандартів розрізняють ще і внутрішньофірмові стандарти. Аудиторські організації й індивідуальні аудитори ґрунтуючись на міжнародних стандартах розробляють свій фірмовий підхід до виконання різних дій аудитора, що закріплюються у власних правилах (стандартах) аудиту, які мають бути узгоджені із міжнародними стандартами аудиторської діяльності.

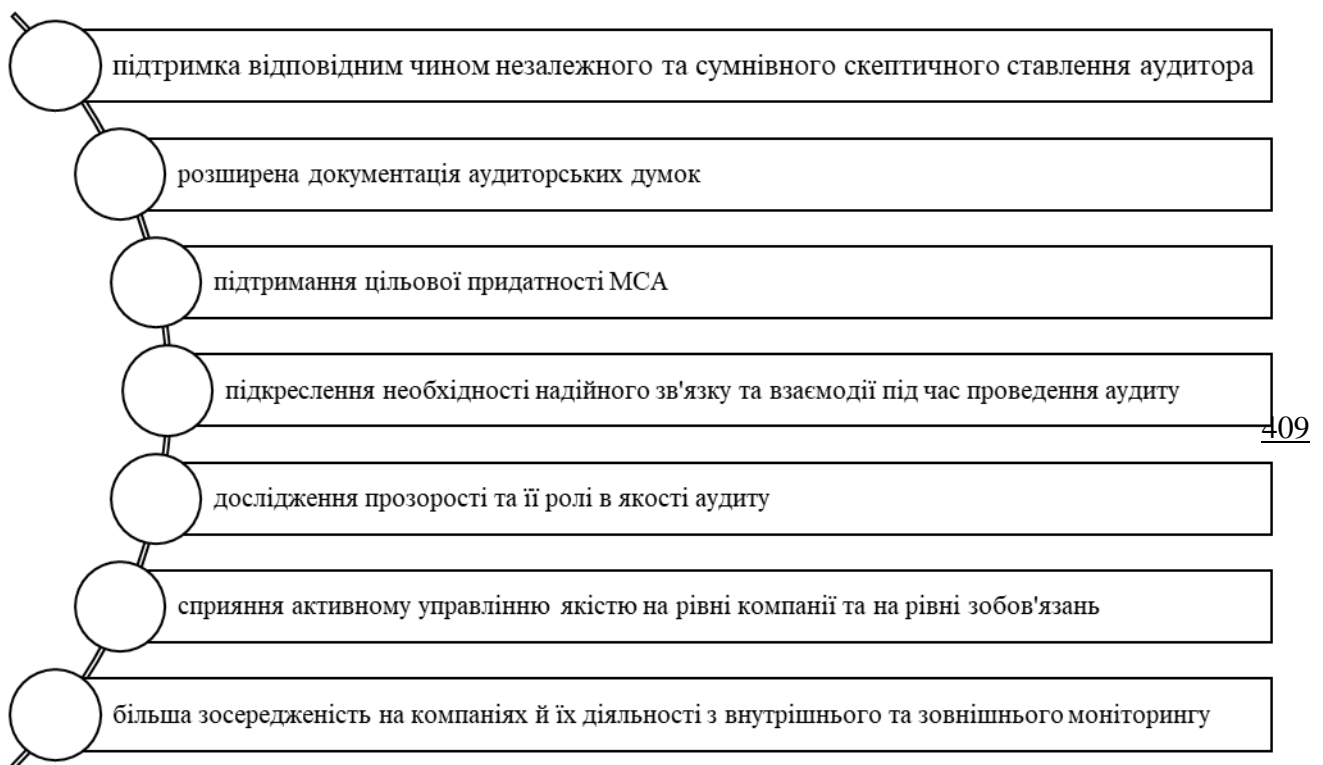


Рисунок 1. Основні питання, що становлять суспільний інтерес і на які будуть направлені зусилля її діяльності.

[складено автором на основі даних 1]

Таким чином, існує неповний та однобічний підхід до визначення якості аудиту у нормативних документах України, відсутнє чітке визначення предмету якості аудиту та аудиторських послуг, оскільки система контролю якості побудована таким чином, що при здійсненні перевірки увага переважно концентрується на документальному оформленні власне процесу аудиту і його відповідності стандартам, а не на результаті аудиту.

Отже, проаналізувавши вище сказане, приходимо до чіткого висновку: тільки поєднання зусиль науковців, практиків і регулятора ринку аудиторських послуг, яким є Аудиторська палата України та враховуючи Міжнародні стандарти аудиту, дасть змогу покращити рівень та якість аудиту та аудиторських послуг в нашій країні.

Список використаних джерел:

1. Покиньючерда В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. №17. С. 5 - 11.
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 №2258-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>

БЕЗВЕРХИЙ К.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ЕТАПИ РОЗВИТКУ Е-АУДИТУ В УКРАЇНІ

Світовий бізнес знаходиться в постійному русі. Саме рух від простого до складного визначає парадигму розвитку економічних відносин, зокрема, розвитку е-аудиту в Україні. Саме інноваційні форми контролю як е-аудит здатні підвищити рівень відповідальності суб'єктів господарювання не тільки перед державою, але й перед усім суспільством. Наявність дієвих інструментів е-аудиту в європейських країнах, зокрема в країнах ЄС, ставить питання щодо необхідності його запровадження в Україні. Сучасний стан нормативно-правового регулювання е-аудиту в Україні знаходиться на стадії становлення, а тому його формування знаходиться в постійних змінах, що адаптуються під українське законодавство у сфері господарської діяльності суб'єктів господарювання. У зв'язку з тим актуальним питанням є визначення етапів розвитку е-аудиту в Україні.

На основі аналізу нормативно-правового забезпечення е-аудиту в Україні [1] нами було встановлені етапи його розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток Е-аудиту в Україні

411

№ з/п	Найменування етапу	Характеристика
1	Підготовчий	Розробка вимог щодо електронних документів, проведення електронних перевірок
2	Організаційний	Прийняття концепції е-аудиту в Україні, що визначає основи та методологію електронного податкового аудиту. Розробка та розгляд проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження електронних перевірок (е-аудит)» № 6255 від 02.11.2021 р.
3	Практичний	Запровадження обов'язкового подання: а) великими платниками податків на запит контролюючого органу під час проведення перевірки стандартного аудиторського файлу (SAF-T UA) та його аналіз за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення з використанням сучасних методик аудиту передбачається з 01 січня 2023 року; б) великими платниками податків стандартного аудиторського файлу (SAF-T UA) передбачається з 01 січня 2025 року (за умови прийняття відповідних змін до податкового законодавства); в) платниками ПДВ стандартного аудиторського файлу (SAF-T UA) може бути запроваджене не раніше 01 січня 2027 року (за умови прийняття відповідних змін до податкового законодавства)

Джерело: складено авторами

Розроблені етапи розвитку е-аудиту в Україні (табл. 1) дозволять прослідкувати його розвиток, сформувані бачення подальшого вектору еволюції е-аудиту. На підготовчому етапі розвитку е-аудиту в Україні було

прийнято низку законодавчих актів, а саме: 1) Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI; 2) Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV; 3) Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV; 4) Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 23.05.2003 р. № 852-IV; 5) Закон України «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 р. № 2155-VIII; 6) Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 24.05.1995 р. № 88; 7) Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку надання документів великого платника податків в електронній формі» від 07.11.2011 р. № 1393; 8) Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку обміну електронними документами з контролюючими органами» від 06.06.2017 р. № 557; 9) Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки» від 08.02.2017 р. № 142-р.; 10) Лист Державної фіскальної служби України від 04.01.2017 р. № 30/6/99-99-15-02-02-15, що в свою чергу стали підґрунтям для формування організаційного етапу. Саме організаційний етап розвитку е-аудиту характеризується прийняттям Концепції е-аудиту в Україні [2], а також подальшими напрямками його розвитку. На цьому етапі пропонується розгляд та прийняття проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження електронних перевірок (е-аудит)» № 6255 від 02.11.2021 р. [3], що буде мати вплив на інтереси заінтересованих сторін (табл. 2).

Таблиця 2

Вплив проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження електронних перевірок (е-аудит)» на зацікавлених сторін

Заінтересована сторона	Вплив реалізації акта на заінтересовану сторону	Пояснення очікуваного впливу
Платники податків	Позитивний	– створення можливостей для платників податків щодо самоперевірки поданої податкової звітності; – зменшення особистих контактів між платником податків та контролюючим органом, зниження впливу «людського фактору»
Контролюючі органи (Державна податкова служба України)	Позитивний	– вдосконалення ризик-орієнтованих підходів на доперевірочному та перевірочному етапах; – покращення якості та результативності податкового контролю за рахунок автоматичного аналізу і тестування показників податкової та фінансової звітності, виявлення розбіжностей та ризиків

Джерело: систематизовано авторами на основі [3]

Аналізуючи вплив проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження електронних перевірок (е-аудит)» [3] на зацікавлені сторони, можна виділити позитивні сторони, водночас, запровадження вищевказаного проекту потребує ретельного обговорення серед представників бізнесу, державних органів, практиків, науковців, громадських організацій, а також всіх зацікавлених стейкхолдерів, що уможливить об'єктивне прийняття вищевказаного законопроекту.

Практичний етап характеризується планомірним запровадженням е-аудиту для здійснення електронної перевірки окремих груп платників податків, що дасть змогу державі в особі Державної податкової служби України посилити контрольню-перевірочну роботу таких платників, і як наслідок сформує ефективний інструмент, що уможливить виявляти порушення у сфері оподаткування суб'єктів господарювання. Разом з цим, вищевказані заходи забезпечать додаткові надходження до державного бюджету країни, що є позитивним явищем, яке в європейських країнах використовується вже тривалий час і нехтувати цим не є доречним.

Запровадження е-аудиту як сучасної форми податкового контролю юридичних осіб сприятиме більш ефективному виконанню покладених на податкові органи функцій, вирішенню конфліктних ситуацій у взаємовідносинах між платниками податків та державними податковими органами, тим самим сприятиме зниженню фіскального тиску на бізнес, посилить захист права та інтереси платників податків, підвищить привабливість ведення бізнесу та покращення інвестиційного середовища в Україні.

Список використаних джерел:

1. Безверхий К. Нормативно-правове та інформаційно-аналітичне забезпечення впровадження е-аудиту в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2021. Випуск 60. С. 105-115 DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2021.60.0.6009>.
2. Концепція е-аудиту в Україні URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BF%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%B5-%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82_30_11_2020.pdf (дата звернення: 07.09.2022).
3. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження електронних перевірок (е-аудит)» № 6255 from 02.11.2021 URL: https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%97%D0%A3_%D0%B5_%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82_05072021_%D1%80%D0%B5%D0%B4.pdf (дата звернення: 07.09.2022).

БІЛОУС О.В., здобувачка вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник - **ЧАПЛІНСЬКИЙ В.Р.**, к.е.н.,
ст. викладач кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У рамках сьогодення важливими умовами ефективної діяльності вітчизняних підприємств є врахування динамічного розвитку взаєморозрахунків, найбільш поширеними з яких є безготівкові.

Управляти діяльністю будь-якого господарюючого суб'єкта досить складно без своєчасної та достовірної економічної інформації. Вагома частина такої інформації використовується під час проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. В умовах економічної кризи, епідеміологічної ситуації в країні (COVID 2019) та повномасштабної війни питання щодо управління дебіторською заборгованістю є досить складним та актуальним. Виникнення дебіторської заборгованості пов'язано з проблемою неплатежів у процесі управління підприємством, а фінансовий стан підприємства та його стабільність залежать від ефективності управління дебіторською заборгованістю [1].

Управління дебіторською заборгованістю є складним і динамічним процесом. Його ефективність безпосередньо пов'язана з якісним обліково-аналітичним забезпеченням, формування якого відбувається у системі бухгалтерського обліку. Сьогодні спостерігається впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери, у тому числі і у систему бухгалтерського обліку. Так, переважна більшість сучасних підприємств для ведення бухгалтерського обліку використовує digital-технології, що впливає і на формування обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю [2].

Питання, пов'язані з виникненням дебіторської заборгованості є одними із найбільш складних та суперечливих. Досвід українських підприємств, які ведуть успішний бізнес, засвідчує, що дебіторська заборгованість у активах їх підприємств становить близько 25-30%. Тому особлива увага зі сторони керівництва має відводитися процесу автоматизації на підприємстві з метою ефективності управління даного виду заборгованості [1].

До проблемних питань організації та методики обліку розрахунків з дебіторами належать: обов'язкове здійснення класифікації дебіторської заборгованості з дотриманням вимог щодо строку погашення протягом нормального операційного циклу; визначення оцінки при визнанні дебіторської заборгованості активом відповідно до вимог п. 6 НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»; вибір методу визначення величини сумнівних боргів на підставі обов'язкового аналізу даних додатків до НП(С)БО 10; дотримання вимог чинних нормативно-правових актів щодо забезпечення якісної методики аналітичного обліку дебіторської заборгованості за товари, продукцію, роботи,

послуги.

Для вітчизняної економічної науки характерна класифікація дебіторської заборгованості в залежності від сфери функціонування дебітора. Проте така класифікація відрізняється від зарубіжної, ґрунтуючись на принципі: різні види дебіторської заборгованості мають різне економічне тлумачення, а правильна класифікація дебіторської заборгованості важлива лише для процесу управління підприємством.

Класифікацію дебіторської заборгованості із врахуванням зарубіжного досвіду наведено на рис. 1.

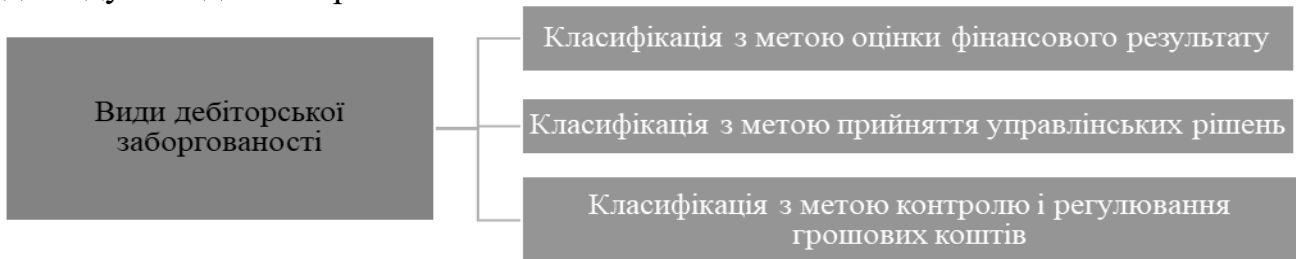


Рис. 1. Підходи до класифікації дебіторської заборгованості (зарубіжний досвід)

Враховуючи високі темпи інфляції, які нині є характерними для економіки України та ще більше прискорилися із початком повномасштабної війни в Україні, іммобілізація значної частини коштів підприємств у дебіторській заборгованості призводить не лише до сповільнення фінансового циклу підприємств, але й є не вигідною для економіки України.

Фактори впливу на динаміку дебіторської заборгованості підприємства пропонуємо розглядати за трьома напрямками:

- зовнішні фактори (в тому числі на рівні макросередовища);
- внутрішні фактори (на рівні суб'єкта господарювання).

Факторами макросередовища є стан економіки, військові дії та повномасштабна війна, економічна криза, рівень інфляції в країні, епідеміологічна ситуація (COVID 2019) в країні та інші. Як правило, на фактори макросередовища суб'єкт господарювання не впливає, але може пристосовуватися до них.

Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища залежать від ефективності управління дебіторською заборгованістю, рівня автоматизації її обліку на підприємстві. Зовнішні та внутрішні фактори можуть прямо та опосередковано впливати на управління дебіторською заборгованістю.

Багато уваги приділено проблемі щодо розмежування понять сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, що пов'язано безпосередньо з визначенням граничної суми заборгованостей та розрахунку резерву сумнівних боргів у відповідності до нормативних документів. Величина резерву сумнівних боргів розраховується відповідно до НП(С)БО 10 [3].

З введенням у дію Податкового кодексу України податковий облік максимально наблизився до бухгалтерського обліку, але, як показує практика, проблеми їх взаємозв'язку, розрахунку резерву сумнівних боргів, протиріч та розбіжностей залишилися і досі. Розрахунок резерву сумнівних боргів має

проводитися на підставі середніх статистичних даних [4].

Проаналізувавши проблеми організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, проблеми її реальної оцінки, проблеми формування резерву сумнівних боргів та проблему відображення операцій з дебіторською заборгованістю на бухгалтерських рахунках, можна запропонувати такі напрями вдосконалення обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками:

1. Необхідно приділити увагу організації обліку дебіторської заборгованості та доповнити облікову політику елементами, що дасть змогу вчасно виявити проблемні моменти та вжити заходи щодо відновлення платоспроможності покупців та замовників.

2. Оцінювати дебіторську заборгованість, виходячи із критерію поділу її на монетарну та немонетарну: першу оцінювати у момент визнання за справедливою вартістю, а на звітну дату – за найменшою з двох оцінок: чистою реалізаційною вартістю або справедливою вартістю; другу оцінювати залежно від обміну на подібні і неподібні активи. Дані зміни дадуть змогу більш достовірно та правдиво відображати інформацію про дебіторську заборгованість в обліку та звітності з урахуванням вимог сучасного ринкового середовища.

3. Резерв сумнівних боргів варто формувати в розрізі кожного з боржників, за термінами непогашеннями дебіторської заборгованості та залежно від розмірів підприємства та обсягів діяльності. Це дасть змогу отримувати інформацію про суми дебіторської заборгованості, яка визнана сумнівною; про суми списаної дебіторської заборгованості в межах та понад резерву сумнівних боргів; про суми заборгованості, що раніше була визнана безнадійною.

4. Для уникнення проблеми неплатежів у суб'єкта господарювання вагоме місце має відводитися процесу автоматизації та діджиталізації.

Список використаних джерел:

1. Яременко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9714> (дата звернення: 23.10.2022). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.12.78](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.12.78)
2. Кононенко, Л.В., Назарова, Г.Б. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи. *Трансформація податкової та обліково-аналітичної систем в контексті сучасних кризових явищ : матеріали Міжнар. наук.-практ. онлайн-конф.*, 20 трав. 2021 р. Чернівці, 2021. С. 181-184.
3. Дебіторська заборгованість: Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затв. МФУ від 25.10.2010 №725/4018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. (дата звернення: 17.10.2022).
4. Яременко Л.М. Формування обліково-аналітичної інформації в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів*. 2017. Вип. 32/1. С. 123-129.

БЛЯКОВА А.М., ВЕДМІДСЬКА Д.В., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **КОНДРАТЮК О.М.**, к.е.н,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Державний університет економіки технологій, м. Кривий Ріг

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА УТРИМАННЯ З НЕЇ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Головним фактором стабільного розвитку суспільства є посилення матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні результативності діяльності на основі забезпечення тісного взаємозв'язку розмірів доходів працюючих з кількістю і якістю витраченої ними праці. Заробітна плата є надважливим елементом трудових відносин між працівником та роботодавцем, тож будь-які її зміни потребують особливої уваги. Утримання із заробітної плати, хвилюють кожного, оскільки від розміру і виду утримань залежить розмір зарплати, яку отримує працівник.

Законодавчо оплата праці регулюється Кодексом законів про працю України, Законом України «Про оплату праці», відповідно до якого, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. [1]. Трудові відносини в теперішній час регулюються Законом України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», який має тимчасову дію та втратить чинність після припинення або скасування воєнного стану.

417

Вагомий внесок у дослідження теорії, методології обліку праці та витрат на її оплату, а також вивчення питань формування облікової політики підприємства в частині оплати праці здійснено багатьма ученими, серед яких: С. А. Вітер, А. В. Киян, Л. А. Суліменко, А. А. Машевська. Але не зважаючи на це, дане питання не втрачає своєї актуальності і потребує подальшого дослідження.

Л. А. Суліменко, А. В. Киян та С. А. Вітер розуміють під «природною заробітною платою» – вартість робочої сили. Величина заробітної плати визначалася фізичним мінімумом існування робітника. Економічна природа заробітної плати полягає в тому, що за рахунок цього доходу задовольняються матеріальні і духовні потреби, щоб забезпечити процес відтворення робочої сили. Також заробітна плата залишається основним джерелом доходів населення і відіграє провідну роль у системі мотивації праці [2, с. 396].

А.А. Машевська пропонує наступне визначення заробітної плати: це ціна, якою оцінюється праця робітника, яка повинна бути виражена тільки в грошовому еквіваленті, і стимулювати до високих результатів, а також виступає одним з елементів витрат виробництва [3]. На погляд автора, досить суттєвим те, що заробітна плата поєднує як інтереси робітників, роботодавців та держави так і є надзвичайно важливим показником рівня життя.

Підприємства самі можуть встановлювати правила розрахунку оплати праці своїх працівників з дотриманням діючого трудового законодавства.

Оголошений воєний стан вносить корективи до процесу організації відносин, що виникають між працівником та роботодавцем у період воєнного стану.

На сьогодні певна кількість працівників була вимушена залишити свої робочі місця з метою забезпечення власної безпеки та безпеки своїх близьких, для виконання своїх конституційних обов'язків. Залежно від причини відсутності на робочому місці, змінюються й особливості нарахування й виплати заробітної плати [4].

Середня заробітна плата, посада та робоче місце зберігається за працівником, який був мобілізований або став добровольцем територіальної оборони. Процедура нарахування заробітної плати для таких категорій працівників залишається незмінною. Працівники, які залишили територію бойових дій, але мають можливість виконувати свої трудові обов'язки віддалено, можуть продовжувати працювати за попередніми умовами оплати праці. В такому разі роботодавець повинен видати наказ про переведення працівника на дистанційну форму роботи. У такому наказі також доречно одразу врегулювати всі умови віддаленої роботи [4].

Відповідно до ст. 6 Закону України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» збільшено нормальну тривалість робочого часу. Встановлено, що в період воєнного стану вона не може перевищувати 60 годин на тиждень, а для працівників, яким відповідно до законодавства встановлюється скорочена тривалість робочого часу, – 50 годин на тиждень. Тож роботодавець має право залишити і 40-годинний робочий тиждень, як у мирний час. Якщо ж він збільшує тривалість тижневого робочого часу, це призведе до збільшення тривалості робочого дня. Тобто за 60-годинного робочого тижня і 5-денного робочого тижня, надурочна буде робота тільки понад 12 год., яка й має оплачуватися в подвійному розмірі [5].

Утримання із заробітної плати – це ті суми, на які зменшується сума заробітної плати при її виплаті. До них належать: податок на доходи фізичних осіб (ПДФО); військовий збір (ВЗ); інші неподаткові утримання (аліменти, добровільні відрахування до недержавних пенсійних фондів, погашення кредитів, комунальні платежі тощо) [6].

Утримання із заробітної плати під час воєнного стану в Україні не змінили свого порядку.

ПДФО утримують із заробітної плати та прирівняних до неї виплат (лікарняних і дивідендів по привілейованим акціям) за ставкою 18% (п. 167.1 Податкового кодексу України, ПКУ). Суму податку рахують за формулою:

$$\text{ПДФО} = \text{ЗП} \times 18\% \quad (1)$$

Однак, якщо працівник має право на податкову соціальну пільгу (ПСП), то формула дещо змінюється. У такому випадку із заробітної плати утримують менше ПДФО:

$$\text{ПДФО} = (\text{ЗП} - \text{ПСП}) \times 18\% \quad (2)$$

ПСП – це та сума, на яку зменшують базу оподаткування ПДФО при нарахуванні заробітної плати. Мінімальна ПСП встановлюється у розмірі, що дорівнює 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 01 січня звітного податкового

року (пп. 169.1.1 ПКУ) [7]. Інші розміри ПСП визначаються у 100%, 150% та 200% від мінімальної. При цьому, необхідно обчислити граничну суму доходів, не перевищення якої надає право на застосування ПСП на себе або на дітей; порівняти доходи фізичної особи з розрахованою граничною сумою доходів (враховуючи кількість дітей); зменшити суму нарахованої зарплати на ПСП відповідної категорії і в залежності від кількості дітей та утримати ПДФО.

ВЗ утримують із заробітної плати за ставкою 1,5%. Щоб розрахувати суму податку, беруть суму нарахованої заробітної плати, без вирахування ПДФО чи ПСП. Утримують ВЗ як з нарахованої зарплати, так і з прирівняних до неї виплат:

$$ВЗ = ЗП \times 1,5\% \quad (3)$$

Отже, заробітна плата – це винагорода за виконану роботу, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник підприємства нараховує найманому працівнику. Утримання із заробітної плати – це ті суми, на які зменшується сума заробітної плати при її виплаті. Обов'язкові складають: податок на доходи фізичних осіб (18%) та військовий збір (1,5%), аліменти; необов'язкові – за ініціативою підприємства та працівника.

Список використаних джерел:

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#n12>.
2. Суліменко Л.А., Киян А.В., Вітер С.А. Облік і аналіз розрахунків з оплати праці/ *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. № 18. 2018. С. 395-404. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/18_2018_ukr/67.pdf.
3. Машевська А.А. Економічна сутність та підходи до визначення «заробітна плата» / *Молодий вчений*. 2021. №4(92). С.308-313. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/550/535>.
3. Куліков Г. Т. Затрати на утримання робочої сили та її вартість: поняття, тенденції, показники/ *Економіка України*. 2018. № 1. С. 3-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2018_1_2
4. Все про оплату праці під час війни. 08.04.2022. URL:https://biz.ligazakon.net/analytics/210454_vse-pro-oplatu-prats-pd-chas-vyni-rekomendats-robotodavtsyam.
5. Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» від 15.03.22 р. №2136-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#n21>.
6. Онищенко В. Утримання із заробітної плати 2022. *Журнал: «Головбук»*. 24.05.2022. Чернівці. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7612-podatki-z-zarplati>.
7. Податковий кодекс України від 02.12.10р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

БОВСУНОВСЬКА А.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **МОШКОВСЬКА О. А.**, д.е.н., професор,
 професор кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЯПОНІЇ

Японія – найрозвиненіша країна Азії та має свої особливості ведення бухгалтерського обліку.

Сучасна система бухгалтерського обліку Японії склалася після поразки країни у Другій світовій війні. Одним з головних напрямів тодішньої політики була економічна реформа, пов'язана з розпуском японських фінансових об'єднань [1].

Японська модель бухгалтерського обліку – континентальна. У даній моделі система бухгалтерського обліку формується і функціонує під впливом оподаткування. Бухгалтерський прибуток дорівнює оподаткованому. Виключення складають деякі види витрат, на які коректується податкова база, якщо ці витрати перевищують встановлений норматив [2].

Облік регулюється законодавчо й орієнтований на облік державних потреб оподаткування і макроекономічного регулювання; спостерігається тісний взаємозв'язок підприємств з банками - основними постачальниками капіталу. Облікова практика формується під впливом пріоритетності інтересів держави та спрямована на задоволення вимог уряду відносно оподаткування. Однак, ступінь підпорядкованості системи оподаткування бухгалтерським нормам обліку є різною. Так, наприклад, жорстка залежність стає доцільною, коли самостійного податкового обліку практично не існує, а бухгалтерський облік є базою для визначення податку і фінансового управління. З вищезазначеного слід зробити висновок, що основне завдання бухгалтерського обліку зводиться до формування основи для точного визначення податкових платежів.

Фінансова звітність за датами бухгалтерського обліку в японських компаніях складається двічі на рік. Це пояснюється тим, що публічні компанії зобов'язані розраховувати свої дивіденди 1 січня та 1 липня.

У зв'язку з нестабільністю економічної ситуації, інфляцією, особливою проблемою для японських бухгалтерів є оцінка оборотних активів та інвестиційних витрат, вибір методу амортизаційних відрахувань і знецінення резервів [3]. Складність її вирішення полягає в тому, що бухгалтер повинен балансувати між необхідністю суворого дотримання встановлених правил і бажанням забезпечити фірмі максимальний прибуток.

У Японії відсутній єдиний, однак використовуються професійні плани рахунків. Це означає, що кожне підприємство самостійно розробляє власний план рахунків, користуючись вимогами міжнародних стандартів і рекомендацій професійних організацій бухгалтерів [5].

В Японії дві професійні категорії бухгалтерів: дипломовані суспільні бухгалтери і податкові бухгалтери [2].

Дипломовані суспільні бухгалтери виконують власне бухгалтерські і аудиторські функції.

Бухгалтери другої категорії - податкові бухгалтери, спеціалізується на питаннях податкового обліку.

Обидві професійні групи встановили досить складні вимоги до тих, що екзамнуються на звання дипломованого бухгалтера, і створили свої організації [4, с.210].

Розробка і запровадження стандартів обліку в Японії відбувається під значним впливом держави. Правила ведення обліку і складання звітності в Японії визначають: Рада з питань бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів Японії, Бюро з цінних паперів Міністерства фінансів Японії, Міністерство юстиції Японії, Інститут сертифікованих громадських бухгалтерів Японії.

Одним із встановлених законом правил є незмінність застосовуваних методів оцінки та обліку протягом ряду звітних періодів [3]. Ця незмінність повинна забезпечувати єдину методику розрахунку показників у різних формах звітності на одну і ту ж дату, їх взаємний зв'язок і співставність даних фінансової звітності різних років. Ще одне правило, якого дотримується податкова служба під час перевірок, полягає в тому, що вартість інвентарю не повинна перевищувати оцінку в будь-який момент часу. При цьому прийнятною вважається умовна оцінка ліцензій і патентів [4]. У бухгалтерському обліку для формування схеми обліку використовуються принципи десяткової системи, проте їх впровадження законодавчо не регламентовано.

Особливу увагу японські компанії приділяють розробці систем контролю витрат виробництва.

Для виконання планів зниження собівартості продукції підприємства визначають їх нормативну вартість за періоди і на її основі контролюють фактичну собівартість виробленої продукції. При цьому стандарти визначаються у натуральних виразах і значеннях. В Японії переважають три типи стандартного обліку:

- 1) окремий (для кожного товару);
- 2) загальний (для всіх видів продукції);
- 3) змішаний (з використанням двох попередніх варіантів).

Вперше в Японії було організовано виробництво за методом «Канбан» або «точно вчасно» (Just – in - time), тобто виробництво без запасів [3].

Як і у більшості розвинутих країн, бухгалтерія кожної японської компанії ділиться на дві частини: фінансову і виробничу (управлінську) [2]. Фінансова бухгалтерія, як правило, веде облік доходів і витрат, активів і зобов'язань, розрахункових операцій, складає фінансову звітність, кінцевий баланс активів і пасивів, здійснює їх розміщення і використання. Виробнича бухгалтерія зосереджена по окремих підрозділах компаній. У її завдання зазвичай входять складання розрахунку нормативу витрат, організація обліку та контролю фактичних витрат за видами, місцями їх формування і калькулювання собівартості окремих об'єктів, складання та аналіз калькуляцій та звітності про

виробничих витратах. Особливе значення надається проблемам зниження витрат виробництва. Це обумовлено тим, що Японія обмежена сировинними ресурсами і має набагато менше можливостей для екстенсивного розвитку виробництва порівняно з іншими провідними промислово розвиненими країнами.

Основні проблеми систем бухгалтерського обліку в Японії полягають в наступному:

1. Вповільнення впровадження нових технологій.
2. Метод дисконтування майбутніх доходів.
3. Використання поділу витрат праці на прямі і непрямі.

Перший недолік системи полягає в тому, що він вповільнює впровадження нових технологій, надто необхідних для успішної діяльності на світових ринках. Стандартні методи обліку не дозволяють помітити такі важливі зміни у виробництві, як поліпшення якості, велику гнучкість, більш короткий час розрахунків по зовнішньоторговельних операціях, менші виробничі запаси, продуктивніше використання площ. Внаслідок цього стає складно обґрунтувати необхідність капіталовкладень в новітню технологію - поки використовується застаріла традиційна бухгалтерія. Керівники вимушені обґрунтовувати необхідність капіталовкладень якимись непереконливими розповідями про те, що нова технологія дозволить підвищити якість, скоротити необхідні запаси, поліпшити використання площ, загалом, все те, що сучасна система обліку показати не здатна.

422

Другою проблемою системи обліку є метод дисконтування майбутніх доходів, за допомогою якого можна визначити сьогодишню цінність коштів, які надійдуть пізніше. Використаний в цей час метод занижує ті вигоди, які можна отримати в довгостроковій перспективі від впровадження гнучких виробничих систем. Це приводить до рішень, спрямованих на "розпродаж майбутнього". Відбувається це через те, що значна кількість компаній встановлюють завищений норматив ефективності капіталовкладень - на рівні 15 - 20%. Вони страхують себе від можливих непередбачених обставин. Такий показник значно перевищує реальну вартість капіталу і ступінь ризику. Наявні методи звичайно дозволяють порівнювати можливий ефект в майбутньому з сьогодишнім станом. При цьому використовується припущення, що навіть без переходу до нових технологій частка ринку, витрати і ціни залишаться на тому ж рівні. Насправді відмова від вкладень в нові технології і їх ефективного використання залишає фірму на милість конкурентів, які ці витрати здійснили. Нарешті, чинна в цей час система не здатна виміряти очікуваний ефект від підвищення гнучкості виробництва і скорочення часу виконання замовлень покупців.

Третьою проблемою системи бухгалтерського обліку в Японії є використання розподілу витрат праці на прямі і непрямі. По традиційній процедурі обліку спочатку збираються дані про прямі трудовитрати на випуск виробу або виконання замовлення, потім всі непрямі або накладні витрати встановлюються в певному відсотку до прямих витрат праці. Цей підхід був розроблений для такого виробництва, де прямі трудовитрати склали основну

статтю виробничих витрат [2].

Тож слід зазначити, що Японія пройшла дійсно складний шлях у становленні певних правил, щодо ведення обліку на підприємствах. В даний період, облік цієї країни не є ефективним, у ньому багато недоліків, які впливають на функціонування підприємств.

Список використаних джерел:

1. Досвід Японії у конвергенції обліку та звітування. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/137.pdf
2. Особливості бухгалтерського обліку Японії. URL: <http://ukrbukva.net/print:page,1,54125-Osobennosti-buhgalterskogo-ucheta-v-Yaponii.html>
3. Облік в Японії. URL: <https://helpiks.org/8-78553.html>
4. Лучко М. Р., Бенько І. Д. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах. . Навчальний посібник. Тернопіль ТНЕУ 2016; ст. 207-211
5. Власова. І. Альтернативна модель плану рахунків бухгалтерського обліку. URL: <http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/33802/05Vlasova.pdf?sequence=1>

БОНДАР Т. О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **АВГУСТОВА О. О.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Одна з найголовніших складових в галузі управлінського обліку – поняття витрат та їх класифікація. Мета будь-якої класифікації витрат – надання допомоги керівнику в прийнятті правильних, раціонально обґрунтованих рішень. Узгоджуючи рішення, менеджер має знати ступінь впливу витрат на рівень собівартості і рентабельності виробництва, тому суть процесу класифікації витрат залежить від того, яке управлінське завдання необхідно вирішити, а саме:

- обчислення собівартості виробленої продукції та визначення розміру отриманого прибутку;
- прийняття управлінського рішення та планування;
- контроль та регулювання виробничої діяльності центрів відповідальності [3].

Економічно обґрунтована класифікація є важливою передумовою успішної організації, планування, обліку, контролю, аналізу, калькулювання собівартості продукції, ефективного управління витратами.

424

Тому, можна зазначити, що класифікація — це спосіб пізнання витрат. Її застосовують як у нормативно-правових документах, що регулюють окремі аспекти планування та обліку витрат, так і у наукових працях економістів, які працюють над створенням найефективніших методик управління ними.

Традиційні підходи передбачають групування за економічними елементами, за видами продукції, калькуляційними статтями, способом включення до собівартості, однорідністю, місцями виникнення, роллю у процесі виробництва.

Групування за статтями, видами продукції, місцями виникнення використовується бухгалтерами для побудови аналітичного обліку. За способом включення до собівартості — для калькулювання. За економічними елементами — для підготовки фінансової звітності. Оскільки завдання системи обліку на сучасному підприємстві постійно розширюються, а технологічні можливості покращуються, то проблема удосконалення класифікації витрат залишається актуальною [1, с. 38-39].

Здебільшого витрати управлінського обліку поділяють на три обширні аспекти:

- оцінка запасів та визначення фінансового результату;
- вирішення управлінських рішень;
- моніторинг та координація.

Кожен містить розширений список конкретних видів витрат, який розглянемо детальніше в табл.1.

Голов С.Ф. розглядає управління витратами як специфічну функцію

управління, яка забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання витрат діяльності; принципово нова система, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [4].

Таблиця 1

Класифікація витрат з метою управлінського обліку [2]

Напрямок	Вид витрат	Суть
Оцінка запасів та визначення фінансового результату	Ті, що минули і не минули	Витрачені за звітний період кошти та кошти, здатні принести прибуток у майбутньому
	Виробничі витрати та витрати періоду	Витрати на купівлю матеріалів та товарів для виробництва та реалізації, а також витрати, що не піддаються інвентаризації (комерційні та адмін.)
	Прямі та опосередковані витрати	Витрати, пов'язані з випуском продукції та її реалізацією
	Однорічні та комплексні витрати	Витрати, які неможливо поділити на складові та ті, що складаються з кількох економ. елементів
Вирішення управлінських рішень	Постійні та змінні витрати	Витрати, що залежать від ділової активності підприємства
	Релевантні та нерелевантні витрати	Відповідність звіту пошуку управлінських рішень
	Маржинальні та середні витрати	Визначення витрат на випуск одиниці товару та середньої ціни товару по всій партії
	Дійсні та альтернативні витрати	Визначають втрачені вигоди через ухвалений один з кількох варіантів рішень
	Безповоротні витрати	Недоступні впливу на управлінські рішення витрати
Моніторинг та координація	Контрольовані і неконтрольовані витрати	Витрати, що піддаються контролю з боку менеджерів чи незалежні від їхніх дій
	Регульовані та нерегульовані витрати	Витрати, що піддаються і не піддаються впливу менеджерів у межах їхніх повноважень
	Ефективні та неефективні витрати	Визначення витрат, що принесли прибуток або призвели до невипуску продукції
	У межах норм та з відхиленнями від норм	У межах норм та з відхиленнями від норм

Кожна функція управління витратами підприємства вимагає різних типів інформації про витрати. Без належного розуміння різних видів витрат важко використовувати будь-які інструменти для покращення якості прийнятих управлінських рішень. Саме тому, вважаємо, що найбільш ефективною є класифікація затрат у взаємозв'язку з функціями управління.

Управління витратами зумовлює виконання всіх функцій, що властиві управлінню будь-яким об'єктом: розробку, прийняття й реалізацію рішень, і

звісно, контроль за їх виконанням. Реалізація функцій управління витратами відбувається через елементи управлінського циклу: прогнозування, планування, організацію, координацію, регулювання, активізацію та стимулювання виконання, облік і аналіз. Формування витрат підприємства може мати, як фінансовий аспект, організаційний аспект так і мотиваційний аспект управління витратами [5].

Система класифікації має бути досить гнучкою, оперативно підлаштовуватися під зміни вимог зацікавлених в діяльності підприємства сторін та бути корисним інструментом в руках керівництва підприємства. Використання класифікації, що є сумісною зі всіма функціями управління, дозволить значно скоротити часові витрати на збір фактичних даних про затрати.

Розробка класифікаторів витрат – самостійна діяльність підприємства, яка повинна опиратись на основні принципи складання класифікаторів. Також, запропонований механізм класифікації витрат сприятиме цілісному та глибшому розумінню призначення та функціональної ролі в управлінні діяльністю підприємства різних видів витрат.

Перспективою подальших досліджень можна розглядати розширення та доповнення класифікаційних ознак, теоретичних та прикладних аспектів витрат з метою багатосторонньої оцінки діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Карпенко О.В., Карпенко Д.В. Управлінський облік: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2012. 296 с.
2. Класифікація витрат з метою управлінського обліку. URL: <https://finacademy.net/materials/article/klassifikaciya-raskhodov-v-upravlencheskom-uchete-ua>
3. Мета та завдання управлінського обліку. URL: https://stud.com.ua/75103/audit_ta_buhoblik/klasifikatsiya_vitrat_vikoristannya_upravlinskomu_obliku
4. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. 2-ге вид. К.: Лібра, 2004. 704 с.
5. Управління витратами на підприємстві. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681>

БОНДАР Т. О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КОРОЛЬ С.Я.**, д.е.н., професор,
 професор кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ЕВОЛЮЦІЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА АВТОМАТИЗАЦІЮ ОБЛІКУ

В сучасному світі інформаційні технології відіграють важливу роль у житті суспільства, визначаючи рівень його розвитку. Вони використовуються в багатьох сферах діяльності людини, полегшуючи виконання досить різних задач та операцій. Можна відзначити, що інформаційні технології досить швидко прогресують і в сфері економіки, зокрема, на сьогоднішній день мають неабиякий вплив на автоматизацію обліку.

Задля розуміння розвитку інформаційних технологій розглянемо основні етапи їх використання впродовж тривалого часу (табл. 1). З огляду на наведені дані, можна зазначити, що еволюція інформаційних технологій є відчутно помітною в сучасному світі, а досить швидкий прогрес, з кожним етапом, надавав користувачам можливість полегшувати роботу та впливав на її зміст.

Застосування інформаційних технологій в обліку передбачає такий євбї вибір: залишитись на місці або йти в ногу з часом, здобути нові знання та приймати активну участь у реформуванні економічної систем та в управлінні підприємством.

427

Автоматизована система обліку призначена для автоматизованого збору, вводу, обробки, збереження, пошуку та видачі інформації на запити користувачів підприємства. Облікові інформаційні системи незалежно від їхнього масштабу, програмно-апаратної платформи і вартості повинні забезпечувати якісне ведення обліку, бути надійними і зручними у використанні [2].

Передумова виникнення та розвитку інформаційних технологій полягає у прискоренні і поліпшенні процесу використання інформації при здійсненні багатьох видів діяльності. Тому, на сьогоднішній день практично неможливо уявити ведення обліку без їх застосування. Система бухгалтерського обліку активно розвивається і постійно вдосконалюється, і цьому сприяють певні чинники, а саме:

- розвиток обчислювальної техніки і засобів зв'язку;
- можливість автоматизації логічних операцій бухгалтерського обліку з використанням сучасних інформаційних технологій;
- нова система контролю і виправлення помилок;
- нові можливості документування фактів господарського життя;
- поява нових технологій ведення бухгалтерського обліку;
- впровадження технологій комунікації, які дозволяють користувачам створювати, одержувати доступ, зберігати, передавати та змінювати інформацію. [3].

На сьогоднішній день найбільш популярними програмами для ведення

обліку на підприємстві залишається : «BASБухгалтерія», «Дебет Плюс», «MASTER Бухгалтерія», та отримують все більше користувачів «Акцент», «SAP B1», «М.Е.Дос» та інші. Призначення таких програм полягає у максимальній оптимізації роботи бухгалтерської служби, інформаційно-аналітичній підтримці при реалізації завдань і зведенні ймовірності виникнення помилок до мінімуму.

Таблиця 1

Етапи розвитку інформаційних технологій

Етапи розвитку	Назва технології	Інструментарій та комунікації	Основна мета
Перший етап (друга половина XIX століття)	Ручна інформаційна технологія	Перо, чорнильниця, бухгалтерська книга. Комунікації здійснюються шляхом поштового пересилання листів, пакетів, повідомлень.	Подання інформаційних повідомлень у потрібній формі.
Другий етап (з кінця XIX століття)	Механічна технологія	Друкарська машинка, телефон, фонограф, пошта. Використовуються сучасні засоби доставки.	Подання інформаційних повідомлень у потрібній формі зручними способами.
Третій етап	Електрична технологія	Великі електронно-обчислювальні машини (ЕОМ) та відповідні програми для них, електричні друкарські машинки, копіювальні апарати, портативні магнітофони.	З форми подання повідомлення, акцент поступово зміщується на формування змісту.
Четвертий етап (з початку 1970-х років)	Електронна технологія	Великі електронно-обчислювальні машини (ЕОМ) та автоматизовані системи управління (АСУ), створені на базі ЕОМ, що оснащені широким спектром базових та спеціалізованих програмних комплексів.	Акцент зміщується на формування змістовної сторони повідомлення.
П'ятий етап (з середини 1980-х років)	«Комп'ютерна («нова») технологія»	Персональний комп'ютер із великою кількістю стандартних програмних продуктів різного призначення.	Створюються системи підтримки прийняття рішень, що мають вбудовані елементи аналізу для різних рівнів керування.

Джерело: [1].

Інформаційна основа сучасного бухгалтерського обліку повинна являти собою відкриту систему, з можливістю поступового накопичення необхідних даних, а також різних способів їх угруповання і обробки. В даний час дослідниками багатьох країн ведеться робота в області розробки алгоритмів побудови інформаційних систем за типом «штучний інтелект» або «експертні

системи». В майбутньому саме до такого типу повинна належати автоматизована система бухгалтерського обліку [4].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день спостерігається тенденція збільшення ефективності роботи в обліковій сфері на підприємстві через використання засобів автоматизації робочого процесу, які дають можливість швидко акумулювати інформацію про результат господарської діяльності та застосувувати її для формування, редагування і друку документів, місячних, квартальних, і річних звітів, а також надавати інформаційні послуги відповідним організаціям, ланкам управління щодо результатів продуктивності роботи підприємства.

Для того, щоб правильно вибрати систему автоматизації бухгалтерського обліку, що задовольняє всім запитам підприємства, а ще краще і враховує специфічні особливості діяльності підприємства, необхідно чітко уявляти систему ведення обліку на підприємстві і проаналізувати пропозиції на ринку пропонованих програмних продуктів.

Наразі, можна визначити, що добре організована і автоматизована робота зі спеціально розробленим програмним комплексом, безпосередньо пов'язана з успішною і прибутковою роботою підприємства. Це та частина ведення бізнесу, яку точно не варто недооцінювати і тим більше – нехтувати нею. Тому, нагальною є необхідність розробки та конструювань унікальних інформаційних систем, з урахуванням всіх поставлених вимог і завдань підприємств за допомогою вже існуючих на ринку платформ. Все це дає величезне поле можливостей для подальших розробок індивідуальних модулів.

Тому, українські розробники продовжують удосконалювати свої програмні продукти, інвестуючи в нові технологічні рішення. В процесі впровадження нових інформаційних технологій необхідне також безперервне навчання персоналу, що зумовлене підвищенням концептуального рівня нових знань, навичок і змін у роботі.

Список використаних джерел:

1. Етапи розвитку інформаційних технологій. URL: <http://infohmc4.blogspot.com/p/2.html>
2. Букало Н.А. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. Випуск 33: у трьох частинах / М-во освіти і науки, молоді та спорту України. Технол. ун-т. Черкаси; ЧДТУ, 2013. Частина II. 250 с., 56-59.
3. Левицька С. О., Романюк А. В. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2017. № 2. С. 156-163.
4. Гаркуша, С. А. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. Вип. 4 (52). С. 60-65.

БОНДАР Т. О., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ПОДДУБНА Н.М.**, к.е.н.,

доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

АУДИТОРСЬКИЙ РИЗИК, СУТТЄВІСТЬ ПОМИЛКИ ТА ПОРЯДОК ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ

На сьогоднішній день перед сучасним менеджментом і досі лишається актуальним питання про забезпечення нормальної діяльності підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища та своєчасне виявлення негативних тенденцій, які можуть свідчити про настання кризового становища.

Аудиторська діяльність як різновид підприємницької діяльності характеризується наявністю певних специфічних ризиків. Здійснюючи управління такими ризиками, варто зосереджуватись на виборі найбільш оптимальної методики їх оцінки та подальшого аналізу.

Проблеми дослідження аудиторського ризику висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Адамс А.А., Загородній А.Г., Каменська Т.О., Корінько М.Д., Петренко С.М., Проскуріна Н.М., Петрик О.А., Робертсон Дж., Рудницький В.С., та інші.

Аудиторський ризик має бути завжди низьким, оскільки аудитор виконує завдання з наданням достатньої впевненості [1]. Нині, питання мінімізації аудиторського ризику не отримало належного розвитку і лишається досі актуальним. Одна з причин недостатньої опрацьованості – широке використання в практичній діяльності інтуїтивної оцінки, яка передбачає високий рівень некоректних висновків.

Слід відмітити, що згідно з МСА 330 «Аудиторські процедури відповідно до оцінених ризиків» вибір аудитором аудиторських процедур ґрунтується на оцінці ризику. Чим вища оцінка ризику аудитором, тим достовірніші та доречніші аудиторські докази, яких прагне аудитор від процедур по суті [6, с.518]. Розглянемо більш детально розгалуження аудиторського ризику на рис.1:

430

Рисунок 1



Розроблено автором на основі : [1].

Таким чином, аналізуючи загальний аудиторський ризик, аудитор

зобов'язаний прийняти до уваги кожний з вищезазначених елементів.

Розмір оцінки аудиторського ризику може не тільки виражатися у відсотках, коефіцієнтах, числовому значенні, а й визначатися аудитором усно: «низький», «середній», «високий», що часто застосовується на практиці. Варто відзначити, що на думку Загороднього А.Г. необхідно проводити кількісну оцінку ризику після його ідентифікації та віднесення до однієї з трьох категорій: відомі ризики, передбачені й раптові ризики [5, с. 98].

Також, в табл.1, можемо проаналізувати сутність наведених вище аудиторських ризиків :

Таблиця 1

Компоненти аудит. ризику	Сутність
Ризик суттєвого викривлення	Ризик того, що фінансова звітність може бути істотно викривлена до початку аудиту.
Ризик невиявлення	Ризик того, що аудиторські процедури по суті не виявлять викривлення залишку на рахунку, які можуть бути суттєвими, окремо або разом з викривленнями залишків на інших рахунках.
Властивий ризик	Всі можливі ризики, пов'язані з діяльністю підприємства, тобто це всі помилки та некоректності, які можуть бути допущені внаслідок функціонування як підприємства в цілому, так і окремих його систем. Ризик виникнення пов'язаний з дією різних факторів — зовнішніх та внутрішніх.
Ризик контролю	Ризик того, що викривлення залишку на рахунку, які могли б виникнути і які могли бути суттєвими, окремо або разом із викривленням залишків на інших рахунках, не можна буде своєчасно запобігти за допомогою систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Розроблено автором на основі : [7].

При проведенні аудиту завжди існує імовірність, що окремі неточності в обліку та звітності можуть бути невиявлені і аудитор надасть позитивний звіт при суттєвій недостовірності інформації. Наслідком цього можуть бути об'єктивні (вибірковість аудиту) і суб'єктивні (рівень кваліфікації та компетентності аудитора та ін.) причини. В цьому випадку ведуть мову про проблему оцінки аудиторського ризику від розв'язання якої, в значній мірі, залежить якість наданих аудиторських послуг [2, С.115].

Якщо говорити про суттєвість помилки в аудиті, то можна зазначити, що в Україні не існує єдиних правил та прийомів визначення рівня суттєвості, тому даний рівень визначається аудитором на підставі професійного судження.

Під час розробки плану перевірки аудитор приблизно визначає суттєвість за операціями з метою кількісного визначення суттєвих перекирочень і помилок. Однак, необхідно аналізувати як кількісні, так і якісні показники помилок. Прикладом якісних помилок є неадекватний або неправильний опис облікової політики, коли цілком можливо, що користувач фінансової звітності підприємства буде введений в оману цим описом або існує помилка при розкритті порушень вимог українського законодавства, коли цілком можливо, що наступні після можливої перевірки податкової адміністрації платежі до

бюджету у вигляді штрафних санкцій і відповідно до цього зміни звітності послабляють господарську та фінансову стабільність клієнта[3].

Підсумовуючи, можна дійти висновку, що аудитор має зробити все можливе, аби звести ризик невиявлення помилок до мінімуму. Цього можна досягти, проводячи більшу кількість аудиторських процедур і правильно обравши спосіб одержання аудиторських доказів. Таким чином, якість проведення аудиту може значною мірою оцінюватися ступенем прийнятного аудиторського ризику.

Для того щоб зовнішні користувачі повністю поклалися на достовірність фінансової звітності, аудитору необхідно намагатися якомога більше знизити рівень аудиторського ризику. Якщо за умови високої довіри до фінансової звітності у ній залишаться значні помилки, то це може завдати значної шкоди іміджу аудитора (аудиторської фірми).

Як свідчить зарубіжний досвід, прийнятна величина загального аудиторського ризику становить 1 - 5 %, тому під час оцінювання результатів перевірки надзвичайно важливою для аудитора є методика визначення розміру аудиторського ризику. До цього часу єдиної такої методики немає. Вона, як правило, розробляється кожною аудиторською фірмою самостійно. Обираючи методику визначення аудиторського ризику та його допустимий рівень, слід врахувати конкретні умови перевірки, її строк, характер діяльності клієнта, компетентність і кваліфікацію аудитора, його попередній досвід та багато інших чинників[4].

Список використаних джерел:

1. Поняття про аудиторський ризик. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN79800> (дата звернення 21.10.2022).
2. Адамик О. В., Саченко С. І. Аудит функціональної частини програмного забезпечення КСБО // *Бізнес Інформ*. 2017. №11. С. 293–299. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-11_0-pages-293_299.pdf (дата звернення 21.10.2022).
3. Суттєвість аудиторської помилки та її аналіз. URL: <https://buklib.net/books/31961/> (дата звернення 21.10.2022).
4. Величина аудиторського ризику та його допустимий рівень. URL: https://www.pspaudit.com.ua/files/stankevic_anna.pdf (дата звернення 21.10.2022).
5. Загородній А.Г., Пилипенко Л.М. Управління ризиками аудиторської діяльності. Львів., 2008. 128 с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2016-2017 року. Частина I. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhнародni-standarti-auditu> (дата звернення 21.10.2022).
7. Компоненти аудиторського ризику. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/MCA%202016-2017_частина%201\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/MCA%202016-2017_частина%201(1).pdf) (дата звернення 21.10.2022).

БОРШУЛЯК І.М., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник - **КУШНІР Л.А.**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ім. С.Юрія

НРЗВО Кам'янець-подільський державний інститут,

м. Кам'янець-Подільський

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Одним із способів вдосконалення обліку і аналізу господарської діяльності підприємств є використання автоматизованих обліково-аналітичних систем, застосування яких дає змогу підвищити якість, оперативність, точність, об'єктивність вихідної облікової інформації та надати її у зручному вигляді для аналізу й прийняття рішень. Процеси діджиталізації проникли майже в усі сфери нашого життя. Вплив інформаційних технологій на розвиток людства неможливо переоцінити. За допомогою діджиталізації більша частина оточуючих нас економічних процесів перейшла у цифровий формат (цифрове середовище) і виступає невід'ємним компонентом інформаційного потоку, який активно розвивається та впроваджується в усі сфери людського життя. Діджиталізація з щодня змінює вектор розвитку економічних систем загалом, та модернізації системи бухгалтерського обліку.

433

Досвід розвинених країн переконує, що активний розвиток і впровадження діджиталтехнологій у повсякденне життя становить одну з важливих умов набуття стійкої та прогресивної економіки. Він дозволяє знизити витрати людських ресурсів, грошових коштів та часу.

Трансформація змісту теорії бухгалтерського обліку і облікових практик зумовлена розвитком інформаційних та комп'ютерних технологій, математичного моделювання, модернізацією систем управління економічними процесами. Існування запиту на єдиний інформаційний простір стає ознакою цифрової епохи. Таким чином, траєкторія розвитку бухгалтерського обліку повинна втілювати досягнення сучасних цифрових технологій, фундаментальної і прикладної науки. Консолідація функції ІТ з основними вимогами розвитку термінологічної та змістовно-практичної основи бухгалтерського обліку здатна забезпечити інформаційну модернізацію сучасних економічних процесів.

Сучасні умови розвитку економіки, що безпосередньо пов'язані з глобальною пандемією COVID-19, поставили перед бізнесом комплексні завдання впровадження ефективного документообігу. Так, паперова обробка інформації та передача даних довела свою незручність та стала певним атавізмом у сучасному цифровому середовищі. Інформаційний потік наразі розвивається настільки швидко, що вплив цифровізації на процеси соціально-економічного розвитку можна порівняти з ефектом від проведення промислової революції.

Наразі понад 80% професій пов'язані з роботою на комп'ютері або з використанням комп'ютерних й інформаційних технологій і можуть або

зникнути, або перейти у дещо інший формат.

На сучасному етапі господарювання, автоматизація облікового процесу на будь якому підприємстві дає можливість зменшити затрати часу на виконання роботи працівниками бухгалтерії та зекономити кошти, а головне своєчасно забезпечить управлінський апарат необхідною інформацією. Рівень ефективності процесу обліку значно зростає, якщо його інформація є своєчасною, достовірною і повною, що обумовлює необхідність застосування комп'ютерних програм для автоматизації облікової інформації. Саме тому, в теперішніх умовах господарювання, перед підприємствами, які здійснюють свою діяльність, постає завдання обрати програмні комплекси для автоматизації обліку та управління, які найбільше задовольнятимуть їхні потреби. Ведення обліку доходів та витрат підприємства є важливим елементом обліку, організованого на підприємстві, оскільки саме дані напрями ведення обліку визначають порядок формування та суму визначеного фінансового результату від діяльності підприємства.

Консолідація функції ІТ з основними вимогами розвитку термінологічної та змістовно-практичної основи бухгалтерського обліку здатна забезпечити інформаційну модернізацію сучасних економічних процесів. Теорія і практика бухгалтерського обліку, професія бухгалтера взагалі розвиваються і змінюються в сучасних умовах інтеграції з ІТ-технологіями. Представники професії мають володіти інструментами та компетенціями, щоб бути конкурентними в цифровому суспільно-економічному середовищі. Фінансові послуги, включаючи бухгалтерський облік, будуть розвиватися і ставатимуть більш залежними від ІТ-технологій, про що свідчить політика керівництва держави [3].

434

Забезпечення електронної взаємодії державних інформаційних ресурсів та розвиток інтероперабельності є головним викликом для розвитку електронного врядування в Україні. Інформація стає головним джерелом конкурентоспроможності. Збір, опис, зберігання та обробка даних дозволяє отримувати цінну інформацію для використання в економічних процесах. Але використання цифрового мислення не зосереджено виключно на нових технологіях. Більшу цінність отримує здатність фахівця оцінювати, синтезувати аналітичні висновки і стратегічні пропозиції. Тому ефективним може стати саме поєднання новацій технологічного характеру (блокчейн, штучний інтелект, BigData) та облікових компетентностей [6].

Бухгалтерія стикнулася з конфліктом між програмним забезпеченням, який полягає у їх несумісності, що призводить до некоректного відображення інформації. Альтернатив програмного забезпечення, яке дозволяє полегшити ведення бухгалтерського обліку на ринку, існує досить багато, щороку створюються щонайменше з десятків нових пакетів.

Низка науковців трактують діджиталізацію як інструмент удосконалення або оптимізації сучасних бізнес-процесів. Так, Гусєва О. Ю. та Легомінова С. В. вважають, що «під діджиталізацією прийнято розуміти глибину трансформацію, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та

автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікаційної взаємодії зі споживачами» [5, с. 34].

На думку Лободи Н., Чабанюк О., Кольби Р. діджиталізація включає в себе сучасні процеси автоматизації не лише обліку, а й процесів управління підприємством в цілому [6]. Аналіз наукових джерел показав, що визначення дефініції «діджиталізація бухгалтерського обліку» не є чітко сформульованим, лише через суміжні поняття. Зокрема, авторами Артем'євою О. О. та Томша А. О. надається визначення поняттю автоматизація управління підприємством (бухгалтерський облік як функція управління) як процесу, що є «основою створення високоорганізованого середовища, що має об'єднувати інформаційне, телекомунікаційне, програмне забезпечення, інформаційні технології, мережі, бази даних знань, інші засоби інформації» [7, с. 51].

З іншого боку, діджиталізація в сучасних умовах є невід'ємною складовою подальшого розвитку будь-яких бізнес-процесів на підприємстві. На думку фахівців АССА (Асоціації Сертифікованих Присяжних Бухгалтерів – англ. Association of Chartered Certified Accountants) [2] сучасне покоління 30-річних працівників надають перевагу автоматизованому документообігу із застосуванням електронних документів без очного спілкування з колегами та використання паперових документів.

Отже, діджиталізація бухгалтерського обліку та його інтеграція в інформаційну систему компанії – вимога сучасної цифрової епохи. Інформаційна система спрямована на підвищення ефективності діяльності компанії, посилення її конкурентоспроможності та перетворення бухгалтерського обліку в мистецтво, яке «забезпечує успіх» компанії обліку сприяє створенню організаційних моделей, спрямованих на задоволення потреб вищого стратегічного керівництва, керівників середнього рівня та оперативного персоналу. У той же час її не варто ототожнювати з комп'ютерною системою, яка є її матеріальною складовою, тобто сукупністю апаратних і програмних засобів, необхідних для збору, переробки та відображення інформації. Зважаючи на рівень діджиталізації бухгалтерського обліку українськими підприємствами, спостерігаємо тотальне розуміння необхідності оновлень в управлінні бізнеспроцесами для розширення можливостей програмного забезпечення та прагнення подальшого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. *World Economic Forum*. 2016. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond>
2. ACCA (2021). Professional accountants – the future: generation next. URL: <https://www.accaglobal.com/in/en/technical-activities/technical-resources-search/november/generation-next.html> (дата звернення: 28.09.2022).
3. Назарова К. О., Мойсеєнко О. М. (2020). COVID-криза як драйвер діджиталізації бухгалтерських процедур. *Бізнес-Інформ*. 2020. № 6. С. 227–234. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform2020-6_0-pages-227_234.pdf (дата звернення: 28.09.2022).
4. Панасюк В., Бурденюк Т., Мужевич Н. Особливості цифрової трансформації

обліку. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 1 (68). С. 70–76.

5. Гусєва О. Ю., Легомінова С. В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 1 (23). С. 33-39

6. Лобода Н., Чабанюк О., Кольба Р. Діджиталізація як функція облікової діяльності: коронакриза як контекст. 2021. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/337.pdf> (дата звернення: 28.09.2022).

7. Артем'єва О. О., Томша А. О. Бухгалтерський облік в умовах діджиталізації. 2020. С. 50–54. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/57711/1/%D0%9>

БРИЖАТИЙ І.Є., здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
 Науковий керівник - **НІКОЛАШИН А.О.**, к.е.н., доцент
 доцент кафедри економіки підприємства,
*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
 м. Кам'янець-Подільський*

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

У рамках сьогодення важливими умовами ефективної діяльності малих підприємств є раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів та їх оптимальне поєднання. Такі умови вимагають систематичного аналізу ключових параметрів, що характеризують фінансову стійкість, рентабельність та платоспроможність підприємства. Важливе значення в проведенні такого аналізу відіграє його інформаційне забезпечення, основним джерелом якого виступає фінансова звітність. Спрощена побудова форм фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва не дозволяє використовувати загальну методику фінансового аналізу, оскільки містить згорнуті дані по таких показниках як активи, капітал, зобов'язання, доходи та витрати підприємства [1]. Саме тому, ми вважаємо, що особливості методики складання та подання фінансової звітності малих підприємств в умовах обмежених обсягів інформаційного забезпечення потребують ґрунтовного та всебічного вивчення.

437

Фінансова звітність малого підприємства складається всіма суб'єктами малого підприємництва - юридичними особами. До таких згідно частини третьої ст. 55 ГКУ [2] відносяться суб'єкти, які виконують наступні умови:

1) середня чисельність працівників не перевищує 50. Згідно з нормами п.3.1 Інструкції № 286 середня кількість працівників підприємства за період (місяць, квартал, з початку року, рік) визначається як сума наступних показників: середньої кількості штатних працівників та зовнішніх сумісників, а також середньої кількості працюючих за цивільно-правовими договорами [3];

2) річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, розраховану за середньорічним курсом НБУ.

Фактичний показник річного доходу треба розраховувати, ґрунтуючись на даних бухгалтерського обліку як суму оборотів за рік за дебетом рахунків 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід», 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи» та 74 «Інші доходи» з кредитом рахунку 79 «Фінансові результати».

Якщо юридична особа відповідає цим критеріям за результатами діяльності за рік, вона подає «малі» форми.

Обирати, за якою з "малих" форм звітувати (1-м "малого" або 1-м "мікро"), підприємство не може. Але, згідно п. 2 розд. II НП(С)БО 1, підприємство може складати "повну" фінансову звітність [4]. Якщо суб'єкт малого підприємництва застосовує МСФО, то складається повна фінансова звітність згідно НП(С)БО 1.

Звіт малого підприємства заповнюється в тисячах гривень з одним десятковим знаком (згідно п. 1 розділу 1 НП(С)БО 25) [5].

Фінансова звітність малого підприємства "Мультисервіс" складається на кінець останнього дня звітного періоду. У таблиці 1 наведено запропонований алгоритм складання та перевірки форми 1-м малого підприємства.

У графі 3 МП "Мультисервіс" вказує показники відповідної статті на початок звітного року. Їх беруть з річного торішнього балансу (за винятком однієї ситуації - коли виправляються помилки в обліку). У графі 4 вказують дані на кінець звітного періоду (кварталу або року). Показники визначаються наростаючим підсумком з початку звітного року. Зміст статей форми № 1-м регулюється пунктом 2 розділу II НП(С)БО 25.

Таблиця 1

Рекомендований алгоритм заповнення форми №1-м "Баланс" малого підприємства "Мультисервіс"

№ з/п	Показники, що визначаються	Показники, з якими можна порівняти	Сальдо рахунків на підприємстві
1.	Рядок 1000, графи 3 і 4	Форма № 1-м, рядок 1001 мінус рядок 1002, графи 3 і 4	Дт 12 - Кт 133
2.	Рядок 1005, графи 3 і 4	-	Дт 15
3.	Рядок 1010, графи 3 і 4	Форма № 1-м, рядок 1011 мінус рядок 1012, графи 3 і 4	Дт 10 + Дт 11 - Кт 131 - Кт 132
4.	Рядок 1020, графи 3 і 4	-	Дт 16 - Кт 134
5.	Рядок 1030, графи 3 і 4	-	Дт 14
6.	Рядок 1090, графи 3 і 4	-	Дт 16, Дт 18
7.	Рядок 1095, графи 3 і 4	Форма № 1-м, сума рядків 1000, 1005, 1010, 1020, 1030, 1090, графи 3 і 4	
8.	Рядок 1100, графи 3 і 4	більше або дорівнює рядку 1103, графи 3 і 4	Дт 20, Дт 22, Дт 25, Дт 26, Дт 28, Дт 34
9.	Рядок 1103, графи 3 і 4	-	Дт 26
10.	Рядок 1110, графи 3 і 4	-	Дт 21
11.	Рядок 1125, графи 3 і 4	-	Дт 361 - Кт 38
12.	Рядок 1135, графи 3 і 4	-	Дт 641, Дт 644, Дт 6421
13.	Рядок 1155, графи 3 і 4	-	Дт 372, Дт 374, Дт 682, Дт 683, Дт 371, Дт 373
14.	Рядок 1160, графи 3 і 4	-	Дт 35
15.	Рядок 1165, графи 3 і 4	-	Дт 30, Дт 31, Дт 333, Дт 334
16.	Рядок 1170, графи 3 і 4	-	Дт 39
17.	Рядок 1190, графи 3 і 4		Дт 643, Дт 644, Дт 24, Дт 331, Дт 332
18.	Рядок 1195, графи 3 і 4	Форма № 1-м, сума рядків 1100, 1110, 1125, 1135, 1155, 1160, 1165, 1170, 1190, графи 3 і 4	-
19.	Рядок 1200, графи 3 і 4	-	Дт 286
20.	Рядок 1300, графи 3 і 4	Форма № 1-м, сума рядків 1095,	-

№ з/п	Показники, що визначаються	Показники, з якими можна порівняти	Сальдо рахунків на підприємстві
		1195, 1200, графи 3 і 4	
21.	Рядок 1400, графи 3 і 4		Кт 40
22.	Рядок 1410, графи 3 і 4		Кт 42
23.	Рядок 1415, графи 3 і 4		Кт 43
24.	Рядок 1420, графи 3 і 4		Кт 441 - Дт 422- Дт 443
25.	Рядок 1425, графи 3 і 4		Дт 46
26.	Рядок 1495, графи 3 і 4	Форма № 1-м, сума рядків 1400, 1410, 1415, плюс або мінус рядок 1420, мінус рядок 1425, графи 3 і 4	
27.	Рядок 1595, графи 3 і 4	-	Кт 50, Кт 51, Кт 52, Кт 53, Кт 54, Кт 55
28.	Рядок 1600, графи 3 і 4	-	Кт 60
29.	Рядок 1610, графи 3 і 4	-	Кт 61
30.	Рядок 1615, графи 3 і 4	-	Кт 63
31.	Рядок 1620, графи 3 і 4	-	Кт 641, Кт 64
32.	Рядок 1625, графи 3 і 4	-	Кт 65
33.	Рядок 1630, графи 3 і 4	-	Кт 66
34.	Рядок 1665, графи 3 і 4	-	Кт 69
35.	Рядок 1690, графи 3 і 4	-	Кт 62, Кт 67, Кт 68
36.	Рядок 1695, графи 3 і 4	Форма № 1-м, сума рядків 1600, 1610, 1615, 1620, 1625, 1630, 1665, 1690, графи 3 і 4	-
37.	Рядок 1700, графи 3 і 4	-	Кт 680
38.	Рядок 1900, графи 3 і 4	Форма № 1-м, сума рядків 1495, 1595, 1695, 1700, графи 3 і 4	-

Джерело: розроблено автором

Таким чином, виходячи з того, що використовується звичайний План рахунків, а не спрощений, запропонований алгоритм суттєво спростить роботу бухгалтерської служби щодо заповнення та перевірки форми №1-м "Баланс".

Список використаних джерел:

1. Вовк В. М., Кирдей Ю. О. Особливості аналізу фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва. Вісник НУВГП. Економічні науки. DOI: <http://dx.doi.org/10.31713/ve320184>
2. Господарський кодекс України: Закон України №436-IV від 16.01.2003 р., чинний. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. Інструкція зі статистики кількості працівників: затв. Наказом Державного комітету статистики України №286 від 28.09.2005, чинна. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1442-05#Text>
4. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затв. Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р., чинне. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
5. Спрощена фінансова звітність: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25, затв. Наказом Міністерства фінансів України № 39 від 25.02.2000 р. (у ред. наказу №25 від 24.01.2011 р.), чинне. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>

БРІК С. В., к.е.н. доцент кафедри Фінансів та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
 м. Харків

БУХГАЛТЕРСЬКІ ЗБИТКИ ТА ОБТЯЖЛИВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗА ЗБИТКОВИМИ КОНТРАКТАМИ

По-перше, визначимо, що таке бухгалтерські збитки.

Протягом звітного року на субрахунках рахунку 79 «Фінансові результати» підприємство відображає в порядку закриття:

1. Доходи операційної, фінансової та іншої діяльності:

- Дебет рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності» - Кредит рахунків 791 «Результат операційної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій» і 793 «Результат іншої діяльності»;

2. Витрати від тих же видів діяльності, а також належну суму нарахованого податку на прибуток:

- Дебет рахунків 791, 792 і 793 — Кредит рахунків класу 9 «Витрати діяльності».

Результатом зіставлення дебетових і кредитових оборотів за субрахунками 791 - 793 може бути дебетове сальдо, що свідчить про збитковість, або кредитове сальдо, що свідчить про прибутковість підприємства від відповідного виду діяльності у звітному періоді.

440

Отриманий підприємством у звітному періоді збиток (Дебет рахунків 791, 792, 793) списується у дебет рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Залежно від існуючого сальдо на рахунку 44, новий збиток або зменшить нерозподілений прибуток, або збільшить непокритий збиток підприємства: Дебет рахунків 441 (442) - Кредит рахунків 791, 792, 793 [3].

У Балансі (Звіті про фінансовий стан) за формою № 1 накопичений непокритий збиток підприємства (Дебет рахунку 442) відображається в рядку 1420 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» зі знаком мінус.

У Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) за формою № 2 збиток звітного періоду до оподаткування відображається в рядку 2295 «Фінансовий результат до оподаткування: збиток», а чистий збиток у рядку 2355 зі знаком мінус.

Бухгалтерський збиток звітного періоду з рядка 2295 Звіту про фінансові результати переноситься до рядка 02 Декларації з податку на прибуток зі знаком мінус.

У фінансової звітності податковий збиток (прибуток) не відображається. Але він впливає на показник витрати (дохід) з податку на прибуток в рядку 2300 «Витрати (дохід) з податку на прибуток» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) [1].

У прибутковій декларації звичайних платників податку на прибуток поточний податок відображається в рядку 06 «Податок на прибуток (позитивне значення)».

Збиткове підприємство податок на прибуток за рядком 06 не нараховує.

Податковий збиток звітного періоду відображається в рядку 04 «Об'єкт оподаткування» зі знаком мінус.

У річній фінансовій звітності у рядку 2300 витрати (дохід) з податку на прибуток визнається у сумі поточного податку на прибуток, з урахуванням позитивної (Дебет рахунку 98 - витрати з податку на прибуток) або від'ємної (Кредит рахунку 98 - дохід з податку на прибуток (Дебет рахунку 17 — Кредит рахунку 98)) різниці відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань.

Тепер розглянемо, що таке обтяжливий контракт [4].

Обтяжливий контракт - це контракт, неминучі витрати на виконання зобов'язань за яким перевищують економічні вигоди, які очікується отримати за цим контрактом [2, п.4].

Ці норми поширюються на всі підприємства, (крім бюджетних установ та підприємств, які складають фінансову звітність за МСФЗ), незалежно від форми власності [2, п.2]. Це означає, що для більшості підприємств створення забезпечення щодо обтяжливого контракту є обов'язковим.

Щодо періоду формування обтяжливого забезпечення, то забезпечення створюють у тому випадку, коли [2, п.13]:

- 1) виникає зобов'язання внаслідок минулих подій;
- 2) існує ймовірність того, що погашення зобов'язання призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди;
- 3) оцінити зобов'язання можливо розрахунковим шляхом.

441

Забезпечення щодо обтяжливого контракту створюють за найменшою з двох неминучих сум [2, п.15]:

- витрат на виконання контракту, які оцінюють за різницею між витратами на його виконання і доходами (втратами) від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту;

У разі якщо мова йде про довгостроковий контракт, враховують дисконтовану суму витрат на виконання обтяжливого контракту.

- витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту.

Тобто якщо у збитковому контракті для продавця не передбачена неустойка за його невиконання, створювати забезпечення не доведеться (найменша сума у такому випадку — нуль).

Забезпечення створюють для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів і тільки під конкретні обтяжливі договори

Створювати забезпечення для покриття загальних майбутніх збитків від діяльності підприємства заборонено [2, п. 12, 13].

Сума забезпечення на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів обліковується на субрахунку 474 «Забезпечення інших витрат і платежів». Нарахування забезпечення визнається операційними витратами [2, п.12] і обліковується записом: Дебет рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності» - Кредит рахунку 474. А погашення витрат на виконання зобов'язань за обтяжливими контрактами за рахунок коштів забезпечення за

звітний період списується проводками: Дебет рахунку 474 — Кредит рахунків 23, 63, 685.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання". Наказ Міністерства фінансів України від 11.02.2000 № 85/4306 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0085-00/sp:max50:nav7:font2>
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій, затверджена наказом Мінфіну від 30.11.99 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
4. Свіріденко А. Збиткові контракти й «обтяжливий резерв» *Податки й бухоблік*. 2018. №56. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/july/issue-56/article-37751.html>

БУТИРІНА К.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **МОШКОВСЬКА О.А.**, д.е.н., професор,
 професор кафедри обліку та оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Бухгалтерський баланс відображає інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал, надає інформацію для розрахунку найважливіших показників фінансового стану підприємства, які характеризують ефективність використання його ресурсів. Показники, розраховані за низку звітних періодів, визначають тенденції розвитку підприємства та використовуються для прийняття рішень на майбутнє [1, с. 1].

Узагальнення історичних аспектів розвитку бухгалтерського балансу дозволяє усвідомити його сучасне значення та передбачити напрями подальшої еволюції. Історичні аспекти виникнення бухгалтерського балансу досліджували різні вітчизняні науковці: Ф. Бутинець, М. Білуха, Ю. Верига, С. Голов, Г. Кірейцев, В. Кулик, Н. Литвин, Л. Сук, В. Швець, Н. Малюга та ін. Однак динамічні зміни в нормативних документах із регулювання обліку стимулюють постійну увагу до вивчення питання щодо складання та подання бухгалтерського балансу [2, с. 1].

Термін «баланс» походить від латинського *bis* – двічі та *lanx* – шалька терезів, тобто дві шальки терезів, які характеризують рівновагу. Баланс, як сукупність сучасних ознак матеріального і формального порядку, має дуже давні традиції. Р. де Рувер вважав, що слово «баланс» уперше зустрічається у фінансових звітах у 1427 р. А. Чічіреллі вказував, що термін «баланс» вперше зустрічається у звіті банку Медічі за 1495 р. Для того часу було типово, що звітність складалась нерегулярно – від одного до п'яти років [4, с. 131]. Поняття «баланс» набуло поширення з часів Луки Пачолі (1445–1517 рр.), у його «Трактаті про рахунки і записи» описано спосіб «подвійного запису» для обліку торгових операцій і визначено основні принципи обліку, та у книжці Бенедикта Котрульї, котру було написано в 1458 р., але видано у 1573 р. у Венеції. Під балансом Л. Пачолі розумів процедуру, пов'язану з установами тотожності оборотів за дебетом та кредитом рахунків [3, с. 863].

Проаналізувавши зміст «баланс» у середньовічній практиці, можна зрозуміти, що баланс у ті часи розуміли лише як перевірочний, що давав змогу впевнитися в правильності відображення операцій. На підтвердження цього є ще один досить цікавий факт, що різниця між дебетовими і кредитовими оборотами, яка виникла в результаті арифметичних помилок, списувалися на прибутки чи збитки [4, с. 131].

Вагомим досягненням наукового розвитку обліку слід визнати пропозицію Ж. Саварі вести основні та допоміжні книги. На той час баланс розглядався, як гарантія рознесення операцій за рахунками. Це трактування дало можливість розмежувати два види балансу (Андре, 1636 р.) – пробний і підсумковий. Ж. Саварі, своєю чергою, поділяв підсумкові баланси на інвентарні та конкурсні.

Перші передбачали оцінку статей за собівартістю, другі – за ціною продажу [3, с. 863].

На наступному етапі розвитку із бухгалтерського балансу виділили два поняття: баланс, як спосіб перевірки правильності застосування подвійного запису, і баланс, як форма звітності, він набуває таких характеристик, як періодичність та достовірність, підпорядковуючись визначеній меті - відображення фінансового стану, результату та виявлення наслідків дійсного чи потенційного припинення діяльності. На цьому етапі почалося використання балансу в управлінні. Так, починаючи із середини XVI ст., у країнах Західної Європи відбулись якісні зміни в економіці, сформувались ринкові відносини, здійснювався процес «первісного нагромадження капіталу» [2 с. 39]. У французьких вчених зустрічається, як економічне (Пурра), так і юридичне (С. Рікар) трактування балансу. До сьогодні принципово нічого не змінилося. Джерела надходження грошей називають пасивами, а їх витрачання – активами. Тотожність грошових відображень активів і пасивів, власне, і є баланс [3, с. 863-864]. У Німеччині наприкінці XIX на поч. XX ст. виник такий напрям розвитку облікової теорії, як «балансоведення», основоположником якого став І.Ф. Шер (1846-1924рр.). Він вперше визначив баланс, як рівність активу та пасиву [2 с. 39].

В СРСР перші спроби уніфікувати баланс та інші форми звітності відносяться до початку 1924 р., коли почали видаватись різні інструктивні матеріали. Уніфіковані форми балансів, однакові способи ведення обліку дозволили скласти зведені баланси по окремих галузях народного господарства. Поряд з цими досягненнями існували і недоліки: форми звітності були громіздкими та недоступними для розуміння досить широкому колу осіб. Принципи побудови балансу визначилися в основних рисах наприкінці 30-х років XX ст. та з незначними уточненнями застосовуються дотепер. До 1925 р. склався наступний склад основних розділів балансу підприємства, рекомендованого до публікації державним трестам відповідно наказу ВРНГ СРСР від 23.01.1925 р. № 330 (табл. 1) [3, с. 864].

Звітність в Україні в прорадянський період засновувалась на принципах, що значно відрізнялись від прийнятих у більшості розвинених країн. 2000-й р. знаменує початок широкомасштабного реформування бухгалтерського обліку в Україні. Питання щодо необхідності реформування, виникло відразу після переходу української економіки на ринкові важелі управління, оскільки в усьому світі бухгалтерський облік та фінансова звітність, що складається на його основі, є однією з найважливіших підстав для прийняття переважної більшості економічних рішень. Зміст і форма балансу та загальні вимоги до розкриття його статей стали визначатись Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс». В даний період часу в Україні бухгалтерський баланс базується на даних бухгалтерського обліку, як системи суцільного, безперервного, документального відображення фінансово-господарської діяльності підприємства. Баланс підприємства надає зовнішнім і внутрішнім користувачам повну, правдиву та неупереджену інформацію про майновий і фінансовий стан підприємства, його фінансові результати та

ефективність господарювання за звітний період. Т.ч., бухгалтерський баланс є інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень [4, с. 131].

За результатами проведеного дослідження доцільно зробити висновок, що баланс в різні історичні епохи мав своє призначення. Баланс – як облікова категорія, сформувався не одразу. Спочатку його використовували, як контрольний обліковий прийом, проте його все частіше використовували у практичній діяльності, що і зумовило на подальші, нові наукові дослідження та визначило появу окремої наукової течії – балансоведення.

Сьогодні бухгалтерський баланс – це документ бухгалтерського обліку та компонент фінансової звітності. Він містить узагальнюючу систему показників, згрупованих у таблицю, яка характеризує в грошовому вираженні склад, розміщення, джерела та призначення коштів підприємства на певну дату, тобто фінансовий та майновий стан підприємства.

Таблиця 1.

Склад основних розділів балансу підприємства (станом на 1925 р.)

Актив	Пасив
Майно	Капітали
Матеріали	Позики і кредити
Товари та готові вироби	Кредитори
Грошові кошти та цінні папери	Прибуток
Зобов'язання і документи до отримання	
Збиток	

445

Список використаних джерел:

1. Вороніна В., Ангелова К. Баланс підприємства: історичні аспекти. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/2824/1/Стаття%20Ангелова%20збірник%20магістрів.pdf>.
2. Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія». URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/37378/1/38.pdf>
3. Лега О.В. Баланс підприємства: історія та сучасні реалії. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 11. С. 863-868. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/178.pdf>
4. Кухта К.О., Рудь Я.О. баланс підприємства: становлення, історія виникнення та розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Випуск 22. Частина 1. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_22/1/32.pdf

ВАСИЛЬЄВА Т.С., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КЛЮС Ю. І.**, д.е.н, професор,

завідувач кафедри обліку і оподаткування,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Київ

ТАКСОНОМІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА МСФЗ 2022: ОГЛЯД І ПРОБЛЕМИ

Поняття «таксономія» вперше було сформульовано Огюстеном Декандром в 1813 році. Ця людина, який був учителем і біологом, займався класифікацією рослин, і його термін, наведений вище, спочатку використовувався тільки в біології. Роками пізніше ця ідея почала використовуватися для звернення до загальноприйнятої гіпотези класифікації та організації комбінованих систем у біології, а також в інших галузях науки, наприклад, у геології, лінгвістиці, географії. З математичної точки зору, таксономія - це деревоподібна ієрархія угруповань певного ряду елементів. У верхній частині цієї структури є консолідована об'єднана класифікація – кореневий таксон – яка відноситься до всіх сутностей цієї таксономії. Таксони вниз по кореню є більш специфічними класифікаціями, які стосуються частини більшої групи споріднених речей із загального набору класифікованих об'єктів [1]. Сучасна математична класифікація, наприклад, є ієрархічною системою, основою якої є окремі організми (особини), а вершиною — один комплексний таксон, на різних рівнях рангу між основою і вершиною знаходяться таксони, кожен з яких є підпорядковується лише одному таксону вищого рангу. Серед усіх проблем таксономії найважливішим є визначення того, яким є таксон. Таксономія бухгалтерського обліку за МСФЗ – це проект під патронатом Ради з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB), головною метою якого є систематизація та відображення в електронному вигляді показників, які повинні бути розкриті відповідно до МСФЗ. Коротше кажучи, це електронне представлення звітності за МСФЗ. Таксономія структурована на основі Xtensible Business Reporting Language. Крім того, систематика МСФЗ щороку модернізується та відображає всі виправлення, внесені до Стандартів. Фонд МСФЗ зазвичай публікує щорічну таксономію бухгалтерського обліку за МСФЗ у першому кварталі кожного року. В Україні відповідно до пункту 6 статті 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 фінансова звітність та консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами складається на основі таксономії фінансова звітність за міжнародними стандартами [2].

446

Основна мета таксономії бухгалтерського обліку за МСФЗ – надати бухгалтерам і аудиторам загальний формат для обміну фінансовою звітністю, складений відповідно до вимог. На жаль, передача фінансової звітності в єдиній формі таксономії не набула широкого поширення в усьому світі, але це безцінне джерело даних. Виходячи з цього, Таксономію бухгалтерського обліку МСФЗ можна розглядати як неофіційну рекомендовану звітність, для перегляду якої потрібне спеціальне програмне забезпечення (для перегляду XBRL).

Суб'єкти господарювання, які складають фінансову звітність (у тому числі консолідовану) на основі таксономії за Міжнародними стандартами фінансової звітності, повинні подавати звітність в електронному форматі – XBRL. Таксономія бухгалтерського обліку МСФЗ перекладена багатьма мовами, серед яких українська.

Оновлення таксономії бухгалтерського обліку за МСФЗ підлягають публічному обговоренню. Фонд також публікує навчальні курси та допоміжні кейси, щоб полегшити розуміння та роботу з таксономією бухгалтерського обліку МСФЗ. Консультативна група з таксономії МСФЗ звітує про вдосконалення таксономії бухгалтерського обліку МСФЗ перед публічними консультаціями та дає поради з питань, які пов'язані з таксономією бухгалтерського обліку МСФЗ [3]. Звертаючи увагу на причини, чому IASB вніс зміни до Таксономії бухгалтерського обліку за МСФЗ та на чому були засади та перспективи цих змін, які можуть спростити роботу бухгалтерів та аудиторів, можна назвати наступні вдосконалення. Щоб зрозуміти весь вплив поправок, внесених Консультативною групою з таксономії МСФЗ, необхідно виділити очевидні приклади, які полегшили роботу спеціалістам. Так, наприкінці 2021 року IASB опублікував Початкове застосування МСФЗ 17 та МСФЗ 9 – «Порівняльна інформація», у якому було зроблено запит на внесення змін до МСФЗ 17 «Страхові контракти». Виправлення дозволяє суб'єкту господарювання, який вперше застосовує МСФЗ 17 та МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» одночасно, отримати накладення класифікації в параграфах C28B-C28E МСФЗ 17 [4]. Суб'єкт використовує накладення з метою представлення відповідної інформації про фінансовий актив, якщо порівняльна інформація для цього фінансового активу не була згадана для МСФЗ 9. Видання також дає поправку для суб'єкта господарювання, який застосував МСФЗ 9 до його першого застосування МСФЗ 17 використовувати накладення класифікації відповідно до параграфа C33A МСФЗ 17.

Нову функцію тексту було додано до Таксономії бухгалтерського обліку за МСФЗ у першому кварталі 2022 року, щоб відобразити нову вимогу щодо розкриття інформації. Розділ 5.5 МСФЗ 9 містить поправки щодо ступеня застосування накладення класифікації (наприклад, чи було воно застосовано до всіх фінансових активів, визнання яких припинено в порівняльному періоді), а також про те, чи і в якому обсязі вимоги щодо знецінення в Розділі 5.5 МСФЗ 9 були застосовані. Зрештою, цей елемент [836600] Примітки – Страхові контракти (МСФЗ 17) є новим доданим текстовим блоком. Також під час конференції членів комітету з МСФЗ були внесені інші зміни та доповнення. «Група презентацій «[800600] Примітки – перелік облікових політик» містить перелік елементів, що стосуються розкриття інформації про облікову політику, що стосується операцій, інших подій або умов. Елемент «Опис інших облікових політик, що стосуються розуміння фінансової звітності [текстовий блок]» включено до списку. Такі елементи часто включаються до таксономії бухгалтерського обліку за МСФЗ, щоб завершити логічне розбиття групи. Оскільки поправка видалила вимогу щодо розкриття іншої облікової політики, яка використовується для розуміння фінансової звітності, IASB розглянув

можливість збереження цього елемента як елемента загальної практики» [5]. IASB додав новий елемент таксономії бухгалтерського обліку за МСФЗ і додав існуючий елемент «Опис облікової політики для фінансових інструментів [текстовий блок]» до групи представлення «[822390] Примітки – Фінансові інструменти», щоб відобразити параграф 21 МСФЗ 7. Новий елемент буде залежати від існуючого. Крім того, у параграфі 11 «Розкриття облікової політики» команда відмовилася публікувати параграф 117(b) МСБО 1. Як було вирішено, IASB вирішив змінити посилання на 87 найбільш використовуваних елементів на параграф 117 МСБО 1, а також змінити позначки документації, щоб підкреслити розкриття інформації про суттєву облікову політику, як було виділено в таблиці одного з таких елементів. Додатки C і D містять перелік посилань і змін міток документації відповідно для 87 елементів. Однак IASB вирішив, що було б не вигідно замінювати ці елементи новими еквівалентами, вважаючи, що збереження безперервності елементів і позначок елементів було б простішим для розробників і споживачів фінансових даних. Таким чином, IASB дійшов висновку про усунення міток документації лише тих елементів, які містять посилання на параграф 117 МСБО 1. 9 Консультативна група з таксономії МСФЗ надала пояснення, що користувачі фінансової інформації, швидше за все, шукатимуть і розглядатимуть розкриття інформації, яке вимагається двома підпунктами, у цілому, а не як окремі елементи.

Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що незважаючи на те, що в широкому застосуванні всі зміни в цілому відчуються лише після 1 січня 2023 року, через необхідність охоплення річних звітних періодів, поправка застосовується, коли суб'єкт господарювання вперше застосовує МСФЗ 17. Таким чином, раннє використання елемента таксономії бухгалтерського обліку МСФЗ також дозволяється. Є глибоке переконання, що всі рішення, прийняті підзвітною групою, лише спростять спільну роботу та дадуть можливість працювати з таксономією 2022 легше та ефективніше.

Список використаних джерел:

1. Що таке МСФЗ Таксономія (IFRS Taxonomy)? [Electronic resource]. URL: <http://www.ifrs.org.ua/chto-takoe-msfo-taksonomiya-ifrs-taxonomy/>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
3. Accounting Taxonomy [Electronic resource]. URL: <https://www.ifrs.org/issuedstandards/ifrs-taxonomy/>
4. IFRS Taxonomy Update 2022 [Electronic resource]. URL: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/amendments/english/2022/tu2021-3-initial-application-ifrs17-ifrs9.pdf>
5. IFRS Taxonomy Update 2022 [Electronic resource]. URL: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/amendments/english/2022/tu2021-3-initial-application-ifrs17-ifrs9.pdf>

ВАСИЛЬЧЕНКО С.С., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **УСАТЕНКО О.В.**, д.е.н,
 професорка кафедри міжнародних відносин і аудиту,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», м. Дніпро

ПОРІВНЯННЯ ФОРМ ТА СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ: УКРАЇНА-ПОЛЬЩА

Одною з найактуальніших тем сучасної України є інтеграція у європейський економічний простір. Так, Угода про асоціацію передбачає наближення законодавства України до стандартів ЄС. Тому є доречним порівняння форм та систем оплати праці України та найближчої до України держави-члена ЄС – Польщі.

Системами оплати праці є тарифна та інші системи, що формуються на оцінках складності виконуваних робіт і кваліфікації працівників.[1]

Система оплати праці — це взаємозв'язок між заробітною платою працівника й кількістю та якістю його виконаної роботи. У свою чергу, під формою оплати праці розуміють згрупований за основною ознакою показника обліку результатів праці працівника.

В Україні застосовують дві основні форми оплати праці: погодинну та відрядну. Головною відмінністю однієї форми від іншої є показники, які застосовують для виміру праці при визначенні заробітної плати. Погодинну форму оплати праці застосовують у разі, коли як вимірник результатів праці використовують кількість відпрацьованого часу. Якщо вимірником результатів праці є кількість виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), то застосовують відрядну форму оплати праці.

Системами оплати праці в Україні є:

- 1) Проста погодинна;
- 2) Пряма відрядна;
- 3) Непряма відрядна;
- 4) Акордна;
- 5) Погодинно-преміальна;
- 6) Відрядно-преміальна;
- 7) Відрядно-прогресивна.

У Польщі застосовують наступні форми оплати праці: часова, результуюча і змішана, які в свою чергу діляться на такі системи оплати праці:

- 1) Годинна;
- 2) Годинно-преміальна;
- 3) Акордна проста;
- 4) Акордна з єдиною ставкою;
- 5) Акордно-преміальна;
- 6) Годинно-комісійна;
- 7) Комісійна;
- 8) Комісійно-преміальна.[2]

З огляду на можливість некоректного порівняння систем оплати праці

України та Польщі через лінгвістичні відмінності, було проведено аналіз методик визначення оплати праці у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння методик визначення оплати праці за системами оплати праці України та Польщі

Система оплати праці в Україні	Методика визначення оплати праці в місячному платіжному періоді	Система оплати праці у Польщі	Методика визначення винагороди в місячному платіжному періоді
Проста погодинна	Погодинна оплата – добуток годинної ставки та кількості відпрацьованих робочих годин	Годинна	Погодинна - добуток погодинної оплати праці на кількість відпрацьованих годин
	Поденна оплата - добуток денної ставки та кількості відпрацьованих робочих днів		
	Місячна оплата – оклад та кількості відпрацьованих робочих днів		
Пряма відрядна	Заробіток робітника визначається за однаковими відрядними розцінками незалежно від рівня виконання норм виробітку. Заробіток працівника пропорційний фактичному виробітку.	Проста акордна	Добуток відрядної розцінки на кількість виконаних виробів/операцій
Акордна	Розмір оплати праці встановлюється на весь обсяг виконання робіт із визначенням терміну його виконання	Акордна з єдиною ставкою	Фіксована ставка за виконання усіх робіт
Непряма відрядна	Заробітна плата допоміжних робітників залежить від результатів праці основних робітників, які обслуговуються ними.		
Погодинно-преміальна	Сума заробітної плати за тарифом, яка належить за фактичний час роботи та премії за конкретні досягнення в роботі за задалегідь установленими показниками	Годинно-преміальна	Сума місячного або погодинного посадового окладу та премій
Відрядно-преміальна	Сума відрядного заробітку і премії	Акордно-преміальна	Сума відрядної оплати праці та премій
Відрядно-прогресивна	Заробіток робітника визначається по виконанню норми виробітку, як і при прямій відрядній оплаті, по встановлених розцінках. При перевиконанні норми прогресивно збільшуються доплати до основної відрядної розцінки.		
		Комісійна	Добуток базової комісії та

Система оплати праці в Україні	Методика визначення оплати праці в місячному платіжному періоді	Система оплати праці у Польщі	Методика визначення винагороди в місячному платіжному періоді
			відсоткової ставки
		Комісійно - преміальна	Сума комісійної винагороди та бонусів
		Годинно-комісійна	Сума місячного або погодинного посадового окладу та комісійної винагороди[3]

Джерело: сформовано самостійно

За результатами таблиці можна побачити, що системи оплати праці в Україні та Польщі є подібними, але мають деякі відмінності, а саме:

- Відсутність непрямої відрядної системи оплати праці у Польщі, що є зацікавленням допоміжних працівників у поліпшенні своєї роботи, що призведе до поліпшення роботи основних працівників, а в результаті збільшить заробітну плату допоміжних робітників;

- Відсутність відрядно-прогресивної системи оплати праці у Польщі, що вводить з метою значного підвищення продуктивності праці на вирішальних ділянках виробництва і полягає в тому, що доплату здійснюють після виконання норми виробітку.

- Відсутність комісійної та інших систем оплати праці, що базуються на комісійній, в Україні. Система комісійної винагороди передбачає процентну частку працівника в отриманому прибутку, обороті або продажах. [3]

Отже, форма оплати праці – це прийом розрахунку розміру оплати праці та її співвідношення з виконаною роботою. Україна налічує дві основні форми оплати праці, Польща – три. Україна та Польща мають схожі системи оплати праці, проте в українському законодавстві передбачено систему заохочення допоміжних працівників та заохочення працівників шляхом доплати при перевиконанні норм виробітку. Польща, у свою чергу, передбачає процентну частку працівника в отриманому прибутку, обороті або продажах.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text>;
2. Rodzaje systemów wynagrodzania. URL: <http://www.kodekspracy.pl/artukul,197,19727,rodzaje-systemow-wynagrodzania.html>
3. N. Śliwa Zasady i formy wynagrodzeń i ich wpływ na strukturę wynagrodzeń. URL: <https://wspia.eu/media/jyspwnbk/22-%C5%9Bliwa-natalia.pdf>

ВЕРЕЗГА Н. О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЛПСЬКИЙ Р. В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ БАЛАНСУ

Баланс як форма фінансової звітності пройшов ряд етапів у своєму розвитку, на які плинули поширення подвійного запису в обліковій практиці, поява нових форм обліку та бухгалтерських шкіл, зміни в законодавчо-нормативній базі регулювання обліку [1]. Динамічні зміни у нормативних документах з регулювання обліку стимулюють постійну увагу до вивчення цього питання. Термін «баланс» походить від латинського: *bis* – двічі та *lanx* – шалька терезів, тобто дві шальки терезів, які характеризують рівновагу.

Поняття «баланс» набуло поширення з часів Луки Пачолі (1445-1517 рр. н.е.), в його «Трактаті про рахунки і записи» описано спосіб «подвійного запису» для обліку торгових операцій і визначені основні принципи обліку [2].

Вагомим досягненням наукового розвитку обліку слід визнати пропозицію Ж. Саварі вести основні та допоміжні книги [2]. На той час баланс розглядався як гарантія рознесення операцій за рахунками. Це трактування дало можливість розмежувати два види балансу (Андре, 1636 р.) – пробний і підсумковий. Ж. Саварі, у свою чергу, поділяв підсумкові баланси на інвентарні та конкурсні. Перші передбачали оцінку статей за собівартістю, другі – за ціною продажу. Наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. виникає новий напрям в обліку – балансоведення. Воно розвивається за трьома основними напрямками: економічний аналіз балансу, юридичний аналіз балансу та популяризація знань про баланс серед користувачів [3].

Починаючи з ХХ ст. складанню балансу почала приділятися підвищена увага. Принципи побудови балансу визначилися в основних рисах наприкінці 30-х років ХХ ст. та з незначними уточненнями застосовуються дотепер.

З 1 січня 1994 року згідно «Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні» суб'єкти господарювання склали і подавали три форми бухгалтерської фінансової звітності: баланс, звіт про фінансові результати та звіт про зміни у фінансово-майновому стані підприємства. Зміст статей балансу містив інформацію про капітальні та фінансові вкладення, основні засоби та нематеріальні активи, сировину, матеріали, готову продукцію і товари, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів, розрахунки з дебіторами та кредиторами, фонди і резерви, прибуток (збиток).

Починаючи з 2000 року зміст і форма Балансу та загальні вимоги до розкриття його статей визначалися П(С)БО 2 «Баланс» [4]. В подальшому статті балансу змінювалися залежно від змін, внесених Наказами Міністерства фінансів України (за період чинності П(С)БО 2 їх налічувалося 15). Зокрема, з 2007 року введено в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи». Відповідно до цього наказом Міністерства фінансів України від 11.12.2006 року № 1176 актив Балансу доповнено двома новими статтями: «Довгострокові біологічні активи»

розділу «Необоротні активи» та «Поточні біологічні активи» розділу «Оборотні активи». Наказом Міністерства фінансів України від 05.03.2008 р № 353 нормативно закріплено зміни річної звітності 2008 р. Вони стосувалися відображення вартості об'єктів, що відповідають критеріям визначення інвестиційної нерухомості відповідно до П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість».

На сьогодні діючими нормативними актами що регулювання складання та подання фінансової звітності є НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], згідно якого Баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Останні зміни, що відбулися в структурі балансу узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Структура балансу до 2000 р., за П(С)БО 2, НП(С)БО 1*

1985 р.	П(С)БО 2	НП(С)БО 1
Актив		
Розділ 1. Основні засоби та позаоборотні активи	Розділ 1. Необоротні активи	
	р. 010 -080	р. 1000 - 1095
Розділ 2. Нормовані оборотні засоби	Розділ 2. Оборотні активи	
	р. 100 - 260	р. 1100 - 1195
Розділ 3. Грошові кошти, розрахунки та інші активи	Розділ 3. Витрати майбутніх періодів	Розділ 3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття
Розділ 4. Засоби і затрати на капітальні вкладення		
Розділ 5. Формування основного стада	р. 270	р. 1200
Пасив		
Розділ 1. Джерела власних та прирівняних до них засобів	Розділ 1. Власний капітал	
	р. 300 -380	р. 1400 - 1495
Розділ 2. Кредити банку під нормовані оборотні засоби та спеціальні кредити	Розділ 2. Забезпечення таких витрат і платежів	Розділ 2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення
	р. 400 -430	р. 1500 - 1595
Розділ 3. Різні кредити банку, розрахунки та інші пасиви	Розділ 3. Довгострокові зобов'язання	Розділ 3. Поточні зобов'язання та забезпечення
	р. 440 -480	р. 1600 - 1695
Розділ 4. Джерела засобів для капітальних вкладень	Розділ 4. Поточні зобов'язання	Розділ 4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття
	р. 500 -620	р. 1700
Розділ 5. Джерела засобів для фінансування формування основного стада	Розділ 5. Доходи майбутніх періодів	Розділ 5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду
	р. 630	р. 1800

* побудовано авторами за [4], [5], [6]

Зважаючи на перелік головних змін, що плинули на складання бухгалтерського балансу, можна сказати, що зміни, які відбуваються на сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку України, обумовлюються вимогами до інформації, яку генерує дана система.

Список використаних джерел:

1. Лега О. В. Баланс підприємства: історія та сучасні реалії. *Глобальні та національні проблеми економіки*. № 11. 2016. С. 863 – 868. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/324/1/178.pdf> (дата звернення 20.10.2022).
2. Остап'юк М. Я., Лучко М. Р., Даньків Й. Я. Історія бухгалтерського обліку : навч. посіб. К. : Знання, 2005. 276 с.
3. Сікорська Т. С., Бондарєва Т. Г. Баланс підприємства як компонент фінансової звітності. URL: <http://rdak.edu.ua/ua/news/internet-konferencziya>. (дата звернення 20.10.2022).
4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 бер. 1999 р. № 87. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 20.10.2020).
5. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 20.10.2020).
6. Ораєвська Г. О. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств: підручник. 4-е вид., перероб. і доп. М. : Агропромвидання, 1985. 279 с.

ВОЛОШИНА О.В., науковий працівник відділу обліку та оподаткування
 ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ДОПОМОГИ ВІЙСЬКОВОМУ ПІДРОЗДІЛУ

Введення воєнного стану внаслідок збройної агресії росії проти нашої держави призвело до змін у всіх сферах життя та торкнулись кожного українця. Всі підприємці та громадяни будь-якими можливими способами намагаються допомогти у захисті своєї країни.

Багато суб'єктів господарювання безпосередньо надають допомогу військовим підрозділам. При цьому нерідко вони стикаються з питаннями правильності документального оформлення та відображення таких операцій в бухгалтерському обліку. Саме первинні документи є підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій.

Зауважимо, що надання благодійної допомоги у вигляді матеріалів, товарів чи засобів обов'язково супроводжується складанням акту приймання-передачі. Він повинен містити всі обов'язкові реквізити первинного документу, що зафіксовані ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та п. 2.4 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [2].

До визначених реквізитів належать: найменування підприємства, від імені якого складений документ, його назва та дата складання, зміст, обсяг і одиниця виміру господарської операції, а також посади та прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий підпис чи інші дані, які дають змогу ідентифікувати особу, що брала участь у здійсненні господарської операції.

Можуть бути включені і такі додаткові реквізити як ідентифікаційний код підприємства, номер документа, підстава для здійснення операцій, печатка та інформація про документ, який засвідчує особу-одержувача.

Як відомо, відповідальність за забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах несе уповноважений орган (посадова особа), що здійснює керівництво підприємством, чи власник згідно законодавства та установчих документів. Це передбачено ч. 3 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1].

Відповідно ж до п. 2.5 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [2] документ повинен бути підписаний особисто, а підпис може бути скріплений печаткою. Повноваження на здійснення господарської операції особи, що в інтересах юридичної особи одержує основні засоби, запаси та інші товарно-матеріальні цінності, можуть підтверджуватись довіреністю, письмовим договором або актом органу юридичної особи.

Отже, будь-який акт приймання-передачі благодійної допомоги підписує керівник підприємства, яке здійснює передачу, та начальник (командир) військового підрозділу чи діюча за дорученням уповноважена особа

приймаючої сторони. Таким чином, щоб безпосередньо рядовий військовий міг підписати акт, він повинен бути уповноваженим командиром військового підрозділу та діяти за дорученням згідно з ст. 244 та 245 ЦКУ [3].

У бухгалтерському обліку оплати, наприклад, термокомплектів, тактичних рукавичок, наколінників, далекомірів чи біноклів відображають за дебетом субрахунку 631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками" та кредитом субрахунку 311 "Поточні рахунки в національній валюті". Їх оприбуткування показують за дебетом субрахунку 281 "Товари на складі" в кореспонденції з кредитом субрахунку 631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками".

Безпосередню передачу такої допомоги на користь військовому підрозділу за актом приймання-передачі фіксують за дебетом субрахунку 949 "Інші витрати операційної діяльності" та кредитом субрахунку 281 "Товари на складі" [4].

Віriamo, що кожна така допомога є вагомою для наших захисників та неодмінно сприятиме якнайшвидшій нашій спільній перемозі над підступним агресором.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. №996-XI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 12.10.2022).
2. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. №88. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (дата звернення 12.10.2022).
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV. Дата оновлення 10.10.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 12.10.2022).
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджено Наказом Міністерства фінансів України 30.11.1999 р. №291. Дата оновлення 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 12.10.2022).

ВОЛЬСЬКА А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СКИБА Г.І.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
*Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
 «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ НЕЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сфері виробництва основними процесами кругообігу коштів є постачання, виробництво і реалізація. На цьому етапі виникають основоположні у виробничо-господарській діяльності будь-якого підприємства фінансові відносини з клієнтами, тобто дебіторами і, відповідно, постачальниками-кредиторами. Гарантом сталого зростання та організації фінансів на підприємстві є налагоджена система розрахункових відносин між підприємствами. Система розрахунків відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні правильного кругообігу коштів підприємств, своєчасного завершення виробничого циклу та дотримання фінансових принципів ведення господарської діяльності. Частка дебіторської та кредиторської заборгованості в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства є неминучою і повинна бути в допустимих межах, відповідно, не спричиняти виникнення фінансових ризиків, які в умовах поглиблення економічної кризи можуть спричинити банкрутство підприємства. Також надзвичайно важливо вести ефективний облік кредиторської заборгованості та бути готовим до періодичних перевірок, оскільки це є гарантією численних ризиків. Наведені твердження свідчать не лише про актуальність теми дослідження, а й про необхідність розробки можливих напрямків удосконалення обліку та аудиту кредиторської заборгованості підприємства з метою уникнення кризових ситуацій та вдосконалення управління в цілому.

457

Кредиторська заборгованість характеризує зобов'язання підприємства, використання ним позикових коштів. Вміння працювати з чужими грошима та вміння купувати товари (роботи, послуги) в кредит, тобто з відстрочкою платежу, є найважливішими фінансовими навичками. При цьому найважливішим показником є зміна розміру кредиторської заборгованості та її зв'язок з грошовим потоком, який залежить від швидкості погашення (оборотності) дебіторської заборгованості.

Таким чином, достовірність бухгалтерського відображення дебіторської та кредиторської заборгованості є найважливішою умовою ефективного управління грошовими потоками.

Достовірний облік дебіторської та кредиторської заборгованості дуже важливий для податкової політики підприємства, для обґрунтування нарахування таких податків, як ПДВ та податок на прибуток.

Кредиторами є особи, яким компанія має заборгованість за кошти, їх еквіваленти, активи, а також роботи чи послуги. Кредиторська заборгованість є одним із видів зобов'язань підприємства. Зобов'язання, крім кредиторської

заборгованості, включають також забезпечення та доходи майбутніх періодів. Кредиторів зазвичай поділяють на довгострокових і поточних.

Загальновідомо, що збільшення кредиторської заборгованості підриває фінансову стійкість підприємства, негативно впливає на імідж підприємства-боржника, знижує його кредитоспроможність та інвестиційну привабливість. Негативні наслідки поглиблення проблем із кредиторською заборгованістю пов'язані, перш за все, з ризиком збільшення простроченої кредиторської заборгованості, що призводить до можливості накладення штрафів на компанію, створення іміджу ненадійного партнера та розриву партнерських відносин. стосунки.

Оперативний та щоденний контроль кредиторської заборгованості є актуальним завданням будь-якого підприємства. Основні запитання керівництва компанії: хто винен на підприємстві; скільки вина; чи є заборгованість простроченою; чи змінюється розмір боргу з часом (збільшується чи зменшується); чи вплине сума заборгованості на виконання договірних зобов'язань щодо критичних поставок тощо.

Види зобов'язань, за якими виникає кредиторська заборгованість, представлені на рис. 1.

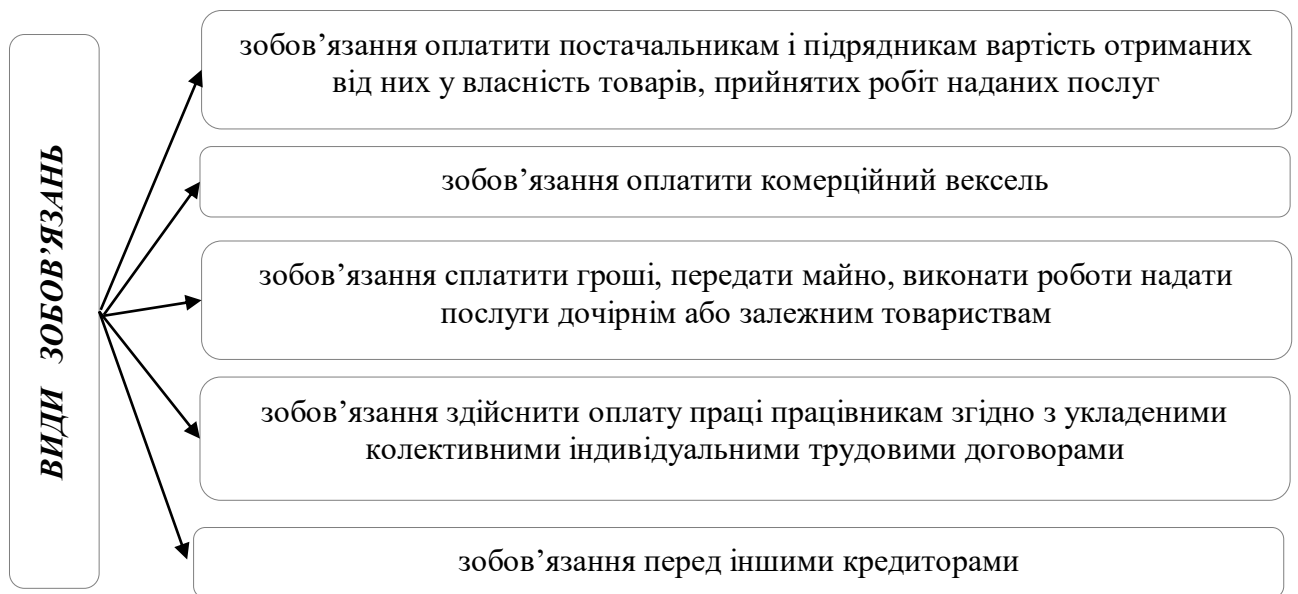


Рис. 1. Зобов'язання, за якими виникає кредиторська заборгованість

Процес управління кредиторської заборгованості зумовлює значні вимоги до обліково-аналітичного персоналу підприємства, оскільки його реалізація передбачає [2]: обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості; визначення політики надання кредиту для різних груп постачальників і видів продукції; контроль розрахунків з кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни; своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів; забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів; прогноз надходжень грошових коштів від кредиторів.

Оцінюючи процес обліку кредиторської заборгованості на підприємстві, доцільно прослідкувати його оптимізацію за такими напрямками:

1. Використання стратегічного плану розвитку підприємства з використанням аналізу витрат і вигод для оцінки готовності системи та визначення потенційних партнерів-постачальників. Там, де це можливо, доцільно використовувати електронні платежі для погашення боргу.

2. Інтеграція систем закупівлі, кредиторської заборгованості та отримання для підвищення ефективності та запобігання помилкам.

3. Аналіз першопричин проблем з кредиторською заборгованістю для виявлення областей для вдосконалення процесу.

4. Використання показників ефективності для моніторингу та звітності щодо якості та своєчасності інформації для кожного окремого постачальника.

5. Визначте можливості обробки без рахунків-фактур, які дозволять підприємству оплачувати після отримання матеріалів або товарів за погодженими цінами, а не після отримання рахунку.

6. Аналіз різних процесів кредиторської заборгованості та їх стандартизація як єдиного процесу.

7. Процес обробки кредиторської заборгованості повинен здійснюватися одним централізованим відділом, а не розпорошуватися між підрозділами підприємства.

8. Використання функціональних можливостей систем для своєчасної генерації платежів за рахунками-фактурами на основі встановлених політик, які відстрочують оплату в міру допустимого.

9. Використання функціональних можливостей системи для автоматичного зіставлення рахунку-фактури постачальника з підтверджуючими документами

10. Використання технології цифрових зображень, яка взаємодіє з існуючою комп'ютерною системою для індексування документів.

Розглянуті напрями вдосконалення бухгалтерського обліку можуть мати практичне застосування, але повинні бути обґрунтовані результатами подальших досліджень на прикладі конкретних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Коновалова К.Т., Макарова А.С. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 34. С. 181-184. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/40.pdf.

ГАДЖИСЬВ Е., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – МАТЮХА М.М., к.е.н, доцент, доцент кафедри фінансів та бізнес-консалтингу,

Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Для невеликих фірм потрібно вирішити фінансові проблеми за рахунок залучення інвестицій. Для підтримки конкурентоспроможності та фінансової стійкості, а також для розвитку виробничо-господарської діяльності підприємства і недопущення кризових ситуацій необхідно удосконалювати, а на деяких підприємствах фактично запроваджувати стратегічне управління, де вихідним елементом є формування або удосконалення конкурентних стратегій. У сучасних умовах вони можуть бути дієвим засобом подолання кризи, мінімізації її наслідків та недопущення у майбутньому.

Оцінювання стану підприємства, середовища та стратегії є заключним етапом стратегічного планування і продовжується на всіх етапах реалізації стратегії. Існує значна кількість методів оцінки стратегії. По суті, всі вони пов'язані з відповідністю конкретних варіантів стратегії положенню організації на ринку і її відносним стратегічним можливостям.

А для цього необхідно забезпечити стабільний ріст прибутку, що забезпечується невикористаними можливостями його збільшення, тобто резервами зростання. Резерв зростання – кількісна величина, що виявляється на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції та її подальшої реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації. У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1. аналітичний – виявлення і кількісне оцінювання резервів; 2. організаційний – розроблення комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів; 3. функціональний – практична реалізація заходів, контроль їх виконання. Резерви збільшення прибутку можливі за рахунок: – збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг); – зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; – економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців; – запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці [16, с. 270].

Будь-яке підприємство є джерелом ризику. При цьому ризик виникає на основі факторів виробничого та фінансового характеру. Ці чинники формують витрати підприємства. Витрати виробничого і фінансового характеру не є взаємозамінними, однак, величиною і структурою витрат виробничого та фінансового характеру можна керувати. Це керування відбувається в умовах свободи вибору джерел фінансування і джерел формування витрат виробничого характеру. У результаті використання різних джерел фінансування складається

певне співвідношення між власним і позиковим капіталом, а так як позиковий капітал є платним, і по ньому утворюються фінансові витрати, виникає необхідність виміру впливу цих витрат на кінцевий результат діяльності підприємства. Тому фінансовий леверидж характеризує вплив структури капіталу на величину прибутку підприємства, а різні способи включення кредитних витрат у собівартість впливають на рівень чистого прибутку і чисту рентабельність власного капіталу.[36] Фінансовий леверидж характеризує взаємозв'язок між зміною чистого прибутку і зміною прибутку до виплати відсотків і податків.

Виробничий леверидж залежить від структури витрат виробництва і, зокрема, від співвідношення умовно-постійних та умовно-змінних витрат у 72 структурі собівартості. Тому виробничий леверидж характеризує взаємозв'язок структури собівартості, обсягу випуску і продажів, і прибутку. Виробничий леверидж показує зміни прибутку в залежності від зміни обсягів продажів. Виробничо-фінансовий леверидж оцінює сукупний вплив виробничого і фінансового левериджу. Тут відбувається мультиплікація ризиків підприємства. Для кожного підприємства (корпорації) велике значення має дотримання правила, при якому як власний, так і позиковий капітал повинні забезпечувати віддачу у формі прибутку. Якщо підприємство у виробничо-комерційному процесі використовує як власні, так і позикові кошти, то прибутковість власного капіталу може бути підвищена за рахунок залучення банківських кредитів. Сутність фінансового важеля полягає в тому, щоб посилити вплив зміни прибутку на динаміку фінансової рентабельності, тобто у підвищенні еластичності фінансової рентабельності відносно прибутку.

$$\Phi P = \frac{(V_k - CPCB * PK) (1 - n)}{BK} = \frac{(EP (PK + BK) - CPCB PK) (1 - n)}{BK} \quad (1)$$

де ΦP — фінансова рентабельність; EP — економічна рентабельність; $CPCB$ — середня розрахункова ставка відсотку; V_k — відсоток за кредит; BK — власний капітал; PK — позикового капіталу; n — ставка податку на прибуток.

Після перетворень одержуємо:

$$\Phi P = (1 - n) EP + (1 - n)(EP - CPCB) \frac{PK}{BK} \quad (2)$$

Друга складова цієї суми — ефект фінансового важеля — відображає вплив структури капіталу на підвищення фінансової рентабельності. Вплив важеля обумовлений тим, що при позитивному значенні диференціалу для підприємства доцільне залучення позикових коштів, однак постійне нарощування плеча важеля може знизити загальний ефект, так як залучення великих розмірів кредитних ресурсів, як правило, супроводжується жорсткістю умов їх залучення. В такому випадку ефект важеля не буде давати максимальної віддачі, а при певних умовах (коли диференціал стане менше нуля) буде знижувати фінансову рентабельність. Таким чином, позитивний

вплив ефекту фінансового важеля проявляється тоді, коли економія за рахунок зниження податкових платежів перевищує витрати підприємства за користування позиковими коштами. Значення ефекту фінансового важеля повинно бути таким, щоб компенсувати податкові вилучення з прибутку та забезпечити мінімізацію відхилення між економічною та фінансовою рентабельністю.

Таким чином, серед позитивних внутрішніх чинників підвищення прибутковості на сучасному етапі розвитку підприємств є:

- подальший розвиток технологій виробництва. Перспектива на майбутнє: заміни старого обладнання на нове, працювати над вивченням найбільш прогресивних напрямків ефективних технологій;
- раціональне використання ресурсів;
- відкриття нових ринків збуту, за рахунок нової продукції;
- можливість надання консультаційних послуг у рамках впровадження інноваційних методик;
- подальше формування власних виробничих потужностей, спрямованих на виробництво продукції, виходячи із споживчих вподобань.

Список використаних джерел:

1. Дранус В. В., Дранус Л. С. Маркетингова складова при розробці бюджету діяльності суб'єктів господарювання. *Агросвіт*. 2021. №15. С. 36–43
2. Мелень О.В., Полтавець О. В. Фінансові результати діяльності підприємства: визначення, класифікація, управління. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)* : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 46 (1267). С. 109-114
3. Мулик Т. О. Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами. *Агросвіт*. 2020. № 6. С. 77–86. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3130&i=8> (дата звернення: 24.10.2022).
4. Назаренко Т. П., Франчук І. Б., Вітер С. А. Методичні аспекти обліку та управління витратами на виробництво продукції. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С. 83–89.
5. Овод Л.В., Ткачук І.В. Бюджетування витрат як інструмент ефективного управління науково-виробничими центрами стандартизації, метрології та сертифікації України. *Економіка, освіта, технології в контексті глобальних викликів*. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. (23-24 вересня 2021 р. м. Черкаси). Черкаси: ЧДБК, 2021. С. 281–283. URL: <http://csbc.edu.ua/documents/conferences/2021/1.pdf>.

ГНАТИШИН Л.Б., д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
МЕЛЬНИК Н.Є., здобувач вищої освіти ОР «Магістр»
Львівський національний університет природокористування, м. Львів

РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В РОСЛИННИЦТВІ У КОНТЕКСТІ ВИМОГ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ГАЛУЗЕВОГО УПРАВЛІННЯ

У підсистемі управлінського обліку ключове місце займає організація процесів обліку виробництва і реалізації продукції. Методологія процесу обліку виробництва та реалізації залежить від організації підсистеми управлінського обліку. В інтегрованій системі бухгалтерського обліку метод розрахунку собівартості продукції відповідає вимогам фінансового обліку. В управлінському обліку спосіб розрахунку фактичної собівартості продукції залежить від організації облікового процесу та технології виробництва. В умовах автоматизованого обліку основна увага приділяється організації облікового процесу. Тому методологія та організація – процеси взаємопов'язані. У різних підсистемах обліку вони можуть по черзі виконувати основні функції: взаємозаміщення та взаємодоповнюваності. Бухгалтерська інформація, створена та підготовлена для використання керівництвом сільськогосподарського підприємства, підпорядковується іншим правилам, ніж для зовнішніх користувачів.

463

Сучасний управлінський облік не включає цілісну систему документообігу та звітності, що відповідає вимогам сучасних технологій та управління. Загалом сільськогосподарські підприємства не мають внутрішньої форми звітності, що могло б суттєво вплинути на здатність управлінського обліку задовольняти потреби в управлінській інформації. Окреме місце у формі такого звіту доцільно відвести для інформації про біологічне перетворення в рослинництві. З огляду на існуючі специфічні технічні та управлінські вимоги до інформації про показники діяльності структурного підрозділу, важливо розробити загальний формат внутрішнього звіту, спрямований на узагальнення та подання цієї інформації керівництву

На сьогодні не існує рекомендацій для агропідприємств щодо визначення процедур управлінського обліку. Крім того, чинний П(С)БО 30 «Біологічні активи» ставить категорію «собівартість» на другорядне положення, тим самим послаблюючи позиції бухгалтерського обліку в загальній інформаційній системі сільськогосподарського підприємства та країни. Тим самим не досягнуто прогресу в аналітичній підтримці, яка може надати інформацію про структуру та динаміку витрат на виробництво сільськогосподарських культур.

Вирішення проблеми потребує вироблення єдиного концептуального бачення та комплексного підходу. Концептуальні методи розвитку управлінського обліку в рослинництві загалом включають нагляд, організаційні заходи, пов'язані з управлінським обліком та аналітичним забезпеченням рослинництва. Формування нормативно-правової бази обліку та аналітичного

забезпечення виробництва продукції рослинництва має ґрунтуватися на внесенні відповідних змін до законодавства, зокрема до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], та інших нормативних документів, спрямованих на відновлення впливу відомчих методів управління в агропідприємствах в особі Мінагрополітики та продовольства. Методологічною основою формування обліково-аналітичного забезпечення рослинництва та овочівництва має стати розробка та впровадження галузевих стандартів відповідно до вимог Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [2].

Метою формулювання та впровадження галузевого стандарту є визначення порядку організації управлінського обліку, розподілу обов'язків персоналу щодо управлінського обліку, єдиної організації та методів підготовки, складання та узагальнення основних документів для забезпечення інформаційних потреб щодо рівня собівартості та формування виробничих витрат, а також управління витратами в рослинництві. До організаційних питань, що формують ефективну систему управлінського обліку, належать необхідність організації операційної системи первинного документування в рослинництві, створення та встановлення послідовності роботи відділу управлінського обліку, організації інвентаризаційної роботи, контролю за дотриманням стандартів обліку. На нашу думку, система документообігу в рослинництві може бути використана як основа галузевих стандартів і повинна будуватися через взаємодію управлінського, фінансового та оперативного обліку. Крім того, галузевий стандарт управлінського обліку також повинен враховувати специфічні умови кожної стадії процесу біологічного перетворення.

464

Важливим питанням в організаціях управлінського обліку є створення функціонального підрозділу, відповідального за управлінський облік. В організаційній системі сільськогосподарських підприємств ці функції виконують різні структурні підрозділи апарату управління, хоча функції не узгоджуються між собою. Щоб усунути цей недолік та налагодити в майбутньому ефективну систему управлінського обліку, необхідно вчитися на досвіді розвинених країн та на пропозиціях вітчизняних науковців з цих питань [4]. У зарубіжній практиці система управлінського обліку, як самостійна бухгалтерська одиниця, досягає своїх цілей на базі єдиного інформаційного центру. Цей метод може бути використаний як форма об'єднання різних функціональних служб для реалізації планової інформації для підтримки підготовки планування та прийняття управлінських рішень, з метою формування витрат і зниження витрат.

Це перший крок до реалізації концепції, орієнтованої на управлінський аспект бухгалтерського обліку. Вся бухгалтерська інформація дуже легко відстежується і повністю використовується для внутрішніх потреб управління сільськогосподарським підприємством. У цьому випадку з усього набору управлінської інформації швидко вибирається фінансова інформація. При цьому бухгалтерська, податкова й статистична звітність складається через

виділення конкретної інформації із загальної системи бухгалтерського обліку підприємства.

Основою поділу апарату бухгалтерського обліку сільськогосподарського підприємства за виробничою ознакою є децентралізація управлінського обліку, а основою організації апарату за функціональними ознаками є централізація управлінського обліку. Ми вважаємо, що децентралізований управлінський облік є ефективнішим, оскільки до завдань відділу управлінського обліку входить не тільки облік витрат виробництва та собівартості, а й аналіз і контроль вартісних операцій, аналіз причин відхилення від норми та факторів, що призводять до цього. Аналізування літературних джерел [1, 5, 6] та проведене нами дослідження показує, що структурування апарату бухгалтерії можливе за такими ознаками: предметною, лінійною та функціональною. В умовному управлінському відділі бухгалтерського обліку згідно з предметною ознакою доцільно сформувані такі групи облікового персоналу: група обліку та управління витратами, група обліку та управління доходами і результатами діяльності, група економічного аналізу та прогнозування, група бюджетування тощо. Зауважимо, що структурування є досить умовним, оскільки у сферу впливу відділу управлінського обліку сільськогосподарського підприємства потрапляють бухгалтери з обліку трудових та матеріальних ресурсів, непрямих витрат тощо.

У стандарті управлінського обліку в сільському господарстві доцільно визначити приблизну облікову номенклатуру, що повинна знайти своє місце у системі управлінського обліку сільськогосподарських товаровиробників. Систему внутрішньої звітності у галузевому стандарті доцільно представити низкою форм звітності. Адже власне складання внутрішньої звітності зможе забезпечити досягнення мети розробки стандарту управлінського обліку у сільському господарстві. Такий підхід суттєво підвищить рівень інформаційного забезпечення управління. Водночас беззаперечною умовою є врахування конкретних інформаційних запитів користувачів, які зумовлені специфікою діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гнатишин Л. Б., Прокопишин О. С. Організація обліку: навч. посіб. / 2-ге вид., перероб. і допов. Львів: Магнолія 2006, 2016. 438 с.
2. Методичні рекомендації з планування, обліку, калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, наказ Мінагрополітики України від 18.02.2001 року № 132. *Все про бухгалтерський облік*. 2003. № 69.
3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: www.zakon.rada.gov.ua
4. Стендер С. В. Особливості удосконалення управлінського обліку в галузі рослинництва. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2011. Вип. 19. С. 310-314.
5. Стоян В.І. Методологічні аспекти обліку витрат виробництва. *Фінанси України*. 2012. №10. 218 с.
6. Шемчук Р. С., Пашенко Л. А. Теоретичні основи організації управлінського обліку в рослинництві. *Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка*. 2015. Вип. 162. С. 301-305.

ГОВДЯК Н. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **МАТЮХА М.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри фінансів та бізнес-консалтингу,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ

Діяльність суб'єктів господарювання передбачає наявність засобів виробництва і відповідних матеріальних умов, оскільки вони є одним з найважливіших елементів продуктивних сил. В силу інфляційних процесів та кризових явищ, суб'єкти господарювання не мають змоги своєчасно оновлювати виробничі основні засоби, що має вплив на ефективність господарювання та фінансові результати їхньої діяльності. У сучасних умовах господарювання керівництво підприємств та їхні ділові партнери прагнуть одержати надійну інформацію про стан і використання основних засобів, тому для забезпечення об'єктивної інформації її користувачам аудит основних засобів є ваговою складовою.

Важливою економічною складовою, що забезпечує ефективне функціонування діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в будь-якій країні, є основні засоби. Вони є головною позицією всіх фінансових звітів і значно впливають на фінансовий результат діяльності підприємства, тому правильність їх відображення в обліку з урахуванням міжнародного досвіду є необхідною умовою сьогодення. З огляду на вищезазначене актуальними є питання пошуку шляхів залучення грошових потоків до оновлення основних засобів підприємства.

Фінансовий лізинг полягає в інвестуванні тимчасово вільних або залучених фінансових коштів, коли лізингодавець набуває у власність обумовлене договором купівлі-продажу майно у певного продавця і надає це майно відповідно до договору лізингу лізингоодержувачу за плату в тимчасове користування і володіння. Договір лізингу - договір, за яким орендодавець зобов'язується придбати майно лізингоодержувачу майна, зазначеного зокрема продавця і майно до орендаря за плату в тимчасове володіння і користування. Договір оренди може передбачати, що вибір продавця і майно, придбане орендодавцем. Всі операції учасників лізингу діляться на прямі і непрямі. Прямі учасники оренди, тобто так званих лізинг агентів, тільки три члена: орендар, орендодавець, продавець (постачальник) предмета лізингу. Лізингоодержувач - фізична або юридична особа, яка відповідно з договором оренди повинні прийняти орендовані за певну плату, на певний термін і на певних умовах у тимчасове володіння і використання відповідно до договору оренди.

Лізингодавець - фізична або юридична особа за рахунок залучених та (або) власних коштів, придбаних в ході терміну оренди право власності на майно і надає його як предмет лізингу до лізингоодержувача за певну плату, на певний термін і на певних умовах для тимчасове володіння і користування з

передачею чи без передачі права власності до лізингоодержувача предмета лізингу. Продавець (постачальник) - фізична або юридична особа, яка відповідно до договору купівлі-продажу з лізингодавцем продає лізингодавцю в своє майно, звичайно, що здається в оренду. Продавець (постачальник) повинен пройти предмета лізингу на лізингодавця або лізингоодержувача у відповідності з умовами договору купівлі-продажу. Таким чином, лізинг має таку схему, яка забезпечує одночасну укладку не менше двох договорів - договору оренди між орендодавцем (тобто лізингова компанія) і лізингоотримувач і договір між лізингодавцем і продавцем (постачальником) майна (рис. 1).

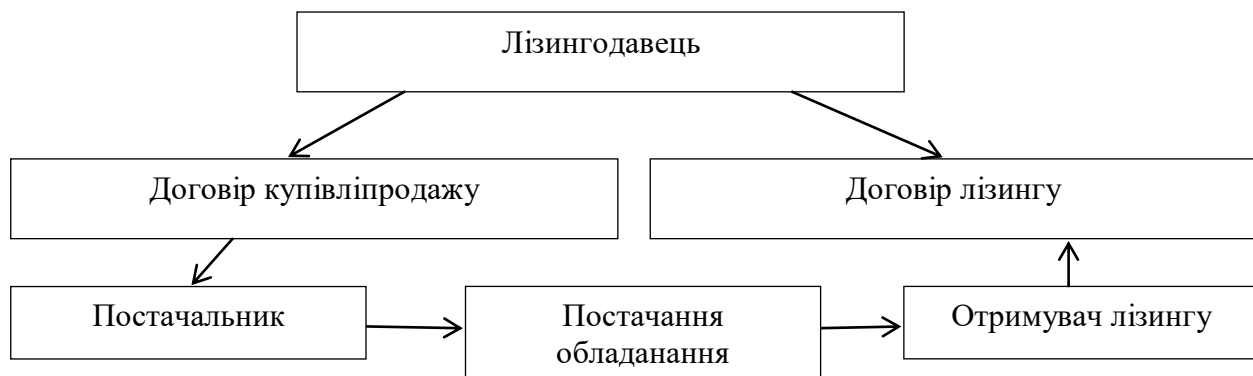


Рис. 1. Схема фінансового лізингу для оновлення основних засобів

Протягом терміну дії договору оренди на предмет оренди зберігається за орендодавцем та орендарем має право на використання майна. У володіння правом лізингової компанії Орендар сплачує відповідні суми - лізингові платежі, кількість, тип і графік сплати визначається умовами двосторонньої угоди оренди.

Після закінчення терміну дії договору оренди три можливих сценарії у відносинах партнерів. Орендар може, залежно від того, як він погодився з лізинговою компанією:

- купити об'єкт угоди з для погодженою ціною (залишкової вартості майна) у власність;
- продовжувати договір оренди на колишніх або скоригованих з урахуванням інших, як правило, більш сприятливих умовах в порівнянні з первинними;
- повернути власнику обладнання - лізингова компанія наприкінці контракту.

Непрямі учасники договору оренди є комерційні та інвестиційні банки, які кредитують лізингодавця, гарантом договорів оренди, страхові компанії, консалтингові фірми, брокери, лізингові брокери та інші господарюючі суб'єкти, які беруть активну участь в організації договору оренди, але все ж не належить його безпосередніх учасників.

Всі учасники лізингових операцій працюють, попередньо визначає економічні інтереси. Мотивація здійснюється відповідно зі сторонами прав і зобов'язань, передбачених у договорах між ними.

Щодо бухгалтерських критеріїв визнання фінансової оренди, то п. 4 НП(С)БО 14 містить їх аж 8. З них перші 5 нагадують податкові та в цілому відповідають їм. Щодо решти, то просто не рекомендуємо на них зважати, щоб не створювати розбіжностей з податковим обліком. До того ж, вони сумнівні у доведенні. Наприклад, у НП(С)БО 14 є така умова, як можливість орендаря продовжити оренду активу за плату, що значно нижча за ринкову орендну плату. Однак що значить «значно» і де знайти цю «ринкову» ціну для порівняння у НП(С)БО відповіді немає.

Таким чином, залежно від конкретних умов договору оренди учасників може змінюватись. Вона розширюється, коли бере участь в угоді фінансових установ (банки), страхові компанії, посередники та ін У цьому випадку основний схемою фінансового лізингу на практиці призводить до набагато більш складною схемою, специфічні для кожної конкретної угоди, в якій ми виявили, що На додаток до прямого Сторони можуть бути представлені великою кількістю учасників і непрямих оренди. Складність цих схем в чому пов'язане з необхідністю узгодити інтереси багатьох учасників. Цей факт припускає створення великої кількості контрактів.

Проблеми в економіці на даному етапі негативно позначаються на просуванні економічних реформ і відповідно на добробуті громадян. Відсутність інвестицій в ефективно діючі галузі породжує нові проблеми як у споживача, так і у виробника продукції промислових підприємств. Промислові підприємства, як правило, не здатні оплачувати відразу придбання нової техніки, хоча поступове повернення - у більшості випадків - можуть здійснювати за рахунок доходів від її експлуатації. При цьому і виробники промислової техніки не в змозі допомогти споживачам вирішити цю проблему, так як самі потребують значних оборотних коштах для організації виробництва.

Список використаних джерел:

1. Про фінансовий лізинг: Закон України від 04.02.2021 №1201-IX. Дата оновлення: 13.06.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.Ua/laws/show/1201-20#Text>
2. Круценко А. Переваги та недоліки лізингу в Україні. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2018. № 1 (12). С. 381-384. URL: <https://chmnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/07/Krutsenko-A.V..pdf>
3. Матюха, М. М. Аспекти організації становлення оперативного управлінського обліку. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством*. Полтавська державна аграрна академія, 2021.

ГОРАШ І., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **КУШНІР Л.**, к.е.н.,
 доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ім. С. Юрія
НРЗВО Кам'янець-подільський державний інститут
м. Кам'янець-Подільський

АУДИТ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В умовах розвитку ринкових відносин та формування недержавної форми власності виникла необхідність удосконалення функцій управління процесом виробництва, що викликало потребу створення такої форми контролю як аудит. Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [1].

Сьогодні в Україні у середовищі функціонування аудиторських послуг виникає багато важливих і актуальних питань, які, відповідно, потребують негайного вирішення. Теоретичні, методологічні й методичні проблемам розвитку аудиту знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: А. Шевчук, Н. Здирко, М. Білик, М. Кропивко, Д. Янок та інших.

Аудит є однією з найпоширеніших форм економічного контролю, що здійснюється уповноваженими особами з метою підтвердження даних фінансової звітності, який необхідний як підприємству, так і його акціонерам, постачальникам, кредиторам, інвесторам, і суспільству в цілому, тому питання перспектив розвитку аудиторських послуг в Україні є досить актуальним.

Офіційним регулятором вітчизняного аудиту є Аудиторська палата України, яка створюється і функціонує як незалежний самостійний орган і є юридичною особою, що вирішує важливі питання у сфері методологічного й організаційного управління аудитом в Україні.

Повноваження Аудиторської палати України поширюються на такі важливі сфери аудиторської діяльності:

- підвищення кваліфікації аудиторів;
- сертифікація аудиторів;
- стандартизація аудиторської діяльності (застосування стандартів аудиту і кодекс у професійної етики);
- реєстрація аудиторських фірм та аудиторів – приватних підприємців і ведення реєстру суб'єктів аудиторської діяльності;
- контроль якості аудиторських послуг [3, с. 22].

Шевчук А. і Здирко Н. вважають, що основною проблемою яка існує на даному етапі розвитку аудиторської діяльності є відсутність однозначного та чіткого термінологічного апарату, який є основою для розуміння суті аудиту, завдань та ролі в системі економічного контролю [4, с. 530].

До основних проблем розвитку аудиту, слід віднести:

- проблема сучасного аудитора та довіри до нього. Тобто перед тим як клієнт вирішить надати інформацію аудиторю, він повинен бути впевнений, що в аудитора вистачить сил і можливостей зберегти її в конфіденційності;
- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю.

В Україні в цілому об'єктивно відчувається недостатність вітчизняної спеціальної літератури, а тим більше докладних розробок, посібників з проведення аудиту ефективності, що являє собою певну прогалину у формуванні його методології та вимагає науково обґрунтованих теоретичних розробок у цьому напрямі та їх практичного втілення;

- проблема формування ціни на аудиторські послуги. Єдина система розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні тільки розвивається, тому аудитори часто використовують власну систему формування ціни [2, с. 134].

Виходячи з аналізу проблем розвитку аудиту, постає питання якості роботи більшості українських аудиторських фірм. Це питання піднімається не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але й самими аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії.

Критерієм якості при проведенні аудиту вважається, насамперед, виконання аудиторами вимог національних стандартів аудиту. Однак суворе дотримання стандартів пов'язане із збільшенням трудових затрат аудиторів, збором додаткової інформації, документуванням процесу перевірки, розрахунками.

Для вирішення таких проблем аудиторські фірми намагаються враховувати рівень професійної компетентності своїх співробітників у вигляді кваліфікаційних вимог, що висувуються до посад, передбачених структурою їх управління.

Також проблемою є недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, що тягне за собою неосвоєння ринку аудиторських послуг. Наступна проблема полягає у відсутності методичних рекомендацій з питань автоматизації аудиту, що негативно впливає на швидкість роботи аудитора та на систематизацію даних про клієнтів. Розробка комп'ютерних програм щодо роботи з аудиторською документацією сприятиме зменшенню завантаженості аудитора по документообороту, а також дасть змогу розробити комп'ютеризовану клієнтську базу, яка у випадку необхідності зможе видати інформацію того чи іншого клієнта.

Розвиток аудиторської діяльності в Україні повинен супроводжуватися такими кроками:

- вивчення міжнародного досвіду аудиторських фірм;
- вивчення міжнародного досвіду та розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги;

- співпраця професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів;

- внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності.

- створення ефективної системи застосування санкцій до аудиторів аудиторських компаній, які допускають порушення стандартів аудиту та вимог законодавства при його проведенні [5, с. 8-9].

Для вирішення вищезазначених проблем першочергового роз'яснення потребує удосконалення законодавчого регулювання аудиту в Україні; поліпшення методики та організації аудиторських перевірок, їх якості та розробка оптимальної методики визначення вартості аудиту, аудиторських послуг, питання аудиторської етики, підготовки і підвищення кваліфікації аудиторів, слід розробити внутрішньо-фірмові методики аудиту, робочу документацію, скасувати штучно вмонтовані елементи закордонної теорії та практики, яка суперечить реальним потребам наших обліковців та підвищити престиж професії аудитора, щоб збільшити кількість бажаючих стати аудитором.

Аналізуючи аудит, як вид фінансового контролю в Україні, незважаючи на деякі проблеми, з кожним роком розвиваються все більше і більше. Вдосконалення потребує нормативно-правова база, інформаційне та методичне забезпечення процесу аудиту, що, в свою чергу, підвищуватиме кваліфікаційний рівень аудиторів та якість його проведення в цілому. Незважаючи на низку пов'язаних з цим проблем, їх глибоке дослідження сприятиме визначенню пріоритетних напрямів удосконалення аудиторської діяльності з огляду на перспективи розвитку ринкової економіки в Україні, а їх розв'язання сприятиме популяризації аудиторської професії та впровадження її в господарську практику і формуванню у громадськості впевненості у високій професійності аудиторів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності» - <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення: 01.10.2022).
2. Манорик С. Т., Тесак О. В. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. *Облік, аналіз і контроль в системі управління суб'єктами економіки* : тези доповідей IV Міжнародної студентської наукової конференції, 18-19 жовтня 2018 року, Львів. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. С. 134-136.
3. Калінська Т.А. Сучасний стан і проблеми вітчизняного аудиту. *Науково-виробничий журнал*. 2013.
4. Шевчук О., Здирко Н. Аудит в Україні - проблеми та перспективи розвитку. *Економічний аналіз*: збірник наукових праць, 2010. Вип. 6. С. 530-532.
5. Пилипенко І. Національна система аудиту: проблеми становлення і розвитку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 3. С.5-9

ГОРДІЄНКО Л. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **МОКІЄНКО Т. В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування
 Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У бухгалтерському обліку отримані суми кредитів (позик) не визнаються доходами підприємства та не підлягають віднесенню до складу витрат при поверненні. Сума відсотків, нарахованих на основну суму заборгованості, а також інших витрат, пов'язаних з отриманням та погашенням заборгованості за банківським кредитом (позикою) визнається витратами фінансової діяльності (відповідно до п. 27 НП(С)БО 16 «Витрати») [2]. Розглянемо порядок облікового відображення операцій за довгостроковими позиками банків (табл. 1).

Таблиця 1

Відображення операцій з отримання і погашення суми довгострокового кредиту і відсотків за кредитом

Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума, грн
На поточний рахунок отримано довгостроковий кредит	311	501	100 000
Нараховано відсотки за користування кредитом за перший рік	951	684	20 000
Сплачено відсотки за користування кредитом за перший рік	684	311	20 000
На фінансовий результат списано нараховані відсотки за перший рік	792	951	20 000
Довгострокову заборгованість переведено до складу поточної заборгованості, оскільки до закінчення строку її погашення залишається менше ніж рік з дати балансу	501	611	100 000
Нараховано відсотки за користування кредитом за другий рік	951	684	20 000
Сплачено відсотки за користування кредитом за другий рік	684	311	20 000
Погашено довгостроковий кредит банку	611	311	100 000
Нараховано і перераховано пеню за несвоєчасне погашення заборгованості за кредитом	948	311	140
Списано на фінансовий результат нараховані відсотки за другий рік	792	951	20 000
Списано на фінансовий результат витрати, пов'язані зі сплатою пені	792	948	140

472

Згідно з НП(С)БО 11 «Зобов'язання», одним із видів поточних зобов'язань є короткострокові кредити банків. Поточні зобов'язання – це зобов'язання, що будуть погашені протягом операційного циклу підприємства чи повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення та обліковуються на рахунку 60 «Короткострокові позики» [1].

На рахунку 60 «Короткострокові позики» ведеться облік розрахунків у національній і іноземній валютах за кредитами банків, строк повернення яких не перевищує дванадцяти місяців з дати балансу, та за позиками, термін погашення яких минув. За кредитом рахунку відображаються суми одержаних

кредитів (позик), за дебетом - сума їх погашення та переведення до довгострокових зобов'язань у разі відстрочення кредитів (позик).

Проценти за кредит відносяться в бухгалтерському обліку до складу витрат. За умови сплати податків до складу податкових витрат відносяться будь-які витрати, пов'язана з виплатою або нарахуванням процентів за борговими зобов'язаннями (у тому числі за будь-якими кредитами, депозитами) протягом звітного періоду, якщо такі виплати або нарахування здійснюються у зв'язку з веденням господарської діяльності платника податку [3].

За основними положеннями Методичних рекомендацій планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) 68 сільськогосподарських підприємств № 132 у бухгалтерському обліку проценти за кредит не включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), а відносяться до фінансових витрат і списуються на фінансовий результат діяльності.

Це зазначено і у інших нормативних документах з бухгалтерського обліку. Так, відповідно, НП(С)БО 9 «Запаси» не включаються до первісної вартості, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені, проценти за користування позиками для придбання запасів. Витрати на сплату відсотків за кредит, відповідно до НП(С)БО 8 «Нематеріальна активи», не включаються до первісної вартості нематеріальних активів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок кредиту банку.

НП(С)БО 7 «Основні засоби» передбачається, що витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикового капіталу.

Відповідно до НП(С)БО 16 «Витрати», витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інша витрати підприємства, пов'язана із залученням позикового капіталу, відносяться до фінансових витрат [2].

Для обліку нарахованих відсотків за використання грошових коштів, отриманих у кредит, позичальник застосовує субрахунок 684 «Розрахунки за нарахованими відсотками» і здійснює нарахування відсотків згідно з умовами договору позики незалежно від події сплати відсотків.

Згідно Плану рахунків та Інструкції про його застосування проценти за кредити відображаються на субрахунку 951 «Відсотки за кредит», на якому ведуть облік витрат по нарахуванню та сплаті відсотків за кредит.

В табл. 2 представлена кореспонденція рахунків, якою відображається в обліку порядок отримання, та сплати кредитних коштів, а також відсотків за користування позикою.

Приклад. Підприємство 03.07.2022 р. отримало від банку кредит на купівлю запасів у розмірі 20 тис. грн. до кінця 2022 р. під 30 % річних.

Відсотки за користування кредитом сплачуються останнього робочого дня поточного місяця та одночасно з кінцевим строком погашення кредиту. Кредит погашено 31.12.2022 р. Сума відсотків, що підлягає сплаті у липні – 476,71 грн.

Відображення операцій з отримання і погашення суми короткострокового кредиту та відсотків за кредитом

Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума, грн
На поточний рахунок отримано короткостроковий кредит	311	601	20 000
Нараховано відсотки за користування кредитом за липень	951	684	476,71
На фінансовий результат списано нараховані відсотки за липень	792	951	476,71
Сплачено відсотки за користування кредитом за липень	684	311	476,71
Нарахування і сплата відсотків за всі наступні місяці користування кредитом відображаються аналогічно			
Погашено короткостроковий кредит банку	601	311	20 000

Варто відзначити, що облік у даній сфері має значні перспективи розвитку, що спричинено активною позицією бухгалтерської спільноти, професійних організацій бухгалтерів і аудиторів, засоби масової інформації, в тому числі професійних видань з бухгалтерського обліку.

Процес кредитування потребує правильного ведення бухгалтерського обліку, адже має певні особливості. Тому, необхідно слідкувати за точністю ведення обліку на цій ділянці, щоб забезпечити підприємство інформацією про фінансови стан, ефективність кредитування і використання банківських кредитів.

Список використаних джерел:

474

1. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» № 20 від 31.01. 2000 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 21.10.2022).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 груд. 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.kiev.ua>. (дата звернення 21.10.2022).
3. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / Огійчук М. Ф., Сколотій Л.О., Беленкова М. І. та ін. ; за ред. проф. М. Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. Київ : Алерта, 2016. 1040 с.

ГРАБОВА І. Д., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КОРОЛЬ С. Я.**, д.е.н.,
 професор кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

СВІТОВА ПРАКТИКА ІНТЕГРОВАНОГО ЗВІТУВАННЯ

На цьому етапі розвитку світової економіки інтегрована звітність набирає значення як один з ключових інструментів корпоративного управління. Світ змінюється під впливом глобалізації, розвитку технологій, зростання чисельності населення і тиску на екосистему у зв'язку зі збільшенням споживання природних ресурсів. Суспільство повинно реагувати на зміни, які відбуваються у світі, насамперед трансформацією економічної моделі. Традиційна модель звітності фокусується на вузькій кількості фінансових показників, необхідних для управління фінансовим капіталом. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки у світі недостатньо лише висвітлення питань, пов'язаних з фінансовим капіталом. Фінансовий звіт не повністю розкриває інформацію щодо питань соціального, екологічного й економічного розвитку компанії. Крім того, не приділяється уваги відображенню таких чинників, як ризик, стратегія і стійкість бізнесу. Інформацію щодо фінансового, промислового, інтелектуального, людського, соціального і природного капіталів містить інтегрований звіт. Інтегрована модель звітності є інструментом отримання повної інформації щодо діяльності підприємства, відображає ризики і можливості та об'єднує нефінансові та фінансові показники.

475

Інтегрований звіт демонструє зв'язки між стратегією компанії, фінансовими діями і соціальним, економічним і природним оточенням. Посилюючи ці зв'язки, інтегрована звітність надає можливість менеджерам приймати рішення щодо стійкого розвитку, а інвесторам і зацікавленим сторонам краще зрозуміти діяльність компанії.

Основні переваги застосування інтегрованої звітності такі :

- дані звіту краще узгоджуються з потребами інвесторів;
- постачальникам інформації доступні дані нефінансового характеру;
- вищий рівень довіри у відносинах з основними зацікавленими особами;
- правильніші рішення щодо розподілу ресурсів, зокрема зниження витрат.

Користувачам потрібна звітність, яка б відображала взаємозв'язки між стратегічною, управлінською, операційною, фінансовою і нефінансовою складовими. Інтегрований звіт об'єднує інформацію, необхідну зацікавленим сторонам для ухвалення рішень, та є джерелом інформації під час розподілу фінансового капіталу. Він слугує інформаційною базою оцінювання ризиків і можливостей компанії щодо стійкого розвитку. Серед переваг інтегрованого звіту слід також відзначити його зручність для зацікавлених сторін, оскільки звіт об'єднує релевантну інформацію [1; 3].

Інтегрована звітність – це нова модель корпоративної звітності, в основу

якої покладено концепцію інтегрованого мислення, що припускає взаємозв'язок фінансової та управлінської звітності, звітів про корпоративне управління і винагороди та звітів щодо стійкого розвитку. Мета інтегрованої звітності – надати інформацію, що дозволяє зацікавленим користувачам оцінити здатність суб'єкта господарювання створювати майбутні економічні вигоди упродовж певного проміжку часу. Вона орієнтована на стратегічний курс і майбутні перспективи.

Методологічною основою інтегрованої звітності є такі концепції:

1) капіталу (фінансового, промислового, інтелектуального, людського, соціального і природного). Капітал є джерелом цінності та ресурсів бізнесу, оскільки він в процесі діяльності постійно змінюється;

2) бізнес-моделі, яка полягає у тому, що інтегрований звіт надає інформацію щодо використання ресурсів у процесі діяльності компанії, можливостей і ризиків, а також стратегії;

3) створення вартості, суть якої полягає в тому, що вартість утілюється в капіталах, які компанія використовує, і змінюється під впливом різних чинників та залежить від ефективності управління її ресурсами [1].

Відповідальний бізнес добровільно погоджується на умови діяльності та формування такої звітності, яка комплексно характеризує його діяльність. Прийняття у 2013 році Міжнародною радою з інтегрованої звітності (англ. – IIRC) сприяє практичному її запровадженню. Нова модель звітності компаній поєднує фактори ESG і фінансові результати [6]. В ІЗ має надаватися інформація про ресурси і взаємини, які використовує та на які впливає організація, спільно вони іменуються "капіталами". За даними І. Деруна, у 2017 р. в Україні налічувалось близько 40 компаній, які складали і публікували інтегровані, соціальні звіти, звіти зі сталого розвитку. Серед них АТ «Укрзалізниця», «ДТЕК», «Артеріум», «АстартаКиїв», «Тетра Пак», «МЕТІНВЕСТ», ПрАТ «Оболонь», «Нафтогаз України», «KERNEL» та ін. Інтегрований або інший аналогічний вид звіту не подається до державних органів – органу статистики, податкової служби тощо. Вони публікуються на сайті компаній і будь-який бажаючий має можливість прочитати такий звіт. Отже, коло користувачів ІЗ може бути доволі широким. Тим самим ліквідується дефіцит інформації, коли регламентовану державним органом звітність (фінансову, податкову, статистичну) не можна отримати у режимі широкого доступу. Огляд інтегрованих звітів великих українських компаній (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння структури інтегрованого звіту українських компаній

Елемент інтегрованого звіту	Укрзалізниця, 2020 р.	ДТЕК, 2020 р.	Нафтогаз України, 2020 р.
	Розділ звіту	Розділ звіту	Розділ звіту
1. Огляд організації і зовнішнє середовище	ПАТ «Укрзалізниця» сьогодні	Вступне слово	Вступ
2. Управління	Наш бізнес	Про групу ДТЕК	Наш ринок та реформи

Елемент інтегрованого звіту	Укрзалізниця, 2020 р.	ДТЕК, 2020 р.	Нафтогаз України, 2020 р.
	Розділ звіту	Розділ звіту	Розділ звіту
3. Бізнес-модель	Наші працівники та країна	Огляди макроекономіки та галузі	Наші результати
4. Ризики і можливості	Наша екологічна відповідальність	Результати діяльності	Корпоративне урядування
5. Стратегія і розподіл ресурсів	Наш сталий розвиток	Корпоративне управління	Наша відповідальність
6. Результати діяльності	Наші фінансові результати	Сталий розвиток	Фінансова звітність
7. Перспективи на майбутнє	Додатки	-	Додаткова інформація

Джерела: складено автором на основі [2],[3],[4].

За текстом цих звітів основні аспекти звітування висвітлюються. Значну увагу приділено результатам діяльності компанії – в кожному звіті така інформація наводиться, хоча і з різними формулюваннями (помічено курсивом). Меншою мірою висвітлюються аспекти «Ризики і можливості», «Стратегія і розподіл ресурсів», «Перспективи на майбутнє». Більшість українських компаній в додатках до звіту зазначають відповідність інформації стандартам GRI (Глобальна ініціатива звітності). Це свідчить про те, що такі українські компанії намагаються розширити платформу нефінансового звіту та відповісти на запити широкого кола стейкхолдерів. Разом з тим, по-перше, настав час розділити сфери нефінансового і інтегрованого звітів компанії. На наш погляд, перший звіт виступає складовою другого. По-друге, у разі відступу підприємством від вимог МСІЗ або стандарту GRI, слід пояснити причини відступу. Такий підхід свідчив би про повагу бізнесу до вимог міжнародних стандартів звітності.

477

Міжнародний комітет з інтегрованої звітності визнав концепцію інтегрованої звітності, яка об'єднала б інформацію щодо фінансів, суспільного нагляду, навколишнього середовища і соціальних аспектів у єдиний інтегрований формат [1; 3]. Проте інформування громадськості про екологічні, економічні та соціальні досягнення ділових кіл ще не стало загальноприйнятою практикою [2].

Список використаних джерел:

1. Завалій Т. А. Клієнтський капітал в інтегрованій звітності українських компаній. *Економіка та управління: соціальний, економічний та інженерний аспекти*: збірник наукових статей I Міжнародної науково-практичної конференції. Брест: Видавництво БрДТУ, 2018. С. 276-280.
2. Інтегрований звіт «ДТЕК» 2020. URL: https://creative.univest.ua/uk/portfolio_page/richnij-zvit-dtek-2020/
3. Інтегрований звіт «Нафтогаз України» 2020. URL: https://www.ukrnafta.com/data/Investor_docs/25.05.2021/Zvit%20NR%202020.pdf
4. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» 2020. АТ «Укрзалізниця»: вебсайт. URL: <https://www.uz.gov.ua/about/investors/>

5. Кобіела-Піонер К. Визначення створення цінності в інтегрованому звіті відповідно до концептуальних припущень ІІРС - критичний аналіз. *Теоретичні зошити бухгалтерського обліку* 103 (159), 2019. С. 81-98.
6. The Integrated Reporting Framework is now part of the IFRS Foundation. URL: <http://www.theiirc.org>
7. Сікач Х. Економічні показники в інтегрованих звітах вибраних груп капітал - результати досліджень. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 2018. С. 35-53.

ГРАБОВА І. Д., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **РОМАШКО О. М.**, к.е.н.,
 доцент кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПОНЯТТЯ «ЕТИКА» В РОБОТІ БУХГАЛТЕРА

У світі з підвищенням значущості професії бухгалтера, зростає та його відповідальність як перед окремим клієнтом, роботодавцем, а й перед суспільством загалом. Професія бухгалтера полягає у виконанні роботи відповідно до найвищих стандартів професіоналізму, забезпеченні найкращих результатів роботи та загалом, у виконанні вимоги дотримуватися суспільних інтересів.

Етика бухгалтера – це норми поведінки бухгалтерських працівників. Для цього фахівця відповідність етичним нормам - це їх просто символічно - знакове закріплення, а й реальна необхідність [4]. Адже така професія є істотно значущою, що передбачає визнання своєї відповідальності перед суспільством.

Діючи у суспільних інтересах професійний бухгалтер повинен мати такі якості, як відповідальність, організованість, посидючість і діяти відповідно до вимог Кодексу етики професійних бухгалтерів та аудиторів. Бухгалтерська професія має свої етичні норми і правила, бухгалтера зобов'язані дотримуватися цих правил, оскільки це зможе сприяти розвитку професії та виправдати очікування громадськості [5]. Тому однією з головних проблем під час здійснення діяльності бухгалтера є професійна етика.

У 2018 році Рада з міжнародних стандартів бухгалтерської етики (IESBA) презентувала оновлений стандарт до Кодексу етики професійних бухгалтерів, який більш точно визначає етичні вимоги щодо прийняття та пропонування додаткових винагород професійним бухгалтерам.

Так, стандарт визначає межі дозволених додаткових винагород та норми поведінки професійних бухгалтерів приватних та громадських структур у подібних ситуаціях [1]. Водночас ним, як і раніше, забороняються будь-які подарунки, якщо їх метою є зміна поведінки професійного бухгалтера.

Проте стандарт чітко окреслює різницю між подарунками та дозволеними винагородами, визначає ситуації, за яких отримання винагород, у тому числі додаткових, не суперечать нормам професійної етики і не впливають на поведінку професійного бухгалтера [3].

Професійний бухгалтер зобов'язаний дотримуватися та підпорядковуватися вимогам Кодексів етики професійних бухгалтерів та аудиторів, що розробляються в рамках асоціацій.

Відповідно до цього Кодексу, професійні бухгалтери повинні працювати відповідно до стандартів професіоналізму, якісно, своєчасно та результативно. Крім того, потрібно дотримуватися таких вимог, як достовірність, професіоналізм, якість послуг та довіра [3].

В основу всіх кодексів етики покладено принципи однакові для всіх.

1. Чесність, тобто бухгалтер правдивий, неупереджений і визначає службу та суспільну довіру вище особистої вигоди.

2. Об'єктивність, тобто бухгалтер у своїй професійній діяльності інтелектуально освічений, уникає упередженості, конфліктів інтересів та залежності від чужої думки.

3. Професійна компетентність та ретельність, тобто професійний бухгалтер досягає професійної компетентності та підтримує свій професіоналізм на високому рівні, щоб клієнт чи роботодавець отримував професійні послуги з урахуванням останніх практичних, законодавчих та технічних досягнень.

4. Конфіденційність, тобто секретна інформація, яку отримав бухгалтер, не може бути розкрита, крім випадків, коли на це є дозвіл або розкриття інформації обов'язково згідно із законом. Заборонено використовувати таку інформацію в особистих інтересах.

5. Професійна поведінка передбачає дотримання членами професійних об'єднань законів і нормативних актів, що належать до них, і уникнення дій, що дискредитують професію. [2]

Крім цього, у зв'язку з порушенням будь-якого принципу можуть виникнути погрози. Взаємозв'язок між принципами Кодексу етики та можливими загрозами подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Співвідношення принципів Кодексу етики та можливих загроз

Принципи	Загрози
Чесність	Порушення принципу об'єктивності може призвести до порушення принципу чесності.
Об'єктивність	Загроза особистої зацікавленості; загроза самоконтролю; загроза заступництва; загроза близького знайомства; загроза шантажу.
Професійна компетентність та належна ретельність	Порушення принципу об'єктивності може спричинити порушення принципу компетентності та належної ретельності.
Конфіденційність	Загроза особистої зацікавленості; загроза шантажу.
Професійне поведінка	Порушення всіх інших принципів спричиняє порушення принципу професійної поведінки.

До того ж, крім Кодексу етики, заходи щодо уникнення загроз закріплені і законом. Більшість людей ставляться до Кодексу етики, як до чогось несерйозного та малозначущого. Але дотримання цього кодексу – питання взаємовідносин професійної діяльності та суспільства, довіри до професії. Таким чином, дотримання законів та професійна чесність лежать в основі здорового розвитку суспільства та ринкової економіки. Отже, професійна етика – це одна з необхідних умов для сталого розвитку, яка має на увазі здатність систем продовжувати функціонувати та розвиватися протягом тривалого часу.

Отже, про етику бухгалтерів багато говорять, але мало роблять виховання авторитетних висококласних фахівців. Етичні проблеми повсякденно зустрічаються на професійному шляху бухгалтера та аудитора. Їх потрібно

дозволяти гідно, а для цього необхідно знати норми професійної поведінки, готувати себе до їхнього неухильного дотримання. Молодий фахівець, який зайняв своє робоче місце, повинен чітко орієнтуватися не лише у бухгалтерській документації, а й у світі етичних принципів та правил.

Список використаних джерел:

1. Балазюк О.Ю. Професійна етика бухгалтера в контексті реформування бухгалтерського обліку в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 10. С.710-714. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/121.pdf
2. Задорожний М.В. Кодекс етики професійного бухгалтера та аудитора. Рукопис. Дослідження на здобуття ступеня освіти «магістр» за спеціальністю облік і оподаткування. Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2018.
3. Кодекс етики професійних бухгалтерів // Редакція 2018 р. К., 2018. 172 с.
4. Ларінов А.Д. Лука Пачолі: виникнення та розвиток бухгалтерської етики. *Бухгалтерський облік*. 2018. № 8. С. 47-48.
5. Михасик О.Д., Кітченко М.І. Професія бухгалтера в Україні: сучасні виклики та перспективи. *Професійна освіта: проблеми і перспективи*. 2017. Вип. 12. С. 36-40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Profos_2017_12_10

ГРИМАЙЛО О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СКИБА Г.І.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
*Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
 «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БРАКУ У ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Виробництво відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Виробничий потенціал впливає на фінансову стабільність як вітчизняного, так і закордонного ринків. Кожна виробнича організація прагне підвищити якість своєї продукції. Сучасний ринок передбачає доволі вимогливі норми: якщо продукція не буде задовольняти всіх необхідних потреб клієнтів, її подальша повноцінна реалізація унеможлиблюється. Виходячи з цього, важливою умовою успішної реалізації будь-якої продукції являється налагоджена система її виготовлення та контроль над якістю. Однак, незважаючи на це, можливість виникнення браку у виробничому процесі являється доволі суттєвою. З цією метою підприємства беруть на себе відповідальність забезпечити відповідність продукції, що виробляється, встановленим нормам законодавства та вимогам споживачів, до якості і безпеки продукції. Завдання керівництва в цьому питанні - знайти причини, що викликають брак, вжити всіх необхідних заходів щодо його скорочення і попередження.

482

Забезпечення системи якості передбачає створення відповідного рівня управління, впровадження новітніх технологій та комунікацій. Недотримання даних вимог може призвести до появи такої категорії як брак [28].

Брак – основна та головна проблема кожного підприємства. Внаслідок браку збільшується собівартість одиниці продукції, що призводить до зменшення фінансового результату діяльності підприємства, а в деяких випадках до появи банкрутства.

Тому, перш за все, необхідно здійснювати оперативний контроль над господарською діяльністю та розібратися в сутності появи такої категорії як брак та його види, чим вони зумовлені, за яких обставин тощо.

Наприклад, в торгівлі не може бути витрат, пов'язаних з простим тощо. Тому на основі даної класифікації розробимо класифікатор браку за видами економічної діяльності, а саме, промисловість, торгівля, сільське господарство (табл. 1.).

Підприємство повинно скласти перелік можливих причин виникнення браку (неякісні матеріали, недосконала технологія, перебої в енерго- та водопостачанні, низька кваліфікація або халатність працівників тощо), включаючи технологічні втрати, винуватців браку (працівники, постачальники тощо). Якщо брак виник з вини працівників, то отримані втрати або здійснені витрати на його виправлення утримуються з нарахованої їм заробітної плати (за письмовою заявою працівників). Якщо брак виник через поставки неякісних матеріалів постачальниками, то підприємство виставляє їм претензії відповідно до умов укладених договорів [12, с. 255].

Класифікатор браку за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Склад витрат
Промисловість	Лом; заміна, перероблення, ремонт; відходи виробництва; витрати на виявлення несправностей або аналіз дефектів чи відмов; витрати на повторний контроль і повторні випробування; дефекти у субпідрядника; витрати на дозвіл модифікації і відступлення; простій; рекламації протягом гарантійного терміну; рекламації після гарантійного терміну.
Торгівля	Вартість бракованих товарів; рекламації протягом гарантійного терміну; рекламації після гарантійного терміну (витрати на дослідження причин виникнення скарг споживачів на якість продукції; витрати на відновлення задоволеності споживача; витрати на юридичні суперечки і виплати компенсацій); витрати на утилізацію бракованих товарів.
Сільське господарство	Відходи виробництва; витрати на виявлення несправностей або аналіз дефектів чи відмов; витрати на утилізацію бракованої продукції; рекламації (витрати на дослідження причин виникнення скарг споживачів на якість продукції; витрати на відновлення задоволеності споживача; витрати на юридичні суперечки і виплати компенсацій).

Джерело: побудовано автором на основі [3, с. 382]

За винними особами брак поділяється на брак з вини працівників та з вини постачальників. У цьому випадку доцільними будуть наступні шляхи його зниження:

1) у разі браку з боку працівників керівництву вищої ланки необхідно боротися з безвідповідальністю та непрофесіоналізмом робітників за допомогою системи мотивації;

2) при виявленні неякісної сировини, зобов'язати робочих перервати виробничий процес та повідомити про даний факт керівництву;

3) якщо брак виникає з боку постачальника, доцільним є організувати контроль якості на стадії надходження сировини на підприємство, а також включити в угоду з постачальниками пункт про можливість стягнення штрафу при виявленні дефектів в матеріалах. Щоб звести до мінімуму людський фактор, також необхідно впроваджувати автоматизовані системи управління виробничими процесами.

Список використаних джерел:

1. Слобода А.С. Шляхи зниження браку у виробництві. *Економічні, соціальні та правові аспекти*. 2018. С. 329.
2. Боднар О.В. Обліково-теоретичні аспекти формування витрат від браку. Монографія. Випуск 23. 2018. С. 597.
3. Аветисова А. О., Халімовська Т. С., Юрченко Ю. Ю. Економіка підприємств різних типів: навч. посібник. Донецьк : ДонНУЕТ, 2019. 162 с.
4. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 01 жовтня 2018 року.
5. Косун Т. В. Методи обліку витрат собівартості продукції// *Економіка: реалії часу*. №2(25), 2018. С. 10-13.

ГРИНЬКО О. Р., здобувач вищої освіти,
 Науковий керівник – **РИЛЄЄВ С. В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, м. Чернівці

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК КАТЕГОРІЇ ТА ОБ'ЄКТУ АНАЛІЗУ

Сьогодні, в умовах повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну, перед підприємствами стоїть завдання щодо виживання та зміцнення фінансового стану, що забезпечить спроможність швидкої адаптації до умов господарювання, що блискавично змінюються.

Для кращого розуміння проблеми управління підприємством необхідно розширити термінологічний кругозір у сфері трактування поняття «фінансовий стан».

Серед науковців відсутня єдина точкам зору з питання тлумачення поняття «фінансовий стан».

Аналіз трактувань поняття «фінансовий стан» показав, що найчастіше його пов'язують із наявністю, розміщенням та використанням фінансових ресурсів. Крім цього, виділяють такі критеріальні ознаки як плато-, конкуренто- та кредитоспроможність, фінансова стійкість, взаємовідносини з контрагентами, наявність та ефективність використання фінансово-майнового потенціалу (показники рентабельності й ділової активності).

Узагальнюючи різні трактування, можна сформулювати наступне визначення: фінансовий стан – це інтегральна характеристика підприємства, яка формується під впливом наявності, розміщення та використання фінансово-майнового потенціалу і деталізується в розрізі фінансової стійкості, плато-, кредитоспроможності тощо.

Різноманіття трактувань досліджуваної економічної категорії різними науковцями відбивається на напрямках й структурі діагностики фінансового стану (рис. 1).

Найчастіше у працях дослідників зустрічаються такі напрямки діагностики фінансового стану (рис. 1): платоспроможності; ліквідності; фінансової стійкості (незалежності, стабільності); складу, структури майна та джерел його формування; ділової активності, рентабельності (прибутковості, доходності); конкурентоспроможності тощо. Зазначена спрямованість є основою в системі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання.

Рідше в системі діагностики фінансового стану зустрічаються такі елементи як оцінка: ймовірності настання банкрутства; інвестиційної привабливості; стійкого розвитку бізнесу тощо. Зазначені напрями доповнюють оцінку фінансового стану відповідно до цільової установки: прогнозування, вибір об'єкту інвестування тощо.

Зазначимо, що зміст діагностики фінансового стану підприємства в значній мірі визначається певними параметрами (рис. 1).

ФІНАНСОВИЙ СТАН		
НАПРЯМИ АНАЛІЗУ		
Платоспроможність	Фінансова незалежність, стійкість, стабільність	Склад активів та пасивів
Ділова активність, оборотність, ефективність	Рентабельність, прибутковість, дохідність	Ліквідність
Потенційне банкрутство	Управління грошовими потоками	Кредитоспроможність
Інвестиції		Перспективи бізнесу
Фінансовий леверидж	Самофінансування	Ринкова вартість
Стан платіжної дисципліни	Конкурентоспроможність	Інвестиційна привабливість
	
ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ ЯКІ ВИЗНАЧАТЬ ФІНАНСОВИЙ СТАН		
Територіальні особливості функціонування суб'єкта господарювання (зокрема функціонування підприємства у вільній економічній зоні)		
Галузева приналежність та види економічної діяльності (КВЕД-2010)		
Форма власності (особливо для державних та комунальних підприємств)		
Тип ринку (монополія, олігополія, монополістична конкуренція, чиста або досконала конкуренція)		
Розмір підприємства (мікро-, мале, середнє та велике), що безпосередньо визначає склад фінансової звітності, порядок її оприлюднення та складання (за національними або міжнародними стандартами фінансової звітності)		
Сфера економічних інтересів того чи іншого користувача (суб'єкта аналізу) аналітичної інформації		
... ..		

Рис. 1. Окремі напрями аналізу фінансового стану підприємства та параметри що їх визначають

Не зважаючи на значну кількість проведених досліджень, на сьогодні відсутній єдиний підхід до тлумачення поняття «фінансовий стан». Різні науковці розглядають це поняття або у надто вузькому, або навпаки у досить широкому контексті. Різноманіття проявляються у відсутності єдиного підходу щодо таких часткових характеристик як: фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність тощо (а також системи коефіцієнтів та їх оптимальних значень, які розраховуються при проведенні аналізу).

ГУБАРИК О.М., к.е.н, доцент

Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

АНАЛІЗ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

В сучасних умовах виведення економіки країни із фінансової кризи виходить розвиток банківської системи. Банківська система є одним з найбільш важливих і невід'ємно конструктивних елементів ринкової економіки. Зазвичай функція банків реалізується через їх операції.

Активні операції – це операції з розміщення банківських ресурсів, їх роль для будь-якого комерційного банку дуже значуща. Активні операції забезпечують доходність і ліквідність банку, тобто дозволяють досягти головної мети діяльності комерційних банків – отримання максимального прибутку. Активні операції мають також важливе народногосподарське значення [2,3].

Процес планування і бюджетування банківської діяльності базується на проектах планів і бюджетів, які готуються фінансовими підрозділами у взаємодії з іншими підрозділами банку. Узагальнені плани і бюджети відображають прогностичний результат банку в цілому, порівнюються з розміром необхідного і достатнього планового прибутку, який визначається з урахуванням прогнозів майбутнього розвитку банку. Розмір різниці є показником реального досягнення планового результату. Якщо керівництво банку вважає, що розрив може бути покритий шляхом введення системи заходів зі збільшення доходів або скорочення витрат, то в процесі детального планування і бюджетування вносяться відповідні зміни в початкових планових звітах, які доводяться до підрозділів.

Оскільки недостатня капіталізація завжди була однією з найгостріших проблем для вітчизняних банків, то, відчуваючи тиск щодо нарощування об'ємів капіталу, банки розуміють необхідність довгострокового планування потреб в капіталі, які залежать від стратегічних цілей і завдань, поставлених керівництвом банку. Визначення розміру капіталу проводиться з урахуванням прогнозів розвитку банку, впровадження нових послуг, прийнятого рівня ризику за активними і пасивними операціями, регулювання банківської діяльності. Плани зі збільшення капіталу банку повинні представляти альтернативні варіанти для вибору оптимального, оскільки довгостроковий капітал є одним з найдорожчих джерел формування капіталу банку.

У світовій практиці склалося декілька підходів до управління банківськими активами.

При тому або іншому підході до управління керівництво банку по-різному розподіляє ресурси між різними групами активів. В основі методу «загального фонду коштів» лежить ідея розподілу сукупної суми банківських ресурсів (загального фонду коштів) між різними видами активів незалежно від джерела утворення ресурсів. Для здійснення конкретної активної операції відповідно до цієї моделі немає значення, з якого джерела надійшли кошти: від вкладів до запитання або від термінових вкладів. При такому підході не

враховуються різні вимоги до ліквідності по відношенню до різних вкладів.

Активні операції банку складають істотну і визначальну частину операцій банку.

Управління активними операціями банку полягає у визначенні доцільності розміщення власних і залучених коштів банку з метою отримання найвищої доходності. Від якісного управління активними операціями залежить ліквідність, прибутковість, фінансова надійність і стійкість банку в цілому.

Початковим етапом оцінки стану банку при комплексному управлінні активами і пасивами є проведення структурного аналізу, коли зосереджуються на відносній важливості окремих видів активів і пасивів та доходах і витратах, які їм відповідають. Структурний аналіз проводиться для виявлення достатності рівня диверсифікації банківських операцій, визначення міри залежності від розвитку зовнішньої ситуації на різних сегментах ринку банківських послуг, від загальноекономічних і регіональних тенденцій і дозволяє зробити попередні висновки відносно рівня ризику за банківськими операціями [2].

Процес управління активами і пасивами полягає в тому, що він поєднує окремі методи управління банківським портфелем в один скоректований процес. Основним завданням управління активами і пасивами виступає управління всім банківським балансом, а не окремими його частинами, при цьому беруться до уваги альтернативні ставки відсотка і ліквідність. У короткостроковому періоді управління активами і пасивами банку націлено на ставку відсотка, а в довгостроковій перспективі – на ринкову цінність власного капіталу.

Сутність управління активами і пасивами полягає у формуванні стратегій і здійснення заходів, які приводять структуру балансу банку у відповідність до його стратегічних програм.

Сьогодні банки розглядають свої портфелі активів і пасивів як єдине ціле, визначають роль сукупного портфеля банку в досягненні його спільних цілей – високого прибутку і прийняттого рівня ризику. Спільне управління активами і пасивами дає банку інструментарій для захисту депозитів і позик від дії коливань циклів ділової активності і сезонних коливань, а також засоби для формування портфелів активів, які сприяють реалізації цілей банку. Зазвичай основна мета управління активами і пасивами полягає в максимізації величини маржі (різниці між процентними надходженнями і процентними витратами) при прийнятному рівні ризику [2,3].

Оскільки активні банківські операції – це операції, за допомогою яких банки розміщують наявні в їх розпорядженні ресурси в цілях отримання необхідного доходу й забезпечення своєї ліквідності, то поєднання цих двох цілей здійснення активних операцій характеризує дії банку як комерційного підприємства, яке використовує переважно залучені ресурси.

Найбільш поширеними видами активних операцій банків є: позикові, інвестиційні, депозитні і інші операції.

Позикові операції, як правило, приносять банкам основну частину їх доходів. Значення цих операцій полягає в тому, що за допомогою їх банки

перетворюють тимчасово бездіяльні грошові фонди на ті, що діють. Банки організовують процес кредитування клієнтів, виділяючи види позик, які дозволяють диференціювати об'єкт кредитування, механізм видачі і погашення позик, форми контролю за зворотністю.

Сфера позикових операцій поширюється і на банки, тобто позичальником одного банку може бути інший банк. В цьому випадку призначенням позик є підтримка ліквідності іншого банку [1].

В процесі управління активами усю сукупність ресурсів доцільно розподілити між тими видами активів, які з позиції банку є найбільш прийнятними з точки зору їх прибутковості (метод розподілу загальних ресурсів). При цьому обов'язковою умовою є дотримання адекватного рівня ліквідності коштів, вкладених у відповідні активи.

Отже, управління активними операціями банку полягає в доцільному розміщенні власних і залучених коштів банку з метою отримання найвищої доходності. Саме від якісного управління активними операціями залежить ліквідність, прибутковість, фінансова надійність і стійкість банку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Хорошенко І. І. Сучасна проблематика здійснення активних операцій комерційними банками в Україні. Буковинський державний фінансово-економічний університет. 2014. С. 38–42.
2. Банківська система України URL: http://pidruchniki.com/14201126/bankivska_sprava/stanovlennya_rozvitok_bankivskoyi_sistemi_ukrayini
3. Активні та пасивні операції – поняття, види, класифікація URL: <http://pravoved.in.ua/section-law/144-zuobibd.html>

ГУЗЬ Л.П., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИШТАЛЬ Г.О.**, д.е.н, професор,
 завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи ННІУЕБ
 ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом», м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Управління дебіторською заборгованістю є різноспрямованим процесом: з одного боку, вона дозволяє збільшувати кількість продажів; з іншого боку, необґрунтоване зростання може призвести до проблем із оплатою за своїми зобов'язаннями. Грамотне управління дебіторської заборгованістю є запорукою успішної роботи підприємства, оскільки впливає на важливі чинники, такі як ліквідність, обсяг реалізації, фінансове становище загалом.

Значний внесок у вивчення нематеріальних активів та дослідження проблем, пов'язаних з даними об'єктами обліку, зробили такі відомі українські та зарубіжні вчені, як Жидовська Н. М., Задорожній З.В., Калина А. В., Колота А.М., Крупка Я.Д., Луняк І. В, Машевська А.А., Овсюк Н. В., Сазонець О.М., Тибінка Г.І., Ярмішко С. В. та інші вчені.

Проведений аналіз сучасної наукової та тематичної літератури з проблеми, що вивчається, показує, що більшість праць присвячена вивченню таких категорій як сутність і види дебіторської заборгованості, причини її виникнення, а також способи її оцінки та аналізу. Але досліджень, присвячених сучасним методам управління дебіторською заборгованістю мало.

Розглянемо чинники, які впливають на рівень дебіторської заборгованості. Зовнішні чинники не підлягають управлінню суб'єктом господарювання, тоді як внутрішні чинники залежать від підприємства, можуть ефективно регулюватися під час проведення грамотної політики з управління дебіторської заборгованості та фінансової політики в цілому [1; 2].

Зовнішні чинники, які впливають на розмір дебіторської заборгованості:

- стан економіки країни;
- стан розрахунків та ефективність грошово-кредитної політики в країні;
- рівень інфляції;
- сезонність виробництва та продажів;
- ємність ринку та ступінь його насиченості;
- диспропорція цін;
- недоступність кредитних ресурсів.

Внутрішні чинники, що впливають на розмір дебіторської заборгованості:

- кредитна політика підприємства;
- фінансовий стан організації;
- форми та умови розрахунків, що використовуються на підприємстві;
- ефективність маркетингової політики;
- стан контролю над дебіторською заборгованістю;
- активність та зацікавленість власника та топ-менеджменту в управлінні підприємством;
- професійний рівень працівників, задіяних в управлінні дебіторської

заборгованості;

- політика стягнення дебіторської заборгованості.

З позиції фінансового управління дебіторська заборгованість має двояку природу:

- зростання дебіторської заборгованості через збільшення обсягів продажу свідчить про нарощування потенційних доходів та підвищення рівня ліквідності підприємства;

- зростання невиправданої дебіторської заборгованості (простроченої, пов'язаної з помилками в оформленні документів, порушеної за умовами договорів) може призвести до втрати ліквідності та зупинення виробництва.

Причини збільшення невиправданої дебіторської заборгованості:

- неплатоспроможність чи банкрутство контрагентів-дебіторів;
- економічно недоцільна кредитна політика підприємства щодо покупців;
- нерозбірливість у виборі контрагентів;
- виникнення перешкод для погашення контрагентом дебіторської заборгованості у зв'язку із зміною зовнішніх умов (наприклад, зростанням курсу валюти).

Виникають проблеми для підприємства:

- збільшення обсягів роботи з дебіторами;
- підвищення тривалості обороту дебіторської заборгованості;
- відволікання вільних коштів з обороту, що призводить до дефіциту бюджету, але та є джерелом виникнення кредиторської заборгованості;
- зростання втрат від безнадійної дебіторської заборгованості.

У умовах управління дебіторську заборгованість важливе підприємств, оскільки дозволяє планувати перспективи розвитку підприємства над ринком. Відсутність для підприємства функції управління дебіторську заборгованість веде до зниження оборотності оборотного капіталу, а як наслідок веде до фінансових втрат, погіршення платоспроможності. Грамотно вибудована система управління дебіторської заборгованістю є одним із ключових моментів діяльності підприємств та показник професіоналізму керівництва та персоналу, відповідальними за цю галузь.

Немає єдиного алгоритму дій для успішного управління дебіторської заборгованістю. У цьому напрямі велику роль грають особливості конкретного господарюючого суб'єкта та напрямок його діяльності. Індивідуально мають бути враховані такі аспекти як: поточна ринкова обстановка, галузевий розвиток, тип виробленої продукції (надання послуг), традиції взаємин з замовниками, що склалися.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР.
2. Закон України "Про колективні договори і угоди" від 1 липня 1993 р. № 3356-ХІІ.

ГУРІНА Ю., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – СКИБА Г.І., к.е.н, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
«ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ

ОБГРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Головною метою підприємства в умовах ринкової економіки є досягнення високих фінансових результатів у вигляді прибутку при максимально можливій рентабельності собівартості продукції та рентабельності вкладеного капіталу.

Облікова політика залежно від вибору методів оцінки та зобов'язань може впливати на фінансові результати діяльності підприємства. Прикладом такого впливу є використання різних методів амортизації основних фондів, оцінки виробничих запасів, застосування різноманітних баз розподілу загальновиробничих витрат, методів калькулювання виробничої собівартості продукції. Від уміло сформованої облікової політики значною мірою залежить управління господарською діяльністю підприємства та його довгострокова стратегія розвитку. Грамотно обрана облікова політика позитивно впливає на діяльність підприємства та прибутковість.

Проте, як справедливо наголошується в економічних дослідженнях, керівники підприємств не приділяють належної уваги процесу формування облікової політики.

Створення системи бухгалтерського обліку передбачає активне застосування такого елемента обліку та звітності, як облікова політика. В обліковій практиці багатьох країн світу термін «облікова політика» використовується давно і визначається як сукупність способів ведення підприємством обліку.

В Україні він був офіційно запроваджений у 1999 році з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], згідно з яким це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для підготовки та подання фінансової звітності.

Тому облікова політика є важливим інструментом формування фінансової звітності та обов'язковим елементом фінансового обліку.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (ст. 8) формування облікової політики належить до компетенції власника або уповноваженого ним органу, що здійснює управління підприємством відповідно до установчих документів.

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксації фактів усіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом установленого строку, але не менше трьох років, несе власник або посадова особа, який керує підприємством.

Облікова політика підприємства повинна відповідати принципам бухгалтерського обліку України, з одного боку, та цілям підприємства щодо досягнення фінансових результатів, з іншого.

Вважаємо, що розробка та прийняття облікової політики підприємства має базуватися не лише на глибокому та всебічному вивченні ринкового середовища, потенційних перспектив розвитку підприємства, нормативно-правової бази діяльності, а й на інформації отриманої бухгалтером-аналітиком після ретельного розрахунку та оцінки фінансових наслідків вибору іншого варіанту облікової політики.

Кондраков Н.П. поглиблено вивчає вплив облікової політики на доходи та фінансові результати. [1]. Зазначає, що при здійсненні операцій з обліку доходів і фінансових результатів діяльності у складі інформації про облікову політику необхідно розкривати таку інформацію: порядок обліку позареалізаційних доходів; умови визнання доходу за видами діяльності; використання чистого прибутку підприємства. Як бачимо, питанням обліку операцій доходів і результатів діяльності приділено увагу, але елементи облікової політики таких операцій визначено досить узагальнено. Вважаємо, що наказ про облікову політику має містити детальні питання щодо процесу ведення обліку доходів і фінансових результатів діяльності окремо за різними видами діяльності підприємства. У наказі про облікову політику обов'язково розкриваються питання щодо організації обліку доходів і фінансових результатів діяльності, пов'язані з методологією бухгалтерського обліку.

492

Окремо варто зупинитися на обліковій політиці операцій з визнання доходів від надання послуг та виконання робіт, оскільки альтернативними варіантами обліку доходів від надання послуг мають бути метод рівного нарахування або метод поетапного завершення на основі огляду виконаних робіт, співвідношення виконаних робіт на дату балансу робіт до загального їх обсягу за договором, співвідношення фактично понесених витрат на дату балансу до їх оціненої загальної суми.

Слід зазначити, що одними з найважливіших елементів облікової політики підприємства, які впливають на визначення фінансових результатів, є моменти визнання доходів і витрат, амортизаційна політика, підходи до оцінки виробничих запасів тощо.

Так, дохід підприємства слід визнавати лише в тих випадках, коли щодо цього є достатня впевненість. При цьому у світовій практиці найбільш поширені два методи визнання доходу: касовий та метод нарахування.

Вважаємо, що Наказ про облікову політику повинен містити такі елементи з обліку доходів і фінансових результатів:

- поділ доходів за кожною класифікаційною групою: доходи (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); Інші операційні доходи; фінансові надходження; інші прибутки; надзвичайний дохід;

- перелік і склад доходів від реалізації: доходи від реалізації готової продукції; дохід від реалізації товарів; доходи від виконання робіт, послуг;

- умови визнання та критерії оцінки доходу від надання та виконання робіт і послуг на дату балансу: метод оцінки ступеня завершеності діяльності;

метод рівного нарахування;

- перелік і склад інших операційних доходів: доходи від продажу іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів; дохід від операційної оренди активів; дохід від операційної курсової різниці; отримані штрафи, пені, неустойки; відшкодування раніше списаних активів; доходи від списання кредиторської заборгованості; отримані дотації та субсидії; інші доходи від операційної діяльності;

- перелік та склад інших фінансових доходів: отримані дивіденди; отримані відсотки; інші доходи від фінансових операцій;

- перелік і склад доходів від участі в капіталі: доходи від інвестицій в асоційовані підприємства; доходи від спільної діяльності; доходи від інвестицій у дочірні підприємства

- перелік і склад інших доходів: доходи від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації необоротних активів; доходи від реалізації майнових комплексів; дохід від неопераційної курсової різниці; доходи від безоплатно отриманих активів; інші доходи від звичайної діяльності;

- перелік і склад надзвичайних доходів: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи.

Таким чином, основним критерієм вибору того чи іншого методу обліку елементів облікової політики для кожного підприємства є виключно економічна ефективність, оскільки від налагодженого обліку залежить не лише об'єктивність і достовірність розкриття інформації у фінансовій звітності, а й розмір чистого прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець. Житомир: ПП "Рута", 2006. 440 с.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Житний П. Системний аспект облікової політики. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 1. С.62-65.

ГУСАРЕНКО Н. Ю., здобувач вищої освіти СВО магістр,
 Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕС-АНАЛІТИЦІ

Сучасний економічний аналіз, в умовах невизначеності та ризику, кардинально змінює свою спрямованість від оціночно-статистичного до пошуково-прогностичного з можливістю ухвалення оптимальних управлінських рішень.

Аналітика – одна з найважливіших складових будь-якої галузі, оскільки дає можливість максимально точно оцінювати ефективність господарської діяльності, виявляти сильні й слабкі сторони, оперативно вносити необхідні зміни, підлаштовуватися під постійно мінливий ринок [1].

Методика конкретних аналітичних досліджень має бути наближеною до життєвих потреб суб'єкта господарювання, відповідати повсякденним запитам управління та бути його ефективним економічним інструментом [2].

Наразі обсяг даних у світі невинно збільшується, за деякими оцінками, 90 % всіх даних, накопичених у світі, були створені за останні два роки, і, відповідно до прогнозів, обсяг даних й надалі буде щорічно збільшуватися на 40 %. Класичні методи аналітики вже не дають великого ефекту, а з часом і зовсім не зможуть аналізувати такий масив інформації, тому менеджери вже повинні замислюватися та впроваджувати інноваційні методи аналітики для подальшого функціонування та розвитку господарюючих суб'єктів [3].

Розробки в галузі штучного інтелекту – актуальна тема сьогодення. Звіт MIT Sloan Management Review свідчить, що майже 85 % керівників вважають, що саме штучний інтелект допоможе їх компаніям отримати конкурентні переваги. Досягнення в сфері обчислювальної техніки та інформатики наразі уможливають обробляти й аналізувати великий обсяг даних у реальному часі [4]. В усіх сферах бізнесу спостерігається використання технологій, зокрема: Apple, Amazon і Microsoft, які витісняють традиційні промислові корпорації [5].

Бізнес-аналітики виокремлюють три інноваційні методи бізнесу, а саме:

1) штучний інтелект (Artificial Intelligence – AI). Мета технологій AI полягає в тому, щоб доповнити людські здібності. Штучний інтелект дозволяє обробляти великі обсяги даних, відкривати закономірності та приймати кращі рішення, базуючись на результатах аналізу. Кінцева мета AI – це те, що називається «розширеним інтелектом», який спроможний надихнути персонал на використання систем аналізу величезних обсягів даних задля генерації кращих ідей та альтернативних рішень. Водночас, система допоможе оцінити когнітивні упередження з тих точок зору, які в іншому випадку можуть бути не поміченими [4].

Ефективність штучного інтелекту беззаперечна. «Розумні машини» перебувають у процесі навчання та адаптації 24/7 та постійно

вдосконалюються, натомість – персонал це робить лише за умови постійного інвестування в його навчання та набуття досвіду.

2) машинне навчання (Machine learning – ML). ML-алгоритмічний метод, який існує вже багато десятиліть, на базовому рівні здатний прогнозувати тенденції або розпізнавати шаблони в масиві даних за умови, що є опис моделей попередніх зразків таких шаблонів. Зокрема, якщо є низка чисел, які можливо пов'язати з якимось процесом, і цей шаблон раніше повторювався, то є можливість навчити алгоритми ML розпізнавати такі шаблони й використовувати їх для прогнозування. Дана технологія машинного навчання є важливою, більше того, завдяки ML суб'єкти господарювання можуть оцінювати поведінку покупців, щоб спрогнозувати їхні запити в майбутньому. Машинне навчання використовують в системах прогнозування, що враховують минулі та поточні ринкові тенденції, як результат – бізнес-аналітики можуть відкоригувати, в разі необхідності, свою стратегію [4].

3) глибинне навчання (Deep learning – DL). Метод DL – це найбільш інноваційна технологія, що моделюється за принципом нейронів у мозку людини. Технологія DL використовує штучні нейронні мережі, щоб збільшити кількість сегментів даних, які вона здатна обробити, включаючи неструктуровані зображення та звуки. Цей багатовимірний підхід подібний до реального відчуття світу людиною. Завдяки навчанню нейронних мереж і обраним наборам якісних даних, DL надає широкі перспективи для аналізу з використанням AI в різних галузях [4].

495

Отже, штучний інтелект сприяє веденню бізнесу, тому розуміння важливості інноваційних методів, таких як: AI, ML і DL є важливим кроком у розвитку бізнес-аналітики. Кожне зволікання з впровадження інноваційних технологій, робить сильнішими конкурентів, які з цим не забарилися. Відтак, штучний інтелект – це не далека перспектива, він актуальний тут і сьогодні, адже тільки нові джерела інформації, новітні технології та новітні аналітичні підходи зможуть забезпечити розвиток суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Аналітика – інноваційна технологія майбутнього. URL: <https://www.bicotender.ru/interview/interview-aleksey-orischenko.html>
2. Нечипуренко С.В., Белоусова І.М. Сучасні тенденції розвитку економічного аналізу. URL: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45579.doc.htm
3. Организация Объединенных Наций. Инновации в сфере данных для целей развития. URL: <https://www.un.org/ru/sections/issues-depth/big-datasustainable-development/index.html>
4. Три терміни в сфері AI, які повинні знати всі бізнес-менеджери. URL: <https://www.imena.ua/blog/ai-terms-for-business>.

ДАНКОВА А.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ШЕПЕЛЬ І. В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
м. Кропивницький

ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Головною цілю ринкової економіці в забезпеченні сталого розвитку та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Щоб забезпечити ефективну діяльність потребується формування нових підходів до обліку, аналізу, а також контролю. Важливим є характеристика надання актуальною інформації щодо становища підприємства за цим фактором стоїть не одна звітність.

Систематичність внутрішньогосподарського контролю цілеспрямоване на запобігання непродуктивних витрат в діяльності для цього потребується укладання різних методик та процедур. Він зобов'язаний бути надійним та забезпечувати упевненістю втому, що: отриманий дозвіл на проведення, дійсно відбуватись, операції зображенні в обліку цілковитому розмірі, рознесена в книгах та журналах. Недиференційована систематизація операції зроблена у розрізі звітних періодів, дотримане оформлення документів господарської операції. Контроль це компонент ринкового механізму який є способом перевірки прийнятих постанов та являється функцією управління економікою. Суб'єкт господарювання організаційно-правових форм має потребу в удосконаленні організації та систем контролю.

496

Облік не може існувати без контролю. Контрольний процес складається з великої кількості операцій. Контрольна операція – це дія над економічною інформацією з метою одержання проміжних та кінцевих результатів необхідних для прийняття управлінських рішень.

Внутрішній бухгалтерський контроль – це одна зі складових внутрішньогосподарського контролю, який охоплює всі сфери виробничої діяльності підприємства. Нагальною проблемою є посилення внутрішньогосподарського контролю за доцільним та продуктивне використання запасів, а також в застереженні не раціональних витрат які своєю чергою задають збитки суб'єктам господарювання [1]. Непродуктивні витрати пов'язані не стільки в організації в цілому фінансово-господарської діяльності, стільки в неякісному здійсненому контролі саме за цього постає питання щодо збереження матеріальних цінностей та застереження дефіциту й розтяганнях.

Тобто, внутрішньогосподарський контроль який самостійний з боку інтересі власників та управлінського персоналу підприємства заради недопустимості явищ порушень законності, а також недоцільному використанню ресурсів та перевитрата їх, недодержання виконання запланованих виробничих планів діяльності. Постановка проблемних аспектів контролю на підприємствах зарадить зростанню результативності господарювання та аргументування управлінських рішень.

Ще один компонент управління є облік. Облік - система обробки, групування, узагальнення і реєстрації інформації, що показують кількісну чи

якісну характеристику фактів, процесів тощо. Відіграє значну роль в прийнятті правових, економічних та інших рішень дійсних осіб.

Призначення бухгалтерського обліку полягає у зображенні на пряму розвитку суспільства. В більшості частин різних управлінських рішень лежить на інформації отриманої від бухгалтерського обліку. Показники, які згруповані та деталізовані за ознаками дають можливість показувати висновки про фінансовий стан виробництва, висвітити перспективи розвитку, оцінити різні фінансові ризики, формувати інвестиційні плани.

Важливим аспектом є професійні фахівці, які дають фундамент опанування принципів організації бухгалтерського обліку. Принципи бухгалтерського обліку це певні правила за яким слід керувати при вимірюванні, оцінці та реєстрації операцій також при зображенні результатів у фінансовій звітності. Основні принципи бухгалтерського та фінансової звітності ґрунтується на:

1) Повне висвітлення фінансові звітності має включати інформацію про наслідки(фактичні та потенційні)операцій, які спроможні впливати на рішення.

2) Автономність кожне підприємство вважають, як юридичну особу, яка відокремлена від власників, через це особисті статки та зобов'язання не відбивається у фінансовій звітності.

3) Послідовність постійне застосування облікової політики. Зміни можуть бути передбачених національних положень бухгалтерського обліку, також міжнародними стандартами повинна бути обґрунтована та розкрита фінансова звітність.

4) Безперервність оцінка активів і зобов'язань, яке обґрунтовує подальшу діяльність.

5) Нарахування — доходи й витрати показ в момент виникнення, воно незалежне від дати надходження або дати сплати грошових коштів.

6) Превалювання сутності над формою операція обліковується до сутності, а не тільки з юридичних форм.

7) Єдиний грошовий вимірник узагальнення, вимірювання операцій в фінансовій звітності здійснене в єдиній грошовій одиниці.

Продовжуючи про бухгалтерський облік можна додати ще один план управління - аналіз. Саме на даних аналізу в обліку проводяться дослідження господарської, фінансової діяльності. До аналізування відноситься така інформація:

1) про структуру та динаміку активів дебіторських заборгованостей, позитків. Розділ I (необоротні активи) і II (оборотні активи)балансу.

2) про структуру та зміну власного капіталу розділ III.

3) про кредитну заборгованість. Розділ IV та V.

4)про можливість перетворити активи на гроші, використання їх при погашенні заборгованості.

5) про вторгування, показана у звіті фінансові результати.

6)про зміну прибутку. З прибутків та збитків отримуються дані валового прибутку, чистий прибуток, прибуток від продажу тощо.

7) про прибутковий актив та прибуткові продажі, для цього використовуються інформація бухгалтерського балансу, звіти прибутку та збитків.

Забезпечення достовірності даних в процесі обліку - безпосереднє завдання внутрішньогосподарського контролю, яке реалізується у відносинах між учасниками виробництва по формуванню даних про господарські операції і стан виробничих ресурсів, у відносинах по забезпеченню збереження й достовірності інформації при її обробці.

Організація та здійснення поточного контролю залежить від обсягу виробничої діяльності підприємства, та наявності в нього виробничих структурних підпорядкувань. Перелік питань для поточного контролю визначає головний бухгалтер, а затверджує їх керівник підприємства. Головним бухгалтером щоденно контролюється цілий ряд найважливіших питань: своєчасне та правильне оприбуткування матеріальних цінностей; відпуск матеріалів структурним підрозділам підприємства та за його межі; дотримання норм витрачання відпущених матеріалів; стан складського господарства; стан готівкових коштів підприємства та стан розрахунків підприємства з діловими партнерами та фінансовими органами; дотримання графіка документообігу тощо [2, с.29].

Облік, аналіз, контроль є процеси які впливають на сучасну економіку. Основа систему обліку та фінансової звітності в збереженні природних ресурсів та захисту населення. Україна намагається інтегрувати свою економіку до європейської, вона вносить європейські стандарти в організації обліку та подання фінансової звітності. До цього підбиває велика потреба в іноземних інвестиціях. Для цього облік та звітність має будуватись за міжнародним правилам.

Дивлячись на ситуацію у світі (беремо вплив коронавірус 2019-2022). Вірус призводив до суттєвого згорання, зупинки та банкрутства багатьох бізнесів, скорочення зв'язків між суб'єктами всередині країни та на міжнародному рівні. Найчастіше прояви впливу епідемії було показано на малому бізнесу у торгівлі, надання послуг, перевезень пасажирів, обмеження туризму, спорту, розважальних центрів та культури.

Глобальні зміни, впливають на багато факторів і це не стосується тільки економіки. Зміни можуть поліпшувати ситуацію в країні або погіршувати, але в цьому є і плюси, економіка стає більш гнучкою та інколи рішення, що приймаються сприяють поліпшення ситуації всередині держави.

Список використаних джерел:

1. Боцян Т.В. Облік і внутрішній контроль діяльності підприємств в умовах використання комп'ютерних технологій: управлінський аспект: автореф. на здобуття наук. ступеня кан. екон. наук: 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит". Київ, 2005.24 с.
2. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія. К.: Ельга, 2002. 355 с.

ДЕМИДЮК В.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **АВГУСТОВА О.О.**, к.е.н, доцент
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Сьогоднішня тема класифікації доходів для прийняття управлінських рішень та планування є дуже актуальною. Адже кожне підприємство в процесі господарської діяльності прагне збільшити обсяг реалізації (зменшивши при цьому витрати), або іншими словами збільшити дохід.

Відповідно до НПСБО 15 «Доходи» дохід - це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [1].

Розподіл доходів за характером оподаткування відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, тому що дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позиції їхнього кінцевого ефекту. Склад доходу, що не підлягає оподаткуванню, регулюється відповідним законодавством.

Реальний дохід характеризує розмір номінально отриманого доходу, скоригованого темпом інфляції у відповідному періоді. Поділ доходу за періодом формування можна використовувати з метою аналізу та планування доходів та прибутку для виявлення відповідних трендів їх динаміки, побудови відповідного базису розрахунків тощо [2, с. 43].

Введення у вітчизняну практику категорії «дохід» підвищує роль та значущість цього показника для формування фінансових результатів підприємства. Водночас для управлінського обліку особливе значення набуває головна складова цієї категорії – виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Основний акцент на управлінні доходами організації робить фінансовий менеджмент, під яким розуміють систему управління фінансовими ресурсами, що включає фінансову політику, методи, інструменти, а також осіб, що приймають управлінські рішення на практиці з метою досягнення поставлених цілей забезпечення фінансової стабільності і зростання [3].

Дохід надходить від основної, фінансової та інвестиційної діяльності, то важливим в управлінському обліку є розподіл його за видам діяльності.

Також, з метою якісного управління менеджерам необхідно класифікувати доходи підприємства відповідно до специфіки роботи підприємства, проте опираючись на нормативні документи, що містять базовий розподіл (табл.1).

Таким чином, класифікація доходів, їх принципи та умови визнання лягають основою прийняття управлінських рішень, що є системою збору, реєстрації, узагальнення та надання інформації щодо діяльності підприємства з

метою прийняття рішень управлінською ланкою.

Таблиця 1

Класифікація доходів суб'єктів господарювання в управлінському обліку

№ з/п	Класифікаційна ознака	Характеристика
1.	За типом господарських операцій	Дохід від реалізації, від фінансових операцій, від інвестиційної діяльності, інші доходи від надзвичайних операцій, від надзвичайних операцій.
2.	За методом визнання	Дохід нарахований та дохід отриманий (оплачений).
3.	За можливістю управління	Дохід, що підлягає управлінню і такий, що не підлягає управлінню.
4.	За господарськими сегментами	Дохід за видом продукції (товарів, робіт, послуг), характером виробничого процесу, способом отримання доходу (розповсюдження продукції, товарів, робіт і послуг), категоріями покупців, ризиками, характерними для цієї діяльності.
5.	За формами управління продажами	Дохід від реалізації товарів за дисконтними картками, дохід від реалізації акційних товарів, дохід від реалізації подарункових сертифікатів, дохід від реалізації товарів у період розпродажу.

Складено за [4]

Глобальні зміни- неминуче сьогодення. Подальший успіх, довготривалість і ефективність діяльності підприємства залежить від того, наскільки швидко та якісно реагує на ці зміни апарат управління.

Завдяки організації та впровадженню системи управлінського обліку в умовах інформаційних автоматизованих технологій з'являється можливість аналізу фінансово-економічного стану підприємства, розподілу ресурсів, оптимізації витрат, покращення показників фінансового результату.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 року N 290 – URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid>.
2. Гевко І. Б. Методи прийняття управлінських рішень : підруч. Київ : Кондор, 2018. 187 с.
3. Волошина О. А., Кордзаія І. А., Даценко С. М., Ульченко А. М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка* : електрон. наук. фах. вид. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/49.pdf
4. Подолянчук О. А. Доходи: проблемні аспекти сутності та класифікації. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки.* 2010. № 3(11). 530 с.

ДЕМ'ЯНОВА І.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КОРОЛЬ С.Я.**, д.е.н, професор,
 професор кафедри обліку та оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

РОЗКРИТТЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕГРОВАНОМУ ЗВІТІ

З кожним роком все більше українських підприємств, установ, організацій складають інтегрований звіт та висвітлюють його на своїх офіційних сторінках. Розкриття інтегровано звіту надає підприємству залучити нових інвесторів, банків, зацікавлених третіх осіб. Інтегрований звіт показує компанію не тільки з точки зору фінансових показників діяльності, але нефінансові показники. Інтегрована звітність – це можливість углибитись в дослідження самого процесу управління, бізнес-аналітики, обраних компанії цілей сталого розвитку, структури та оцінки фінансового, природнього, людського, виробничого, інтелектуального, соціально-репутаційного капіталу, стратегії розвитку організації.

Інтегрована звітність є публічним обличчям компанії, свідченням високого рівня корпоративної культури, публічним доказом ефективного управління репутацією та відповідальної конкуренції. Світовий досвід свідчить, що формування та представлення інтегрованої звітності надає можливість компанії отримати додаткові конкурентні переваги на ринку, довіру контрагентів та привабливість для стейкхолдерів [1].

501

Однією із складовою інтегрованого звіту є розкриття інформації про людський капітал. У зв'язку із розвитком досліджень людського капіталу дійшли висновку щодо його оцінки та віднесення до економічних ресурсів, з подальшою можливістю розвитку та збільшення людського ентузіазму для покращення іміджу компанії. На сьогоднішній день не можна віднести людський капітал як актив фінансової звітності, так як він не відповідає критеріям бухгалтерського активу. Проте відображення цієї інформації в інтегрованому звіті сприятиме ухваленню аргументованих і управлінських рішень.

З точки зору інтегрованого звіту [2], людський капітал – це компетенції співробітників, їх здібності та досвід, а також мотивація впроваджувати інновації, в тому числі їх відповідність структурі управління організації та її підтримка, підхід до управління ризиками та етичні цінності, здатність розуміти, розробляти і реалізовувати стратегію організації, лояльність і мотивація для вдосконалення процесів, товарів і послуг, включаючи їх здатність керувати, управляти і співпрацювати. До людського капіталу можна віднести наявних кваліфікованих фахівців, рівень підготовки, лояльність, мотивацію.

Інформація про людський капітал, відображена у інтегрованому звіті може бути виражена докладними кількісними даними та доповнена якісними описами. Характеристики, що визначають точність інформації, залежать від її характеру і користувачів.

Людський капітал складається із таких інвестицій в людину: виховання, освіти, охорона праці та здоров'я, а також сукупності всіх витрат, які забезпечують підготовку працівника до процесу виробництва. Продуктивність праці залежить від якостей якими наділений працівник.

Людський капітал, вважають, національним скарбом у 192 розвинених країнах світу. В Україні людський капітал не займає належне місце серед складових національного багатства, а вітчизняна методика не враховує повною мірою нагромадження досвіду, знань, кваліфікації працівників. Аналізуючи людський капітал в світі та в Україні, можна сказати, що людський капітал формує 70% національного багатства розвинутих країн, але тільки 30% національного багатства України [3].

Представлення нефінансової інформації щодо людського капіталу у звітності несе певні вигоди для підприємства: формування довіри до підприємства з боку різних груп впливу, іміджу компанії, зокрема, для її працівників така звітність є значним стимулом.

Людський капітал як економічна та облікова категорія досліджується у ракурсі трудових ресурсів, продуктивної сили, персоналу, кадрів, людських ресурсів, зайнятості населення, - усіх складових, що визначають місце людини в економічній системі. Доведено позитивний вплив людського капіталу і інновацій на економічне зростання і продуктивність підприємства [4].

Відповідно до Цілей сталого розвитку ООН саме розвиток людини має бути кінцевою метою будь-якої державної політики, натомість економічне зростання є лише засобом для досягнення цієї мети. Саме людський капітал, як чинник сталого розвитку, є головною умовою продовження технологічного прогресу, і запорукою перетворення природного капіталу у виробничий капітал.

Отже, людський капітал вважається опорою створення інтелектуального капіталу і перестає розглядатися тільки як витрати, а розглядається як інвестиція, вартість якої треба виміряти. Людський капітал це в першу чергу інвестиція в підприємство.

Список використаних джерел:

1. Alvina Oriekhova. Integrated reporting: conceptual approaches to implementation and development prospects. URL: <http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/238/6457/13481-1?inline=1>
2. Мазіна О.І. Людський капітал в інтегрованій звітності. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/11/261.pdf>
3. Важливість розвитку людського капіталу у сучасному світі. Якою має бути стратегія України. URL: <https://uifuture.org/publications/vazhlyvist-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-u-suchasnomu-sviti-yakoyu-maye-buty-strategiya-ukrayiny/>
4. Правдюк Н.Л. Звітність про людський капітал як елемент підвищення його цінності. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/11/269.pdf>

ДЕРЕВЦОВА К.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БУТКО Н.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Процес обліку розрахунків з оплати праці в межах підприємства є важливою складовою облікової системи суб'єкта підприємницької діяльності в цілому. Заробітна плата – це один із ключових джерел отримання економічно активним населенням доходу та найсильніший мотиваційний важіль, який впливає не лише на трудовий потенціал окремого працівника, а й на загальний фінансово-господарський стан підприємства. Саме тому, важливо використовувати такий механізм обліку розрахунків з оплати праці, який буде постійно розвиватися та модернізуватися, вирішуючи наявні проблеми.

Нині до переліку проблемних питань щодо обліку розрахунків з оплати праці можна віднести [1, с. 95]:

- наявність значної кількості схожої документації з обліку заробітної плати;
- недостатній рівень контролю за використанням працівниками робочого часу;
- низький рівень контролю за використанням фонду оплати праці;
- нерівномірний розподіл резерву відпусток протягом року;
- прорахунки в управлінському обліку щодо витрат на оплату праці тощо.

503

Для того щоб подолати вище наведені проблеми та запобігти виникненню нових, підприємствам рекомендовано здійснити низку заходів, які будуть спрямовані на удосконалення і оновлення вже існуючої системи обліку.

Перш за все, необхідно скоротити частку документообігу за операціями із заробітною платою. Це можливо завдяки впровадженню багатоденних накопичувальних форм документації, які включатимуть у себе типові форми первинних документів. Можливість підприємства самостійно розробляти нові форми документів дозволять повністю відобразити процес обліку розрахунків з працівниками на підприємстві враховуючи всі його особливості, що в результаті дозволить вирішувати проблеми в рази швидше та якісніше.

Для того, щоб подолати проблему контролю неефективного використання працівниками робочого часу слід розробити нову систему, яка полягає у створенні електронного журналу реєстрації фактично відпрацьованого часу працівниками, який міститиме інформацію про кожного працівника, графік роботи персоналу підприємства, тарифну ставку тощо. Також, можливо розробити спеціальну мотиваційну систему, на основі якої здійснюватимуться розрахунок надбавок та доплат тим працівникам, які покажуть найвищий рівень використання робочого потенціалу [2, с. 24].

Проблема контролю використання фонду оплати праці в межах

підприємства пов'язана перш за все, із обмеженістю рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Оскільки рахунок має лише три субрахунки, з яких для обліку заробітної плати, відпускних виплат та премій фактично призначений лише субрахунок 661 «Розрахунки за заробітною платою», тому виникають труднощі при відображенні різноманітних розрахунків з працівниками на єдиному субрахунку. В подальшому, це призводить до неможливості чітко відобразити господарські операції за окремими ланками виплат працівникам. В цьому випадку слід розробити робочий план рахунків на підприємстві таким чином, щоб на субрахунках 66 рахунка «Розрахунки за виплатами працівникам» можна було відобразити окремо кожен вид здійснюваних операцій.

Для вирішення проблеми нерівномірного розподілу резерву відпусток протягом року та забезпечення їх відхилень потрібно активніше використовувати передбачений в обліку рахунок 471 «Забезпечення виплат відпусток». Для цього необхідно щомісячно відображати на цьому рахунку суми відрахувань до резерву відпусток по кредиту, і по дебету відповідно їх виплату. Такі заходи дозволять протягом року забезпечувати рівномірний розподіл коштів між фондом основних та додаткових відпусток та збільшити суми відпускних.

Враховуючи те, що витрати на оплату праці складають значну частину загальної суми операційних витрат суб'єкта підприємницької діяльності, важливо вміти ефективно ними управляти. Саме це є одним із головних завдань управлінського обліку розрахунків з оплати праці, для якісного здійснення якого необхідно [3, с. 212]:

- визначити оптимальні форми та системи оплати праці;
- здійснити облік витрат на оплату праці за калькуляційними статтями та видами діяльності;
- визначити порядок формування витрат на оплату праці у розрізі майбутніх подій тощо.

Отже, запровадження вище зазначених заходів дозволить вдосконалити процес обліку розрахунків з оплати праці підприємства, розробити нову модель здійснення мотиваційної політики на підприємстві та в результаті, підвищити рівень продуктивності та якості роботи, як кожного окремого працівника, так і загального фінансово-господарського механізму підприємства.

Список використаних джерел:

1. Савченко І.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект. *Економічний форум*. 2014. № 1. С. 93–98.
2. Безпалько О.С. Вдосконалення обліку заробітної плати працівників підприємства. *Економіка і світ*. 2019. № 15. С. 22–27.
3. Корягін М.В. Аспекти ведення бухгалтерського обліку інших заохочувальних та компенсаційних виплат персоналу. *Науковий вісник НЛУ*. 2017. №21.6. С. 211–215.

ДЖАФАРОВА О.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ЄРШОВА Н.Ю.**, д.е.н, професор,
професор кафедри обліку і фінансів,
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Одним з важливих показників діяльності підприємства є дохід, оскільки надання інформації щодо доходів для керівництва та менеджменту компаній дуже важливе при прийнятті управлінських рішень.

Важливою проблемою аналізу доходів підприємства є проблема рівня відповідальності обліково-аналітичної системи підприємства. Йдеться про те, що цю проблему підприємство вирішує тією мірою, якою потенційно може й хоче вирішити аналітик підприємства. За даними Державної служби статистики України, величина доходів підприємств України за 2018-2020 р. зростає. Найбільший приріст є у будівництві – 36,37%, фінансовій та страховій діяльності 41,28%, мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку 35,21%, освіті 32,8%, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги 25,13% [1].

Опрацювання та аналіз теоретичних та практичних положень в опублікованих працях вітчизняних вчених свідчить, що облік та аналіз доходів останнім часом дещо ускладнився, а низка проблем негативно впливає на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність управлінських рішень без актуальної інформації про доходи та витрати [2-4].

Організація аналізу доходів дуже важлива ділянка в роботі керівника та виконавця. І бухгалтерський облік є вадливою ланкою в процесі аналізу доходів, оскільки завдяки його праці формується необхідна інформаційна платформа. Сформулюємо основні завдання бухгалтера для організації аналізу доходів:

– проконтролювати інформацію щодо дотримання умов визнання доходів та витрат, у тому числі за ступенем завершеності операцій з надання послуг (виконання робіт);

– перевірити правильність відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку, внаслідок яких виникають доходи операційної діяльності;

– обґрунтувати чи своєчасно, правильно ведеться бухгалтерський облік доходів на синтетичних та аналітичних рахунках обліку, у тому числі затверджених Положенням про ОП (облікова політика) підприємства;

– оцінити дотримання підходів щодо формування фінансових результатів до оподаткування;

– виявити наявність змін в ОП підприємства, необхідних наказів про такі зміни та пояснень у Примітках до річної фінансової звітності.

Складання Програми економічного аналізу доходів підвищує рівень якості та результативності процесу організації аналітичної роботи на

підприємстві. В процесі автоматизованого внутрішнього аналізу доходів підприємства аналітик має можливість проаналізувати кожну статтю доходів, відхилення від планових показників, виявити причини відхилень і надати пропозиції щодо зростання показників доходу, оборотності та платоспроможності. Комп'ютеризація обліку та внутрішнього аналізу доходів відкриває нові технічні можливості для впровадження на досліджуваному підприємстві управлінського обліку і аналізу шляхом розширення аналітичної складової рахунків бухгалтерського обліку, розглянутої вище.

Сформулюємо конкурентні переваги, які отримуватиме підприємство завдяки організації економічного аналізу:

- повний, достовірний аналіз фактичних доходів;
- синхронізація облікової, аналітичної, планової, контрольної та управлінської ланок підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень з метою можливого розширення діяльності і збільшення доходів;
- дієвий, якісний контроль за ефективним використанням ресурсів підприємства з дотриманням встановлених нормативів щодо доходів та витрат, встановлених фінансовим планом через оперативність доступу до потрібної достовірної інформації;
- виявлення і усунення недоліків в організації аналізу для контролю доходів підприємства;
- запобігання перевитратам і помилкам в процесі обліку і використання ресурсів, контроль за доходами, спрямований на зростання доходності виробництва та продажу.

Список використаних джерел:

1. Укрстат. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Єршова Н. Ю. Методичний підхід до аналізу платоспроможності для прогнозування розвитку бізнес-структур. *Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України* : матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції (31 травня – 1 червня 2018 р.). Одеса: Одеський національний політехнічний університет, 2018. С. 128–130.
3. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку. *Науковий вісник НУБіП України*. 2010, №154, С. 15-21.
4. Гоменюк М. О. Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень на сільськогосподарських підприємствах з використанням маржинального аналізу. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва*. 2019. № 4. С. 100–109.
5. Єршова Н. Ю. Формування та оцінка ресурсних можливостей підприємств машинобудування в рамках антикризового управління. *Формування ринкової економіки*: Зб. наук. праць. Економіка підприємства: теорія і практика. Київ: КНЕУ. 2008. Ч.І. С. 202–209.

ДОЛІНСЬКА Г.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **МОШКОВСЬКА О.А.**, д. е. н., професор,
 професор кафедри обліку і оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ПЕРІОД ОТРИМАННЯ УКРАЇНОЮ НЕЗАЛЕЖНОСТІ

Процес формування і розвитку бухгалтерського обліку є невід’ємною частиною історії України. Здобуття незалежності в 1991 р. стало переломною подією і не могло не вплинути на розвиток облікової системи та не стосуватись інтересів людей, які формують теоретичні засади та практику вітчизняного обліку. Одночасно із процесом державотворення відбувався перехід національної економіки на ринкові умови господарювання. Роздержавлення форм власності, приватизація, формування нових товарних і фінансових ринків спричинили необхідність суттєвого реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку. Після проголошення Україною незалежності виникла гостра потреба у тісному економічному співробітництві з розвиненими країнами. Держава винесла на перший план питання розробки та застосування такої методології бухгалтерського обліку і звітності, яка відповідала б міжнародним стандартам, які є найбільш уніфікованими вимогами до організації і ведення бухгалтерського обліку, що надає можливість наблизити національну систему бухгалтерського обліку до європейської та створити більш сприятливі умови для іноземних інвесторів [1].

507

Шлях розвитку національної системи бухгалтерського обліку з використанням міжнародних стандартів фінансової звітності розпочався із прийняттям Указу Президента України «Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системі обліку та статистики» від 23 травня 1992 р. № 303/92 [2]. Загалом доцільно виокремити два основні етапи реформування та становлення системи бухгалтерського обліку в Україні:

- перший етап (1992—1999 рр.) - підготовка до реформування національної системи бухгалтерського обліку, протягом якої було сформовано нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в Україні, створено базові умови реформування національної системи бухгалтерського обліку відповідно вимог ринкової економіки та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;

- другий етап (початок 2000 р. - дотепер) - реформування та становлення системи бухгалтерського обліку в Україні, протягом якого здійснювалася розробка та впровадження положень (стандартів) бухгалтерського обліку з урахуванням національних традицій.

Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановив основні принципи бухгалтерського обліку, визнавши його дані базовими для складання різних видів звітності, в яких містяться вартісні показники [3]. Згідно з вищезазначеним Законом, враховуючи рекомендації міжнародних організацій, а також беручи за основу міжнародні стандарти, було

розроблено та прийнято 32 національних стандарти бухгалтерського обліку. Методологічна рада з питань ведення бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України плідно співпрацювала з РМСБО. Упродовж 2001 р. та протягом наступних років поступово вводились нові П(С)БО. Усього прийняли 24 положення і за змістом питань, які вони регулюють, їх можна розподілити на чотири групи:

- перша група спрямована на врегулювання питань складання фінансової звітності;

- друга група орієнтована на прийняття положень управління підприємствам при веденні бухгалтерського обліку майна і зобов'язань;

- третя група підпорядкована завданню врегулювати облікові процедури з формування витрат, доходів і фінансових результатів;

- четвертою групою передбачається зафіксувати правила обліку інвестицій, податків, дивідендів, фінансових інструментів, впливу змін валютних курсів, цін та інфляції [4].

Широкі можливості було надано суб'єктам малого підприємництва, які змогли самостійно обирати загальну систему оподаткування бухгалтерського обліку і звітності або спрощену систему оподаткування, яка передбачає заміну сплати встановлених законодавством податків, зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку та застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності [5]. Із введенням у дію «Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки», затверджену Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34, в Україні фактично відбулося повне прийняття МСФЗ для публічних компаній і вибір їх застосування рештою підприємств. [6]

Сучасна система обліку України переживає вкрай важкі часи. Значна кількість підприємств змушена зменшувати обсяги виробництва або призупиняти чи перелаштовувати свою діяльність взагалі. Наслідки пандемії COVID-19 та російської збройної агресії ввели українську економіку в кризове становище. Україні необхідне посткризове відновлення, підвищення конкуренто-спроможності національної економіки. На даний момент основна концепція становлення економіки України полягає у стимулюванні приватної ініціативи, залученні іноземних інвестицій шляхом створення сприятливих умов для інвесторів.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки бухгалтерський облік посідає важливе місце, адже надає інформацію про стан підприємств і економіки в цілому. Розвиток системи бухгалтерського обліку переживає суттєві зміни, які стосуються посилення автоматизації обліку, можливості віддаленої праці, фрилансу, використання нових ІТ-технологій тощо. Динамічна модернізація нормативно-правового регулювання обліку в Україні ще й досі триває. Практика свідчить щодо наявності теоретичних і практичних проблем реформування системи бухгалтерського обліку в Україні, які зумовлені розбіжностями у підходах до обліку в Україні та в західних країнах; суперечливими положеннями міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), покладеними в основу НП(С)БО; відсутністю комплексності в

реформуванні державних інституцій України; відмінностями у трактуванні управлінського обліку. Однією з актуальних проблем, яка не дозволяє залучати як іноземні, так і вітчизняні інвестиційні ресурси, є неповне і необ'єктивне розкриття інформації в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності [7]. Станом на сьогодні, бухгалтерський облік в Україні все ще потребує вдосконалення методичного і кадрового забезпечення та нормативно-правового регулювання.

Список використаних джерел:

1. Голов С.С. Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні. *Бухгалтерських облік і аудит*. 2006. № 1. С.16-25
2. Указ Президента України «Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системи обліку та статистики» №303/92 від 23.05.1992 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/303/92#Text>
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Посібник з бухгалтерського обліку для підприємств комунальної галузі Наказ від 02.02.2004 № 20 URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN9186>
5. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Закон України від 28.06.1999 р. № 746/99// Верховна Рада України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/727/98#Text>
6. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: постанова Кабінету міністрів України від 16.01.2007 р. № 34. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF#Text>
7. Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу, аудиту, звітності і оподаткування в умовах євроінтеграції: монографія / за ред. д.е.н., проф. Г.М. Колісник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2021. 274 с.

ДОРОШЕНКО О.В., ЗМІЄВСЬКА А.О., здобувачі вищої освіти СВО магістр,
Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Забезпечення якісного функціонування бізнесу вимагає економічно грамотного управління його діяльністю, а також повного аналізу інформації. Бізнес-аналітика «наука аналізу» – це процес аналізу інформації для прийняття бізнесових рішень, що включає у себе методи збору й обробки інформації, оцінку ризиків, моделювання й прогнозування за допомогою інформаційних технологій. Бізнес-аналітика передбачає застосування під час аналізу явищ та процесів низки аналітичних показників, статистичних і математичних методів, комп'ютерних технологій і програмного забезпечення для прийняття управлінських рішень [1].

Бізнес-аналітика є тим процесом перетворення даних, що надходять в інформацію з метою збільшення конкурентоспроможності підприємства та його загальної ефективності, який побудований на вивченні комерційних цілей і розробці шляхів вирішення проблем, що виникають на шляху їх досягнення.

Завданням бізнес-аналітики є: підвищення темпів росту продуктивності праці; оцінки впливу чинників і одночасно зниження витрат підприємства; управління ризиками; залучення й утримання клієнтів, а також оптимізації операційної діяльності. Саме бізнес-аналітика сприяє ефективному вирішенню більшості цих завдань, інструментарієм якої є новітні технології: прийняття рішень у режимі реального часу (наявність інформації про клієнта під час видачі кредиту); система кредитного скорингу; аналітичні платформи для оперативного управління ризиками тощо.

Бізнес-аналіз підприємства – це комплексне вивчення його діяльності, що дає можливість здійснити об'єктивну оцінку; виявити закономірності і тенденції розвитку; визначити завдання, що стоять перед ним; розкрити резерви бізнесу і недоліки в його роботі. Аналіз підприємства зосереджується на розумінні потреб бізнесу в цілому, його стратегічного управління й ідентифікації ініціатив, які уможливають досягнення стратегічних цілей.

Насамперед, бізнес-аналіз потрібен для власників та топ-менеджменту підприємства, щоб зрозуміти як працює підприємство, який поточний стан справ із реалізації бізнес-цілей, щоб оцінити його можливості щодо реалізації її стратегічних цілей, як використати наявні можливості та потужності, що потрібно змінити в організаційній структурі, методологічних підходах, технічному плані, яку продукцію виробляти (послуги надавати, роботи виконувати), які б користувалися попитом.

Загалом за допомогою бізнес-аналізу можна виявити недоліки фінансово-господарської діяльності, знайти резерви поліпшення фінансового стану підприємства, планувати фінансові результати. Завдання бізнес-аналізу достатньо добре визначені, зокрема це:

- оцінка ефективності використання ресурсів;
- визначення перспектив розвитку підприємства;
- розрахунок можливих ризиків та пропозиції варіантів їх страхування;
- складання бізнес-плану підприємства на основі аналізу минулих періодів;
- вивчення стану виконання показників плану та знаходження причин відхилень фактичних показників від нормативних;
- оцінка кінцевих фінансових результатів;
- пошук резервів збільшення виробництва і продажів [2].

Однак, основним завданням бізнес-аналітика на підприємстві є виявлення проблеми бізнесу й знаходження найбільш ефективного рішення. Один із головних принципів бізнес-аналітики на підприємстві – забезпечення економічності та ефективності аналітичного процесу, тобто виконання найбільш повного і всебічного дослідження з мінімальними витратами. Для цього при його реалізації слід широко використовувати новітні методи аналізу, комп'ютерні технології обробки інформації, раціональні методи збору і зберігання даних.

Останнім часом у сфері аналітичної діяльності широко використовується спеціальне програмне забезпечення, покликане спростити процеси аналізу й оптимізувати систематизацію даних. Без таких сучасних інструментів, обійтися важко, проте водночас діяльність аналітика не зводиться виключно до системної ІТ-роботи, а базується на ширшому обсязі аналітичних технологій, знань і, звичайно ж, на досвіді. Аналітик-експерт, насамперед, визначає критерії, за якими повинна складатися оцінка, визначає сферу дослідження, її межі. Чи не в кожному випадку об'єктивний аналіз вимагає вивчення всієї діяльності суб'єктів господарювання, хоча в рішенні проблеми потребує певний сектор діяльності або структурна одиниця.

Застосування бізнес-аналітики – це допомога керівнику у пошуці вирішення управлінських рішень в умовах динамічного зовнішнього середовища та підвищеної конкурентоспроможності. На кожному підприємстві необхідно виявити факти безгосподарності, непродуктивних втрат, необґрунтованих вкладень і т. д. Для їх усунення необхідно виявити і включити в роботу підприємства резерви виробництва, раціонального і ефективного використання матеріальних, трудових, фінансових і природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Сидорова А. В. Навчально-методичний посібник «Бізнес-аналітика»
URL: https://r.donnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/105/79_%d0%9d% d0%9c%d0%9f_%d0%91%d1%96%d0%b7%d0%bd%d0%b5%d1%81-%d0%b0%d0%bd%d0%b0%d0%bb%d1%96%d1%82%d0%b8%d0%ba%d0%b0.pdf?sequence=1&isAllowed=y
2. Яремко З.М. Модель бізнес-аналітики підприємства в контексті стратегічного управління. *Інноваційна економіка*. № 3.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_3_76.

ДУБОВИКОВА С.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЄРШОВА Н.Ю.**, д.е.н, професор,
 професор кафедри обліку і фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
 м. Харків

МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних глобальних ринкових умовах в практичній діяльності компаній виникає ситуація, за якою асортимент продукції, що випускається складають такі, що мають низьку (або негативну) рентабельність за витратами. Але мають позитивний маржинальний дохід. Такі продукти покривають суми змінних витрат, що пов'язані з їх виробництвом, а також певну частку постійних. Але є питання щодо асортиментної політики, методів управління собівартістю продукції. Маржинальний аналіз є якісним та дієвим інструментом для вирішення питання багатьох управлінських завдань. А саме:

- діагностувати стан і рівень резервів,
- оцінити ступінь використання резервів у виробництві продукції,
- систематизувати інформацію щодо кількості товарів (послуг), зор якими підприємство може отримати чистий дохід і стане працювати прибутково.
- розподілити виробничі можливості і обмежені обігові кошти,
- допомагає оптимізувати як обсяги так і структуру виробництва/продажу продукції,
- оцінити діяльність підрозділів (філіалів) підприємства,
- корисний при визначенні політики ціноутворення.

512

У глобальному сенсі, за результатами маржинального аналізу можна приймати рішення або про укладення додаткових договорів, або про закриття провадження або одного з його напрямків ще при плануванні, так як дозволяє розрахувати точку беззбитковості і наочно побачити ситуацію по прибутковості різних видів продукції. Крім того, концепція маржинального доходу є складовою системи управління і обліку витрат на підприємстві [1-3].

ТОВ «Ефект» виробляє продукцію – лікувальні косметичні креми, з ціною реалізації 200 грн. за одиницю. Витрати підприємства на виробництво продукції складають: змінні витрати на одиницю – 140 грн., загальні постійні витрати – 2400 грн. Керівництво бажає знати, який обсяг реалізації дозволить:

- а) досягти беззбитковості;
- б) отримати прибуток 600 грн.;
- в) визначити прибуток від реалізації 1300 лікувальних косметичних кремів.

Проведемо необхідні розрахунки:

1. Маржинальний дохід на одиницю = Ц – Зм витр на од. = 200 – 140 = 60 грн.
2. Точка беззбитковості в н.од. = Пост витр / МД на од. = 2400 : 60 = 40 шт.

3. Коефіцієнт маржинального доходу = МД на од / Ціна на од. = $60 : 200 = 0,3$.

4. Точка беззбитковості в грошових одиницях = Пост витрати / Коеф МД = $2400 : 0,3 = 8000$ грн.

5. Обсяг реалізації, що дозволить отримати прибуток 600 грн. = (Пост. Витрати + БП) / МД на од. = $(2400 + 600) / 60 = 50$ шт.

6. Прибуток від реалізації 1300 лосьонів = Обсяг реалізації x МД на од. –
7. Постійні витрати = $1300 \times 60 - 2400 = 75600$ грн.

Згідно з теорією обмежень основною метою є збільшення продуктивного маржинального доходу за рахунок зменшення запасів та операційних витрат. Відповідно всі управлінські рішення згідно з ТОС приймаються виходячи із їх впливу на ці три ключові показники. Зокрема, для оцінки ефективності діяльності використовують коефіцієнт продуктивності та швидкість матеріального потоку.

Низький маржинальний прибуток присутній на трудомістких підприємствах з невеликими фіксованими витратами. Але капіталомісткі промислові підприємства мають більш високі фіксовані витрати і, отже, вищий маржинальний прибуток.

Шляхи підвищення маржинального прибутку:

– забезпечити максимально вигідні умови закупівлі матеріалів – це шлях до зниження змінних витрат,

– підвищити ціну за продукцію через зміцнення довіри до бренду, підвищення престижності бренду та якості обслуговування – це шлях до збільшення доходу. Варто пам'ятати, що не бажано постійно піднімати ціну, це може привести до втрати конкурентоздатності. Але, можливо нарощувати обсяг виробництва. Це уможливить не тільки знизити загальні витрати, але й збільшити частку прибутку в структурі маржинального доходу;

– перегляд асортименту бік збільшення питомої ваги продукції з найбільшим рівнем маржинальності в загальному обсязі виробництва та реалізації.

Список використаних джерел:

1. Єршова Н. Ю. Системний підхід до дослідження організації стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер. : Економічні науки. 2017. Вип. 22(2). С. 120-125.
2. Єршова Н. Ю. Формування та оцінка ресурсних можливостей підприємств машинобудування в рамках антикризового управління. Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. *Економіка підприємства: теорія і практика*. Київ: КНЕУ. 2008. Ч.І. С. 202–209.
3. Гаркуша В. О., Єршова Н. Ю. Теоретично-методичні засади формування економічної безпеки підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. 27(1). С. 106–112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_27%281%29__23 16.
4. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти*. 2017. №8. С. 679–684.

ДУНДАР Д.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – АВГУСТОВА О.О., к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку та оподаткування,
 Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ОБЛІКОВА МОДЕЛЬ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ

Сучасне ведення господарської діяльності в умовах постійної конкурентної боротьби, коли ринок пропонує величезну кількість однотипних товарів, послуг в відносно рівній ціновій категорії, потребує прийняття управлінських рішень, що дали б змогу втримати стійкі позиції на ринку. Універсальним інструментом для досягнення таких цілей є впровадження програм лояльності, що підходять практично для всіх компаній, незалежно від сфер діяльності, обсягу продажів і стадії розвитку.

Впровадження будь якої системи лояльності передбачає необхідність вибору облікової моделі для неї. Таким чином, актуалізується потреба в аналізі існуючих методик обліку, визначенні та розробці оптимальних облікових процедур для конкретного підприємства.

Актуальність дослідження спровокована також відсутністю законодавчо-нормативного забезпечення щодо методики обліку програм лояльності, що призводить до виникнення багатьох в корінь хибних варіацій.

Питання впровадження на підприємстві систем лояльності та відпрацювання коректної облікової моделі їх застосування завжди привертало увагу вчених. Найбільш ґрунтовним є роботи спеціалістів з планування програм лояльності, зокрема: Ф.Котлера, Дж.Россітера, Л.Персі, Д.Ново, Д.Блумера, В.Тарнавського, Є. Брацлавської.

Усесвітньо відоме правило 20 на 80, що відоме також під назвою «принцип Парето», свідчить, що 80% прибутку, що є основною його частиною, приносять лише 20% споживачів товарів/послуг. Зазвичай, ці 20% є постійними клієнтами, що свідомо обирають певну торгову марку або постачальника товарів/послуг. Таким чином, кожна компанія зацікавлена у збільшенні частки постійних клієнтів та зміцненні відносин з вже існуючими.

Недоречно вважати програму лояльності лише бонусами та знижками, що насправді становлять лише невелику частину її інструментів. У сучасному розумінні програма лояльності – це розроблена система матеріальних та нематеріальних винагород, що дозволяє побудувати довготривалі відносини з клієнтом на основ емоційної прив'язаності до бренду.

Основними цілями впровадження на підприємстві програм лояльності є:

1. Підвищення привабливості певного бренду та підсилення довіри клієнта до нього.
2. Створення постійного тісного зв'язка з клієнтом задля:
 - аналізу споживацьких вподобань;
 - розширення клієнтської мережі за рахунок реклами від існуючих постійних клієнтів;

- аналіз зміни попиту клієнтів на певну продукцію в залежності від зміни ціни;
- розробка індивідуальних пропозицій, виходячи з особистої інформації про клієнта;

3. Підвищення значення середнього чеку клієнта.
4. Оптимізація маркетингової стратегії на підприємстві.
5. Підтримка дилерської мережі та ін.

З облікової точки зору зміст програми лояльності полягає у забезпеченні продавцем (постачальником) двох умов: поставки товару і зобов'язання надати певні преференції клієнту у майбутньому. Таким чином, завдання обліку полягає у відображенні цих умов, і якщо з першою механізм чіткий і налагоджений, то варіантів відображення знижки може бути багато. Виділяють два основних підходи до відображення такої преференції в пасиві балансу підприємства. Перший передбачає визнання зобов'язання надати знижку у вигляді забезпечення, з віднесенням на збільшення витрат оціночної суми заборгованості одночасно з продажем товарів. При другій моделі частина суми, отриманої від покупця, яка відноситься до майбутньої потенційної преференції, не визнається доходом, а відображається як зобов'язання (у складі, наприклад, доходів майбутніх періодів або авансів отриманих) до того часу, коли обіцянка знижки буде виконана.

На думку Ф. Ф. Райхельда, обліковий аспект є найбільшою перепорою формування програм лояльності: «...сучасна методика бухгалтерського обліку зовсім не відображає того факту, що база споживачів, кваліфіковані кадри та зацікавлені інвестори є найбільш цінним активом будь-якого підприємства. У фінансовій звітності ці активи не відображаються, що і обумовлює прийняття неправильних управлінських рішень» [1, с. 29]. На думку вченого, запровадження програм лояльності на торговельних підприємствах має мати відображення в обраній моделі бухгалтерського обліку та обліковій політиці, при цьому витрати на нарахування бонусів/знижок мають бути оцінені не як поточні витрати, а як довгострокові інвестиції в клієнтів, що напряму пов'язані з отриманням доходу у майбутньому.

Запорукою правильної розробки методичних підходів обліку знижки є нормативно-правова регламентація, що враховувала б усю специфіку застосування програм лояльності. Саме відсутність чіткого законодавчого забезпечення є основною перепорою для облікового аспекту. Зарубіжна практика у регулюванні цього питання використовує Тлумачення IFRIC 13 «Програма лояльності клієнта». [3].

Згідно з положеннями IFRIC 13, усі бонусні одиниці, які пропонує програма лояльності, мають враховуватися як окремий компонент операції з продажу, у результаті якої вони надаються, і повинні окремо ідентифікуватися (нараховані та виплачені бонуси повинні мати відображення у бухгалтерську обліку). Такі ж вимоги зазначено і в основному міжнародному стандарті визнання виручки - МСФЗ (IAS) 18 «Виручка». Винагорода відноситься на бонусні одиниці виходячи з їх справедливої вартості, яка або визначається на основі ринкової інформації, або, якщо недоступна ринкова інформація, є

оціночною величиною. Винагорода, зарахована до бонусних одиниць, переноситься на майбутні періоди до тих пір, поки існує вірогідність того, що клієнт пред'явить вимоги з їх погашення [2]. Саме створення певного резерву грошових коштів для сплати бонусів і відображення його в обліку сприяє забезпеченню виплат цих бонусів клієнтам, а також ліквідує потребу відволікати кошти з господарського обороту в момент пред'явлення бонусів клієнтом, забезпечує рівномірність віднесення витрат на фінансовий результат діяльності протягом усього звітного року. Проблемою обліку на цьому етапі є неможливість визначення суми бонусів, яка буде використана клієнтами та незатребувана частка бонусів.

Задля прийняття управлінських рішень щодо доцільності використання обраної програми лояльності, зазвичай використовують фінансові та не фінансові показники ефективності програми. Якщо говорити про не фінансові показники, то вони представлені як результат аналізу повноти даних, охоплення, індексу споживчої лояльності (NPS), рівня погашення бонусів. Фінансові показники в свою чергу являють собою або порівняння показників фінансової звітності до і після впровадження обраної системи лояльності (зазвичай виручки/прибутку), або порівняння доходу від учасників і неучасників програми лояльності за один період. Доцільним є аналіз фінансових і не фінансових показників в динаміці.

Висновки: Використання програм лояльності та вибір ефективних засобів їх реалізації є одним з найбільш поширених та ефективних інструментів забезпечення зміцнення позицій підприємства на ринку шляхом збільшення частки постійних клієнтів, підвищення доходності діяльності та збереження конкурентоспроможності підприємства.

Вибір програми лояльності має відбуватися виходячи з ретельного аналізу вже існуючих програм, сегменту груп споживачів та специфіки діяльності підприємства. Необхідно чітко визначити які саме завдання має виконувати програма, прорахувати усі можливі причини ігнорування клієнтом програми, майбутнє облікове забезпечення для неї.

Аналіз облікового забезпечення впровадження програм лояльності свідчить про різноманітність підходів та методик обліку. На нашу думку найбільш доцільні та економічно обґрунтовані з них передбачають використання статті «Доходи майбутніх періодів», при цьому оцінку компенсації, розподіленої на бали винагороди, здійснювати шляхом посилення на їх справедливую вартість з урахуванням індивідуальної справедливої вартості бонусних балів.

Список використаних джерел:

1. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста / Ф. Ф. Райхельд, Т., 2005. – 384 с.
2. Сахаров П. О. Відображення програм лояльності з використанням бонусів у бухгалтерському обліку / М. Л. Любчик // Вісник «Харківський політехнічний інститут» : збірник наукових праць, 2018. – № 9. – С. 146 – 154.
3. Карпенко Д.В. Облікове забезпечення реалізації системи лояльності підприємств ресторанного бізнесу № 657:640. 2019. 5 с.

ЄРМОЛАЄВА М. В., к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
ГЛАДЧЕНКО М. Л., здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ПРОДАЖ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

В процесі здійснення господарської діяльності підприємство може прийняти рішення про оновлення матеріально-технічної бази, необхідність позбавитися необоротних активів, які тривалий час не використовуються за призначенням або морально застарілі. Якщо такі необоротні активи перебувають в придатному для експлуатації стані та не втратили свій товарний вигляд, то оптимальним рішенням буде їх продаж.

Процес продажу необоротних активів можна поділити на етапи. Першим етапом безперечно є інвентаризація. При цьому інвентаризаційна комісія перевіряє наявність необоротних активів, їх технічний стан та можливість подальшої експлуатації за призначенням.

На другому етапі розраховується залишкова вартість об'єктів, досліджуються цінові пропозиції ринку на аналогічні моделі, вивчається попит і пропозиція на ринку, визначається можлива ціна продажу.

На третьому етапі після аналізу отриманих даних власник підприємства або керівник приймає рішення про можливість продажу активу. В цей момент в обліку виникає новий об'єкт – група вибуття. Сутність терміну пояснює НП(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». Отже, група вибуття – це «сукупність активів, які плануються до продажу або відчуження в інший спосіб однією операцією, та зобов'язання, які прямо пов'язані з такими активами, що будуть передані (погашені) в результаті такої операції» [1].

Слід зазначити, що у момент прийняття рішення про продаж необоротного активу, він змінює свою економічну сутність, оскільки перетворюється на оборотний актив, який підлягає продажу, тобто, фактично стає товаром не змінюючи при цьому своєї фізичної форми.

Відповідно до НП(С)БО 27 необоротний актив та група вибуття визнаються утримуваними для продажу у разі, якщо:

- «економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням;
- вони готові до продажу у їх теперішньому стані;
- їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;
- умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;
- здійснення їх продажу має високу ймовірність » [1].

В разі прийняття рішення про продаж необоротного активу, його в обліку переводять у відповідності до зміненої економічної сутності з рахунка 10 «Основні засоби» на субрахунок 286 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття», а нарахування амортизації на цей об'єкт

припиняють.

Якщо рішення про продаж прийнято стосовно об'єкта нерухомості, який перебуває в стадії будівництва, капітального ремонту або реконструкції, то до моменту продажу всі роботи мають бути завершені і остаточно сформована його балансова вартість. Тільки після цього можливе переведення його на 286 рахунок. Якщо об'єкт переведено до групи необоротних активів, утримуваних для продажу, то це означає, що його продаж має відбутися протягом наступних 12-ти місяців. При цьому у керівництва підприємства має бути підготовлений відповідний план або укладено контракт про продаж, здійснюється їх активна реклама на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості. Слід зауважити, що саме така умова часто відсутня при реалізації основних засобів.

Відповідно, що не до кожного об'єкта, щодо якого прийнято рішення про продаж, застосовується визначений вище трьох етапний алгоритм. Досить часто рішення про продаж основних засобів приймається спонтанно під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів. В даному випадку не обов'язково переведення основних засобів на субрахунок 286. Продаж може відбуватися безпосередньо з рахунка 10 [2].

Практика показує, що для прискорення процесу продажу і отримання виручки, продаж основних засобів відбувається саме з рахунка 10 без переведення об'єкта на субрахунок 286. Це економить час і прискорює обробку бухгалтерських даних.

У фінансовій звітності для відображення необоротних активів, утримуваних для продажу передбачено розділ 3 в активі балансу, а зобов'язання, пов'язані з такими активами, відображаються у розділі 4 пасиву балансу.

На нашу думку, інформацію про необоротні активи, які підприємство продати, слід відображати в Ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», а наявність окремих розділів у Ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) недоцільно [3].

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»: затв. наказом М-ва фінансів України від 07 листоп. 2003 р. № 617. (Дата оновлення 03.11.2020) *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03#Text>
2. Переводимо основний засіб до необоротних активів, утримуваних для продажу, та продаємо його: бухоблік й оподаткування. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2018. № 76. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/117601>
3. Єрмолаєва М. В., Скиданенко Ю. Д. Особливості обліку та відображення у звітності необоротних активів, утримуваних для продажу. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Т. 1. № 2. 2011. С. 109-112.

ЄРМОЛАЄВА М. В., к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
ЛЕГА О. В., к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
МОСКАЛЕНКО О. Ю., здобувач вищої освіти
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

В умовах сьогодення механізм відшкодування податку на додану вартість (далі – ПДВ) лишається однією із головних проблем адміністрування податкових платежів, що є актуальною темою досліджень як для науковців, так і практикуючих бухгалтерів.

Сама процедура бюджетного відшкодування ПДВ, яка регламентована ст. 200 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) (п. 200.7 – 200.23) [1] та діє починаючи з 01.01.2017, була запроваджена Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21.12.2016 № 1797-VIII [2]. Так, нововведенням являється те, що бюджетному відшкодуванню підлягає не просто від’ємне значення ПДВ, яке заявлене до відшкодування, але й підтверджене перевіркою платника податку податковими органами. Крім того, було запроваджено автоматичне відшкодування ПДВ для спрощення механізму виплат, а також для того, щоб сумлінні платники податків могли швидко отримати заявлені суми без прямого контакту із податковими органами.

519

Порядок визначення суми податку, що підлягає сплаті до бюджету або відшкодуванню з бюджету та строки розрахунків із бюджетом, визначено у ст. 200 ПКУ. Для виникнення права на бюджетне відшкодування ПДВ необхідне виконання додаткових умов, крім від’ємного значення по декларації (пп. «б» п. 200.4 ПКУ) [1]:

- сума ПДВ по податковому кредиту має бути до цього уже сплаченою постачальникам, тобто податковий кредит виник по тим операціям і у тій сумі, коли відбувалася оплата товарів, робіт, послуг постачальникам, при чому грошима. Слід зазначити, що зараховуються й суми, які були сплачені постачальникам авансом, а також ПДВ, який був сплачений при імпорті на підставі митної декларації;

- сума відшкодування не може перевищувати ліміт реєстрації податкових накладних (Σ накл). Якщо від’ємне значення перевищило, то з метою бюджетного відшкодування необхідно обмежитися лімітом, а решту суми перенести на наступний період. Право на відшкодування при цьому не втрачається;

- відсутність податкового боргу. Якщо борг є, незалежно від його статусу, то від’ємне значення спочатку враховується в його погашення, при чому лише в межах ліміту реєстрації, тобто з дотриманням другого обмеження.

По суті сама процедура полягає в автоматичному внесенні податковим органом до Реєстру заяв про повернення суми бюджетного відшкодування, відповідної заяви платника ПДВ з податковою декларацією, протягом

операційного дня її отримання у хронологічному порядку її надходження. Далі, у разі узгодження зазначеної в заяві суми бюджетного відшкодування зі сторони податкового органу, така сума підлягає перерахуванню на поточний рахунок платника податків у банківській установі органом казначейства протягом п'яти операційних днів з дня такого узгодження [3].

Разом з тим, крім позитивних тенденцій, бюджетне відшкодування ПДВ має низку певних проблем, зокрема:

1. Податкові перевірки. За результатами проведення планової чи позапланової документальної перевірки податковими органами складаються податкові повідомлення-рішення щодо зменшення розміру бюджетного відшкодування ПДВ шляхом зменшення від'ємного значення об'єкта оподаткування. Найпопулярнішою причиною є посилення на нереальність господарської операції з «фіктивними» контрагентами. Таким чином, сума бюджетного відшкодування ПДВ набуває статусу «оспорюваної»/«непідтвердженої», що дає можливість відзвітувати про відсутність у держави заборгованості перед бізнесом. Як наслідок, допоки платник податків роками судиться з фіскальними органами, формально держава йому нічого не винна. Таку ситуацію можна назвати «безпроцентним кредитуванням держави з боку бізнесу», а для отримання коштів потрібно дочекатися рішення суду касаційної інстанції.

2. Зупинка чи відмова в реєстрації податкових накладних. Проявляється в надуманій зупинці та відмові в реєстрації податкових накладних. Це здебільшого стосується контрагентів експортерів, проте має прямий вплив на подальше бюджетне відшкодування ПДВ.

3. Тиск з боку правоохоронних органів. Проявляється в надуманих кримінальних провадженнях під час проведення слідчих дій, зокрема за ст. 212 та ст. 191 Кримінального кодексу України. Існує практика незаконного арешту на підставі ухвали слідчого судді: а) суми ліміту ПДВ в системі електронного адміністрування ПДВ підприємства; б) грошових коштів та іншого майна підприємства в розмірі проблемної суми бюджетного відшкодування ПДВ.

4. Фактична відмова в бюджетному відшкодуванні ПДВ. Як правило, це має місце у випадках, коли податковий орган остаточно програв податковий спір, рішення суду набрало законної сили, проте відшкодувати спірну суму фіскальний орган все одно відмовляється. В зазначених випадках податкові органи не мають жодних юридичних підстав для відмови в бюджетному відшкодуванні ПДВ, проте в листах чи неофіційних розмовах наголошують, що відмовляють у відшкодуванні, оскільки сподіваються на появу у майбутньому коштів на судовий збір та планують вчергове подати апеляційну / касаційну скаргу з проханням поновити строки [4, с. 195-196].

Водночас узагальнюючи напрацювання вчених в дослідженні так званого невідшкодування ПДВ, варто виділити реальні причини відмови у поверненні від'ємного значення, а саме: використання платниками ПДВ різних незаконних схем уникнення сплати податкових зобов'язань (фіктивне підприємництво, зокрема карусельні схеми, коли товари багаторазово перепродують і експортують, внаслідок чого експортер відшкодує ПДВ, а постачальники, не

сплативши податок, зникають); недосконалий механізм відшкодування ПДВ, що стосується головним чином методичної якості законів; проведення імпорتنих операцій з товарно-матеріальними цінностями за низькими цінами, ніж потрібно; високий рівень тіньової економіки в Україні [5].

Розглянувши механізм бюджетного відшкодування ПДВ в Україні, можна зробити висновки, що він є достатньо різнобічним. З одного боку, відбулись суттєві покращення після зменшення тривалості перевірок правильності визначення сум, що підлягають відшкодуванню заявнику, та відповідності заявника критеріям автоматичного відшкодування ПДВ, але з іншого боку, найпроблемнішим залишається питання позитивного висновку податкового органу про заявлені до відшкодування суми.

Крім того, загальна нестабільна та складна ситуація в державі (військовий стан) призвела до зростання обсягів невідшкодованих сум ПДВ, оскільки наразі абсолютний пріоритет займають видатки на оборону та безпеку [6].

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні: Закон від 21.12.2016 № 1797-VIII. Дата оновлення: 09.10.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19#Text>
3. Порядок та терміни повернення сум бюджетного відшкодування. Головне управління ДПС в Одеській області. URL: <https://od.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/558850.html>
4. Дутова Н.В., Калачик А.В. До питання повернення від'ємного значення з податку на додану вартість платникам податків. *Матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу, наукових працівників і здобувачів наукового ступеня за підсумками науково-дослідної роботи за період 2019-2020 рр. ДонНУ ім. Василя Стуса*. Вінниця, 2021. С.194-196.
5. Врегулювання бюджетного відшкодування податку на додану вартість. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2018/врегулювання-бюджетного-відшкодуван/>
6. В Україні виникла затримка у відшкодуванні ПДВ. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1067795.html>

ЖИВКО З. Б., д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів

ПРОКОПИШИН О. С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування

МИХАСЮК М. І., здобувач вищої освіти ОС «Магістр»

Львівський національний університет природокористування, м. Львів

АУТСОРСИНГ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Через те що в ринковому середовищі конкурентна боротьба безперервно зростає, провідні представники бізнесу прагнуть скоротити розмір понесених сукупних витрат, тому спостерігається тенденція до зосередження переважної частки зусиль на основній безпосередній діяльності. Водночас такі другорядні супровідні функції, як транспортні перевезення, організація логістичних операцій, ведення бухгалтерії, передають на аутсорсинг, який зазвичай використовують з метою оптимізації витрат.

Поняття аутсорсингу прийшло до нас із Заходу, де компаній, які на цьому спеціалізуються, більше. Світові тенденції приходять і в Україну, тому аутсорсинг стає все більш популярним у бізнес-середовищі. Завдяки аутсорсингу компанія може зосередитися на виготовленні чи створенні свого ключового продукту і не розпорозуватись на процеси, які є додатковими для неї [2].

522

За допомогою аутсорсингу організація підписує контракт з ефективними спеціалізованими постачальниками послуг. Аутсорсинг, на відміну від найму підрядників для здійснення конкретних робіт, вимагає реструктуризації певних видів бізнесу.

На сьогодні в Україні аутсорсинг активно працює в галузях програмного забезпечення, IT-сервісу, інтернет-продажів. Це дуже важливо, щоб аутсорсинг був розвинутий у всіх сферах якомога більше [1].

Через пандемію COVID-19 компанії в цілому світі почали впроваджувати дистанційну роботу. Коли їм вдалося пристосуватися, бізнес почав зростати. Пришвидшилося тогоріч і зростання IT-сектору в Україні. Внаслідок пандемії зріс попит на діджиталізацію, тому що бізнес перейшов в онлайн-режим, компанії стали гнучкішими, вони збільшили видатки на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки. Для індустрії аутсорсингу це стало вагомим сприятливим трендом.

Можливість аутсорсингу в Україні існує досить давно. Як приклад можна навести ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», який прийнятий ще у 1999 р. Вона визначає, що для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає форми його організації. Це, по суті, і є аутсорсинг бухгалтерських послуг [3].

Зазначимо, що аутсорсинг відрізняється від інших форм залучення персоналу тим, що при ньому надається послуга, а не визначений виконавець – працівник провайдера (компанії, що надає аутсорсингові послуги). Однак робоче місце цього працівника в деяких випадках може тимчасово або постійно

знаходиться на підприємстві замовника (в офісі замовника, наприклад, постійно перебувають прибиральниця чи охоронець). У таких випадках для компанії замовника існує ризик, що контролюючі органи кваліфікують працівника провайдера як власного працівника замовника, якого допущено до роботи без оформлення.

Аутсорсинг має багато переваг. Фірма, яка займається цим професійно, має в себе в штаті працівників відповідної кваліфікації, перевіряє і підвищує вміння своїх працівників. Також компанії-аутсорсери мають можливість спрямувати всі зусилля своєї фірми на виготовлення продукту, задля якого створювалися. Такі компанії працюють надійніше і стабільніше. Укладаючи договір з аутсорсинговою компанією, можна повністю прописати матеріальну відповідальність [1].

Отже, аутсорсинг ґрунтується на впровадженні внутрішніх і зовнішніх ресурсів та балансі їх використання. Послуги мають надаватися компанії лише після ретельної підготовки та оцінки численних чинників. А крім того, варто зазначити, що аутсорсинг є частково стратегією, реалізація якої може надати компанії значні бізнес-переваги. Ці переваги, залежно від сфери діяльності організації, можуть полягати не лише в економії коштів або зниженні економічних ризиків, а й у досягненні стандартизації чи просто отриманні переваг перед конкурентами, коли компанії вдається зосередити увагу на своїй основній діяльності завдяки експортуванню певних функцій.

523

Ризики та недоліки аутсорсингу:

- оперативність надання послуги. Можливо, працівник фірми виконав би відповідну роботу швидше, ніж аутсорсингова компанія, оскільки остання обслуговує багато фірм;
- конфіденційність збереження даних. Щоб домогтися цього, необхідно прописати цей момент у договорі, а не то ви не будете захищені – ваша інформація може поширитися назовні;
- неможливість суміщення в одній людині функціоналу різних посад. На фірмі іноді посади суміщені так, що функції двох, а то й більше посад виконує одна людина. У разі використання аутсорсингу таке суміщення неможливе.

Аутсорсинг насправді не є затратним для фірми. Якщо поррахувати всі затрати на виконання певного процесу, аутсорсинг в будь-якому разі дешевший, надійніший і стабільніший. Зараз часто на аутсорсинг віддають такі ділянки роботи в компаніях, як бухгалтерський облік, ІТ-забезпечення, найм працівників, маркетинг, логістику, транспорт, кур'єрські послуги, навчання персоналу [1].

На ділянки, які заплановано передати на аутсорсинг, укладають спеціальні договори, де передбачено умови співпраці з компанією-аутсорсером, умови оплати і терміни виконання. Якщо, наприклад, бухгалтерський супровід потрібний постійно, то може бути укладена безстрокова угода. А якщо якусь функцію фірмі потрібно виконати разово чи вона потрібна на певний період часу, то тоді угода матиме строковий характер (це, наприклад, може стосуватися необхідності розробки якогось програмного продукту). Таким

чином, терміни залежать від потреб клієнта. Так само і умови оплати – вони можуть бути або авансові, або післяплата, або оплата може здійснюватися комбіновано.

Вибираючи фірму-аутсорсера, важливо звернути увагу на репутацію, врахувати відгуки клієнтів. З клієнтами варто поспілкуватися безпосередньо і використати їхній досвід. Часто потрібно ще впорядкувати якісь процеси в тій ділянці, яку планують передати на аутсорсинг, можливо, ще потрібно щось поправити, оптимізувати.

Сьогодні цей ринок активно розвивається, адже у всіх є потреба скоротити матеріальні, людські і часові затрати на отримання продукту. Саме в цьому і полягає перспектива й перевага аутсорсингу для різних галузей, адже він підлаштовується під потреби клієнта. У сучасному динамічному світі у керівника на багато процесів не вистачає часу, тому доцільно передати їх на аутсорсинг. Галузей і компаній, які надають у тій чи іншій сфері аутсорсингові послуги, стає щораз більше. Це забезпечує більшу швидкість і вищу якість виконання процесів. У сучасному світі технологій є можливість працювати дистанційно, з будь-якого кінця світу, тому й кількість аутсорсингових процесів зростає.

Отже, на сьогодні аутсорсинг бухгалтерських послуг заслужено можна вважати одним із дієвих інструментів оперативного підвищення ефективності роботи підприємств. Особливою знахідкою він став для вітчизняних підприємств, в умовах, коли непросто знайти спеціаліста високого рівня, а зайві фінанси взагалі відсутні.

Список використаних джерел:

1. Серікова Т. М., Лагодієнко Н. В., Серіков Д. О. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського аутсорсингу в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 1. С. 308–331.
2. Ляхович Г. І. Сучасні проблемні питання організації бухгалтерського аутсорсингу. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2016. Т. 21, вип. 7-2 (49). С. 173–177.
3. Давидюк Т. В., Легоцька Ю. І. Бухгалтерський аутсорсинг як інноваційний інструмент досягнення економічних переваг. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2018. № 1(3). С. 11–18.

ЖУК Н.Л., к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник
відділу обліку та оподаткування
МОРОЗОВА А.М., молодший науковий співробітник
відділу обліку та оподаткування
ДЕМ'ЯНЕНКО Т.Є., молодший науковий співробітник
відділу обліку та оподаткування
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

РОЗВИТОК НАУКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У 2016-2020 рр: ЗРІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ АКАДЕМІЧНОЇ НАУКИ

У 2016-2020 році наукове забезпечення бухгалтерського обліку розвивалось на інституціональних теоретичних засадах, що формує ідеологію трансформації бухгалтерського обліку від інформаційно-сервісної функції управління до повноцінного соціально-економічного інституту, котрий повинен стати антикризовим базисом проведення євроінтеграційних економічних реформ в Україні, а також розвиватися у відповідності до найкращих світових практик.

Розвиток наукового забезпечення бухгалтерського обліку у цьому руслі створив базис для подальшого аналізу сучасного стану та виявлення можливостей розвитку обліково-інформаційної політики в аграрному секторі економіки України для забезпечення достовірної інформаційної бази з метою ефективного управління розвитком аграрного сектору економіки України. Утверджується думка, що єдиними фахівцями економічного профілю в більшості аграрних підприємств залишилися бухгалтери, що свідчить про їх визначальну роль і відповідальність за формування якісної та достовірної облікової інформації про стан аграрної галузі.

Саме у період 2016-2020 р.р. відбувається активна трансформація вітчизняного інституту бухгалтерського обліку на вимогу євроінтеграційних процесів та децентралізації влади. Метою трансформації інституту бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграційних процесів стало наближення національної системи бухгалтерського обліку та приведення її у відповідність до норм і вимог директив ЄС для забезпечення виконання положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Угодою про асоціацію між Україною та ЄС визнано важливість комплексного застосування ефективних правил та методик у сферах законодавства щодо заснування та діяльності компаній, корпоративного управління, а також щодо бухгалтерського обліку та аудиту з метою створення повноцінно функціонуючої ринкової економіки та стимулювання торгівлі.

Враховуючи зазначене пріоритетними цілями трансформації бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграції стали забезпечення фінансової прозорості діяльності підприємств для прискорення їх інтеграції на міжнародні ринки товарів та капіталу, формування належного регулятивного середовища з боку держави та належного аудиторського підґрунтя для посилення та активізації інвестиційних процесів.

Вже у 2018 році розкрито роль і значення бухгалтерської складової економічної науки, проаналізовано взаємозв'язок еволюції облікових і економічних теорій, що дозволило виявити інституціональну основу розвитку облікової практики і науки та сформулювати основи інституціональної теорії бухгалтерського обліку.

Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, що розпочалася у 2014-му році також внесла свої корективи в розвиток наукового забезпечення бухгалтерського обліку. З 2015 року в Україні в рамках реформи децентралізації формувалися об'єднані територіальні громади, на основі яких у 2020 році було сформовано новий адміністративно-територіальний устрій. Постало питання облікового забезпечення розвитку сільських громад, удосконалення бухгалтерського обліку сільськогосподарського землекористування, побудови галузевої облікової політики в частині інформаційного забезпечення про діяльність холдингів в громадах, розробки системи обліку та контролю діяльності сільськогосподарських кооперативів, як одної з ефективних форм господарювання в сільських громадах.

Поступово постає потреба у розробці окремої типової облікової політики об'єднаної сільської територіальної громади, а також відповідних методичних рекомендацій та їх затвердження Мінфіном України. У 2019 році розроблені Методичні рекомендації з інвентаризації активів та потенціалу сільських територіальних громад, що визначають комплексний порядок проведення суцільної розширеної інвентаризації активів територіальної громади та її ресурсного потенціалу. Зокрема, рекомендаціями сформульовано порядок інвентаризації фінансово-майнового, людського, економічного, природного, соціально-інфраструктурного та культурно-історичного видів потенціалу розвитку громади.

Стрімкий розвиток ІТ-технологій також потребував відповідного розвитку теоретичних засад бухгалтерського обліку підприємств і розробці практичних рекомендацій щодо його модернізації в умовах застосування новітніх інтернет-технологій. У 2017 році у наукових дослідженнях обґрунтовано клауд-комп'ютерну форму бухгалтерського обліку, відмінність якої від попередніх полягає у застосуванні в обліковому процесі новітніх «хмарових» інтернет-технологій. Введення в теорію і практику бухгалтерського обліку клауд-комп'ютерної форми започатковує новий етап його розвитку у взаємозв'язку із сучасними економічними теоріями, освоєння новітніх методів та інструментів на основі застосування принципів бухгалтерського інжинірингу.

Інші науково-прикладні дослідження стосувались облікового забезпечення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та були призначені для застосування підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, незалежно від форм власності.

Актуалізувалась також науково-методична робота щодо обліку витрат та калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції викликана

необхідністю оновлення методичних підходів, які розроблені і офіційно затверджені ще у 2001 році. За цей період прийнято низку змін до вітчизняних нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку та оподаткування і, що найважливіше, запроваджені Міжнародні стандарти фінансової звітності, якими передбачена оцінка біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю. Це кардинально змінило традиційні підходи до обліку та калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції. На вимогу часу у 2017 році розроблено та видано у вигляді окремого навчального посібника «Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції». Саме у 2018 році сформовано актуалізований до вимог економічних відносин організаційно-методичний механізм аналітичного забезпечення діяльності підприємства, який базувався на Концепції сталого розвитку та теорії збалансованої системи показників і включав: рекомендований порядок організації аналітичної роботи на підприємстві та цілісне методичне забезпечення аналізу фінансово-господарської діяльності, соціальної та екологічної відповідальності підприємства, що дозволяє забезпечити формування якісної інтегрованої звітності (на вимогу сталого розвитку, Директив ЄС та нової редакції Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») та покращити ефективність аналітичного забезпечення управління підприємством.

Всі ці питання вирішувалися у практичному полі завдяки постійному науковому супроводу діяльності бухгалтерських служб через функціонування бухгалтерського порталу «Облік і фінанси АПК». В даному напрямі на постійній основі здійснювався моніторинг нововведень в законодавчих та інших нормативно-правових актах щодо обліку та оподаткування, які мають безпосереднє відношення до повсякденних функціональних обов'язків працівників бухгалтерських служб аграрних підприємств. Результати такого моніторингу щомісячно розміщувалися на спеціалізованому бухгалтерському інтернет-порталі «Облік і фінанси АПК» для он-лайн інформування керівників та бухгалтерів сільськогосподарської галузі. Це давало можливість суттєвої економії обігових коштів аграрних підприємств та витрат робочого часу керівників та головних бухгалтерів на пошук та отримання відповідної інформації з інших альтернативних джерел на платній основі. На постійній основі функціонує фаховий галувий науково-практичний журнал «Облік і фінанси».

Громадянська позиція бухгалтерської науки поступово укріплюється. Лише у 2016 році організовано та проведено XII З'їзд Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України. Інститутом аграрної економіки спільно з НААН, Інститутом обліку і фінансів НААН, Аграрним союзом України та Департаментами агропромислового розвитку обласних та районних в Київській області держадміністрацій проведено більше 50 семінарів-навчань з керівниками та бухгалтерами сільськогосподарських підприємств з питань складання звітності та облікового забезпечення оподаткування підприємств аграрного сектору економіки.

Здійснюється підготовка та випуск наукового журналу «Облік і фінанси»,

який індексується в 10 міжнародних наукометричних базах та каталогах і кількість постійно зростає. Науковці в якості членів та експертів приймають участь у засіданнях: Методологічної ради з бухгалтерського обліку Міністерства фінансів України; Редакційного комітету з перекладу міжнародних стандартів фінансової звітності; Громадської ради при Міністерстві аграрної політики та продовольства України; Громадської ради при Державній фіскальній службі України; Податкового комітету Громадської ради при Державній фіскальній службі України; Робочих груп із удосконалення законодавства щодо створення сприятливих умов для розвитку агропромислового виробництва та сільських територій.

Вищевикладене є коротким і далеко неповним узагальненням наукової роботи відділу обліку та оподаткування ННЦ «Інститут аграрної економіки» у 2016-2020 рр. Щиро сподіваємося на подальші дослідження, об'єднання зусиль українських науковців та освітян, їх невтомний ентузіазм формувати й надалі історію розвитку бухгалтерського обліку як науки.

ЗАКРЕВСЬКА О.М., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **АВГУСТОВА О.О.**, к.е.н., доцент
 доцент кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Для отримання максимального прибутку, необхідно запроваджувати нові продукти, зважаючи на тенденцію, сучасні технології виробництва, покращення організації збуту, розроблення нових структур управління. Поступи в діяльності суб'єкта господарської діяльності залежить від ступеню розвитку управлінського обліку. Його запровадження на підприємстві має стати одним із головних процесів. Результативне управління діяльністю будь-якого підприємства дедалі більше підвладний від інформаційного забезпечення своєрідних підрозділів. Оскільки, призначення ефективної системи управління посилюється від прогресу ринкових відносин в Україні, дана тема є досить актуальною.

Запровадження управлінського обліку, як систему, створює сучасні перспективи для підприємств. При правильному підході до аналізу управлінської інформації дасть можливість збільшити ефективну діяльність підприємства. Але слід зазначити що запровадження управлінського обліку не є обов'язковим, підприємство самостійно приймає рішення щодо потреби організації такої системи управління.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» зазначає що управлінський облік, або внутрішньогосподарський облік — система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Проте це визначення не розкриває повний зміст цього поняття [1].

На сам перед це процес, який покращує планування, обробку і функціонування систем фінансової та не фінансової інформації, направляє дії керівників, утворює нові стратегічні і тактичні цілі які необхідні для підприємства. Адже система управлінського обліку не створюється виключно для однієї мети, в багатьох випадках це набір цілей [2].

Керівникам підприємства необхідно прийняти рішення, як саме буде вводиться система управлінського обліку: із сприянням сторонньої фірми, яка займається даним питанням, або запровадження своїми силами. Обоє варіантів містять переваги та недоліки. Перший варіант вирізняється професіоналізмом, максимальна мінімізація допущених помилок, але в той же час мають високий вартісний характер. Аби втілити в реальність другий варіант підприємству слід виконати певні етапи запровадження. Можна виділити такі етапи [3]:

Перший етап — дослідження. Виконати аналіз взаємозв'язку управлінського та бухгалтерського обліку. Визначити дані які не входять до обох обліків. Ознайомитись та виділити які головні дані бухгалтерського обліку підпадають до корегування в планово-економічному аналізі. Проаналізувавши

допоміжну інформацію можна зробити ряд певних висновків: які товари приносять більший прибуток, а які навпаки; як сезонність впливає на продажність; яка сума витрат була понесена підприємством, аби продати ту чи іншу кількість товарів та послуг.

Другий етап — вибір методики. При впровадженні системи управлінського обліку слід вибрати методику управлінського обліку, методи калькулювання собівартості продукції, які будуть найбільш вдалими для певного підприємства. Складовими елементами методології даного обліку є: напрямок аналітичного обліку, головні положення облікової політики, фінансова структура, робочий план рахунків та основні правила відображення операцій господарської діяльності підприємства. В результаті керівництво підприємства отримує документи які регламентують методологію управлінського обліку.

Третій етап — метод обліку витрат. До створення облікової політики та плану рахунку потрібно обрати оптимальний для цілей підприємства метод обліку витрат. Класифікація обліку витрат ділиться на три підгрупи — оцінка запасів та визначення фінансового результату, дослідження поведінки витрат і прийняття управлінських рішень та контроль виконання.

Четвертий етап — робочий план рахунків. Для вдалого введення системи управлінського обліку потрібно створити синтетичні класифікатори, що в собі включають бухгалтерський та управлінський облік. До обраного методу обліку, рахунки витрат групуються та поділяються за аналітичними показниками. Слід зазначити, що при утворенні нових синтетичних рахунків основою стає вже існуюча система кодування бухгалтерського обліку.

П'ятий етап — документація. На даному етапі розроблення системи управлінського обліку створюється типові форми внутрішньої звітності, які будуть показувати головні спрямування господарської діяльності підприємства та їх реальний стан порівнюючи з даними плану та факту, ухвалюється система документообігу. Ознайомлення із внутрішньою звітністю має бути оперативним, з необхідною інформацією та займати мінімум часу. Звітність можна подавати як на регулярній основі, так і у разі виникнення якихось помилок. За потреби форма звітності може бути змінена. Основні документи, що взаємопов'язані, мають бути обов'язково розроблені це: положення про облікову політику, робочий план рахунків, форми звітних документів. [4]

Шостий етап — автоматизація. Значну частину проблем зможе вирішити автоматична програма управлінського обліку. Використання автоматизованих систем дозволить обходитись без помилок та неточностей у звітності та опрацюванню даних. Вибір нормального програмного забезпечення дуже важливий. Програми бухгалтерського обліку, що містять у собі функції управлінського обліку, можуть зекономити час, тому що певна кількість інформації буде вже заповнена бухгалтером і використовуватися в управлінському обліку. Однак якщо використовувати такі програми підприємство не може, можна обрати іншу, але необхідно аби вона синхронізувалась з основною бухгалтерською програмою. [5]

Сьомий етап — відповідальні особи. Неодмінно треба призначити

відповідальну особу за організацією, ведення та контролю управлінського обліку. Ці обов'язки може виконувати керівник, якщо підприємство мале, або можна створити центр відповідальності всередині кожного підрозділу за напрямками діяльності, якщо це велике підприємство. Такі рішення приймає виключно керівник суб'єкта господарювання. Після цих етапів керуючий видає наказ про організацію управлінського обліку, наказ про створення служби управлінського обліку (якщо було прийняте таке рішення), також посадова інструкція, тощо.

Восьмий етап — введення та адаптація. Цей етап є заключним, оскільки всі ключеві питання вже вирішені. Залишилося лише впровадити модель управлінського обліку, і після цього починається період адаптації до нових елементів в системі управління. Головне не різко включати нові правила, бо це може призвести до дестабілізації особового складу. Тому все повинно бути старанно продумано та поступово введено. У разі виникнення проблем управлінський облік вдосконалюється.

В результаті дослідження, можна зробити висновок, що запровадження системи управлінського обліку створює нові можливості для різних суб'єктів господарської діяльності. Оскільки інформація яка утворюється в результаті управлінського обліку не тільки відображає реальний стан виробничих процесів, але й дають можливість використовувати цю інформацію на користь, тобто для прийняття дієвих заходів для збільшення ефективності діяльності підприємства. Плавний розвиток управлінського обліку є одним із ключових напрямів покращення національної системи обліку та звітності.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-14 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. Київ: «Центр учбової літератури». 2018
3. Пилипів Н. І., Максимів Ю. В., П'ятничук І. Д. Управлінський облік : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Івано-Франківськ, 2018.
4. Лебедик Г.В., Іващенко К.Ю., Світловська А.М. Проблеми організації управлінського обліку на підприємствах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016
5. Левицька С.О., Левицька І.О. Управлінський аудит як інструмент оптимізації витрат енергопостачальних компаній. *Незалежний аудитор*. 2014.

ЗАХАРОВ І.М., ВАСИЛЕВСЬКИЙ Ю.А., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **УСАТЕНКО О.В.**, д.е.н, професор,
 професор кафедри міжнародних відносин і аудиту,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», м. Дніпро

ПРИБУТКИ ТА ЗБИТКИ ЗА МСФЗ

Прибутки та збитки за міжнародними стандартами фінансової звітності являють собою особливо важливі показники діяльності компанії. За цими параметрами інвестори та власники відстежують ефективність бізнесу за певний проміжок часу та прогнозують його фінансові результати в майбутньому.

Метою дослідження є визначення види прибутків та збитків виділяють у системі міжнародних стандартів, як їх розраховують та розкривають у фінансовій звітності.

Відповідно до МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності», прибутки та збитки, розкривають або в комбінованому Звіті про сукупний дохід, куди, крім обліку прибутків та збитків, входить ще розділ про інший сукупний дохід, або - в окремому Звіті про прибутки та збитки [1].

Звіт про прибутки та збитки в першу чергу цікавить керівників, акціонерів та інвесторів, оскільки завдяки цієї форми звітності, вони можуть оцінити прибутковість чи збитковість діяльності за певний період, моніторити динаміку змін доходів та витрат за різними видами діяльності.

Звіту про прибутки та збитки містить цілу групу статей, з яких формується підсумковий прибуток чи збиток, а саме: виручка, собівартість, управлінські та адміністративні витрати, фінансові прибутки, фінансові витрати, інвестиційні прибутки [1].

Згідно з МСФЗ, у прибутках та збитках враховують всі доходи та витрати, окрім тих, що визнані в іншому сукупному доході. Інший сукупний дохід охоплює решту витрат і доходів, які входять до складу прибутків та збитків. При розрахунку підсумкового чистого прибутку або збитку, дивляться на співвідношення всіх доходів та витрат за період. А також враховують прибутки й збитки від поточної та інвестиційної діяльності організації. Чистий прибуток отримують, коли доходи перевищують витрати. Розраховується показник, як залишок від виручки після вирахування всіх сумарних витрат, кредитних та податкових зобов'язань. Чистий збиток - це коли витрати перевищують сумарний дохід компанії за період, в результаті чого зменшується власний капітал.

Звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід містить кілька зрізів прибутку:

- валовий прибуток - різниця між виручкою та собівартістю;
- операційний прибуток - це різниця між валовим прибутком та операційними витратами (адміністративні, управлінські, комерційні витрати, та витрати на збут);
- прибуток до оподаткування (розраховується як операційний прибуток

мінус інші витрати плюс інші доходи);

- чистий прибуток, який отримуємо після вирахування податків.

У комбінованому звіті про прибутки і збитки та інший сукупний дохід чистий прибуток плюс інший сукупний дохід дорівнюватиме загальному сукупному доходу компанії.

Стосовно нерозподіленого прибутку, то це стаття балансу. Показник відображає весь накопичений прибуток компанії з моменту її заснування, а не лише за звітний період.

При розрахунку чистого прибутку необхідно врахувати податок на прибуток, який розраховують за правилами податкового обліку, як податковий прибуток, помножений на ставку податку.

Існує два варіанти розрахунку податкового прибутку, перший використовують для великих компаній, другий – для всіх інших:

Податковий прибуток = Бухгалтерський чистий прибуток(+)/

1. (-) коригування за ПКУ

2. Податковий прибуток = Бухгалтерський чистий прибуток

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 «Податок на прибуток» регламентує облік податку на прибуток [2]. Відповідно до МСБО 12, компанії повинні враховувати податкові наслідки операцій так само, як і самі операції, тобто у складі прибутку чи збитку. Відображення податку на прибуток у звітності за правилами МСБО можливе двома способами:

- за кожним елементом іншого сукупного доходу;

- у Звіті про прибутки й збитки та інший сукупний дохід.

Компанії можуть розкрити статті іншого сукупного доходу як із вирахуванням податкових наслідків, так і до їхнього вирахування, відобразивши однією сумою сукупну величину податку на прибуток щодо цих статей.

Прибуток на акцію також являє собою один із важливих показників у Звіті про прибутки та збитки тих компаній, що діють на ринку цінних паперів. Значення прибутку на акцію дозволяє користувачам звітності оцінювати як загальну привабливість бізнесу для інвестицій, так і прибуток від окремого портфеля акцій. Розкриття та спосіб його розрахунку регулюється стандартом МСБО 33 «Прибуток на акцію» [3]. Відповідно до стандарту, розкривати значення цього показника зобов'язані компанії, чиї цінні папери котируються на біржі або є у вільному обігу, або ті компанії, що знаходяться в процесі емісії цінних паперів.

Таким чином, встановлено, що прибутки та збитки за міжнародними стандартами фінансової звітності являють собою особливо важливі показники діяльності компанії, за допомогою яких інвестори та власники мають можливість досліджувати всю послідовність показників від виручки до чистого прибутку або збитку, щоб знайти місця, де втрачено або переоцінено вигоду. А також зрозуміти, де можна урізати витрати, щоб збільшити чистий прибуток.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання

фінансової звітності : Стандарт; IASB від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України» / *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/929_013 (дата звернення: 13.10.2022);

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (МСБО 12). Податки на прибуток : Стандарт; IASB від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України» / *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/929_012 (дата звернення: 13.10.2022);

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 33 (МСБО 33). Прибуток на акцію : Стандарт; IASB від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України» / *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/929_064 (дата звернення: 13.10.2022).

ЗМІЄВСЬКА А.О., здобувач вищої освіти СВО магістр,
 Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ І ПОДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ РІЗНИХ ГРУП

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з нарахуванням та сплатою податків супроводжується обов'язковим поданням податкової звітності. Вона розкриває її користувачам інформацію про наявність зобов'язань за кожним податком за звітний період, на підставі якого здійснюється сплата або регулювання заборгованості платника цього податку.

Фізичні особи-підприємці, які самостійно здійснюють свою господарську діяльність самостійно, повинні без виключення проводити бухгалтерський облік, сплачувати податки та формувати фінансову звітність.

Податковим Кодексом України визначено, що платники єдиного податку 1 та 2 груп подають до контролюючого органу декларацію платника єдиного податку – фізичної особи-підприємця у строк, встановлений для річного податкового (звітного) періоду (зазвичай це 9 лютого кожного року), в якій відображаються обсяг отриманого доходу, щомісячні авансові внески, а також відомості про суми ЄСВ. Податкові декларації за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює календарному року, крім окремих випадків, подаються протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року [1].

535

Єдинники 3 групи подають до контролюючого органу Декларацію у строки, встановлені для квартального податкового (звітного) періоду, тобто протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу. Декларацію платники 3 групи подають наростаючим підсумком: за I квартал, півріччя, три квартали, рік. У звіті вказують дохід, який отримали протягом кварталу та протягом 50 календарних днів сплачують 5 % єдиного податку від нього.

На період воєнного стану, який діє від 24 лютого 2022 року відсоткова ставка єдиного податку для платників єдиного податку третьої групи, які використовують особливості оподаткування, встановлюється у розмірі 2 % доходу. Податковий (звітний) період для платників єдиного податку 2 % дорівнює календарному місяцю. Сума податкового зобов'язання, зазначена платником податку в поданій ним податковій декларації, підлягає сплаті протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого для подання податкової декларації. Платники єдиного податку 2 %, – при визначенні єдиного внеску подають звітність за звітний період – грудень, як податкову декларацію платника єдиного податку за IV квартал податкового (звітного) року, в якій розраховують зобов'язання платників єдиного податку наростаючим підсумком та зазначають відомості про суми єдиного внеску, нарахованого, обчисленого і сплаченого в

порядку, визначеному законом для даної категорії платників [2].

Платники єдиного податку 3 групи у складі Декларації за IV квартал податкового (звітного) року подають також відомості про суми ЄСВ, нарахованого, обчисленого і сплаченого в порядку, визначеному законом для даної категорії платників.

Форму Податкової декларації платника єдиного податку, доповнено додатком 1 «Відомості про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску. Додаток 1 є невід'ємною частиною Декларації, подається та заповнюється платниками єдиного податку 1 – 3 груп, які є платниками ЄСВ. Не подають декларації ФОПи на єдиному податку якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами, або досягли віку, і отримують відповідно законом пенсію або соціальну допомогу [3].

Якщо приватний підприємець здійснював оплату на користь іншої фізичної особи, в тому числі підприємця на єдиному податку, або виплачував зарплату найманим працівникам, то він зобов'язаний подати Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку за формою 1 ДФ. Розрахунок подається 1 раз в квартал.

Згідно ПКУ неподання або несвоєчасне подання платником податків або іншими особами, зобов'язаними нараховувати та сплачувати податки, збори податкових декларацій (розрахунків), тягне за собою накладення штрафу. Але оштрафувати платника податків за неподання декларації податківці зможуть лише за останні три роки.

Для запобігання штрафних санкцій не слід забувати про подання податкової звітності в зазначені терміни та з дотриманням всіх вимог, слідкувати за змінами в формах декларацій, а також відповідній сплаті податків згідно поданих звітів.

Список використаних джерел:

1. Ведення обліку і складення звітності платниками єдиного податку: Закон України № 996-IX від 16 липня 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n7158>
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 грудня 2010 р. *Верховна рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Про загальнообов'язкове пенсійне страхування: Закон України *Верховна Рада України*. URL: <https://tax.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/arhiv-zakoniv-ukraini/zakoni-ukraini-za-2003-rik/34928.html>

ЗОРІНА О. А., д.е.н, доцент,
професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ЗНАЧЕННЯ CVP-АНАЛІЗУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Однією з основних цілей будь-якого бізнесу є отримання та нарощування прибутку. Однак під впливом численних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища можливий ризик виникнення збитків чи навіть банкрутства. У зв'язку з цим перед керівництвом підприємства постає безліч питань щодо планування діяльності таким чином, щоб забезпечити ефективне та стійке його функціонування.

Даний напрямок дослідження може здійснюватися за допомогою застосування маржинального аналізу, а саме інструментарію, яким він оперує. Особливості маржинального аналізу при використанні в системі управлінського обліку у процесі планування та контролю витрат і фінансових результатів підприємства розкрили у своїх працях зарубіжні і вітчизняні вчені-економісти: А. Апчерч, С. Кім [1], О. Клементьєва, О.Золотарьова, Т. Одінцева, А. Паскалова, О. Терещенко, А. Купрієнко, А. Осадча [2] та ін. Аналіз співвідношення «Витрати – обсяг – прибуток» - потужний інструмент менеджерів, який допомагає зрозуміти взаємозалежність між ціною продукції, рівнем виробництва, прямими витратами на одиницю продукції, загальною сумою постійних витрат, змішаними витратами та прибутком. У зарубіжній літературі зустрічається така назва маржинального аналізу, як CVP (cost - volume - profit), що в перекладі означає основні категорії виду аналізу, що вивчається - витрати, обсяг і прибуток. Тому можна говорити про те, що маржинальний аналіз дає можливість планування, аналізу одного з показників при заданих значеннях інших та наслідків зміни їх значень. Іншими словами, цей вид аналізу служить для виявлення резервів зростання прибутку при встановленні співвідношення між витратами та виручкою підприємства.

Визначальними показниками CVP-аналізу є такі значимі для виробничо-господарської діяльності показники як беззбитковий (критичний) обсяги виробництва та продажу продукції, поріг рентабельності (точка беззбитковості), виробничий леверидж, фінансовий леверидж, запас фінансової міцності та ін. Всі ці поняття на практиці тісно пов'язані з поняттям маржинального доходу.

Привабливим є CVP-аналіз і тим, що тісно пов'язаний з поняттям виробничого (операційного) левериджу (leverage в дослівному перекладі – важіль). Розрахунок його величини заснований на визначенні сили впливу виробничого важеля, який показує, у скільки разів маржинальний дохід перевищує прибуток. Чим більше його значення, тим менше значення прибутку, що отримує підприємство, отже, зростає ризик, пов'язаний з ним. Відповідно, сила впливу виробничого важеля є об'єктивним фактором, який виражає рівень підприємницького ризику. Розуміння механізму дії виробничого

важеля дає можливість менеджерам цілеспрямовано керувати співвідношенням змінних та постійних витрат за різних умов та стадій життєвого циклу підприємства. Наприклад, за наявності певного запасу фінансової міцності, нормальне значення якого має становити понад 60% обсягу продажу, організація може послабити вимоги щодо економії постійних витрат і зможе витримати зниження виручки від продажу без серйозної загрози для фінансового стану. У такі періоди можна проводити реконструкцію та модернізацію основних виробничих засобів, збільшити обсяг реальних інвестицій, суттєво скоротити накладні витрати та інші ефективні з погляду управління заходи.

Інша справа зі змінними витратами, оскільки, керуючи ними, слід постійно дотримуватися їх економії внаслідок прямої залежності між обсягом виробництва та сумою цих витрат. Внаслідок цього зростає маржинальний дохід, що дозволяє подолати точку беззбитковості та отримати приріст прибутку підприємства. Резервами економії може бути: скорочення чисельності працівників виробництва з допомогою зростання продуктивності праці; скорочення запасів сировини, матеріалів, готової продукції; забезпечення вигідних для підприємств умов постачання сировини та ін.

Однак слід зазначити, що маржинальний аналіз використовується тільки для тих рішень, які приймаються в межах певних припущень цін, витрат та обсягів виробництва та продажу. Поза цими припущеннями ціна реалізації одиниці виробленої продукції і змінні видатки одиницю продукції не є постійними, і будь-які результати, отримані без урахування таких обмежень, призводять до недостовірним висновків.

Можна виділити такі основні напрямки прийняття рішень на основі даних, отриманих при проведенні маржинального аналізу:

1. Рішення про зміну масштабу виробництва. При розширенні необхідно пам'ятати, що відбуватиметься збільшення постійних витрат. Необхідно це розглядати разом із напрямом зміни прибутку, окупністю вкладених коштів.

2. Вибір оптимального варіанта машин та обладнання. Для організації більш ефективного виробничого процесу та раціонального використання машин та обладнання необхідно вирішити, які їх види є найкращими для виробництва. У зв'язку з цим аналізується можливий обсяг виробництва, який можна отримати при використанні конкретного виду обладнання та витрати, пов'язані з його використанням. Отримані результати необхідно порівняти та вибрати найкращий варіант із можливих альтернатив.

3. Вибір між "виробляти самостійно" або "купувати". Аналогічно, як і в попередньому пункті, необхідно проаналізувати та порівняти можливу виручку, витрати та прибуток за двох варіантів результату діяльності: зробити самим або придбати. В результаті порівняння обирається найкращий спосіб організації виробничо-господарської діяльності. При цьому необхідно враховувати виробничі потужності підприємства, а також всі ресурси та потенціал, якими воно володіє.

4. Вибір технології виробництва. Ще одне питання, яке часто цікавить виробників: за якою технологією слід виробляти продукцію. З цього приводу

можна зазначити, що для того, щоб вибрати правильний і оптимальний спосіб виробництва, потрібно враховувати рівень попиту: одна технологія більш вигідна в тому випадку, якщо попит не перевищує підсумкову величину обсягу реалізації, а інша – якщо він перевищує.

5. Обґрунтування структури продукції, що випускається. Збільшити результати діяльності підприємства можна за рахунок оптимізації асортименту продукції, тобто необхідно випускати переважно ті види продукції, маржинальний дохід яких вище, ніж в інших.

6. Ухвалення рішень з урахуванням обмеженості (дефіциту) ресурсів. Розглядаючи цю проблему, необхідно враховувати маржинальний прибуток, який забезпечує кожен виріб на одиницю ресурсу, якого бракує, та обирати виробництво такої продукції, яка дає найбільшу маржу покриття.

Таким чином, маржинальний аналіз або аналіз беззбитковості як один із численних прийомів у пошуку резервів підвищення економічної ефективності виробництва сприяє прийняттю ефективних стратегічних управлінських рішень. Даний аналіз дозволяє менеджерам обґрунтувати найбільш оптимальний варіант управлінських рішень, що стосується зміни виробничої потужності, асортименту продукції, цінової політики, технології виробництва, придбання комплектуючих деталей та ін. з метою мінімізації витрат та збільшення прибутку, а також допомагає точніше встановити зону безпеки (беззбитковості) підприємства та оцінювати ступінь її чутливості до зміни зовнішніх та внутрішніх чинників.

Список використаних джерел:

1. Seung Hwan Kim. Cost-Volume-Profit Analysis for a Multi-Product Company: Micro Approach Dr. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*. 2015, Vol. 5, No. 1 DOI: <https://doi.org/10.5296/ijafr.v5i1.6832>
2. Осадча А.Г., Брик Н.М. CVP-аналіз як ефективний засіб планування і прогнозування діяльності підприємств. *Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки»*. Випуск 1(89) 2020 р. DOI: <https://doi.org/10.31713/ve1202014>

ІВАНЮЖЕНКО К.О., здобувачі вищої освіти СВО магістр,
 Науковий керівник - **ЮР'ЄВА І. А.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і фінансів,
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
 м. Харків*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Науково обґрунтована класифікація фінансових результатів у системі управлінської діяльності дозволяє глибше зрозуміти сутність складової частини поняття управління і є найважливішою умовою його раціонального обліково-аналітичного забезпечення. Процес розподілу прибутку в минулому періоді має вплив на процес формування прибутку поточного періоду і на процес його розподілу в цьому ж таки періоді. У свою чергу, процес розподілу прибутку звітного періоду за аналогією впливає на формування і розподіл прибутку в майбутньому періоді. Процес формування прибутку звітного періоду впливає на процес розподілу і використання прибутку в майбутньому періоді. Таким чином, від якості організації контролю за кожним з напрямків управління фінансовими результатами залежить ефективність управлінських рішень щодо поліпшення фінансово-господарчої діяльності підприємств [1].

540

Процес розподілу сформованого фінансового результату можна поділити на два етапи. На першому етапі відбувається розподіл загального прибутку між підприємством і державою у вигляді нарахування і сплати податку на прибуток. Доходи і витрати відображаються як у бухгалтерському обліку, так і податкових розрахунках. Але щоб визначити об'єкт оподаткування усередині податкового обліку розрізняють, які доходи і витрати увійдуть, а які не увійдуть до об'єкта оподаткування. Отже, відмінність між бухгалтерським і податковим обліком обумовлена наявністю різних методик обчислення доходів і витрат, які приводять до появи певних податкових відмінностей (тимчасових і постійних) у визначенні об'єкта оподаткування. Таким чином, об'єктами контролю на даному етапі будуть виступати створений фінансовий результат (податковий і обліковий прибуток / збиток), податкові відмінності і податок на прибуток.

Другий етап - це розподіл чистого прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків у бюджет. Вважаємо, що об'єктом контролю на даному етапі виступає чистий фінансовий результат (прибуток або збиток) і напрямок його розподілу (капіталізація і споживання).

Чистий прибуток використовують згідно з установчими документами підприємства і ухвалених рішень власників. За його рахунок інвестують виробничий розвиток, виплачують дивіденди власникам, створюють резерви, покривають збитки. Під час використання розподіленого прибутку об'єктами контролю є розподілений по різних напрямках прибуток (списаний збиток) і нерозподілений прибуток. Бухгалтерська служба здійснює поточний контроль щодо узагальнення інформації на рахунках, у тому числі за відображенням усіх

господарських операцій у первинних документах, реєстрах, складанням фінансової звітності, дотриманням законодавства і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, а також других нормативно-правових актів відносно ведення бухгалтерського обліку. Внутрішній контроль фінансових результатів здійснюється постійно з певним ритмом, або ж спеціально призначеною групою для здійснення позапланового контролю. Контроль фінансових результатів також може здійснюватися зовнішніми контролюючими органами на засадах планових контрольних заходів або ж позапланових перевірок. Зовнішній контроль щодо фінансових результатів здійснюють спеціально створені для цього державні контролюючі органи та інші органи незалежного контролю в різних сферах економічних систем. Такі контролюючі органи завжди направляють контрольні дії щодо процесу формування, розподілу і використання фінансових результатів ззовні [1].

Самоконтроль передбачає періодичну перевірку працівником власної діяльності з метою оцінки дієвості приймань і методів своєї роботи. Геть здійснюється виконавцями організаційних і розпорядчих функцій як на вищих, так і на всіх других рівнях підприємства. Головна ідея самоконтролю полягає в тому, щоб вчасно виявити проблему і знайти шляхи її рішення. За таких умов працівники беруть активну участь у формулюванні цілей своєї діяльності і самостійно контролюють їх реалізацію. Самоконтроль стимулює в працівника почуття відповідальності за якість і результати роботи і дає можливість осмислити загальний виробничий процес, побачити своє місце в ньому. За допомогою самоконтролю з'являється можливість налагодити збіг інтересів працівників, підрозділів і підприємства в цілому. Таким чином, суб'єкти контролю мають різні цілі при здійсненні контрольних заходів щодо фінансових результатів. Якщо внутрішній контроль і самоконтроль спрямовані на виявлення відповідності фактичних фінансових результатів запланованим (бюджетним, нормативним), то зовнішній контроль спрямован на виявлення відповідності діяльності підприємства встановленим стандартам зовнішнього середовища.

Класифікація контролю фінансових результатів на основі характеристик видів контролю, яка розроблена на базі проведеного дослідження наукових досягнень учених з урахуванням вимог сучасного управління підприємствами, надасть можливість подальшого дослідження його сутності з метою практичного застосування досягнутих результатів і підвищення, таким чином, ролі і значення контролювання фінансових результатів як невід'ємної частини управлінської діяльності, а також має визначальний вплив на моделювання обліково - аналітичного забезпечення системи контролю. У той же час, необхідно зазначити, що в умовах розвитку і ускладнення завдань, поставлених перед функцією контролю фінансових результатів, можлива поява нових різновидів контролю (тому наведена класифікація не є вичерпною для наступних періодів розвитку теорії і практики контролю фінансових результатів) [1].

Існують проблеми наявності способів усунення неузгодженостей обліку за П(С)БО, М(С)БО у податкових розрахунках. Так, виділяють два шляхи

визначення прибутку до оподатковування - згідно з даними, отриманих за обліковими стандартами, або через приведення фінансового прибутку до відповідних до правил податкових розрахунків.

Податок на прибуток повинен стимулювати розвиток усього прогресивного та ефективного, регулювати розбіжності, які виникають у процесі реалізації стратегії розвитку підприємств і держави. Для усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між податковим і бухгалтерським обліком і поліпшенням системи контролю фінансових результатів у податкових розрахунках результат діяльності підприємства повинен визначатися показником його бухгалтерського прибутку, величина якого формується по єдиному принципу здійснення господарських операцій для всіх господарюючих систем. Відстрочені податкові активи, які з'являються в балансах (форма №1 "Баланс" ("Звіт про фінансовий стан")) підприємств - платників податків на прибуток, фактично виглядають як суми надлишку нарахованого в податковому обліку податку на прибуток (якщо виходити із правил бухгалтерського обліку), як дебіторська заборгованість держави. Однак така заборгованість є умовною, оскільки реального боргу не існує і поверненню він не підлягає. Хоч у майбутньому періоді ця сума може і буде анульована, але за підсумками поточного періоду вона штучно збільшує величину активів підприємства і його фінансових результатів. Відстрочені податкові зобов'язання - це начебто як сума недоплаченого податку на прибуток (якщо розраховувати суму за правилами бухгалтерського обліку), фактично її можна розглядати в якості джерела фінансування діяльності підприємства, його заборгованості перед державою. Зазначений борг теж є умовною величиною: реальної заборгованості немає і сплаті вона не підлягає. У наступних звітних періодах ця сума може бути анульована, але за підсумками поточного періоду вона штучно знижує величину фінансових результатів [2].

Таким чином, єдині підходи до обчислення об'єкта оподатковування в сфері бухгалтерського і податкового обліку дадуть можливість, по-перше, створити єдину інформаційну базу для контролю за формуванням і використанням фінансових результатів у податкових розрахунках; по-друге, уніфікувати заповнення фінансової звітності Баланс (Звіт про фінансовий стан),

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / Соколов В. М. та ін. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2018. 222 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-19_ukr_2016.pdf (дата звернення: 21.10.2022).

ІВАНЬКО А.О., ІВАНЬКО О.В., здобувачі вищої освіти СВО магістр,
 Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

МЕТОДИ ВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОНТРОЛЮ

Методологія економічного контролю – це наука про метод наукового дослідження, щодо всієї сукупності способів і прийомів теоретичного пізнання господарських явищ із позиції їх законності, доцільності й достовірності. Методи економічного контролю виникають та змінюються одночасно з розвитком суспільства.

Метод – це сукупність певних прийомів, тобто метод – це ціле, а прийом – це елемент методу.

Прийомами методу економічного контролю є:

- загальнонаукові прийоми (*запозичені з інших наук; спостереження і експеримент; індукція і дедукція; аналіз і синтез; порівняння і аналогія*);
- запозичені з інших наук (*статистичні; кібернетичні; економіко-математичні; соціологічні; історичні*);
- запозичені з інших наук (*фактичні і органолептичні; документальні; узагальнення і реалізація результатів*).

Методичні прийоми застосовуються як у науковій, так і у практичній діяльності. У ході здійснення контролю до одного об'єкту дослідження можна застосовувати різні методичні прийоми. Проте, одні будуть ефективні, а інші – ні.

Критерії оцінки методичних прийомів:

- ефективність (*досягнення поставленої мети та результативності; точність дослідження; придатність для практики*);
- простота та надійність (*доступні досліднику; достовірність результатів дослідження*);
- відсутність шкоди (*етичність при спілкуванні з персоналом; відсутність матеріальної і моральної шкоди*);
- економічність (*економія часу і засобів дослідження*).

Методом економічного контролю в практичному застосуванні є певна послідовність дій, виконання яких сприяє дослідженню об'єкта перевірки.

До таких методів відносять: інвентаризацію; ревізію; аудит; судово-бухгалтерську експертизу; аналіз господарської діяльності.

Інвентаризація є необхідним і незамінним, важелем у руках керівництва будь-якого підприємства у сфері управління матеріальними ресурсами.

Основними завданнями інвентаризації є:

- виявлення фактичної наявності цінностей в натурі;
- встановлення лишку або нестачі цінностей шляхом співставлення фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку;
- виявлення цінностей, які частково втратили свою первинну якість, застарілих моделей, а також невикористаних;

- перевірка дотримання умов і порядку зберігання цінностей, а також правил експлуатації об'єктів необоротних активів;
- перевірка реальної вартості зарахованих на баланс цінностей.

Нормативним документом, яким керуються суб'єкти господарювання при проведенні інвентаризації та оформленні її результатів, є Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 від 02.09.2014 р. []

Ревізія – засіб виявлення фактів зловживань, недбалого виконання працівниками своїх обов'язків, порушень фінансової дисципліни, чинного законодавства та інструктивних вказівок. Особливістю ревізії як методу – це дослідження здійснених господарських операцій на підставі фіксованої інформації. Ревізія має чіткий правовий статус, що визначає: межі її поширення; строки проведення; права та обов'язки осіб, які її проводять; права та обов'язки посадових осіб, діяльність яких перевіряється; порядок формування та розгляду результатів.

Аудит – це метод економічного контролю, що складається із сукупності методичних прийомів, застосування яких дає можливість визначити достовірність звітності, обліку, їх повноту та відповідність діючому законодавству та встановленим нормативам.

Судово-бухгалтерська експертиза – це процесуальна дія, спрямована на встановлення обставин кримінальної справи та полягає у проведенні дослідження на основі спеціальних знань у економіці та наданні висновку експертом за дорученням органів дізнання, слідства, прокуратури та суду.

Аналіз господарської діяльності – це важливий метод економічного контролю, що дозволяє за зведеними звітами оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства за певний період часу з метою виявлення невикористаних резервів, підвищення якості продукції та зниження її собівартості.

Отже, метод економічного контролю – це сукупність способів і прийомів перевірки законності, достовірності та доцільності операцій господарюючого суб'єкта шляхом документального дослідження, визначення реального стану, порівняння оцінки результатів перевірки.

Список використаних джерел:

1. Карпова В. Г. Інвентаризація на підприємстві: головні правила проведення. *Все про бухгалтерський облік*. 2020. 104. С. 10–14.
2. Положення «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» № 879 від 02 вересня 2014 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 15.10.2022).
3. Огійчук М. Ф., Новіков І. Т., Рагуліна І. І. Аудит: організація і методика: навч. посібник для вузів. Київ: Алерта, 2010. 584 с.

ІВАЩЕНКО В. О., КУВІЧКА А.В., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **КУЗНЕЦОВА С.О.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
 м. Харків

ВИТРАТИ НА ЯКІСТЬ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Передові процеси в сучасному глобальному світі, високі вимоги клієнтів пов'язані з якістю продукції, робіт, послуг і жорстка конкуренція роблять інформацію про витрати, яку надає традиційна система бухгалтерського обліку, недостатньою для прийняття правильних рішень на підприємствах. Тому виникає необхідність впровадження нових систем обліку витрат, які нададуть достовірну інформацію про витрати, особливо, пов'язані з якістю. Облік витрат на якість – це такий облік витрат, який забезпечує достовірною інформацією. Його можна використовувати як допоміжний інструмент у процесі управління. Його реалізація дозволяє підвищити ефективність здійснюваних процесів, оптимізувати витрати і підвищити ефективність роботи всього підприємства.

Для вимірювання витрат, пов'язаних із забезпеченням якості, використовується рахунок витрат на якість, який є системою для реєстрації, аналізу та оцінки цих витрат. Для підприємств, орієнтованих на якість, цей обліковий запис є одним із найважливіших інструментів прийняття рішень [4]. Він надає інформацію, яка використовується менеджерами для прийняття рішень щодо діяльності з покращення якості, оптимізації витрат на якість та усунення недоліків. Облік витрат є важливим елементом економічного аналізу, який покращує управління організацією, дає можливість оцінити необхідність здійснення витрат та їх вплив на підвищення ефективності процесу управління.

Найважливіші переваги, пов'язані з впровадженням якісного обліку витрат, включають [1, 2]:

- отримання інформації про величину витрат на якість, що виникають у процесах, що впроваджуються підприємствами;
- виявлення причин невідповідності та помилок;
- визначення процесів, у яких понесені найбільші витрати на якість;
- активізація всіх працівників до участі в процесі управління якістю,
- вимірювання та оцінка ефективності та результативності систем управління;
- зниження рівня витрат на якість;
- прагнення до оптимізації структури витрат на якість.

Сутність і принципи впровадження обліку витрат на якість впроваджується через елементи, що впливають на формування структури витрат на якість на підприємствах, а також визначаються категорії цих витрат.

Запропонована методика базується на припущенні, що джерелом витрат на якість на підприємствах є процеси (основні, допоміжні та управлінські), які вони реалізують у рамках прийнятої системи управління. Розмір підприємства та тип послуг, що надаються, визначають рівень складності процесів, а також

якісну структуру витрат. На процеси також впливають інші внутрішні (організаційно-економічні, ресурсно-інноваційні) та зовнішні фактори (правові норми, соціально-ринкові фактори, випадкові події). Так розрізняють три категорії витрат на якість: витрати на відповідність (витрати на запобігання та оцінку), витрати на невідповідність (витрати на внутрішні та зовнішні помилки) та інші витрати на якість. Найважливішою діяльністю, пов'язаною з оцінкою цих витрат, є належне визначення місць, де вони виникають.

Запропоновані кроки, які необхідно виконати під час впровадження обліку витрат на якість на підприємстві:

- етап I: створення робочої групи з якості, яка відповідатиме за організацію основ системи обліку витрат на якість;
- етап II: ідентифікація діяльності;
- етап III: визначення елементів витрат на якість, які можуть бути записані у застосовній системі обліку;
- IV етап: запровадження наказу про застосування обліку витрат,
- етап V: оцінка витрат на якість та їх систематичний облік в системі бухгалтерського обліку підприємства;
- VI етап: аналіз витрат на якість, включаючи аналіз їх структури, динаміки змін та аналіз співвідношення,
- етап VII: підготовка звіту про витрати на якість та підготовка рекомендацій щодо вжиття коригувальних дій,
- VIII етап: оцінка ефективності вжитих коригувальних дій.

546

Для підприємства важливо оцінити та розкрити витрати на якість, які приховані у бізнес-процесах. Організація обліку цих витрат дозволяє підприємству більш усвідомлено підходити до проблеми якості та ефективності процесів управління.

Список використаних джерел:

1. Гриценко О. І. Концептуальні засади впровадження інформації про витрати на якість в автоматизованому середовищі. *Молодий вчений*. 2015. № 2(6). - С. 1024-1027.
2. Корнева І. О. Витрати на якість продукції: проблеми організації та методи обліку. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 97-100.
3. Тимрієнко І. Ю. Створення функціональної системи звітності про витрати на якість продукції переробних підприємств. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2014. № 3. С. 87-92.
4. Rehacek P. Cost of Quality or Quality Costs. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*. 2018. vol. 5. nr 2. <https://doi.org/10.21833/ijaas.2018.02.002>.

КАЩЕНА Н.Б., д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Сучасна цивілізація переживає універсальну трансформацію, внаслідок чого суттєво змінюються всі сфери людської життєдіяльності. Основними економічними цілями трансформації є підвищення ефективності економіки та досягнення сталого економічного зростання й підвищення якості життя населення. Наразі економічна глобалізація охопила всі країни і народи, являючи собою мережу найрізноманітніших політичних взаємозв'язків, що швидко зростають, приводять до поглиблення взаємозв'язків між найважливішими політичними центрами та інтенсифікації трансграничних зв'язків. Економічна глобалізація породжує широкий спектр економічних, політичних та духовних взаємовідносин, що призводять як до взаємозбагачення, так і до визначення нової ролі держави та інших суб'єктів міжнародного життя у глобалізованому світі.

Слід зазначити, що розгортання процесу глобалізації є суперечливим з точки зору характеру впливу на національні економіки і на все протікання розвитку сучасного світового господарства. З однієї сторони, глобалізація невпинно розширює можливості окремих країн відносно використання і оптимальної комбінації різнобічних ресурсів, їх більш глибокої всебічної участі в системі міжнародного розподілу праці; з другої – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, приводять до маніпуляції величезними фінансовими та інвестиційними ресурсами, що визначає реальну загрозу для країн з низькими і середніми доходами.

Рушійними силами глобалізації є поглиблення міжнародного розподілу праці на основі зростаючої диференціації високотехнологічних кінцевих продуктів і напівпродуктів, поглиблення міжнародної транспортної інфраструктури, переворот в засобах телекомунікацій, розвиток транснаціонального підприємництва, що розглядає весь світовий простір як єдине поле для міжнародного бізнесу. Для сучасних процесів економічної глобалізації характерними рисами є: інтенсифікація економічних зв'язків; наявність жорсткої конкуренції за сфери впливу, поглиблення взаємозв'язків між провідними центрами; поєднання гострої конкуренції із розширенням елементів взаємодії і співробітництва; інтернаціоналізація виробничих зв'язків у високотехнологічних галузях; формування глобальних ринків; інтенсифікація зусиль щодо розв'язання глобальних мереж безпеки.

Отже, глобальна взаємозалежність охоплює і видозмінює політичні, економічні, соціальні й екологічні умови світогосподарського розвитку. Через поширення інновацій у сфері технологій і менеджменту та активний обмін товарами, послугами й інвестиціями глобалізація з одного боку – сприяє

загальному економічному прогресу, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність і диспропорційність розвитку економічних відносин в світі.

Перед управлінням процесами економічного відтворення глобалізація ставить нові задачі й визначає потребу як найповнішого використання функціональних можливостей всіх галузей економічної науки і, зокрема тих, що пов'язані з інформаційною підтримкою управління розвитком підприємств. Особливу місію в цьому зв'язку виконує інтегрована система обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, яка забезпечує формування та своєчасну передачу релевантної обліково-аналітичної інформації з метою якісного інформаційного супроводу прийняття і контролю виконання на різних рівнях (оперативний, тактичний, стратегічний) управлінських рішень щодо потенціалу формування і підвищення рівня економічної активності і розвитку підприємств в умовах змін бізнес-середовища та інформаційних запитів управлінського персоналу [1].

Практичне вирішення проблем забезпечення ефективної реалізації інформаційної, облікової, аналітичної, контролінгової та корегуючої функцій інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством потребує моделювання відповідного механізму її формування. Злагодженість і дієвість цього механізму визначається обраною технологією цифровізації економічної діяльності підприємства та обліково-аналітичного і контролінгового процесів, що дозволяє інтегрувати і оптимізувати інформаційні потоки під час розв'язання функціональних завдань обліку, аналізу і контролінгу та забезпечує формування в режимі реального часу інформаційних масивів необхідних для управління розвитком обліково-аналітичних даних, а також системами його забезпечення, інструментами і важелями управлінського впливу, що в єдиному комплексі забезпечують можливість найефективнішої інфокомунікаційної взаємодії об'єкта і суб'єкта обліково-аналітичного забезпечення на всіх рівнях управління.

Реалізація цього механізму полягає у забезпеченні передумов функціонування стратегічно орієнтованої інтегрованої обліково-аналітичної системи через опрацювання нормативно-правової бази, на основі якої формується облікова політика, регламенти і стандарти аналізу та контролінгу. Після цього шляхом бухгалтерського інжинірингу будується ключова концепція бухгалтерського обліку, що базується на стандартизованих операціях, які дозволяють здійснити їх шаблонізацію та автоматизувати обліково-аналітичні процеси. Також обґрунтовуються методичні та організаційні положення для реалізації розрахунково-аналітичних та контролінгових процедур, і технології їх реалізації. Результатом їх виконання є обліково-аналітична інформація, що використовується для прийняття управлінських рішень і контролю їх виконання з метою своєчасного виявлення причин і усунення негативних наслідків зміни результатів діяльності підприємства. Функціональна модель механізму формування обліково-аналітичної системи підприємства, що імплементує викладений концепт, представлена на рис. 1.



Рис. 1. Функціональна модель механізму формування обліково-аналітичної системи управління підприємством

Представлена модель доводить, що за наявності відповідного методичного інструментарію, засобів управлінського впливу, систем забезпечення та відповідних технологій здійснюється збір даних за результатами діяльності та усіма напрямками розвитку підприємства, їх накопичення, опрацювання засобами автоматизації, із подальшим їх аналізуванням та відображенням у формі звітів, що дозволяє здійснювати контроль за конкретними об'єктами обліку та аналізу, а також проводити загальний моніторинг. За результатами опрацювання інформації приймаються управлінські рішення.

Список використаних джерел:

1. Кацена Н. Б. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі: теорія, методологія, практика : монографія. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2021. 389 с.

КЛИМЕНКО В.В., САРАНЧА С.П., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник – **УСАТЕНКО О.В.**, д.е.н, професор,
професор кафедри міжнародних відносин і аудиту,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», м. Дніпро

ВИЗНАЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РОСЛИН ЯК ОБ'ЄКТІВ ОБЛІКУ

Аграрний сектор традиційно має високий рівень ризиковості, адже більшість господарських процесів залежні від погодних умов, зокрема: повені, ожеледь, урагани, буревії, посухи, зсуви ґрунту – і це далеко невичерпний перелік ситуацій форс-мажору. Тому, дуже важливо окреслити сільськогосподарські рослини як об'єкти обліку.

Відповідно до ПСБО 30 «Біологічні активи», біологічним активом у рослинництві вважають рослини, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільгосппродукцію та/або додаткові біологічні активи, а також в інший спосіб приносити економічні вигоди [1].

В залежності від тривалості виробничого процесу й періоду отримання сільгосппродукції, біологічні активи поділяють на:

- поточні - це активи, що здатні давати сільгосппродукцію або в інший спосіб приносити економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців (приклад: зернові, кормові, технічні культури);

- довгострокові – це рослини, що здатні давати сільгосппродукцію або в інший спосіб приносити економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців (приклад: багаторічні насадження).

Багаторічні насадження та плодоносні рослини обліковуватися як основні засоби за правилами П(С)БО 7 «Основні засоби» – у складі окремої групи «Багаторічні насадження та плодоносні рослини» [2].

Відповідно до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів об'єктом обліку в рослинництві можуть бути як окремі види таких біологічні активи, так і їх окремі групи [3]:

- окремі культури (озима пшениця, ячмінь, просо тощо);
- види рослин (зернові, кормові, технічні культури, овочеві тощо);
- однорідні групи біологічних активів, які складаються з підвидів сільськогосподарських рослин (озимі та ярові зернові) або окремих культур (ячмінь, кукурудза тощо).

Поточні біологічні активи рослинництва – це активи, які не досягли зрілості і технологічний процес створення яких не завершено, визнають активом, якщо їх справедливу вартість можна достовірно визначити. Для їх облікового відображення призначено субрахунок 211 «Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю».

Для встановлення їх справедливої вартості, необхідно керуватися певними показниками, зокрема:

- 1). ціною на активному ринку. Така оцінка полягає в аналізі цінової пропозиції постійних контрагентів (покупців і заготівельних організацій), а також ціни підприємств регіону, які продають подібні біологічні активи та

сільськогосподарську продукцію [3]. Причому за наявності декількох активних ринків оцінка повинна ґрунтуватися на даних того ринку, на якому підприємство передбачає продавати біологічні активи і сільгосппродукцію. Якщо рослинні біологічні активи на активному ринку оцінюють з урахуванням вартості землі та капітальних витрат на її поліпшення, то в бухобліку аграрія оцінку таких біологічних активів здійснюють за вирахуванням справедливої вартості землі та капітальних витрат на її поліпшення [1]. Якщо активний ринок відсутній, то визначити справедливую вартість таких біологічних активів можна за ПСБО 30 [1] та Методичними рекомендаціями [3];

2). останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності істотних негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє агро компанія);

3). ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість;

4). додатковими показниками, що характеризують рівень цін на біологічні активи та сільгосппродукцію, коли підприємство має право самостійно встановити склад таких показників, розробити порядок їх визначення, а також методику оцінки біологічних активів із застосуванням зазначених показників. Для цього біологічний актив може бути оцінено за вартістю сільгосппродукції або іншої продукції, яку може бути отримано в разі припинення процесів його життєдіяльності.

5) за відсутності інформації про ринкові ціни справедливую вартість визначають за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень від активу.

Окремі правила оцінки передбачені для:

- некондиційної сільгосппродукції та додаткових біологічних активів (за умови відсутності активного ринку на них). Але їх можна оцінювати виходячи з ринкових цін на подібну кондиційну сільськогосподарську продукцію і додаткові біологічні активи з коригуванням на рівень якості та придатності до використання [3];

- побічної сільськогосподарської продукції за відсутності на неї активного ринку. Її можна оцінити за нормативними витратами на збір, транспортування, переміщення, скиртування та інші витрати, пов'язані із заготівлею цієї продукції [3].

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи" : Наказ; Мінфін України від 18.11.2005 № 790 // *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z1456-05> (дата звернення: 13.10.2022);
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ; Мінфін України від 27.04.2000 № 92 // *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0288-00> (дата звернення: 13.10.2022);
3. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів : Наказ; Мінфін України від 29.12.2006 № 1315 // *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v1315201-06> (дата звернення: 13.10.2022).

КЛИША О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЛПСЬКИЙ Р.**, к.е.н., доцент
 доцент кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ПРОФЕСІЯ БУХГАЛТЕР – МИНУЛІСТЬ ЧИ СЬОГОДЕННЯ

Коли виникла професія бухгалтера точних даних немає. Слово «бухгалтер» запозичене з німецької мови: buch - книга, halter - тримач, що в перекладі означає «реєстратор господарських операцій, або відповідальний за організацію і правильне прочитання облікових даних» [1].

Посада бухгалтера вперше з'явилася у 1498 р, коли імператор Священної Римської імперії Максиміліан видав указ, в якому значилося буквально наступне: «Наказуємо діловода нашої палати, довіреного і старанного писаря, який веде книгу, відтепер називати бухгалтером, яким повинен тепер бути Христофор Штехер...» [3].

Але протягом тривалого часу професія бухгалтера розглядалася виключно, як робітника апарату, функцією якого є надання інформації. Дуже рідко його залучали до прийняття управлінських рішень. Проте, коли бізнес почав орієнтуватися на ринок, бухгалтери виявили, що їхня сфера відповідальності дуже зросла і бухгалтерський облік одержав гідне визнання в рамках функціонуючої системи. Фінансовими операціями почали займатися багатії, які вбачали в цьому престиж. Умови жорсткої конкуренції на ринку, які стали ще суворішими внаслідок світової економічної кризи (1930-х років), спричинили докорінні зміни у вимогах до професії бухгалтера.

Що ж до України, то фінансові і облікові спеціальності стали популярними лише на початку 90-х років із набуттям незалежності. У цей період державний бюджет і фінансова система країни суттєво похитнулися як наслідок фінансової кризи, гіперінфляції, тощо. Провідні професії почали стрімко втрачати свій авторитет. Бажання лікувати і вчителювати пропадало так же швидко, як швидко падав реальний рівень доходів. Внаслідок таких зрушень почали набувати популярність «грошовиті» професії, де зарплата була гідною, відповідала рівню реальних потреб і виплачувалася своєчасно. Фінансові працівники, в тому числі і працівники бухгалтерій стали однією із найбільш високооплачуваних категорій працівників на підприємствах.

Та чи актуальна професія бухгалтера на сьогодні – це питання часто обговорюється у суспільстві і має багато поглядів. Проте, можемо з впевненістю сказати, що ця професія не зникне з ринку праці і завжди буде затребуваною. Звичайно, бурхливий розвиток науки та створення робототехніки спричинили справжній переворот у діяльності підприємств та свідомості людей, насамперед. Усе більше машини замінюють людську працю і створюється ілюзія «незначимості» людської діяльності, загрози зникнення «живих» професій. Однак, за це не варто переживати по одній легкій причині. Людина – творець усієї техніки. Саме людський розум дає змогу функціонувати величезній кількості приладів. Тому комп'ютери аж ніяк не зможуть здійснити

бухгалтерський облік чи нарахувати податки, якщо ним не буде керувати людина.

До того ж, бухгалтер зараз, як ніколи, повинен бути ще і хорошим аналітиком ринку та економістом. На нього покладаються не тільки функції рахівника, а й управлінця. Ведення бізнесу в умовах виходу з кризи висуває підвищені вимоги до якості інформації, яка повинна бути пристосована до запитів користувачів. У сучасному визначенні бухгалтер – кваліфікований фахівець спеціальної сфери знань, як правило, друга особа на підприємстві, відповідальна за організацію документообігу, ведення та контролю обліку господарської діяльності, складання та подання звітності.

Як бачимо, професія бухгалтера – одна з найдавніших і одна з найпоширеніших. Перші витoki її йдуть в глиб тисячоліть, однак не зважаючи на це, вона є актуальною і досить прибутковою нині. Це дійсно перспективна галузь, що не стоїть на місці. Будучи абітурієнткою, я досить часто чула критику, щодо правильно обраної спеціальності. Але це мене не змусило змінити своє рішення. Я лише впевнилася вкотре, що люди надто багато дивляться телевізори, читають неперевірені джерела, де щодня виставляють купу нісенітниць, і зовсім забувають про важливість фільтрувати інформацію. Вони чують те, що хочуть чути самі.

Професійні бухгалтери в усьому світі виконують в суспільстві важливу роль. Інвестори, уряд і населення в цілому покладаються на них в плані достовірного і повного фінансового обліку та звітності, ефективного фінансового управління та компетентних рекомендацій з різних питань. Тому в підготовці фахівців з бухгалтерського обліку дуже важливим є оволодіння навичками оцінки, обґрунтування, та оптимізації облікової політики як інструмента управління бухгалтерським обліком.

Список використаних джерел:

1. Лука Пачоли Трактат о счетах и записях. М. : Финансы и статистика, 1983. URL: <https://buhlabez.ru/primeriKNIG/lp.pdf>.
2. Белоусова І. Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. № 5.
3. Пальчук О.В., Нечай Н.М. Професія «бухгалтер»: історія та сучасність. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*, 2011, вип. 20, ч. II. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npkntu_e_2011_20\(2\)_16.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npkntu_e_2011_20(2)_16.pdf)

КОБЄЛЄВ В.М., к.е.н., доцент
ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор,
 завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У ВНУТРІШНЬОМУ АУДИТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ризик-орієнтований підхід до внутрішнього аудиту полягає в тому, щоб визначити найістотніші ризики самих аудиторів, а також визначити ризики, притаманні підприємству з урахуванням специфіки його діяльності та галузі, в якій діяльність здійснюється. Ризик-орієнтований підхід в аудиті застосовний до підприємств різних розмірів (тут слід зазначити, що його застосування в невеликих організаціях можливе, але швидше за все недоцільне через перевищення витрат над отриманими вигодами), форм і займаються всіма видами діяльності, однак у цій статті увага буде приділено підприємствам галузі сільського господарства. Галузь сільського господарства становить особливий інтерес при розгляді ризик-орієнтованого підходу в аудиті через високий рівень ризиків і складність їх контролю.

Посилення ролі внутрішнього аудиту у системі корпоративного управління аграрним підприємством вимагає своєю чергою вдосконалення методичного забезпечення щодо його проведення. Однак, на відміну від зарубіжних підприємств, що активно використовують систему управління ризиками для ефективного проведення внутрішнього аудиту, для більшості українських підприємств питання формалізації самого процесу внутрішнього аудиту та використання методів та моделей управління ризиками при його проведенні перебуває у стадії розробки.

Вважається, що ризик-орієнтований підхід до аудиту був сформований у розвиток системи «Міжнародних стандартів аудиту». І, у зв'язку з недавнім переходом нашої країни на цю систему, природним продовженням адаптації системи «Міжнародних стандартів аудиту» до української практики є освоєння принципів ризик-орієнтованого підходу. Однак багато українських аграрних підприємств поки не оперують у своїй повсякденній діяльності поняттями «процес» і «ризик». Це ускладнює завдання підрозділу внутрішнього аудиту щодо впровадження ризик-орієнтованого підходу. Крім переваг ризик-орієнтований підхід у внутрішньому аудиті має і деякі недоліки, які характерні і для традиційних підходів до методик аудиту в цілому, а саме аудитор не може гарантувати, що фінансова звітність, що перевіряється за період, що перевіряється, не містить суттєвих спотворень, зважаючи на те, що абсолютну впевненість у здійснюваній перевірці неможливо отримати через такі причини: використання вибіркової перевірки звітності; наявність обмежень, властивих системам бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю у перевірній організації (різного роду змови, шахрайство з боку управління або персоналу, зловживання повноваженнями тощо); Найбільший обсяг аудиторської думки носить рекомендаційний чи переконливий характер, не вичерпний. Думка

аудитора є об'єктивним, що формується на основі наданих документів, але на підставі його неможливо спрогнозувати на наступний період життєздатність організації, так як може спостерігатись наявність не прямих, а непрямих причин. Думка аудитора також не гарантує професійну компетентність керівників та його можливий позитивний чи негативний вплив на результати діяльності організації.

Основною ідеєю регулювання, орієнтованого на ризик, здатного нівелювати вищезгадані недоліки, є те, що економічно нераціонально, недоцільно здійснювати повне регулювання та контроль усіх процесів. У цьому випадку особливу роль набуває підвищення вимог до складу та кваліфікації співробітників підрозділу внутрішнього аудиту. Як показали дослідження, адаптація ризик орієнтованого підходу в українську практику внутрішнього аудиту через його застосування досить невеликого періоду часу, безумовно, вимагає подальшого його розгляду та вивчення. Крім того, існує необхідність розробки та обґрунтування методик управління ризиками з метою формування проектів управлінських рішень за допомогою методики управління ризиками.

На даному етапі розвитку в застосуванні ризик орієнтованого аудиту в Україні вже є приклади отримання більших переваг та отримання потенційного ефекту від впровадження цього підходу у внутрішній аудит, що у кілька разів компенсує можливі трудовитрати на його здійснення. Як було зазначено, деякі фактори ризику можуть безпосередньо вплинути на появу певного виду ризику, інші опосередковано або лише в контексті з іншими причинами. Аналізуючи причини ризику, пов'язані з процесом, в яких вони з'являються і на які вони впливають, аудитор, який здійснює внутрішню перевірку, може сформулювати ефективну програму проведення аудиторської перевірки.

Основні переваги підходу, орієнтованого на облік ризиків:

- здійснення на контрольних засадах дослідження організації;
- здійснення принципу системного підходу до ефективності управління ризиками;
- оцінка передбачуваного ризику підприємства;
- ґрунтується на даних підприємства, одержаних у системі статистичного обліку;
- управління та спостереження за якістю дій, що провадяться, а також спостереження за причинами, що призвели до підвищення ризику;
- визначення, відокремлення ризиків, які мають велику позитивну тенденцію до збільшення, що призведе до підвищеної уваги до них;
- висока пристосованість до конкретної виробничої діяльності підприємства та виконання контрольних функцій.

До основних переваг застосування ризик-орієнтованого підходу відносяться ті, що при застосуванні цього підходу можливо сконцентрувати увагу на «вузьких місцях», які заважають успішно здійснювати діяльність; розробляти заходи, метою яких є зниження згубного впливу ризиків на діяльність організації; мотивувати професійне зростання персоналу, що здійснює аудит.

Таким чином, основою ризик-орієнтованого підходу у внутрішньому

аудиті виступає процес визначення та оцінки ризиків, ефективність управління ними. Точне розуміння сутності, врахування особливостей ризик-орієнтованого підходу має застосовуватися при розробці плану та програми здійснення внутрішньої аудиторської перевірки, а також впливати на добір та обґрунтування відібраних об'єктів перевірки.

Ризик-орієнтований підхід зараз є тим самим підходом, який найбільш повно відповідає цілям, поставленим службам внутрішнього аудиту підприємства. Запропонований розвиток поняття «ризик-орієнтований внутрішній аудит» відображає зміну його ролі в системі корпоративного управління аграрним підприємством у бік вирішення завдань у сфері управління ризиками бізнес-процесів, дозволяє розглядати внутрішній аудит як сучасний інструмент управління ризиками на аграрному підприємстві та покращення в цілому системи внутрішнього аудиту.

Список використаних джерел:

1. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
2. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise // *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»*: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 54-57.
3. Научные основы маркетинга инноваций : монографія в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
4. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Прінт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
5. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // *Вісник НТУ "ХП"* : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХП", 2016. № 27. С. 58-61.
6. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
7. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
8. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // *Вісник НТУ «ХП»*: Харків : НТУ «ХП». 2015. № 25. С.79-84.
9. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // *Вісник НТУ "ХП". Економічні науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХП", 2019. № 1. С. 65-72.

КОЛОМІЄЦЬ Д. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник - **РОМАШКО О. М.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА БУХГАЛТЕРА

Професійна етика бухгалтера регулюється Міжнародним Кодексом етики професійних бухгалтерів, який розроблений Радою з Міжнародних стандартів професійної етики [1]. Кодекс етики носить нормативний характер і вважається обов'язковим для застосування і використання у всіх країнах – членах МФБ. Він встановлює стандарти поведінки професійних бухгалтерів, містить основні принципи, яких необхідно дотримуватися для досягнення головних цілей і завдань.

Кодекс встановлює фундаментальні принципи професійної етики бухгалтерів і надає концептуальну основу, яку професійні бухгалтери мають застосовувати з метою:

- 1) ідентифікації загроз дотриманню фундаментальних принципів;
- 2) оцінки значущості ідентифікованих загроз;
- 3) застосування відповідних застережних заходів, якщо це необхідно для усунення загроз або зменшення їх до прийнятного рівня[2].

Основні принципи професійної етики проявляються у моральних нормах, що є певними конкретними правилами поведінки, які визначають як повинен поводити себе бухгалтер по відношенню до суспільства та інших людей [4].

До основоположних принципів професійної етики відносять:

- чесність - вимагає, щоб професійний бухгалтер був відвертим та правдивим;
- об'єктивність - вимагає, щоб професійний бухгалтер не ставив під загрозу професійне чи ділове судження через упередженість, конфлікт інтересів або неналежний вплив інших осіб;
- професійна компетентність та належна ретельність вимагає наявності у професійного бухгалтера професійних знань та навичок на рівні, необхідному, щоб забезпечити надання компетентних професійних послуг та ретельно діяти відповідно до застосованих стандартів, законодавчих та нормативних актів;
- конфіденційність – поважати конфіденційність інформації, отриманої в результаті професійних та ділових стосунків, і тому не розголошувати таку інформацію третім особам без належного та спеціального дозволу, якщо не має юридичного чи професійного права розкривати її; не використовувати цю інформацію для особистої вигоди професійного бухгалтера або третіх сторін.
- професійна поведінка - дотримуватись відповідних законів та нормативних актів та утримуватись від будь-яких дій, які дискредитують професію[1].

В цілому, професійний бухгалтер – це особа, яка є членом Міжнародної федерації бухгалтерів. В Україні професійним бухгалтером є член Всеукраїнської громадської організації «Федерація професійних бухгалтерів і

аудиторів України», яка, в свою чергу, є членом Міжнародної федерації бухгалтерів.

На теоретичному рівні професійна етика бухгалтера – це прикладна наукова дисципліна, яка вивчає специфіку прояву вимог моралі в даній сфері. Професійна етика бухгалтера на практичному рівні – це сукупність моральних норм, категорій та принципів, які визначають поведінку бухгалтерів в практичній та повсякденній діяльності та формуються під впливом об'єктивних, змінних умов професійного середовища, традицій та менталітету [4].

Відповідно до Кодексу етики, в діяльності бухгалтерів можуть виникнути певні загрози:

- власного інтересу – фінансовий або інший інтерес неналежно впливатиме на судження або поведінку професійного бухгалтера;
- власної оцінки – професійний бухгалтер не оцінюватиме належним чином результати попереднього судження або послуги, виконаної професійним бухгалтером чи іншою особою фірми професійного бухгалтера чи організації роботодавця, на які бухгалтер покладатиметься під час формулювання судження при наданні поточної послуги;
- захисту – професійний бухгалтер настільки підтримуватиме позицію клієнта чи роботодавця, що це спричинятиме загрозу його об'єктивності;
- особистих стосунків – внаслідок тривалих або тісних стосунків з клієнтом чи роботодавцем професійний бухгалтер занадто перейматиметься їхніми інтересами або необґрунтовано високо оцінюватиме їхню роботу
- тиску – професійний бухгалтер утримуватиметься від об'єктивних дій внаслідок фактичного чи відчуваного тиску тому числі спроб здійснення неправомірного впливу на професійного бухгалтера [1, 3].

До застережних заходів, встановлених професійними організаціями, законами чи нормативними актами, належать:

- вимоги до освіти, професійної підготовки та досвіду для набуття статусу фахівця;
- вимоги подальшої професійної освіти;
- нормативні акти щодо корпоративного управління;
- професійні стандарти;
- моніторинг з боку професійних організацій або регуляторних органів та дисциплінарні процедури;
- зовнішній огляд юридично уповноваженою третьою стороною звітів, податкових декларацій, листування або інформації, підготовлених професійним бухгалтером [4].

Отже, бухгалтер під час виконання своїх професійних обов'язків має дотримуватися фундаментальних принципів етики, встановлених Кодексом етики професійних бухгалтерів. Дотримання їх є важливим, оскільки це безпосередньо впливає на престиж професії, а також на довіру суспільства до цих фахівців.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний кодекс етики професійних бухгалтерів. URL:

https://mof.gov.ua/storage/files/kodex_et.pdf

2. Колісник О. П., Бестюк А. М. Особливості професійної етики бухгалтера. *Розвиток бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні: теорія, практика та професійна етика*: збірник тез Всеукраїнської науково-практичної інтернет конференції (м. Ірпінь, 5-6 листопада 2020 р.). с. 384 – 386.
3. Кузьмінській Ю. А., Кузьмінська К. Ю. Основні принципи професійної етики бухгалтерів. *Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасна парадигма в умовах інформаційного суспільства*: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 115-річчю КНЕУ ім. В. Гетьмана (м. Київ, 09-10 грудня 2021 р.). с. 99 – 100.
4. Демочко Ж. Ю., Романченко Ю. О. Професійна етика бухгалтера. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю*: збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 24 жовтня 2019 р.). с. 161 – 163.

КОРОЛЬ Є.Я., здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
 Науковий керівник – **ЯРОВА В.В.**, к.е.н, доцент
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Економічна діагностика - процес розпізнавання і виявлення на основі визначених ознак (ключових оціночних показників, вивчення окремих результатів, неповної інформації) проблем у функціонуванні об'єкта з метою оцінки наявних тенденцій і виявлення можливих перспектив його розвитку та аналіз варіантів найкращого вирішення виявлених проблем [1].

Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства включає її здатність утримувати або збільшувати свої конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію, пропонуючи якісну продукцію, задовольняючи специфічні запити споживачів та забезпечуючи ефективність діяльності. Таким чином, важливим завданням дослідження є визначення ключових факторів успіху, беручи до уваги існуючі та передбачувані рамкові умови розвитку промисловості та галузевої конкуренції.

В умовах ринкових відносин діяльність підприємства залежить від конкурентного середовища та змін ринкової ситуації. Через це підприємство повинно правильно оцінити своїх конкурентів і споживачів, їх інтереси та галузь, в якій вона працює, щоб розробити найбільш ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечили її високу конкурентоспроможність.

Оскільки основним і незамінним ресурсом у сільському господарстві є земля, то, на думку А.Т. Єполова, критерієм конкурентоспроможності виробництва є чистий прибуток з одиниці площі. Як додаткові показники можуть бути використані: обсяг реалізації продукції на одиницю площі, чистий прибуток у розрахунку на продуктивний капітал і на одиницю витраченої праці, рентабельність продукції.

Діагностику конкурентного середовища сільського господарства ми проведемо на прикладі Харківської області, для чого було використано матеріали статистичних щорічника «Харківська область» та статистичних збірників «Сільське господарство Харківської області» за 2018 – 2020 рр. (табл. 1).

Динаміка виробництва продукції сільського господарства за 3 останні роки характеризується негативною тенденцією до зменшення. Хоча в цілому за 3 роки відносний приріст обсягу сільського господарства становить 3.2%, все ж таки за останні 2019-2020 рр. виробництво продукції сільського господарства зменшилось на 2%.

Сьогодні практично всі сільськогосподарські організації працюють на території України якщо не збитково, то з мінімальним прибутком. Як ми розуміємо, цього недостатньо для залучення інвестицій, ніхто не захоче інвестувати у збиткові виробництва. Важливо розуміти, що інвестори інвестуватимуть лише в сфери, які демонструють прийнятний рівень прибутковості.

**Основні показники розвитку сільського господарства Харківської області,
2018 – 2020 рр.**

Показники	Роки			2020 р. у % до	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.
Індекс виробництва продукції с.-г. (у постійних цінах 2016 р.), %	106,1	102,5	98,0	-8,1	-4,5
Обсяг продукції сільського господарства у фактичних цінах, млн грн. (випуск)	38102	47111	46738	+22,7	-0,8
Структура продукції с.-г., %					
- частка продукції рослинництва	84,3	84,1	84,9	+0,6	+0,8
- частка продукції тваринництва	15,7	15,9	15,1	-0,6	-0,8
Баланс підприємств сільського, лісового та рибного господарства, грн..	47536,6	49688,7	57600,7	+21,2	+15,9
Рентабельність операційної діяльності підприємств сільського, лісового та рибного господарства, %	17,1	9,3	29,2	+12,1	+19,9
Валова додана вартість в сільському господарстві, млн. грн..	17708	20307	19933	+12,6	-1,8
Капітальні інвестиції в сільське господарство, млн. грн..	2998,7	2997,6	2485,2	-17,1	-17,1
частка інвестицій у с.-г., %	12,7	13,1	12,3	-0,4	-0,8
Кількість зайнятого населення в сільському господарстві, тис. осіб	172,4	176,7	155,5	-9,8	-12,0
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників галузі, грн	6658	7978	8818	+32,4	+10,5
Продуктивність праці у с.-г., тис. грн.	849,2	937,7	1025,1	+20,7	+9,3

Питома вага капітальних інвестицій в сільському господарстві складає лише 12,3%, що на 1,2% від попереднього року. Якщо ми порівняємо питому вагу капітальних інвестицій в сільське господарство та в промисловість, ми побачимо велику різницю, адже в 2020 р. питома вага капітальних інвестицій в промисловість дорівнювала - 29,2%, що на 16,9% менше від вкладень в сільське господарство.

Тобто, доцільно стверджувати, що капітальні інвестиції в сільське господарство недостатні для більш ефективного функціонування галузі. Стабільні та стійкі інвестиції в сільське господарство можуть стати поштовхом для розвитку нових інноваційних технологій.

Важливим показником, який відображає відносну дохідність або прибутковість є рентабельність. Даний показник характеризує зміни в політиці ціноутворення та здатність підприємства контролювати собівартість реалізованої продукції.

Проаналізуємо рівень рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами Харківської області за три останні роки (табл. 2).

Збільшення рентабельності в галузі рослинництва, ми спостерігаємо по соняшнику, зернових та зернобобових культурам, буряку цукровому. Рентабельність соняшнику в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. збільшилась на

20,7%, зернових та зернобобових культур - на 28,1%, буряка цукрового - на 7,1% Зменшення рентабельності в галузі рослинництва бачимо по культурам овочівництва, картоплі. Рентабельність культур овочівництва зменшилась в 2020 році в порівнянні з 2019 р. на – 52%, картоплі – 24,4%.

Таблиця 2

Рівень рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції підприємствами Харківської області, 2018 – 2020 рр., %

Продукція	Роки			2020 р. (+, -) % до:	
	2018	2019	2020	2018 р.	2019 р.
Культури зернові та зернобобові	16,7	3,0	31,1	+14,4	+28,1
Буряк цукровий фабричний	-16,8	-2,4	4,7	+21,5	+7,1
Соняшник	32,5	23,8	44,5	+12,0	+20,7
Культури овочівництва	7,9	58,8	6,8	-1,1	-52
Картопля	19,8	57,1	32,7	+12,9	-24,4
Велика рогата худоба на м'ясо	-18,8	-37,7	-35,2	-16,4	+2,5
Свині	4,3	1,9	5,7	+1,4	+3,8
Вівці та кози	-47,2	-74,5	-41,0	+6,2	+33,5
Птиця на м'ясо	17,2	-3,1	-0,4	-17,6	+2,7
Молоко	14,7	19,3	18,1	+3,4	-1,2
Яйця курячі	-22,0	-61,9	-13,5	+8,5	+48,4

562

Що стосується рентабельності галузі тваринництва, то тут ситуація взагалі невтішна. Нерентабельною в 2020 р. залишається наступна продукція: приріст ВРХ «-35,2%», приріст овець та кіз «-41,0%», приріст птиці «-0,4%», яйця курячі «-13,5%». Відбулося зменшення дохідності молока на 1,2%. Натомість, рентабельність приросту свиней збільшилась на 3,8%.

Порівняння рівня рентабельності по різних галузях економіки показує, що з усього переліку сільське господарство є найприбутковішим напрямком економічної діяльності по Харківській області. З розрахунку на 1 гривню витрат на виробництво тут отримують 29 коп. чистого прибутку. Вражає, що рентабельність таких галузей, як фінансова та страхова діяльність становить лише 6%, промисловості – 3,1%, будівництва – 0,6%. У цей же час заробітні плати по цих же галузях значно перевищують рівень оплати праці у аграрній сфері.

Список використаних джерел:

1. Лук'янова В. В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету* № 3, Т. 1. 2009. С. 52-58.

КОРОЩЕНКО М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник - **КОСТЯКОВА А.А.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

В умовах розвитку інтеграційних процесів та посилення світової конкуренції невпинно зростає роль інформації про діяльність компаній на ринку інвестицій, яка розкривається в консолідованій фінансовій звітності.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 2 «Консолідована фінансова звітність» визначає порядок складання консолідованої фінансової звітності та загальні вимоги до розкриття інформації щодо складання консолідованої фінансової звітності [1].

Вимоги НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність» поширюються на групу підприємств, організацій та інших юридичних осіб, яка складається з материнського (холдингового) підприємства та дочірніх підприємств [1].

Підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність.

Материнське підприємство не подає консолідовану фінансову звітність за наявності всіх таких умов:

- якщо воно є дочірнім підприємством іншого підприємства (повністю або частково належить іншому підприємству);
- власники неконтрольованої частки проінформовані про це і не заперечують;
- якщо воно не є емітентом цінних паперів;
- якщо його материнське підприємство складає консолідовану фінансову звітність, яка є загальнодоступною.

Питання консолідованої фінансової звітності також регулюються Міжнародними обліковими стандартами, а саме Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО).

У МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» визначено поняття групи, контролю в середині групи, а також критерії, відповідно до яких компанії можуть вважатися материнськими і дочірніми. Описано основні принципи і порядок консолідації, розкриття інформації в консолідованій звітності та вимоги до окремої фінансової звітності [2]. У МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» розглядається облік і звітність у асоційованих компаніях. Зокрема, інвестиції в асоційовані компанії мають ураховуватися на основі методу участі в капіталі; у стандарті також наводяться припустимі винятки, встановлено вимоги в частині розкриття інформації [3].

У МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової

звітності» розкрито порядок відображення інформації про активи та зобов'язання дочірніх, асоційованих та спільних підприємств [4]. У МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» відображено вимоги до розкриття фінансової інформації про повну консолідацію, включаючи як загальні вимоги, так і специфічні умови для придбання і злиття [5]. МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність» встановлює принципи подання та підготовки консолідованої фінансової звітності, коли суб'єкт господарювання контролює одного або кількох інших суб'єктів господарювання [6].

Послідовність формування показників консолідованої звітності виглядає таким чином:

1. Виключення балансової вартості фінансової інвестиції материнського підприємства та його частки в капіталі дочірнього підприємства; визначення статутного капіталу групи;

2. Визначення суми гудвілу на дату складання консолідованого балансу; визначення частки меншості; визначення нерозподіленого прибутку (збитку) групи;

3. Виключення внутрішньогрупових залишків за розрахунками; оцінка нереалізованих прибутків (збитків); оцінка групових залишків запасів; оцінка залишкової вартості основних засобів групи;

4. Безпосереднє складання консолідованої фінансової звітності: постатейне підсумовування показників фінансової звітності дочірніх підприємств з аналогічними показниками фінансової звітності материнського підприємства [1].

Основними вимогами до складання консолідованої фінансової звітності є такі:

– консолідована фінансова звітність складається материнським підприємством;

– у консолідовану фінансову звітність об'єднується фінансова звітність материнського та всіх дочірніх підприємств, складена за той самий звітний період та на ту ж саму звітну дату;

– консолідовану фінансову звітність формують виходячи з єдиної облікової політики групи;

– під час консолідації слід виключити внутрішньогрупові операції: дебіторську та кредиторську заборгованість, капітал, доходи, витрати й грошові потоки, що належать до операцій між учасниками групи;

– об'єднують аналогічні статті активів, зобов'язань, капіталу, доходів, витрат і грошових потоків материнського підприємства та його дочірніх компаній [1].

Нами була надана спроба проаналізувати методичні підходи до формування консолідованої фінансової звітності та обов'язковість її складання на підставі вітчизняної та міжнародної нормативно - правової бази.

Консолідована фінансова звітність дає характеристику загального фінансового стану та спільного фінансового результату, що поряд із фінансовою звітністю суб'єктів групи (індивідуальної фінансової звітності) дає чітке уявлення як про перспективи інвестування в таку групу, так і про її вклад

у економічний розвиток країни.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність». Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 року № 628. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13#Text>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_045#Text
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_046#Text
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_004#Text
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_006#Text
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_065#Text

КОРОЩЕНКО М.Г., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **САХНО Л.А.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
*Таврійський державний агротехнологічний університет
 імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя*

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Історія впровадження в організацію бухгалтерського обліку порядку вибору облікової політики підприємствами має свою еволюцію у практиці облікової роботи. Сьогодні прийшли до такого розуміння: облікова політика - це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [1].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку дещо інакше трактують і саме явище облікової політики, і підходи до її місця в управлінні підприємством. Згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», облікові політики - це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання під час складання та подання фінансової звітності [2].

566

Облікова політика підприємства є важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку.

Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу.

Ознайомлення з обліковою політикою дозволяє здійснювати порівняльний аналіз показників діяльності підприємства за різні звітні періоди, а також порівняльний аналіз діяльності різних підприємств.

Важливим об'єктом облікової політики є дебіторська заборгованість як одного з основних видів активів підприємства. Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3]. Це означає, що господарські операції, пов'язані з її утворенням, вже відбулися в минулому, і головним завданням обліку залишається питання її погашення або мінімізація втрат від несвоєчасної сплати боргу. В організаційному плані це дуже важливі і надскладні питання. Тому облікова політика підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості повинна методично забезпечувати порядок обліку господарських операцій щодо її погашення, управління станом заборгованості як фінансовим активом та організацію звітності.

Порядок оцінки певних видів дебіторської заборгованості та розкриття інформації про неї у фінансовій звітності регламентовано і іншими НП(С)БО, такими як НП(С)БО 13 «Фінансові інструменти», НП(С)БО 14 «Оренда»,

НП(С)БО 17 «Податок на прибуток», НП(С)БО 18 «Будівельні контракти», НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Формуючи облікову політику, необхідно чітко класифікувати дебіторську заборгованість на підприємстві з метою її поточного обліку та правильної оцінки в обліку та фінансовій звітності.

Поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3]. Для обліку поточної заборгованості Планом рахунків бухгалтерського обліку

Для обліку поточної дебіторської заборгованості Планом рахунків бухгалтерського обліку [4] передбачені рахунки 3 класу: 34 «Короткострокові векселі одержані»; 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»; 37 «Розрахунки з різними дебіторами»; 38 «Резерв сумнівних боргів».

Довгострокова дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [3]. Для обліку довгострокової дебіторської заборгованості Планом рахунків бухгалтерського обліку [4] передбачені рахунок I класу 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи» з відповідними субрахунками.

Елементи облікової політики дебіторської заборгованості та альтернативні варіанти обліку на підприємстві:

– методи визначення величини резерву сумнівних боргів (застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності);

– спосіб розрахунку коефіцієнта сумнівності (визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років);

– класифікація дебіторської заборгованості за строками погашення (самостійно встановлюється підприємством);

– варіант аналітичного обліку розрахунків з дебіторами (за договорами; за контрагентами тощо).

Отже, якісно сформована облікова політика щодо дебіторської заборгованості виступає одним з найважливіших компонентів механізму управління фінансово-господарською діяльністю господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність. Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020#Text

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська

заборгованість": наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99р. №247.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <https://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/388-plan-rahunkiv.html>

КОСТЕНКО Т. М., старший судовий експерт відділу економічних досліджень
*Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
 МВС України, м. Полтава*

ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ З ПИТАНЬ ПОВНОТИ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В ЧАСТИНІ ДОПЛАТИ ДО МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Відповідно до статті 3 Закону України [1], мінімальна заробітна плата - це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці. Мінімальна заробітна плата встановлюється одночасно в місячному та погодинному розмірах. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється законом про Державний бюджет України на відповідний рік. Розмір мінімальної заробітної плати в 2022 році встановлений: у місячному розмірі: з 1 січня - 6500 гривень, з 1 жовтня - 6700 гривень; у погодинному розмірі: з 1 січня - 39,26 гривні, з 1 жовтня - 40,46 гривні [2].

Статтею 3¹ Закону України [1] передбачено, що розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати. При обчисленні розміру заробітної плати працівника для забезпечення її мінімального розміру не враховуються доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат. Якщо нарахована заробітна плата працівника, який виконав місячну норму праці, є нижчою за законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, роботодавець проводить доплату до рівня мінімальної заробітної плати, яка виплачується щомісячно одночасно з виплатою заробітної плати. Якщо розмір заробітної плати у зв'язку з періодичністю виплати її складових є нижчим за розмір мінімальної заробітної плати, проводиться доплата до рівня мінімальної заробітної плати. У разі укладення трудового договору про роботу на умовах неповного робочого часу, а також при невиконанні працівником у повному обсязі місячної (годинної) норми праці, мінімальна заробітна плата виплачується пропорційно до виконаної норми праці. Мінімальна заробітна плата у погодинному розмірі застосовується на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форми власності та у фізичних осіб, які використовують найману працю, у разі застосування погодинної оплати праці.

Таким чином, доплата до розміру мінімальної заробітної плати є обов'язковою виплатою, яка здійснюється згідно із законодавством і відноситься до додаткової заробітної плати.

На практиці виникає ряд питань стосовно повноти нарахування заробітної

плати в частині доплати до мінімальної заробітної плати, а саме включення певних складових нарахованої заробітної плати до складу мінімальної заробітної плати.

Розширений перелік складових заробітної плати, які мають до складу мінімальної заробітної плати зазначений в листі [3]. Відповідно до вказаного листа, у випадку, коли працівнику встановлені доплати за роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці, які виплачуються за результатами атестації робочих місць; доплата за використання дезінфікуючих засобів та прибирання туалетів; за роботу у зоні відчуження; доплата за роботу у нічний час, то вони мають виплачуватись понад розмір мінімальної заробітної плати. Всі інші складові заробітної плати, які не перелічені в частині другій статті 3¹ Закону [1], мають враховуватись до мінімальної заробітної плати. Тобто, підвищення посадових окладів працівників, доплати за роботу у вечірній час, суміщення професій (посад), виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника, розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт, інтенсивність праці, керівництво бригадою, наставництво, ненормований час, економію матеріалів та ресурсів (зокрема водіям за економію пального), допуск до державної/комерційної таємниці, за науковий ступінь; надбавки за класність водіям легкових автомобілів, виконання особливої роботи на термін її виконання, високі досягнення в праці, знання/використання у роботі іноземних мов, вислугу років і безперервний час роботи, почесні та спортивні звання, за особливі умови роботи бібліотечним працівникам, ранг державного службовця, престижність педагогічної роботи; підвищена оплата за роботу у святкові та неробочі дні; всі види премій, крім перелічених в частині другій статті 3¹ Закону [1], сума індексації, визначена відповідно до пункту 5 Порядку [4], тощо включаються до виплат, які мають враховуватись до заробітної плати при забезпеченні її мінімального розміру.

Що стосується сум середнього заробітку, які зберігаються за працівниками за час відпусток, виконання державних або громадських обов'язків, підвищення кваліфікації, службового відрядження, тимчасової непрацездатності, сум матеріальної допомоги, яка виплачується у розмірі середньої заробітної плати, вихідної допомоги та компенсації за невикористані відпустки, то зазначені виплати не є заробітною платою працівника, яку роботодавець виплачує йому за виконану роботу. Зазначені виплати розраховуються згідно з положеннями Порядку [5] та Порядку [6]. Суми середнього заробітку не враховується до заробітної плати для забезпечення її мінімального рівня.

Законодавчими актами не визначений перелік святкових та ювілейних дат, з нагоди яких нарахована премія не враховуються при обчисленні розміру заробітної плати для забезпечення її мінімального розміру. З даного приводу в листі [7] зазначено, що до святкових дат слід відносити офіційно встановлені в Україні святкові та неробочі дні, професійні свята та пам'ятні дні.

Законодавством не передбачено проведення будь-яких доплат до гарантійних оплат працівникам за час простою, передбачених статтею 113 Кодексу [8].

Тому, з метою всебічного проведення експертизи з питань повноти нарахування заробітної плати в частині доплати до мінімальної заробітної плати, ретельному дослідженню підлягають всі складові нарахованої заробітної плати на підставі розрахунково-платіжних відомостей працівників з урахуванням умов колективного договору, штатного розпису, затверджених норм робочого часу по підприємству, наказів (трудових договорів) на зарахування на посади по сумісництву та суміщенню, наказів на виплату всіх премій та доплат, індивідуальних графіків роботи, табелів обліку робочого часу.

Таким чином, проведення економічної експертизи з питань повноти нарахування заробітної плати в частині доплати до мінімальної заробітної можливе за наявності зазначених документів.

Список використаних джерел:

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. Дата оновлення: 19.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 29.09.2022).
2. Про Державний бюджет України на 2022 рік: Закон України від 02.12.2021 № 1928-ІХ. Дата оновлення: 14.09.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20#Text> (дата звернення 29.09.2022).
3. Щодо забезпечення рівня мінімальної зарплати: лист Міністерства соціальної політики України від 17.02.2017 № 391/0/101-17/282. Дата оновлення: 17.02.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v391_739-17#Text (дата звернення 29.09.2022).
4. Порядок проведення індексації грошових доходів населення, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 № 1078. Дата оновлення: 09.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-%D0%BF#Text> (дата звернення 29.09.2022).
5. Порядок обчислення середньої заробітної плати, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.1995 № 100. Дата оновлення: 29.04.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/100-95-%D0%BF#Text> (дата звернення 29.09.2022).
6. Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 26.09.2001 № 1266 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 26.06.2015 № 439). Дата оновлення: 29.01.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1266-2001-%D0%BF#Text> (дата звернення 29.09.2022).
7. Щодо врахування премій до професійних свят при обчисленні зарплати для забезпечення її мінімального розміру: лист Міністерства соціальної політики України від 02.11.2017 № 2688/10/101-17. Дата оновлення: 02.11.2017. URL: <https://online.dtkr.ua/2017/50/63915> (дата звернення 29.09.2022).
8. Кодекс законів про працю України, затверджений Законом від 10.12.1971 № 322-VІІІ. Дата оновлення: 19.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text> (дата звернення 29.09.2022).

КОСТЮЧЕНКО В. М., д.е.н., професор кафедри обліку та оподаткування,
СИВОГЛАЗ В. С., здобувач вищої освіти

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Глобалізаційні процеси в економічній та політичній сферах підтверджують наявність проблемних питань в національних положеннях обліку та потребу в їх конвергенції до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Дослідженню цієї проблеми присвячені наукові роботи таких вітчизняних вчених як С.Ф. Голов, В. М. Костюченко, О.В. Харламова, В. М. Жук, В. В. Сопко, Р. М. Іванчук, Т. П. Шепель та інші.

Протягом тривалого проміжку часу країни-представники Європейського Союзу сумлінно працювали над впровадженням єдиної системи ведення обліку. Через високі темпи глобалізаційних процесів у світовій економіці та задля підтримки стабільності фінансового середовища було розроблено міжнародні стандарти фінансової звітності. Країни-члени ЄС перейшли на застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності з 1 січня 2005 року з прийняттям Регулятиву ЄС 1606/2002 Про застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 19 липня 2002 року [1].

За Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», міжнародні стандарти фінансової звітності - це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності [2]. При цьому МСФЗ визначаються як стандарти, що ґрунтуються на принципах, на відміну від стандартів GAAP, прийнятих в США, що ґрунтуються на правилах. Це означає, що стандартизація МСФЗ не ставить на меті деталізувати всі процедури та механізми фінансового обліку, в багатьох випадках віддаючи перевагу довірі до професійної самостійності бухгалтерів, які при розв'язанні багатьох питань мають покладатися на службове сумління та особисті професійні судження [3].

Враховуючи активний інтеграційний процес України до Європейського Союзу має особливе значення питання конвергенції обліку в Україні до міжнародних стандартів. Свій напрям по наближенню до МСФЗ системи обліку Україна розпочала в 1998 році, коли було прийнято Програми реформування системи бухобліку із застосуванням МСБО [4]. За цей час в Україні були прийняті Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Обраний напрям на конвергенцію з МСФЗ має забезпечити прозорість та відкритість ведення фінансової звітності шляхом дотримання основних принципів і положень її формування та є запорукою довіри з боку потенційних стейкхолдерів - як вітчизняних, так і закордонних. До того ж конвергенція до МСФЗ дозволить розширити інтеграцію української економіки у світову економічну систему та забезпечить надходження іноземних інвестицій в економіку країни, зважаючи на покращення іміджу вітчизняних компаній.

Проте, у процесі конвергенції обліку до міжнародних стандартів Україна стикається з низкою проблемних питань, які наведені на рис. 1.

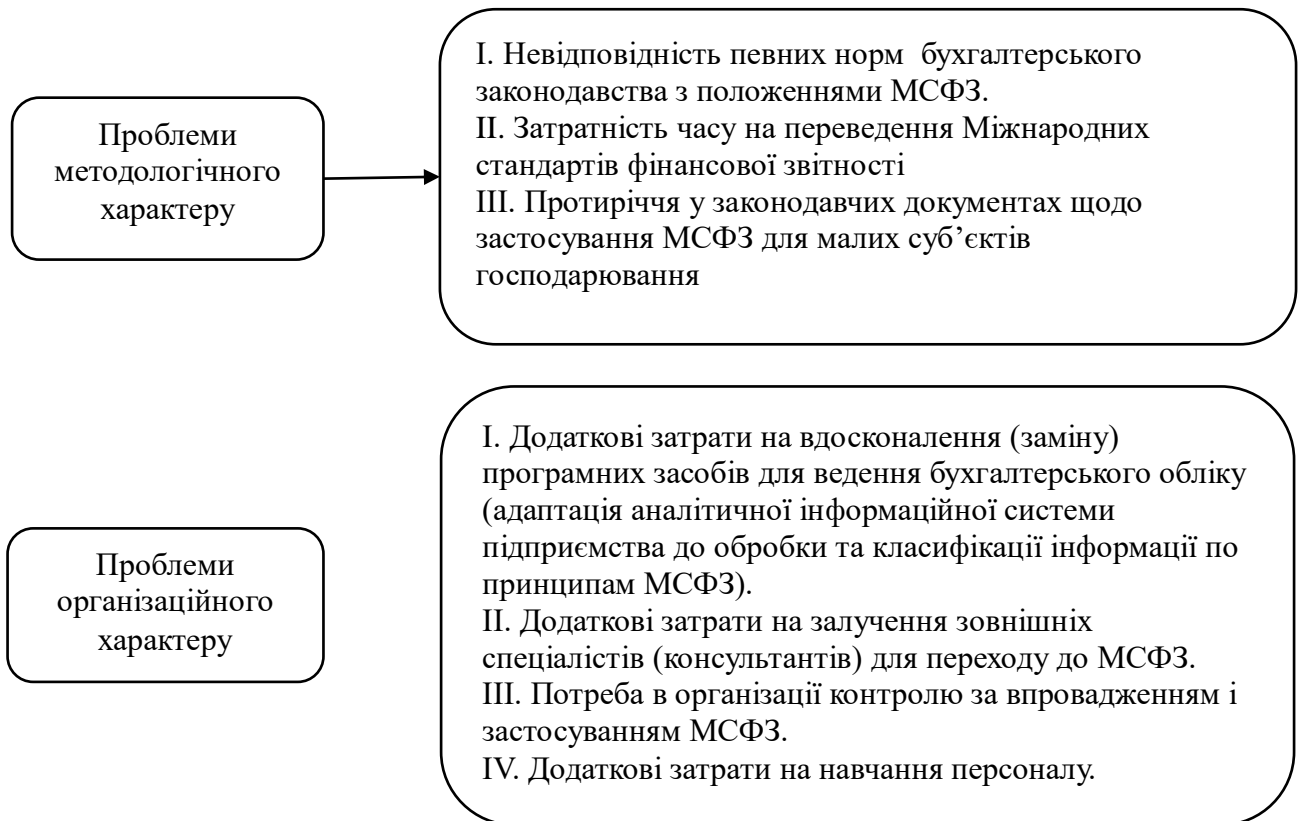


Рис. 1. Проблемні питання конвергенції обліку в Україні до міжнародних стандартів

Розроблено автором на основі джерела [5]

Головною проблемою у зближенні національного обліку та міжнародних стандартів все ж виступає невідповідність економічного стану України із високорозвиненими країнами, представники яких брали безпосередню участь у розробці МСФЗ. Основні розбіжності саме в обліку низки статей активів та зобов'язань, а також у підходах до ведення підприємницької діяльності та рівня ліберальності щодо формування звітності.

Зважаючи на проблемні питання конвергенції обліку в Україні до міжнародних стандартів, які наведені на рисунку, можна виділити, що основним проблемним питанням на методологічному рівні виступають розбіжності в підходах до оцінки та обліку деяких статей фінансової звітності.

Важливого значення набувають і проблеми організаційного характеру, а саме потреба у зваженій системі впровадження та застосування МСФЗ, яка включатиме розв'язання таких організаційних питань, як підвищення кваліфікації персоналу задля можливості ведення звітності за міжнародними стандартами разом з веденням обліку за національними стандартами, а також оновлення технологічної складової для обробки та систематизації інформації за МСФЗ.

Отже, наразі в умовах євроінтеграції питання конвергенції національного обліку з міжнародними стандартами набуває ще більшого значення. Тому варто

було б розширити заходи для зближення національних та міжнародних стандартів як з боку державних органів, так і з боку топ менеджменту підприємств, а саме створення стимулів для підприємців, які б розширили управлінські заходи для можливості ведення обліку згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності. В Україні приймається низка заходів для конвергенції національного обліку з міжнародними стандартами, що включають як юридичне підґрунтя, так і організаційне й технічне, які в перспективі, ймовірно, врахують усі проблемні питання щодо використання МСФЗ в Україні. Конвергенція вітчизняного обліку до міжнародних стандартів має відбуватися паралельно з ефективними заходами щодо інтеграції у світову спільноту, при цьому першочергово варто враховувати інтереси національних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Регулювання у сфері бухгалтерського обліку та аудиту в ЄС та перспективи адаптації законодавства України: Порівняльно-правове дослідження регулювання правовідносин у сфері бухгалтерського обліку та аудиту в ЄС та в Україні; За наук. ред. С. Голова. К.: „АРТ- МЕДІА”, 2005. С. 14-18.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV : станом на 10 серп. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 01.10.2022).
3. Шепель Т. П. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні на основі впровадження МСФЗ: проблеми і перспективи. *Облік і фінанси*. 2021. № 1 (91). С. 36–43. DOI: 10.33146/2307-9878-2021-1(91)-36-43 (дата звернення: 01.10.2022).
4. Гуцаленко Л. В., Мельник А. О. Облік дебіторської заборгованості: концептуальні основи П(С)БО та МСФЗ. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. С. 1–8. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.9.2 (дата звернення: 01.10.2022).
5. Христофорова І. В., Марініна А. Ю. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 5. С. 217–219. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_05/267.pdf (дата звернення: 01.10.2022).

КОСТЮЧЕНКО В. М., д.е.н., професор кафедри обліку та оподаткування,
ЯЦЕНКО Є. С., здобувач вищої освіти

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ КОНВЕРГЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ В КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Зовнішньоекономічні зв'язки між країнами, що постійно зростають та посилюються є найхарактернішими закономірностями світу в період глобалізації та підвищення рівня інвестиційної активності бізнесу. Зближення націй у веденні спільної діяльності дедалі більше впливає як і на темпи економічного та соціального розвитку, так і на загальний економічний та політичний стан. У зв'язку із розширенням Європейського Союзу все більшої актуальності набуває гармонізація та конвергенція у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Оскільки, якщо вести мову про діяльність великих міжнародних корпорацій, зіштовхуємося із деякими ускладненнями через відмінності в обліку та складанні їх фінансової звітності. Тема конвергенції обліку та звітності різних країн є актуальною, їй присвячено чимало праць як вітчизняних, так зарубіжних учених. Серед них варто виокремити І. В. Бураковського, С. Гофмана, О.М. Згурську, М. Клейн, В. М. Костюченко, О.І. Малишкіна, В. М. Пархоменка тощо.

575

Наявність міжнародного рівня облікової політики зумовлена сучасними глобалізаційними процесами, результатом яких є утворення державних об'єднань. Країни Європи історично є джерелом багатьох правових, політичних та економічних систем, що зумовлює значну різноманітність, а отже і складність згрупування різних систем бухгалтерського обліку. У такий спосіб знижуючи якість і можливості для аналізу та порівняння показників фінансової звітності компаній різних країн. Розуміючи це, країни-члени Європейського Союзу започаткували процес конвергенції бухгалтерського обліку та системи стандартів, які його регулюють. А, отже, в умовах міжнародної інтеграції вектор стандартизації фінансової звітності країн ЄС все більше зміщується з гармонізації у бік конвергенції. Більшість науковців розглядають поняття «конвергенція» як зближення стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності різних юрисдикцій шляхом спільного визначення єдиних оптимальних принципів і методів розробниками цих стандартів, які надалі будуть використовуватися на міжнародному рівні [5]. Таким чином, перед ЄС постало завдання узагальнення методології бухгалтерського обліку різних країн. Вирішенням стало впровадження низки нормативних документів, які країни-учасниці мали транспонувати у національне законодавство, так званих Директив, що були покликані максимально нівелювати різноманітності процедур бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Визначальний вплив мали Четверта та Сьома Директиви, що стосувалися вимог до підготовки річної звітності окремих типів підприємств та консолідованої звітності.

У 2000 р. Європейська комісія висунула ініціативу, яку згодом було

схвалено Європейським парламентом, в ній ішлося про перехід європейських компаній, цінні папери яких обертаються на європейських фондових біржах, до складання та подання консолідованої звітності за МСФЗ, а також усунення розбіжностей між Директивами ЄС в галузі обліку та Міжнародними стандартами. Таким чином, стандарти Ради МСБО стали основою для створення європейської регіональної системи бухгалтерського обліку та консолідованої звітності, на яку мають орієнтуватися всі національні системи обліку країн Європейського Союзу. Варто відзначити, що у країнах ЄС все ж діють певні послаблення щодо вимог публікації звітності та результатів аудиторських перевірок, проте врахування Європейського законодавства та Директив щодо обліку і звітності не можуть суперечити правилам МСФЗ. Приміром, законодавством таких країн ЄС, як Бельгія, Велика Британія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Португалія та Швеція за певних обставин допускається відхилення від єдиних принципів оцінювання статей фінансових звітів [1, с. 944]. Згідно із Директивою 2013/34/ЄС, мінімальний склад документів, включених до фінансової звітності, складається з балансу, звіту про прибутки і збитки, а також приміток до фінансових звітів. Зокрема, у Польщі директиви для річних фінансових звітів повинні містити усі вищезазначені документи, проте компанії, які підлягають щорічному аудиту, додатково складають звіт про зміни у власному капіталі та звіт про рух грошових коштів. Це пояснюється тим, що Директива дає змогу державам-членам вимагати додаткові звіти від усіх тих підприємств, які не підпадають під класифікацію малих підприємств [2, с. 834]. Отже, нормативними актами низки держав вимагається подання у складі річної звітності фінансових звітів, які не передбачаються Директивою 2013/34/ЄС. Зокрема, у Великій Британії, Швеції, Ірландії, Португалії та деяких інших додається Звіт про рух грошових коштів, у Бельгії компанії зобов'язують включати до річної звітності соціальний звіт, а в Іспанії передбачено подання звіту про джерела та використання коштів. Характерним є те, що законодавством усіх країн-учасниць союзу передбачено дотримання принципу послідовності від одного фінансового року до іншого. Компанії складають фінансову звітність станом на останній день року. Законодавство країн Великої Британії, Данії, Ірландії, Нідерландів, Фінляндії та Швеції забороняє складання консолідованої звітності на іншу дату в порядку врахування дат балансу значної кількості найважливіших підприємств, включених до консолідації [3, с. 57]

Слід зазначити, що МСФЗ не є догматичними нормативними документами, що визначають конкретну архітектоніку звітних форм та принципи звітності. Так, у Нідерландах не існує загальноприйнятої форми балансу та чітко визначеного порядку класифікації статей балансу. У Греції, Італії, Іспанії, Німеччині, Швеції, Португалії розрахунок оподаткованого доходу ґрунтується на методах розрахунку, які передбачають формування інформації про податкові надходження та витрати в системі бухгалтерського обліку, а податкова звітність формується виключно на основі облікової інформації [4, с. 274].

Можемо підсумувати, що відмінності у веденні обліку навіть серед країн

одного союзу спричинені різноманітними економічними, політичними та соціальними факторами. Проте, досвід процесів інтеграції систем ведення обліку в Європі доводить, що протягом тривалого часу, понад 40 років, відбувається поступова консолідація облікових систем держав-учасниць шляхом адаптації національного законодавства до Директив та конвергенцією до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Суть процесу конвергенції різних систем обліку в межах Європейського Союзу полягає саме в існуванні окремих моделей організації обліку однієї країни в межах облікових стандартів інших країн-учасниць та запобіганні розбіжностей між ними. Навіть зважаючи на деякі розбіжності щодо оцінки, складання та подання інформації у консолідованих звітах компаній, які можуть зберегтися в процесі конвергенції, прослідковується ціла низка ознак, що споріднюють розрізнені системи обліку в єдину цілісну систему.

Список використаних джерел:

1. Згурська О. М. Концептуальні аспекти формування ефективної системи бухгалтерського обліку з урахуванням досвіду країн ЄС. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 942–946. URL: <http://bit.ly/2UdDENR> (дата звернення: 01.10.2022).
2. Костюченко В. М., Бондарь А. С. Євроконвергенція бухгалтерського обліку: досвід Італії. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №17. С. 831-836. URL: <http://www.global-national.in.ua/issue-17-2017> (дата звернення: 30.09.2022).
3. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: Міжнародний досвід та практика України: Навчально-практичний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 528 с.
4. Організація бухгалтерського обліку в країнах Європейського Союзу: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення / М. В. Дубініна та ін. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. 2(43). С. 271–277. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.43.2022.3759>
5. Яцишин С. Р. Досвід країн ЄС у формуванні облікової політики підприємств з врахуванням вимог європейського законодавства. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_16 (дата звернення: 30.09.2022).

КОЦЮК А.О., здобувачка вищої освіти,
Науковий керівник – **КОТЕНКО У.М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

КОНТРОЛЬ ЗА СТАНОМ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

У сучасних умовах банківська система України перебуває під постійним впливом нових провідних технологій. У сферу її впливу потрапляють послуги щодо випуску та обслуговування платіжних карток, які є основним інструментом прискорення обігу коштів.

Грошові розрахунки – найважливіший фактор забезпечення кругообігу коштів, а їхнє своєчасне завершення служить необхідною умовою безперервності процесу виробництва. У даний час розрахунки відбуваються у двох формах: безготівковим перерахуванням через систему банків та у вигляді платежів готівкою. Основною частиною грошового обігу в Україні (80-90%) є безготівковий платіжний обіг.

Загалом безготівкові розрахунки відіграють вирішальну роль у забезпеченні ефективного і прозорого функціонування економіки країни. Вони сприяють зменшенню частки тіньового сектору економіки, скороченню витрат на обслуговування готівкового обігу.

На сьогоднішній день, в умовах війни українці продовжували надавати перевагу безготівковим операціям із платіжними картками. Так, у травні 2022 року частка безготівкових операцій із використанням платіжних карток за сумою становила майже 69% у загальному обсязі операцій із платіжними картками (у січні 2022 року цей показник становив 63%).

Широкому втіленню безготівкових розрахунків сприяє чисельна кількість банківських та небанківських установ, зацікавленість держави у проведенні саме безготівкових розрахунків, зокрема для забезпечення контролю в оподаткуванні суб'єктів господарської діяльності та інші чинники.

Більш ширше поняття «безготівкових розрахунків» наведене в інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг, згідно якої безготівкові розрахунки – це перерахування коштів із рахунків платників на рахунки отримувачів, а також перерахування надавачами платіжних послуг коштів, унесених платниками готівкою, на рахунки отримувачів . [2]

Важливою складовою системи безготівкових розрахунків є контроль установ банків за дотриманням правил розрахунків, а також за станом розрахунків.

Контроль здійснюється у процесі проведення операцій з безготівкових розрахунків шляхом періодичної перевірки первинних та вторинних документів, аналізу балансів та інших звітних матеріалів підприємств і перевірок у них на місцях.

Підприємства (платники та одержувачі коштів) зі свого боку також мають контролювати проведення безготівкових розрахунків. Підприємство, яке не

дотримується встановлених строків платежів, згідно із Законом України «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» має сплачувати на користь одержувачів коштів пеню у розмірі, що встановлюється за згодою сторін. Розмір пені обчислюється від суми простроченого платежу, але не може перевищувати подвійної облікової ставки НБУ, що діяла у період, за який сплачується пеня. У разі затримки зарахування грошових надходжень на рахунок клієнта банки також сплачують на користь одержувачів грошових коштів пеню у розмірі, передбаченому угодою про проведення касово-розрахункових операцій. [3]

Відповідальність за необґрунтованість безспірного стягнення або безакцептного списання коштів, за недостовірність даних, вказаних у розрахункових документах, згідно з нормами цивільного законодавства (статті 203, 440 тощо Цивільного кодексу України) має застосовуватись у вигляді відшкодування заподіяних безпідставним безспірним стягненням або безакцептним списанням збитків. [4]

Завдяки злагодженій роботі учасників платіжного ринку та бізнесу безготівкові розрахунки з використанням платіжних карток навіть в умовах війни відбуваються стабільно та без перебоїв як в Україні, так і за кордоном.

За оцінкою Національного банку, у квітні 2022 року в Україні та за її межами з використанням платіжних карток було здійснено близько 550 млн операцій на суму 450 млрд грн.

Зокрема, в Україні протягом квітня 2022 року з використанням платіжних карток було здійснено понад 505 млн операцій на суму близько 375 млрд грн. Це менше на 20% за кількістю та 10% за сумою проти січня 2022 року. Таке скорочення в умовах війни не є значним та свідчить, що українська фінансова система продовжує стабільно функціонувати, а громадяни мають можливість забезпечувати свої фінансові потреби.

Список використаних джерел:

1. Паршин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств. Львів: ЛБІНБУ, 2003. 65 с.
2. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: Постанова від 29.07.2022 № 163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text> (дата звернення: 23.10.2022)
3. Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань : Закон України від 22.11.1996 № 543/96-ВР. Дата оновлення: 11.07.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/543/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 07.10.2022).
4. Подцерковний О.П. Грошові зобов'язання господарського характеру: проблеми теорії і практики. Юстініан, 2007. 424 с.

КРАВЦЕНЮК Є.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИШТАЛЬ Г.О.**, д.е.н, професор,
 завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи ННІУЕБ
 ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом», м. Київ

ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У процесі розвитку ринкових взаємин у майні суб'єктів господарювання неухильно зростає частка нематеріальних активів. Це є наслідком швидкого поширення інформаційних технологій, загостренням конкуренції, прагнення підприємств виходити нові ринки як вітчизняні, і світові.

Все більш очевидним стає той факт, що активи, виражені в матеріальній формі, не можуть бути лише одним фактором забезпечення прибутковості підприємства, і що є інші їх види, які можуть багато важити в процесі отримання прибутку підприємством. Такими активами є нематеріальні активи, одні з нових об'єктів бухгалтерського обліку, кількість видів яких зростає.

Використання нематеріальних активів у економічному обороті дає можливість сучасної організації змінити структуру свого виробничого капіталу.

У результаті збільшення частки нематеріальних активів у вартості нової продукції та послуг збільшується їх наукомісткість, що у свою чергу має велике значення для підвищення конкурентної спроможності продукції та послуг. Таким чином обрана тема є найактуальнішою.

Значний внесок у вивчення нематеріальних активів та дослідження проблем, пов'язаних з даними об'єктами обліку, зробили такі відомі українські та зарубіжні вчені, як Жидовська Н. М., Задорожній З.В., Калина А. В., Колота А.М., Крупка Я.Д., Луняк І. В, Машевська А.А., Овсяк Н. В., Сазонець О.М., Тибінка Г.І., Ярмішко С. В. та інші вчені.

Проте, багато питань щодо проблем та перспектив розвитку обліку, аналізу та аудиту нематеріальних активів до кінця не досліджені та залишаються, як і раніше, актуальними, що й зумовило вибір теми дослідження.

У зв'язку з тим, що нині важливим напрямом у реформуванні вітчизняного бухгалтерського обліку залишається зближення з вимогами МСБО, необхідно розглянути питання відповідності українських та міжнародних правил бухгалтерського обліку нематеріальних активів. Але досить складним є процес зближення у разі, якщо спочатку максимально не зблизити бухгалтерський та податковий облік нематеріальних активів.

Вочевидь, що нематеріальні активи останнім часом стають дедалі важливішими об'єктами обліку багатьох економічних суб'єктів. Актуальність набули питання формування достовірної інформації про нематеріальні активи у фінансовій звітності.

Вирішення цих питань утруднено проявом істотних проблем, пов'язаних з особливостями обліку так званих «невловимих активів» відповідно до українських та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Також слід зазначити наявність розбіжностей у чинній в Україні

методології податкового та бухгалтерського обліку щодо нематеріальних активів.

Нематеріальні активи взаємодіють із різними сферами діяльності будь-якого підприємства. Серед факторів, що перешкоджають ефективному управлінню нематеріальними активами, можна виділити внутрішні та зовнішні.

Одним із основних внутрішніх факторів є проблема визначення вартості нематеріальних активів та оцінка стану даного виду активів у конкретний період часу. Оцінка є дуже складним процесом в управлінні нематеріальними активами.

Нематеріальні активи мають надзвичайно низьку ліквідність, тому що несуть у собі великий ризик для їх власника. Отже, точно оцінити у вартісному вираженні нематеріальні активи неможливо. Власник нематеріальних активів лише приблизно може оцінити дохід у майбутньому, який може принести нематеріальні активи.

Вирішенням цього завдання є консолідація порівняльного, прибуткового та витратного підходів до оцінки нематеріальних активів [1].

Порівняльний підхід до оцінки нематеріальних активів передбачає встановлення вартості виходячи з реальної ситуації, що склалася на ринку. Насамперед оцінюються аналогічні угоди. Наступним етапом є ідентифікація параметрів, які диференціюють нашу угоду від таких. Далі вартість коригує даний параметр, вплив якого можна оцінити експертним шляхом (несе у собі частку суб'єктивізму). Таким чином, даному методу притаманне певне запізнення з оцінкою та не враховується перспектива використання нематеріальних активів у майбутньому. Ще однією складністю є недостатній розвиток ринку нематеріальних активів в Україні, що ускладнює процес ідентифікації аналогічних видів необоротних активів. У даному випадку можна використовувати оцінки витратного підходу.

Витратний підхід передбачає встановлення вартості нематеріальних активів на основі витрат, наприклад, на розробку, реєстрацію, рекламу, просування (торговельна марка) або патентування нематеріального активу. Однак цей метод має враховувати також сприйняття, імідж, тривалість перебування на ринку підприємства, яке має у власності нематеріальні активи.

Прибутковий підхід ґрунтується на принципі передбачення корисності об'єкта у майбутньому для користувача, тобто вартість об'єкта визначається його здатністю приносити дохід у майбутньому. Даний метод дуже складний в аналізі та оцінці, оскільки передбачає виявлення тенденції ринку, перспектив його розвитку, довгострокове планування діяльності підприємства, що у сучасних умовах є вкрай складним завданням.

Наведені підходи для оцінки вартості нематеріальних активів повинні застосовуватися комплексно, що дозволить знизити ризик переоцінки даних активів.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР.
2. Закон України "Про колективні договори і угоди" від 1 липня 1993 р. № 3356-ХІІ.

КРАСНОНОЖЕНКО В.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БУРКОВСЬКА А. В.**, кандидат економічних наук,
 доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙНИ І У СВІТІ: ПРИСКОРЕННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ ПЕРСПЕКТИВИ

Інфляція – одна з більш актуальних проблем сучасності, відома як ворог суспільства номер один, і вона тісно пов'язана з проблемами зайнятості населення, безробіття, матеріального і духовного благополуччя. Справа в тому, що інфляція стосується кожного. У світі немає жодної країни, яка в тій чи іншій мірі не постраждала б від інфляції.

Слід зазначити, що зростання цін на окремі товари та послуги не завжди є інфляційним явищем. Оскільки ціни на деякі комбінації товарів або послуг можуть суттєво зрости, тоді як ціни на інші комбінації товарів і послуг можуть суттєво знизитися, а загальний рівень цін може не змінитися, таке підвищення цін не є інфляційним. Інфляція - це загальне або середнє зростання рівня цін.

В українській економіці інфляція з'явилася ще за часів існування Радянського Союзу, у 1950-1960-х роках. Це пов'язане з різким падінням суспільної продуктивності праці. Але вона носила прихований характер. При хронічному дефіциті валюти втрачають своє значення, навіть коли ціни стабільні. Зараз, коли інфляція стала очевидною, її масштаби зростають. Наразі це відчувається найбільше через складну ситуацію в нашій країні. Сучасна інфляція піддається не тільки впливу монетарних, але й немонетарних факторів і має довгостроковий характер. Хоча ми отримали великий досвід у період гіперінфляції 1990-х років, ще не знайшлося ефективного способу подолання «важкої хвороби».

Основним показником інфляції в країні є коефіцієнт інфляції, або індекс споживчих цін, який характеризує загальну зміну цін на товари та послуги в поточному періоді порівняно з минулим.

В економіці інфляція проявляється у вигляді грошових знецінень, дефіциту товарів, послуг, підвищення загального рівня цін на товари, засоби виробництва та послуги, а також девальвації національної валюти [1. с. 234].

Стосовно ситуації в Україні можна зазначити, що основними причинами прискорення інфляції залишаються наслідки повномасштабної війни росії проти України – зрив виробництва, збій постачання та логістики, скорочення пропозиції товарів і послуг, а також збільшення виробничих витрат підприємств. Додатковий ціновий тиск зумовлений погіршенням очікувань населення та бізнесу, а також коригуванням офіційного курсу гривні в липні, що, у свою чергу, створює стимули для вітчизняних виробників і зміцнює стабільність української економіки під час війни [2].

Темпи зростання цін очікувано пришвидшувалися, але залишалися нижчими за базовий прогноз НБУ, опублікований в Інфляційному звіті за липень 2022 року, завдяки швидшому насиченню ринку нафтопродуктами та

стабілізації цін на пальне [2].

Динаміка інфляції буде й надалі стримуватися, причому інфляція фактично прискорюватиметься меншими темпами, ніж прогнозує Національний банк [2].

У вересні 2022 р. споживча інфляція в річному вимірі пришвидшилася до 24,6% (із 23,8% у серпні), у місячному вимірі ціни зросли на 1,9% [2].

З початком воєнних дій на території нашої країни значно посилюється вплив немонетарних факторів на динаміку інфляції в Україні. Підвищення проблеми безпеки та логістики призвели до передчасного зростання цін на продукти харчування, ліки, паливо та транспортні послуги. Так, лише за березень:

- продукти харчування подорожчали на 6,4% (в річному вимірі +19,6%);
- фармацевтична продукція – на 7,7% (в річному вимірі +13,0%);
- автомобільне паливо – на 7,7% (в річному вимірі +30,0%);
- транспортні послуги – на 2,6% (в річному вимірі +20,3%) [3].

Слід зазначити, що ще до початку війни на економіку України вплинули немонетарні фактори інфляції, такі як зростання світових цін на енергоносії та іншу сировину, епідеміологічні втрати, запровадження ринкового ціноутворення в енергетиці. В лютому 2022 року річне зростання цін на промислові товари становило рекордне значення за останні 27 років у розмірі 66 відсотків, включаючи 2,5-кратне зростання цін на електроенергію, газ і послуги опалення, 2,1-кратне збільшення витрат на сиру нафту та природний газ, 2,3-кратне зростання на кам'яне вугілля та зростання на продукти нафтопереробки в 1,6 рази, а на хімічну промисловість подорожчало в 1,5 рази [3].

У мирній Туреччині рівень інфляції сягає 80%; у Молдові — понад 30%; в Естонії — вище, ніж у нас; у Литві та Латвії — така сама, як у нас; у Польщі — безпрецедентна з 90-х років, більше 15%; в Чехії — 17,5%. В світі тривають процеси, які пов'язані зі зростанням цін на продовольство, пандемією, енергоносії, які тягнуть за собою зростання споживчих цін загалом [4].

В більшості країн Східної Європи (9 з 12) підвищення ключових процентних ставок відбувалося в умовах, коли рівень інфляції ex-post вже перевищував поточний рівень цієї ставки. Тобто, ужорсточення монетарної політики в основному мало не «випереджаючий» характер відносно інфляції, а «наздоганяючий». Іншими словами монетарна політика країн Східної Європи більшою мірою пристосовувалася до нових інфляційних умов, аніж намагалася активно впливати на рівень цін [3].

Звичайно, в Україні спостерігаються зростаючі інфляційні процеси. Крім цього, в нашій країні триває війна, яка є найбільшою в Європі з 1945 року. Інфляція є помірною в нашій державі. Слід зазначити, що українському уряду потрібно буде зробити складні кроки для того, щоб налагодити економіку країни.

Уряд вже проводить низку заходів, які допомагають стимулювати економіку. На АПК за програмою 5-7-9 було видано понад 30 тисячам

підприємців кредити на суму 51 мільярд гривень [4].

Прогнозується, що за підсумками поточного року наприкінці 2022 року рівень інфляції буде перевищувати 30% [5].

Як і раніше, ключовими важелями у стримуванні інфляції залишалися адміністративні заходи Національного банку та уряду України, передусім фіксація курсу гривні та тарифів на газ і тепло. Стримуючий ефект на ціни мали також налагодження поставок продукції через західні кордони та сформована унаслідок блокади морських портів надлишкова пропозиція сільськогосподарської сировини [5].

Враховуючи наслідки війни та значний внесок від підвищення адміністративних цін, очікується, що інфляція у 2023 році знизиться до 20,7%, а у 2024 – до 9,4%. Її повернення до цілі 5% передбачається у 2025 році [5].

Отже, тема інфляційних процесів в Україні та в цілому світі є надзвичайно актуальною та важливою. Величезні втрати соціального капіталу та виробничого потенціалу визначатимуть характер післявоєнного українського населення та поведінку компаній. У цьому випадку поспішне повернення до повного таргетування інфляції призведе до зниження ділової активності, обмеження зростання виробництва та збереження високого рівня безробіття. Водночас основна проблема інфляції буде залишатися нерозвинутою. Монетарна політика, яка є зосередженою лише на інфляції, не буде дозволяти банківській системі повністю включитися в процес відновлення післявоєнної економічної ситуації. Для активізації банківського кредитування в післявоєнній економіці заслуговує на увагу пом'якшення вимог фінансового регулювання та розвиток інструментів цільового пільгового рефінансування банківських кредитів, адже в порушеній воєнними діями економіці не вистачить ані застави, ані «надійних» позичальників.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А. Теорія грошей: навч. - метод. посібник. 2-ге вид. К.: Основи, 1998. 413 с.
2. НБУ: зберігаються доволі високі ризики розгортання інфляційних процесів. URL: <https://finbalance.com.ua/news/nbu--dovoli-visoki-riziki-rozhortannya-inflyatsiynikh-protsesiv> (дата звернення 20.10. 2022 р.).
3. Інфляційні процеси в Україні і світі та їх перспективи. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/513069_inflyatsiyni_protsezi_ukraini_i_sviti.html (дата звернення 20.10. 2022 р.).
4. "Час для непопулярних рішень": нардепи спрогнозували економічне майбутнє України. URL: <https://suspilne.media/271530-visoka-inflacia-sposterigaetsa-j-za-mezami-ukraini-nardep/> (дата звернення 20.10. 2022 р.).
5. Наслідки війни: в Україні інфляція цього річ перевищить 30%. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3533894-naslidki-vijni-v-ukraini-inflacia-cogoric-perevisit-30.html> (дата звернення 20.10. 2022 р.).

КУРГАНСЬКА М. Г., здобувачка вищої освіти ОС «Магістр»
 Науковий керівник – **ВАСИЛШИН С. І.**, д.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування
 Державний біотехнологічний університет, м. Харків

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розрахунки за виплатам працівникам є одним з найголовніших завдань бухгалтерської служби будь-якого підприємства. Ефективність функціонування підприємств залежить від роботи найманих працівників, головною мотивацією яких є достойний рівень оплати та належні умови праці.

Вагомий внесок у дослідження теорії, методології обліку праці та витрат на її оплату, а також вивчення питань формування облікової політики підприємства в частині оплати праці, запровадження внутрішнього аудиту суб'єктами підприємництва належить численним вченим, серед яких: Н. В. Оляднічук, О. О. Левченко, О. О. Григоревська, І. В. Христос, Ю.М. Матяш, Н.А. Іванова, А.І. Кашперська, Н.С. Чкалова, Є.Є. Іващенко, Ю.Ю. Миронова, В.А. Панасенко, та ін. Зважаючи на вагомий науковий напрацювання, невирішеною залишається низка проблем щодо нарахування оплати праці працівникам з особливими умовами праці, оподаткування зарплати працівників, які мають податкові соціальні пільги та форми і методи виплати (готівкові, безготівкові, платіжними інструментами тощо) [1, с.72].

585

До основних завдань обліку оплати праці ми відносимо: забезпечення контролю за дотриманням кількісного складу працівників; контроль та аналіз використання робочого часу відповідно до обсягів виробленої продукції; контроль за виконанням норм виробітку; розрахунок заробітної плати для всіх працівників; віднесення нарахованої заробітної плати на відповідні витрати згідно облікової політики підприємства; ведення розрахунків з працівниками, проведення розрахунків з бюджетом щодо утриманих податків і органами соціального страхування щодо відрахувань на соціальне страхування; забезпечення належного контролю за витратами фонду оплати праці; складання і подання звітності тощо.

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам існують певні проблеми, до яких, на нашу думку, належать: недосконалий перелік первинних документів з обліку оплати праці, що потребує додаткових витрат часу при роботі з обліково-економічною інформацією; дискусійні аспекти облікової політики в частині оплати праці, яка не враховує індивідуальні характеристики кожного працівника; недосконала організація оцінки затрат праці; ускладнений процес складання звітності через недостатній рівень автоматизації обліку на підприємствах окремих галузей та прогалини у формуванні аналітичності інформації, отримуваної з бухгалтерських програм.

На думку Левченко О. П., бухгалтерський облік, зокрема в частині оплати праці, в сільськогосподарських підприємствах переважно автоматизований та

передбачає три основні етапи [2]: збір потрібної інформації для одержання з мінімуму початкових даних максимум вторинних; система обробки інформації щодо обліку праці і заробітної плати; розподілення матеріальних благ за мірою праці та виконання виробничого плану.

Григоревська О. О. та Христос І. В. вважають, що для вдосконалення обліку оплати праці необхідно розширити застосування практики персоніфікованих ставок та окладів, враховувати галузеву особливість та виявляти специфічні фактори оцінки роботи для методів бальної системи преміювання для кожної категорії персоналу; до переліку факторів і критеріїв оцінки умов нарахування премій варто внести рівні кваліфікації, ступені відповідальності за виконану роботу, рівень майстерності, ініціативність, стаж роботи. Тобто критерії повинні відповідати стратегічним планам діяльності і засобам управління [3, с. 102].

На нашу думку, вдосконалення обліку розрахунків за виплатами працівникам має починатися з розробки та запровадження такої облікової політики, яка буде детально враховувати всі поставлені завдання з обліку, аналізу і контролю розрахунків з працівниками та задовольняти інформаційні запити стейкхолдерів. Для врегулювання питань щодо розрахунків за виплатами працівникам законодавством передбачено створення та запровадження нормативних документів кожним суб'єктом господарської діяльності самостійно, тому доцільно розробити такий графік документообігу, який допоможе своєчасно формувати первинні документи та передавати до бухгалтерської служби.

Удосконалення організації праці та обліку розрахунків за виплатами працівникам має здійснюватися шляхом оптимізації та регулювання заробітної плати. Також вважаємо за доцільне розробити систему індивідуальної заробітної плати на підставі оцінки конкретних якісних характеристик працівників; деталізувати аналітичні рахунки до рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», що допоможе управлінському апарату підприємства отримувати оперативну інформацію про конкретні події для прийняття управлінських рішень тощо.

Список використаних джерел:

1. Оляднічук Н. В., Підлубна О. Д. Удосконалення обліку й аудиту розрахунків за виплатами працівникам. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2021. №1. Том 32. С. 71-76.
2. Левченко О. П. Особливості обліку розрахунків по оплаті праці з персоналом підприємства. *Core*. 2018. URL: <https://core.ac.uk/outputs/159845512> (дата звернення: 12.10.2022).
3. Григоревська О. О., Христос І. В. Шляхи удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2015. Вип. 2(32). С. 97-104.

КУХТА К. О., к.е.н., методист,
викладач обліково-фінансових дисциплін, спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії,
ВСП «Лубенський фінансово-економічний фаховий коледж ПДАУ», м. Лубни

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗДРІБНИХ ПЛАТЕЖІВ

Функціонування платіжних систем і здійснення безготівкових роздрібних платежів тісно пов'язані із потребами динамічного розвитку національної економіки, підтримкою стабільності національної грошової одиниці та стійкості грошового обігу, надійним функціонуванням платіжних і розрахункових механізмів, а також із забезпеченням суб'єктів ринку платіжними засобами та платіжними інструментами в необхідному обсязі та структурі.

Винятково важливу роль у розвитку цих процесів відіграє центральний банк, на який покладено функції щодо регулювання діяльності та інтеграції роздрібних платіжних систем, створення єдиної платіжної інфраструктури для всіх видів платіжних інструментів, забезпечення операційної надійності платіжних послуг, а також забезпечення модернізації та подальшого розвитку ринку роздрібних платежів.

Сучасний стан платіжних систем і безготівкових розрахунків в Україні свідчить про їх динамічний та стрімкий розвиток, розширення спектру платіжних інструментів, що відображують ключові потреби в платіжних послугах, а також про інтеграцію платіжних систем у національну платіжну інфраструктуру. Платіжна система є важливою складовою грошової системи країни, а її функціонування безпосередньо впливає на забезпечення стабільності національної грошової одиниці та стійкість грошового обігу.

587



Рис. 1 Платіжні системи

В Кодексі належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово-кредитній та фінансовій політиці, розробленому МВФ, зазначається, що від ефективної роботи платіжної системи країни залежить проведення грошово-кредитної політики та функціонування фінансової системи в цілому, а структура платіжної системи впливає на системну стабільність.

Під платіжною системою розуміють сукупність організаційно-економічних, технічних і фінансових процедур, що використовуються для здійснення фінансових трансакцій з фінансовими інструментами між банками та їх клієнтами з використанням комп'ютерних систем.

З організаційно-правової точки зору платіжна система є сукупністю законодавчо врегульованих механізмів, що забезпечують здійснення платежів між контрагентами в процесі виконання ними своїх зобов'язань. Тому, відповідно до міжнародних підходів, платіжну систему розглядають як певний інституційно оформлений набір інструментів, банківських процедур і механізмів міжбанківського переказу грошових коштів (клірингових і розрахункових), що забезпечують грошовий обіг.

Відповідно до Закону України «Про платіжні послуги» під платіжною системою розуміють, систему для виконання платіжних операцій із формальними та стандартизованими домовленостями і загальними правилами щодо процесингу, клірингу та/або виконання розрахунків між учасниками платіжної системи [1].

На сьогоднішній день динамічно розвиваються системи безготівкових роздрібних платежів, світовими лідерами серед яких є VISA та MasterCard. На них припадає майже 90% безготівкового роздрібного платіжного обороту. Крім того, відбувається активний розвиток національних платіжних систем, діяльність яких набуває регіональних масштабів.

PayPal - це дебетова платіжна система яка дозволяє робити грошові перекази та покупати в інтернеті.

В Україні офіційно почала працювати з 17 березня 2022 року.

ПИТАННЯ: чи може Приватний Підприємець отримувати дохід через PayPal?

Ця система працює тільки з фізичними особами. Бізнес отримувати дохід не може ... але Багато жінок Підприємців опинилися зараз, під час війни, за кордом. І ті хто може - працюють дистанційно.

І раді будь-якому доходу.

Звичайно, що податкова не зможе усіх контролювати хто отримує дохід на приватні картки.

А PayPal - це приватний електронний гаманець.

Що роблять законослухняні підприємці?

Дохід отриманий на PayPal перераховують в гривню по курсу НБУ на дату отримання і суму включають в єдиний податок.

Ось так і дохід отримують підприємці і податки платять у повному обсязі

Розрахунки через сервіс LiqPay – це звичайні грошові розрахунки, не заборонені єдинникам, та досить стрімко розвиваються.

Згідно з п. 3 ст. 13 Закону від 03.09.15 р. № 675-VIII «Про електронну комерцію» (далі – Закон № 675) розрахунки в сфері електронної комерції можуть здійснюватися з використанням: платіжних інструментів; електронних грошей; шляхом переказу грошей або оплати готівкою з дотриманням вимог законодавства щодо оформлення готівкових та безготівкових розрахунків;

іншого способу, передбаченого законодавством України. Конкретні способи, строки та порядок розрахунків у сфері електронної комерції визначаються в електронному договорі, яким оформляється правочин, з урахуванням вимог законодавства України (п. 2 ст. 13 Закону № 675) [2].

Розрахунки через Інтернет: практика. Насамперед згадаємо, як же організовані розрахунки в Інтернеті на практиці в більшості продавців. На сайті інтернет-магазину зазвичай є кнопка «Оплатити». Покупець, натискаючи кнопку, ініціює транзакцію: як правило, це перерахування грошей з його платіжної картки на поточний рахунок продавця. Транзакція повинна пройти коректно та безпечно. Тобто покупець повинен бути впевнений, що його гроші потраплять до належного продавця, а його особисті дані надійно захищені. Саме для цього й існують сервіси, подібні LiqPay.

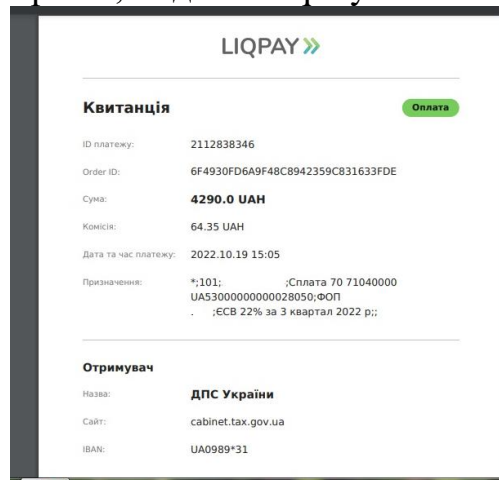


Рис. 2. Оплата ЄСВ за допомогою платіжної системи LiqPay з електронного кабінету платника податків

Як працює LiqPay: договір із банком. Щоб дізнатися, як працює система LiqPay «ПриватБанку», можна ознайомитися з договором у формі публічної оферти між торговцем і банком, розміщеним на сайті «ПриватБанку» у розділі «Умови та правила» (далі – договір). Зокрема, у пп. 3.7.2 «Інтернет-еквайринг» сказано, що цей договір регулює відносини між підприємством і банком, суть яких у тому, що підприємство для оплати товарів, послуг в Інтернеті приймає до оплати платіжні картки покупців, а банк забезпечує технологічне обслуговування підприємства щодо виконання розрахунків із ним за операціями, які здійснені з використанням платіжних карток, і перерахування коштів на поточний рахунок підприємства. Як бачите, договір із банком не передбачає використання електронних грошей і відкриття рахунків клієнтам в електронних грошах. Слід зовсім не бентежитися, що в ППК (індивідуальній податковій консультації) № 5313 податківці називають LiqPay електронною платіжною системою, що наводить їх на думку про електронні гроші, які нібито «ходять» між покупцем і продавцем. Для такого твердження немає підстав: сервіс LiqPay не згадують у Реєстрі платіжних систем, розміщеному в розділі «Платіжні системи та розрахунки» на сайті НБУ. А навіть, якби цей сервіс і був платіжною системою, це не передбачало б

автоматичне використання електронних грошей у розрахунках. Спосіб розрахунків визначався би правилами платіжної системи(у кожної вони свої) і відповідним договором у сфері електронної комерції. І цілком точно, ця інформація була б доступна для всіх користувачів і зацікавлених осіб. Таким чином, ми доходимо висновку, що оплата через сервіс LiqPay є звичайним інтернет-еквайрингом, що передбачає звичайні грошові розрахунки. А значить, використання сервісу LiqPay підприємцем-єдинником не є порушенням умов знаходження на спрощеній системі оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про платіжні послуги» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20?find=1&text#Text> (дата звернення: 21.10.2022).
2. Закон України «Про електронну комерцію». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text> (дата звернення: 20.10.2022).

КУЧЕРКОВА С.О., к.е.н, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя

ПАРАДОКСИ ОБЛІКУ ПРИБУТКУ

У сучасному бухгалтерському обліку існує низка парадоксів. І один із них такий: прибуток є, а грошей немає. Ідеться про випадки, коли фінансова звітність репрезентує прибуток від діяльності підприємства за звітний період, а коштів на рахунках – значно менше, ніж величина прибутку. Звідси витікає питання чи можна звітність, складену за прописаними нормативними документами правилами, уважати достовірною із позиції власника для потреб управління? Повністю це зробити неможливо через те, що самій бухгалтерській методології притаманні певні парадокси. Вони об’єктивні, їх треба знати, розуміти і брати до уваги.

Доволі часто в практичній діяльності підприємств виникають питання:

- чому прибуток не є фінансовим результатом для власника;
- що є фінансовим результатом для власника?

Бухгалтер у своїй роботі керується законами, постановами та іншими нормативно-правовими документами, його дії чітко регламентовані. Натомість у керівника управлінська логіка, він дивиться на поточну ситуацію і на підставі фактичних показників, потрібно передбачити і спрогнозувати майбутні події. А для того щоб це зробити, слід правильно розуміти бухгалтерські цифри.

Багато підприємців не розуміють чому прибуток є, а грошей немає? Де гроші?

фінансова звітність може репрезентувати прибуток за незначної кількості наявних грошових коштів, якщо, зокрема:

- кошти вкладено в немонетарні (негрошові) активи;
- у підприємства є непогашена дебіторська заборгованість;
- бухгалтер не списав поточні витрати і вони відображені в балансі.

Кожен із розглянутих випадків окремо або усі разом можуть ускладнити платоспроможність підприємства або навіть привести до банкрутства.

Ми звикли до формулювання, що головна мета будь-якого бізнесу – це отримання прибутку. Так стверджує і Господарський кодекс (ч.1 ст.42) [1].

У розвинутих країнах світу норма і маса прибутку є головною метою підприємців та критерієм ефективності виробництва. Середня норма прибутку великих компаній становить близько 12%. Його величина залежить від швидкості обороту виробничих фондів, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці, величини створеного додаткового продукту та інших факторів.

Показник прибутку наводиться у трьох формах фінансової звітності:

- формі № 1 – у вигляді нерозподіленого прибутку (тобто частини чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби) за весь

період функціонування підприємства;

- формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) – чистий прибуток за звітний період;
- формі № 4 «Звіт про власний капітал» - нерозподілений прибуток за звітний період та сукупно за весь період діяльності суб'єкта господарювання [2, с. 10].

Багато дослідників задаються питання, що являє собою прибуток? У навчально-методичній літературі є два підходи до визначення прибутку. Виходячи з концепції статичного балансу прибуток – це приріст власного капіталу, який знаходиться в пасиві балансу.

Відповідно до концепції динамічного балансу прибуток – величина розрахункова, яка визначається як різниця між доходами і витратами. Залежно від обраних правил визнання доходів і витрат ця величина буде змінюватися [3, с. 81].

Отже, прибуток – нематеріальне, віртуальне поняття. Він вимірюється грошима, але не існує як гроші.

Іноді у побуту кажуть, що за рахунок прибутку придбали автомобіль, обладнання... Але це не так. Адже за бухгалтерської методології усі подібні придбання тільки змінюють структуру активу балансу, не зачіпаючи представлених фінансових результатів. Джерелом придбання різних активів є вільні грошові кошти на розрахунковому рахунку, а не умовний результат, який відображається у фінансовій звітності. Усі купують тільки за гроші.

Таким чином, для власника прибуток – другорядний. Наявність прибутку – необхідна, але недостатня умова отримання фінансового результату. Це тільки показник економічної ефективності бізнесу, швидкість, з якою компанія зростає і збільшує свою потенційну можливість генерувати грошові потоки для кредиторів і власників.

За такого підходу основними показниками фінансової результативності бізнесу для власника є вільний грошовий потік.

Вільний грошовий потік – це та сума грошових коштів, яку власники можуть вивести з компанії без шкоди для її діяльності. Іншими словами, це реальний, а не «паперовий» прибуток власника від вкладення в компанію.

Уважається, що є два види вільного грошового потоку – для компанії і для власника.

Вільний грошовий потік для компанії (Free Cash Flow, FCF) – це та сума коштів, яку здатна згенерувати компанія за підсумками звітного періоду. Ця сума може бути розподілена між кредиторами, акціонерами та інвестиційними проектами компанії.

Вільний грошовий потік фірми – це чистий грошовий потік за мінусом капітальних витрат:

$$FCF = \text{Net Cash Flow} - \text{CAPEX},$$

де Net Cash Flow – чистий грошовий потік;

CAPEX – капітальні витрати.

Дані для розрахунку можна взяти із форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів», яка є обов'язковою у складі річної фінансової звітності для великих

підприємств, а також управлінської звітності.

Є ще одна формула розрахунку вільного грошового потоку компанії. Вільний грошовий потік дорівнює різниці між EBITDA та сумою сплаченого податку на прибуток (Tax), інвестицій (CAPEX) та зміною оборотного капіталу (NWC), тобто:

$$FCF = EBITDA - Tax - CAPEX - NWC.$$

Вільний грошовий потік власника / інвестора (Free Cash Flow on Equity, FCFE) відображає ту суму грошей, яка припадає безпосередньо на власників компанії. Він дорівнює різниці вільного грошового потоку компанії (FCF), сплачених відсотків (Interest) і сальдо отриманих і випланих позикових коштів (Loan Received – Loan Paid), тобто:

$$FCFE = FCF - Interest - (Loan Received - Loan Paid).$$

Розрахунок показника FCFE необхідний, адже компанія не може собі дозволити взяти кошти в борг і виплачувати з них дивіденди. Та й політиками кредитних установ це найчастіше заборонено. FCFE – це саме той показник, на який дивляться інвестори, коли розглядають компанію як об'єкт вкладення капіталу.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Кучеркова С.О. Сутність прибутку та методика визначення фінансового результату діяльності підприємств. *Економіка АПК*. 2005. №5. С. 78-84.
3. Кучеркова С.О. Бухгалтерський і податковий аспекти визначення прибутку: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Інфраструктура ринку*. 2019. №35. С. 459-465.

ЛАСТІВКА Н.Е., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник- **МОШКОВСЬКА О. А.**, д.е.н., професор,
 професор кафедри обліку та оподаткування
 Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ВІДПОВІДНО НП(С)БО І МСБО

Сутність бухгалтерського обліку в історії має важливе значення для розуміння його стану в даний період часу і оцінки можливих напрямків розвитку. Історія еволюції бухгалтерського обліку свідчить, що саме він розглядається в якості інформаційної бази, для полегшення розуміння теперішнього і передбачення майбутнього.

Людвіг Бóрхардт - німецький єгиптолог, відомий як людина, що відкрила світу Нефертіті, звернув увагу, як відбувався облік у Стародавньому Єгипті. Колосальної важливості матеріального обліку, набув момент щоденного виведення залишків. А щодо терміну „дебітор”, він виник і був введений римлянами IV ст. до н.е. В часи давнини, прорахунком дебіторської заборгованості був рахунок контокоренту (у капіталістичних країнах - єдиний рахунок, який відкривають установи банку своїм постійним клієнтам з метою взаємного розрахунку), на якому фіксувалась не тільки дебіторська заборгованість, але і кредиторська також.

594

Виникнення і необхідність обліку розрахунків з дебіторами спочатку були пов'язані з наданням грошей і матеріальних цінностей в борг, тобто з подальшим поверненням. В процесі розвитку торгівлі боргові зобов'язання збільшувалися не тільки за кількістю і сумами, а й за різновидами заборгованості. Деграндж Е. і Дзаппа Дж. у VIII ст. н.е. розпочали розглядати дебіторську заборгованість як одну із ознак, що характеризує фінансовий стан підприємств, а саме дані кредитоспроможності, платоспроможності й виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами, що є досить вагомим. Це і стало ключовим моментом виникнення сучасного трактування поняття „дебіторська заборгованість”

Лука Пачолі в кінці XV століття писав у своєму «Трактаті про рахунки і записи»: «... купівля звичайно може здійснюватися дев'ятьма різними способами, а саме: або на товар; або частиною на гроші і частиною в кредит; або частиною на товар і частиною в кредит; або з переведенням боргу на будь-яку фірму; або частиною з переведенням на фірму і частиною в кредит; або, нарешті, частиною через фірму і частиною товаром». Щоб збільшити обсяг продажів, а, отже, прибутку від продажу товарів, продавці найбільш надійним і довіреним покупцям вже в давні часи відпускали їх, не вимагаючи негайної оплати, тобто в борг. Поступово це стало звичайною практикою, що отримала в умовах розвиненого ринку широке поширення.

Нормативно-правовими документами, які регламентують відображення дебіторської заборгованості у вітчизняному бухгалтерському обліку, слугують: Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 „Дебіторська

заборгованість” [2] та 13 „Фінансові інструменти” [1]. А втім і не менш, призначення дебіторської заборгованості та її експлікація у цих стандартах неоднозначна. Тому, що у НП(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" [2], дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. Водночас, дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які в результаті попередніх подій, заборгували підприємству певну кількість грошових коштів. Від такого тлумачення залежить як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів, призначена для перепродажу. Заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу, придбається, або створюється підприємством, з метою отримання прибутку, або у вигляді відсотків, дивідендів тощо, або ж від короткотермінових змін ціни (суми) такої дебіторської заборгованості. У зв'язку з вищезазначеним, така заборгованість, згідно п.4 НП(С)БО 13 "Фінансові інструменти" [1], є фінансовим активом, призначеним для перепродажу, і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до цього стандарту. Доречною є, точка зору економіста-вченого М.Д. Білик, яка пропонує систематизувати дебіторську заборгованість за рівнем ліквідності, а саме: "...поділяти дебіторську заборгованість у балансі на довгострокову і короткострокову, залежно від терміну погашення" [5], що повністю підлягає класифікації статей дебіторської заборгованості в балансі.

Визначення "Дебіторська заборгованість", наведене в П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" [2], є ширшим, оскільки охоплює усю заборгованість підприємства, зокрема і ту, яка по суті є фінансовими інвестиціями, тобто активами, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку.

Варто зауважити, що не існує окремого міжнародного стандарту, який регламентує питання відображення в обліку дебіторської заборгованості, Облік дебіторської заборгованості здійснюється відповідно МСБО 7 "Фінансові інструменти: розкриття" [3], та МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" [4], тобто дебіторська заборгованість відноситься у міжнародній практиці до фінансових активів.

При цьому, у вищезазначених міжнародних стандартах не наводиться чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості. Пункт 9 МСБО 39 зазначає: "позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, який підлягає визначенню та не має котирування на активному ринку" [4]. Таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є ширшим порівняно з тлумаченнями, наведеними у національних стандартах .

Дебіторська заборгованість - це кредит, отриманий від постачальників і підрядників, коли організація-покупець отримує товари і послуги від контрагентів без вимоги про негайну оплату .Такий кредит не можна вважати безкоштовним, оскільки одержувач його, як правило, втрачає право на знижки або отримує їх у значно менших розмірах, змушений платити відсотки і штрафні санкції за прострочення платежу. Тому підприємство, беручи товар у борг, має упевнитися в тому, що плата за кредит не надто велика. Утворення дебіторської заборгованості, її існування в умовах ринкової економіки як

економічної категорії є об'єктивним процесом і пояснюється двома істотними факторами: для організації-дебітора це безкоштовне джерело додаткових оборотних коштів.

На основі аналізу чинних національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та підходів науковців можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками, за своєю суттю, є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" затверджене Наказом МФУ від 23.05.2003 р., № 363. URL = <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10. „Дебіторська заборгованість”. Затверджено наказом Мінфіну України від 08.10.19 р. № 237 URL - <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0725-99>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 " Фінансові інструменти: розкриття". URL – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_007.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка". URL – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
5. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24-36.

ЛАХНО Ю.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – КОСАТА І. А., к.е.н,
 доцент кафедри статистики, обліку та оподаткування,
 Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна, м. Харків

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному етапі економічного розвитку України фінансові результати відіграють важливу роль у розвитку держави: забезпечують зміцнення бюджету держави, сприяють інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій і фінансовій сферах. Саме тому державне регулювання обліку фінансових результатів діяльності підприємства є дуже важливим.

Основним нормативним документом, який регулює систему бухгалтерського обліку в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ухвалений Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [2]. Цим законом керуються всі суб'єкти підприємницької діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність, оскільки він регламентує організацію та ведення обліку на підприємстві, визначає первинні облікові документи і реєстри бухгалтерського обліку та встановлює загальні вимоги до фінансової звітності, характеризує принципи ведення обліку та складання фінансової звітності, застосування яких дає можливість достовірного відображення в обліку та звітності інформації про доходи, витрати та фінансові результати. Також, відповідно до змін, визначений перелік підприємств, які складають фінансову та консолідовану звітність за міжнародними стандартами.

597

Міжнародні стандарти фінансової звітності – це один з підходів щодо формування фінансових результатів. Згідно пункту 2 статті 12 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», за цими стандартами складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність:

- підприємства, що становлять суспільний інтерес;
- публічні акціонерні товариства;
- суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях;
- підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [2].

Другим підходом щодо формування фінансових результатів є національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Згідно статті 1 того ж закону, це нормативно-правовий акт, яким визначаються принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності підприємствами [2].

Важливою при визначенні фінансового результату діяльності підприємства є детальна та достовірна інформація про доходи і витрати, облік

яких регламентують П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати». Ці Положення (стандарти) визначають методологічні засади формування в обліку інформації про доходи і витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.

Згідно П(С)БО 15 «Дохід» не визнаються доходами такі надходження:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету і позабюджетні фонди;
- суми попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума надходжень за договорами комісії, агентськими та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала та інших;
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- суми завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження, які належать іншим особам;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів [3].

П(С)БО 16 «Витрати» визначає, що не визнаються витратами і не включаються до звіту про фінансові результати:

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента.
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг.
- погашення отриманих позик.
- інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, які не відповідають вищевказаним ознаками [4].

У 2013 році на зміну НП(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» було прийнято НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яким було визначено мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визначення і розкриття її елементів. Також було включено нові форми фінансової звітності:

1. Баланс (Звіт про фінансові результати);
2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
3. звіт про рух грошових коштів (за прямим методом);
4. Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом);
5. Звіт про власний капітал [5].

Під час здійснення оподаткування прибутку, визначення розміру податку на прибуток та відображення його в обліку необхідно користуватися нормами Податкового кодексу України від 02.12.2010 №2755-VI та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», в яких надається вся необхідна інформація щодо визначення доходів і витрат із податку на прибуток та порядок відображення її в бухгалтерському й податковому обліку.

Розрахунок податку на прибуток полягає у визначенні доходів та витрат за даними бухгалтерського обліку та їх коригуванні на суму податкових різниць. Податок на прибуток може бути визначений двома шляхами: з застосуванням

коригування фінансового результату на податкові різниці та без такого коригування. Обрання варіанту розрахунку залежить від обсягу загального доходу платника податку:

– якщо дохід ≤ 40 млн. грн, то у платника податку є вибір: або застосовувати податкові різниці або не застосовувати. Однак, рішення він може прийняти тільки 1 раз протягом безперервної сукупності років в кожному з яких розмір його доходу ≤ 40 млн грн;

– якщо дохід > 40 млн. грн, то вибору немає: тільки застосовувати податкові різниці [1].

Податкова різниця - це різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності, та доходами і витратами.

Отже, відображення у фінансовій звітності інформації про фінансові результати підприємства – це складний та трудомісткий процес, що потребує відповідних професійних знань, вмінь та розуміння вимог національних і міжнародних стандартів. Аналізуючи нормативно-правові джерела можна сказати, що законодавча база України щодо обліку фінансових результатів представлена великою кількістю законів, постанов та положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Тобто, метою державного регулювання є створення єдиних правил складання фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Онищенко В. Як розрахувати податок на прибуток // Головбух. 2018.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99, № 996-XIV (Редакція станом на 10.08.2022) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 08.10.2022).
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ від 29.11.99, № 290 (Редакція станом на 03.11.2020) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 10.10.2022).
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ від 31.12.99, № 318 (Редакція станом на 03.11.2020) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 12.10.2022).
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ від 07.02.2013 № 73 (Редакція станом на 10.08.2021) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 12.10.2022).

ЛЕНЧУК А. С., студентка 3 курсу
Науковий керівник - ШЕВЧУК І.В., д. н. держ. управ., доцент
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сьогоднішній день, контролінг виступає інструментом, який допомагає результативно розробляти та впроваджувати новітні підходи до управління.

Він є спроможний ефективно протидіяти негативному впливу ззовні та сприяє інтеграції складових – цілей, завдань і функцій управління в єдиний комплекс процесів за допомогою координування та інформаційну підтримку [1].

Першою проблемою, яку я хочу виокремити, буде неефективний розподіл коштів. Така ситуація викликана відсутністю розуміння розбіжностей між управлінням прибутком і коштами, та відсутністю доцільної постановки системи управління коштами. На мій погляд, доцільним буде організувати систему управління грошовими коштами. При цьому, як основну мету доцільно використовувати перехід від операційного до фінансового планування.

Наступною проблемою, я вважаю, за доцільне виокремити – це недостатня кількість висококваліфікованих фахівців. Усе тому, що система освіти з контролінгу досить молода і перебуває на етапі становлення. Наразі вже існує чимала кількість місць на навчання на дану професію, проте, на сьогодні досить значна відмінність між показника, який вказує на потреби установ та показниками, які вказують на реальний стан ситуації [2].

Сема через це, процес підготовки спеціалістів має проходити швидше і більш масштабно. При цьому варто паралельно із підготовкою фахівців вивчати зарубіжний досвід та впроваджувати запозичені методи для того, аби більш стрімко виправляти стан, який наявний наразі [3, с.82].

Ще однією проблемною, яка наразі постає у сфері контролінгу, є недостатня чисельність розробок щодо комплексних інформаційних систем, які будуть відповідати вимогам. А все зумовлено тим, що досвід при розв'язанні завдань контролінгу значно менший від зарубіжного досвіду.

А також не дуже хорошим аспектом виступає неналежне нормативно-правове забезпечення системи контролінгу, але ця проблема по трішки втрачає свою актуальність через перехід вітчизняного обліку на міжнародні стандарти.

Хоче ще зазначити, що в Україні наявна база для становлення і подальшого розвитку системи контролінгу загалом у формі окремих положень нормативних актів, які будуть дозволяти суб'єктам встановлювати форму роботи. Проте поряд із цим буде стояти головна вимога, а саме, зміст документів не повинен суперечити нормативним документам вищого рівня.

При запровадженні все кращої системи контролінгу нам будуть нові завдання, які будуть потребувати вирішення. Проте, через вирішення нових завдань, які будуть впливати, враховуючи наші наявні інструменти боротьби та враховуючи зарубіжний досвід, наша країна зможе удосконалювати систему

контролінгу та укріплювати її.

Отже, наразі, у системі контролінгу існує ряд проблем, які потребують нагального вирішення, і щоб цього досягти необхідно запустити безперервний процес системної та комплексної трансформації окремих елементів системи контролінгу, їх взаємозв'язків між собою, також із внутрішнім і зовнішнім середовищем задля підвищення ефективності функціонування, самоорганізації, самоврядування, самоконтролю системи контролінгу у відповідності до запитів усіх зацікавлених сторін. А також необхідно підготувати висококваліфікованих працівників у даній сфері та детально вивчити зарубіжний досвід, при цьому впроваджуючи ефективні методи в управління у нашій країні.

Список використаних джерел:

1. Иванча Н.В. Проблемы внедрения системы контроллинга на промышленном предприятии. *Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика*. 2013. No2 (120). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vnedreniya-sistemy-kontrollinga-na-promyshlennom-predpriyatii/viewer>
2. Шевченко П. О. Контролінг як інструмент ефективного управління підприємством: кваліфікаційна робота. Тернопіль: ЗУНУ. 2021. 73 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/44060/1/ОПЗмнв-21%20Шевченко%20П.О.%20Контролінг.pdf>
3. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. М.: ЮНИТИ, 2002. 279 с.

ЛИХАЧ Е.І., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **САК Т.В.**, к.е.н,
 доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу,
Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

В процесі здійснення господарських операцій, враховуючи нестабільний стан економіки, політичні та військові обставини, існує ймовірність кризових явищ суб'єктів бізнесу, що вимагає постійного відстеження й діагностики їх фінансово-економічного стану. В умовах невизначеності та швидких змін у зовнішньому середовищі підприємств велике значення має фактор часу, що ґрунтується на складних змінах соціально-економічних, технологічних та економічних умов, особливо в умовах політико-економічної кризи в Україні. Крім того, у разі обмеженого доступу до інформації ефективні методи повинні використовувати доступні дані, що вимагає використання таких аналітичних методів для моніторингу фінансових результатів з метою своєчасного виявлення симптомів кризи та можливого банкрутства для задоволення потреб внутрішнього менеджменту або для оцінки надійності потенційних партнерів.

Діагностика кризи підприємства ґрунтується на системі показників, серед яких найбільш часто використовується система фінансових коефіцієнтів. Їх застосування передбачає два напрямки, тому методи аналізу можна розділити на дві умовні групи:

1. Фінансово - економічний аналіз платоспроможності підприємства та його можливого банкрутства на основі фінансових показників.

2. Моделі прогнозування банкрутства, які базуються на основі однофакторних та багатфакторних функцій за допомогою дискримінантного аналізу.

До першої групи методик, шляхом порівняння фактичних показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості з отриманих нормативних значень, можна зробити висновок про наявність кризи у фінансово-економічних умовах підприємства та про можливість банкрутства.

У світовій практиці широко використовуються такі методи дискримінантного аналізу: двофакторна та п'ятифакторна модель Е. Альтмана (1968, США), п'ятифакторна адаптація моделі Е. Альтмана (1983, США); модель Г. Спрінггейта (Канада, 1978); модель дискримінації Дж. Ліса (1972, Великобританія); модель Р. Таффлера та Г. Тішоу (1977, Великобританія); діагностичний показник платоспроможності Дж. Конана та М. Голдера (1979, Франція) [1].

При дослідженні мікросередовища підприємства застосовують ряд підходів та методів діагностики з метою виявлення зовнішніх загроз: дослідницько-аналітичний; сегментація; прогнозування; кластерний аналіз; бенчмаркінг; метод сценаріїв; експертні оціни; імітаційне моделювання; аналіз LOTS; складання профілю середовища; SWOT-аналіз, тощо [2].

Завдяки всебічному аналізу фінансово - економічної ситуації можна зробити більш ґрунтовний висновок про глибину фінансової кризи та можливість банкрутства.

Основні цілі комплексного аналізування фінансово-економічного стану в умовах кризи:

- поглибити результати оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, отримані в процесі швидкої діагностики;
- здійснити поверхневу оцінку масштабів кризи підприємства при підтвердженні швидкої діагностики;
- прогнозувати розвиток певних факторів, що визначають загрозу фінансової кризи компанії та її негативні наслідки;
- оцінити та передбачити спроможність підприємства вирішити фінансову кризу.

Заходи щодо ліквідації банкрутства пов'язані з ефективним управлінням фінансами та виробництвом, правильним визначенням стратегічних цілей та стратегії виходу з кризового стану.

Шляхи подолання кризи на будь-якому підприємстві включають в себе використання таких напрямів:

1) попередження банкрутства – передбачає використання всеосяжної системи для прогнозування та визначення можливості банкрутства підприємства, що у свою чергу забезпечить:

- постійне відстеження фінансово-господарської діяльності підприємства та його оточення (на мікро- та макрорівні);
- визначення основних ендогенних та екзогенних факторів, які можуть призвести до банкрутства (тобто виявити всі потенційні загрози);
- діагностику ймовірності банкрутства підприємства, тобто виявлення негативних тенденцій розвитку та серйозних відхилень (швидка діагностика, фундаментальна діагностика);
- впровадження системи раннього попередження та реагування на підприємстві, завданням якої є своєчасне інформування керівництва про потенційні загрози та ризики;
- використання сучасних методів прогнозування ймовірності банкрутства (дискримінаційний аналіз, експертна оцінка, SWOT -аналіз);
- стратегічне планування на підприємстві, яке передбачає конкретизацію його стратегії (базової стратегії як загального напрямку розвитку) та реалізацію встановлених цілей на основі використання наявних переваг та створення нових переваг.

2) запобігання банкрутству – передбачає впровадження низки заходів для підвищення рівня діяльності підприємства та його шансів "вижити" в умовах кризи розвитку, а також сприяти виходу з критичного стану підприємства через:

- забезпечення економічної безпеки підприємства для забезпечення його стабільної та ефективної діяльності та перспектив розвитку;
- впровадження системи контролю на підприємстві та управління функціями внутрішньої консультативної підтримки;

- впровадження антикризового управління, яке передбачає використання низки управлінських рішень для стабілізації фінансів компанії в сучасних динамічних умовах;

- встановлення механізму управління ризиками на підприємстві.

3) подолання банкрутства – передбачає мобілізацію всіх наявних сил та ресурсів та активацію всіх можливих методів та заходів такими способами, щоб запобігти ліквідації підприємства.

При пошуку шляхів удосконалення фінансового стану підприємства необхідно широко використовувати всі можливі інструменти: залучати фахівців системного забезпечення та підключати фінансовий відділ для створення на підприємстві детального обліку витрат; пошук резервів збільшення виручки від реалізації; підтримка економічної стійкості, ліквідності; управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Рекомендовано такі шляхи удосконалення фінансового стану щодо витрат підприємства:

- створення гугл-таблиць з вільним доступом для бухгалтерів по списанню матеріалів з метою класифікації витрат за контрагентом, постачальником, об'єктом списання, ціною придбання, періодом реалізації. При формуванні шляхів удосконалення фінансового стану ця інформація буде дуже доречною, адже завдяки їй витрати будуть чітко описані та згруповані. Така деталізація дасть змогу акцентувати увагу на слабких місцях, а також втримати на тому ж рівні ті показники, які дають найбільше прибутку;

- створення в 1С Бухгалтерія 8.2 додаткових функцій з моніторингу каси для керівництва, витрат на матеріали по одній роботі, що виконувалась. Це допоможе регулювати витрати та доходи по одній роботі, що при аналізі фінансового стану буде вказувати на шляхи вдосконалення щодо зменшення витрат;

- оптимізація та мобілізація дебіторської заборгованості за допомогою будівництва нової політики співпраці з контрагентами [3, с. 48].

Отже, для створення ефективної організації та правової системи запобігання банкрутству та управління кризовим підприємством необхідно систематизувати та вдосконалити існуючу методику діагностики фінансово-економічного стану на основі потреб зовнішнього чи внутрішнього аналізу.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства [Текст] : підручник / за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк : Вежа-Друк, 2021. 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). Об'єм даних 14,95 Мб.
2. Сак Т. В., Оліфірович Н. П. Теоретико-методичні основи стратегічного аналізу економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. №10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2417>
3. Ткаченко А. А., Подзігун Я. В., Кулик Ю. М. Удосконалення аналізу фінансового стану на українських підприємствах: проблеми та шляхи їх вирішення. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. №57. URL: <https://er.chdtu.edu.ua/handle/ChSTU/1646>

МАЛЕЦЬКА О.І., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
ЦІЦЬКА Н.Є., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний університет природокористування, м. Львів

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Нові економічні умови становлення ринкового механізму у перехідний період дозволили призвели до того, що значна частина сільськогосподарських підприємств, внаслідок загальноекономічної кризи, виявилися неспроможними в економічному відношенні та постали перед загрозою банкрутства. При низькій ефективності підприємницької діяльності, важко говорити про швидкі та позитивні зміни щодо підвищення ефективності використання працівників, підвищення їх якісних характеристик.

Цифровізація облікової роботи у провідних підприємствах країн із розвинутою ринковою економікою є невід'ємним елементом єдиної системи управління підприємством і являє собою систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з кризи, але й запобігання входження в таку ситуацію.

Цифрова трансформація - це впровадження сучасних технологій у бізнес-процеси підприємства. Цей підхід передбачає не лише встановлення сучасного обладнання або програмного забезпечення, але і фундаментальні зміни в підходах до управління, корпоративної культури, зовнішніх комунікаціях. Як наслідок підвищуються продуктивність кожного співробітника і рівень задоволеності клієнтів, а компанія здобуває репутацію прогресивної і сучасної організації. Її гостро постає питання необхідності формування ефективної облікової інформації у системі управління персоналом підприємств.

Для підприємств, яке займають останні місця у питаннях впровадження прогресивних форм використання цифрових технологій в управлінні людьми, сьогодні є вкрай необхідним і актуальним.

Цифровізація бізнесу відкриває дорогу до інноваційних способів розвитку підприємств:

1. Хмарні технології дозволяють працювати над одним проектом кільком командам одночасно та ефективно використовувати ресурси компанії.

2. Використовуючи стратегію, компанії отримують і монетизують мобільний трафік, який за своїми показниками вже наздогнав трафік із стаціонарних пристроїв.

3. Готові рішення дозволяють заощаджувати час на вирішення завдань. Різні програми, розширення та конектори оптимізують роботу компанії із мінімальними витратами часу на їхнє впровадження та адаптацію.

Всі технології цифрової трансформації зробили поріг входу до багатьох сфер нижче. Запустити власний бізнес і розвивати його стало простіше завдяки величезній кількості інструментів, які надає цифровізація галузей і підприємств.

Також слід зацентувувати увагу на напрямках діджиталізації для трансформації процесу управління персоналом, які можуть передбачати:

– застосування інтегрованих мобільних додатків й автоматизація HR процесів;

– цифрову інтеграцію з хмарними системами;

– HR-аналітику;

– застосування VR-технологій;

– штучний інтелект

Діджиталізація управління персоналом передбачає зміни, що відбуваються у трьох напрямках:

1) цифрова робоча сила (залучення працівників з інноваційним типом мислення, ліквідація цифрового розриву у навичках, забезпечення постійного удосконалення знань, вмінь, навичок за допомогою сучасних технологій);

2) цифрове робоче місце (створення робочого середовища, що забезпечує високу продуктивність праці, можливості збору інформації щодо виконання завдань, використовує сучасні засоби комунікацій та підтримує зворотній зв'язок з працівниками);

3) цифровий HR (трансформація функцій управління персоналом на основі новітніх комп'ютерних технологій, використання цифрових інструментів, програмних продуктів) [5]

Також важко уявити успішний сучасний бізнес без партнерів. Цифровізація створює нові можливості для співпраці з іншими підприємствами, завдяки сучасним технологіям географія вже не є перешкодою в роботі: вести бізнес і шукати партнерів можна в будь-якій точці земної кулі. У цифровізації фінансів, зокрема, банківської сфери, програмні інтерфейси використовуються вже декілька років.

Процеси ринкової трансформації в Україні та підвищення конкуренції викликають необхідність швидкого та гнучкого реагування підприємств на зміни у ринковому середовищі. За таких умов традиційні системи управління виробництвом не забезпечують адекватного реагування і вимагають використання сучасних концепцій, методів та інструментів управління підприємством, а також інформаційних технологій, технічних засобів та програмного забезпечення. В цьому аспекті набувають актуальності проблеми якісного інформаційного забезпечення управління підприємством і усіма його складовими, особливо персоналом. Також необхідно пам'ятати, що без цифровізації неможливо стати найкращим або працювати з найкращими. Провідні компанії вже зараз втілюють стратегії цифрової трансформації в життя і хочуть співпрацювати з тими, хто відповідає їхньому рівню розвитку та поділяє їхні цінності.

Список використаних джерел:

1. Верба Д. В., Терещенко О. В. Відтворення системи робочих місць як чинник масштабів сфери докладання праці на промислових підприємствах м. Києва // *Економіка та держава*. №5. 2007. С. 77-84.

2. Гавриленко В.О. Облікова інформація у системі антикризового управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С 946-949. URL:

<http://global-national.in.ua/archive/20-2017/191.pdf>

3. Криклій А. С. Формування та планування додаткової потреби в персоналі: методологічні та практичні аспекти // *Економіка та держава*. №4. 2005. С. 61-64.

4. URL: <https://joffer.com.ua/tpost/611d7hra7h-profesya-hr-hto-takii-hr-ta-yak>

5. URL: <http://infosystems.mu/digital-transformation-and-the-evolution-of-hr-trends>

6. URL: <https://www.terrasoft.ua/page/digital-transformation>

МАРЕНИЧ Т.Г., д.е.н., професор,
професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ЗМІНИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В бухгалтерському обліку відзеркалюється фінансово-господарська діяльність кожного підприємства та її результати. Наслідки дії різноманітних факторів на бізнес-середовище відображаються у звітних формах, зокрема у фінансовій звітності. Так, у зв'язку з переходом працівників підприємств на віддалені режими роботи збільшується ризик істотних бухгалтерських помилок. В результаті воєнних дій підприємства зменшують свою ділову активність, втрачають майно, робочу силу тощо. У цілому вплив нинішніх подій і обставин на деякі підприємства та галузі може бути достатньо тривалим. При підготовці фінансової звітності вкрай вагомим є використання суджень, оцінок та припущень, які впливають на суми статей у звітності. Економічна невизначеність, яка склалася сьогодні в діяльності підприємств, може істотно посилити суб'єктивність оцінки господарських фактів і подій. Складність полягає в тому, що потрібно оцінити статті звітності неупереджено з урахуванням перспектив на майбутнє. Це вимагає від бухгалтерів досконалого знання середовища, в якому працюють підприємства та їх контрагенти.

608

Організація обліку передбачає необхідність врахування ряду факторів, що впливають на даний процес та обумовлені специфікою діяльності суб'єкта господарювання. Серед них розмір підприємства, організаційно-правова форма господарювання, організаційна структура управління, галузь і вид діяльності, виробнича структура, масштаби діяльності підприємства, технологія виробництва, рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, стратегія фінансово-господарського розвитку, система інформаційного забезпечення підприємства, система оподаткування тощо. Облікова система тісно пов'язана з законодавчим регулюванням питань ведення бізнесу та бухгалтерського обліку, інфляційними процесами, стратегічним курсом держави та ін. У цілому організація обліку знаходиться під впливом різного роду факторів. Більшість науковців поділяють фактори впливу на зовнішні та внутрішні. Врахування та аналіз цих факторів дадуть змогу розробити на підприємстві оптимальну облікову політику, що знизить економічні та бухгалтерські ризики кожного суб'єкта господарювання.

Основними ризиками для бізнесу на сьогодні, на нашу думку, в глобальному масштабі є кліматичні зміни, епідемії, воєнні дії, зростання вартості енергоносіїв та життя тощо. Обставини, які виникають, можуть суттєво знизити вартість підприємств, що негативно вплине на результати та перспективи їх діяльності. В деяких випадках майно, яке використовується для виробництва продукції (робіт, послуг), може бути пошкоджено, знищено або покинуто. В інших випадках можуть зазнати певних обмежень експортно-імпортні операції. Впровадження економічних санкцій може також вплинути на здатність підприємства генерувати грошові потоки. Зриви у ланцюжках

поставок, різке збільшення витрат призводять до нестачі запасів на деяких підприємствах. В той же час на інших підприємствах може виникнути скупчення запасів, які не використовуються і втрачають свої якості та згодом потребуватимуть списання. Така поточна економічна невизначеність у діяльності підприємств може посилити суб'єктивність та невизначеність вимірювання певних операцій та їх оцінки в обліку [1]. Тому для формування належної професійної думки бухгалтерам при складанні фінансової звітності необхідно застосовувати обґрунтовані суттєві підстави, припущення, методи і домовленості, які є взаємно сумісними.

Перш за все бухгалтери підприємств повинні визначитися щодо відповідності концепції безперервності діяльності, тобто здатності продовжувати суб'єктом господарювання бізнес далі. Якщо таку невизначеність виявлено, слід робити обґрунтовані додаткові розкриття. Адже додаткові розкриття є важливим фактором підвищення прозорості фінансової звітності. Ймовірно, що управлінці для підкріплення своїх висновків вимушені використовувати додаткові обсяги вхідних даних. Також буде потрібно значне професійне судження для точного визначення справедливої вартості, облікових оцінок, оцінки знецінення активів, очікуваних кредитних втрат та ін. Тобто, в таких надзвичайних умовах необхідно звернути особливу увагу на ті положення, які характеризуються саме невизначеністю судження і оцінки.

У зв'язку з цим докорінно змінюються вимоги до професії бухгалтера. У вступі до Міжнародних Стандартів Освіти для професійних бухгалтерів зазначено, що сьогодні бухгалтер повинен бути технічним експертом, який має блискучі комунікативні навички і здатний задовольняти потреби в звітності та інформації, які висуває економіка, що базується на нових знаннях, глобалізаційних та інтеграційних процесах. На додаток до набуття технічних бухгалтерських знань та навичок, бухгалтерам потрібні навички, які нададуть їм можливість, у разі потреби, виступати у ролі бізнесових радників, фінансових аналітиків, менеджерів та фахівців, які можуть вести переговори [2, с. 22].

Дослідження практики роботи вітчизняних підприємств свідчить про те, що не завжди рівень кваліфікації облікових працівників відповідає сучасним вимогам. Це робить особливо гострими проблеми підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів відповідно до вимог сьогодення. Кваліфікований бухгалтер, крім безпосереднього ведення бухгалтерського обліку, повинен володіти певним рівнем знань в галузі планування, фінансування, кредитування, економічного аналізу, права та вміти ефективно використовувати сучасні засоби обчислювальної техніки для опрацювання обліково-економічної інформації [3, 17-18]. Перед бухгалтерами стоїть завдання підтримувати компетентність протягом усієї професійної кар'єри.

Непередбачені умови господарювання, нестабільність політичної та економічної ситуації висувають все нові вимоги до компетенції та навичок бухгалтерів. Як свідчить практика, підприємці все частіше звертаються до бухгалтерів для надання ширшого консультування з питань бізнесу та фінансів. Опитування показує, що роботодавці в США продовжують заново уявляти собі,

як виглядає ідеальний кандидат у бухгалтера. Більше половини респондентів (54%) вважають, що кандидати повинні мати навички фінансового консультування, тоді як одна третина вважає, що кандидати також повинні мати більш широкі навички управління бізнесом. Крім того, важливою темою при прийомі на роботу є зміна ставлення до різноманітності та інклюзії [4].

При цьому 51% бухгалтерів і фінансистів вважають, що технологічні навички матимуть найбільший вплив на професію в найближчі 5-10 років [4]. Зокрема, це підтверджується зростаючими вимогами, що пред'являються законодавством до підприємств, щодо оцифрування податків і заробітної плати.

Таким чином, система бухгалтерського обліку зазнає впливу через чинники внутрішнього та зовнішнього середовища. Управлінський персонал, в тому числі бухгалтери, мають зосереджувати увагу на випереджальне вирішення проблемних питань в діяльності підприємства, що забезпечить більшу ефективність виробничих процесів. Для формування належної професійної думки бухгалтера необхідно досконало знати проблеми бізнесу, залучати додатковий обсяг вхідних даних, брати за основу розумні підстави застосування суттєвих припущень, методів і домовленостей для оцінки статей у звітних формах. При підготовці фінансової звітності в нинішніх умовах господарювання вкрай вагомим є використання неупереджених суджень, оцінок та припущень щодо визначення справедливої вартості, облікових оцінок, оцінки знецінення активів, очікуваних кредитних втрат тощо. Адже від вирішення цих питань залежить достовірність фінансової звітності та можливість підприємства на довготривалій основі створювати додаткову вартість.

Список використаних джерел:

1. РСАОВ: Аудиторские рекомендации на фоне российского вторжения в Украину. URL: <https://audit-optim.com.ua/ru/press/publications/206-pcaob-auditorskie-rekomendatsii-na-fone-rossijskogo-vtorzheniya-v-ukrainu> (дата звернення: 15.09.2022).
2. Міжнародні стандарти освіти для професійних бухгалтерів [Текст] / Перекл. з англ. за ред. Н. Непійводи. К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. 78 с.
3. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації та інформатизації суспільства : монографія / О.В. Пальчук, В.М. Савченко, І.В. Рузмайкіна та ін.; за ред. Г.М. Давидова. Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. 248 с.
4. The independent research in The Practice of Now 2020 report shows that accounting is on the brink of positive disruption. URL: <https://www.sage.com/en-us/blog/practice-of-now/> (дата звернення: 15.09.2022).

МАРДУС Н.Ю., д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і фінансів
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
 м. Харків*

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПЕРІОД ДІЇ ВОЄННОГО СТАНУ ТА ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ

З метою гармонізації національного законодавства у сфері аудиту з положеннями Директиви Європейського Парламенту та Ради (ЄС) від 17.05.2006 N 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності та Регламенту Європейського парламенту та Ради (ЄС) від 16.04.2014 N 537/2014 про конкретні вимоги стосовно обов'язкового аудиту суспільно значимих суб'єктів господарювання було прийнято Закон України від 21.12.2017 N 2258-IX "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" [1], яким запроваджено нову модель системи регулювання аудиторської діяльності в Україні, яка забезпечує спрощену і удосконалену систему залучення професійних аудиторів і аудиторських організацій до регулювання аудиторської діяльності в Україні шляхом надання можливості делегування їм повноваження з контролю за безперервним професійним навчанням аудиторів і членів професійних організацій з метою оптимізації якісного надання аудиторських послуг та щодо професійної відповідальності аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності [2, 3].

611

Питання організації та методики аудиту, як виду незалежної професійної діяльності потребує глибокого вивчення щодо узагальнення перспективи розвитку аудиту, особливо в умовах, що пов'язані із впровадженням воєнного стану [4, 5].

Враховуючи зміни, що пов'язані із впровадженням воєнного стану, прийнятий від 31.05.2022 (набрав чинності 17.06.2022) Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" щодо забезпечення аудиторської діяльності на період дії воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки» вводить наступні зміни [6], які полягають в наступному:

1) доповнено ст. 22 Закону, де встановлено, що не підлягають включенню до Реєстру аудиторів, а також підлягають виключенню з нього аудиторів, включені до Реєстру, якщо такі аудиторів, або мають у складі засновників (акціонерів тощо), які є громадянами країни, що здійснюють збройну агресію проти України, або перебувають в публічних реєстрах аудиторів та/або є членами професійних організацій аудиторів та/або бухгалтерів країни, що здійснює збройну агресію проти України чи здійснюють аудиторську діяльність у складі аудиторських фірм, зареєстрованих на території країни, що здійснює збройну агресію проти України, засновниками та/або кінцевими бенефіціарними власниками (контролерами) яких є громадяни країни, що здійснює збройну агресію проти України. Виключення таких аудиторів з

Реєстру здійснюється за рішенням Ради нагляду, прийнятим за поданням Аудиторської палати України або Інспекції.

Вилученно аб. 5 ч. 1 ст. 23 Закону в частині залучення до виконання завдань щонайменше двох осіб, які мають підтвердити кваліфікацію відповідно до ст. 19 цього Закону або мати чинні сертифікати (дипломи) професійних організацій, що підтверджують високий рівень знань з міжнародних стандартів фінансової звітності, - на період дії воєнного стану, а також протягом двадцяти чотирьох місяців після його припинення або скасування, але не пізніше 31 грудня 2024 року (окрім обов'язкового аудиту фінансової звітності банків).

На період дії воєнного стану та трьох місяців після його припинення або скасування зупинити перебіг строків (частини ст. 19, ст. 22, ст. 40, ст. 45 цього Закону) встановлено, що до кінця 2022 року:

- розмір фіксованого внеску, становить одну мінімальну заробітну плату, встановлену законом на 1 січня звітного року, з кожного аудиторського звіту, підготовленого суб'єктом аудиторської діяльності за результатами надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту фінансової звітності підприємству, що становить суспільний інтерес. Надмірно сплачені суб'єктами аудиторської діяльності суми внесків на користь Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю зараховуються в рахунок майбутніх платежів;

- розмір фіксованого внеску, становить 0,1 мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року, з кожного аудиторського звіту, підготовленого суб'єктом аудиторської діяльності за результатами надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту, а надмірно суми внесків на користь АПУ зараховуються в рахунок майбутніх платежів.

На період дії воєнного стану Рада нагляду затверджує кошторис Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та вносить до нього зміни:

- до кінця 2023 року аудитори (які не мають трудових відносин з суб'єктами аудиторської діяльності або дія трудового договору з якими тимчасово призупинена на період дії воєнного стану та ін.) та суб'єкти аудиторської діяльності не сплачують членських внесків на користь АПУ;

- на період дії воєнного стану, а також протягом двадцяти чотирьох місяців після його припинення або скасування, але не пізніше 31 грудня 2024 року:

- організація та проведення кваліфікаційних іспитів здійснюється Органом суспільного нагляду за аудиторською діяльністю у порядку, затвердженому Радою нагляду за поданням комісії з атестації;

- плата за складання кваліфікаційного іспиту справляється у розмірі, визначеному комісією з атестації, але не більше однієї мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року. Зазначені кошти зараховуються на спеціальний рахунок Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та розподіляються Органом суспільного нагляду за аудиторською діяльністю відповідно до затвердженого комісією з атестації кошторису між особами, залученими до процесу організації та складання іспитів;

- свідоцтво про складання кваліфікаційного іспиту видається на підставі рішення комісії з атестації Органом суспільного нагляду за аудиторською діяльністю;

- особи, які мають вищу освіту та досвід роботи у сфері бухгалтерського обліку, ревізії, права, фінансів, банківської справи, економіки або аудиту не менше трьох років, а також особи, які включені до публічних реєстрів аудиторів країн - членів ЄС, Великої Британії, США, Канади, Австралії та Японії, можуть бути атестованими за результатами кваліфікаційного іспиту.

Встановлено, що на період дії воєнного стану, а також протягом трьох місяців після його припинення до аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності не застосовується відповідальність за порушення вимог Закону щодо повноти та своєчасності подання відомостей про аудитора та суб'єкта аудиторської діяльності для оприлюднення у Реєстрі; несвоєчасної сплати внесків і подачі звітів тощо у зв'язку з бойовими діями, а також припинення або скасування перевірки з контролю якості аудиторських послуг проводяться лише за згодою суб'єктів аудиторської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність від 21.12.2017 № 2258-VIII : Закон України. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2018, № 9, ст.50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>.
2. Мардус Н. Ю. Правові засади аудиту фінансової звітності. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доп. 29-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2021, [18-20 травня 2021р.]*: у 5 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. Харків : Планета-Прінт, 2021. С. 134.
3. Мардус Н. Ю. Вивчення перспектив розвитку аудиту в Україні. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доп. 25-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2017, [17-19 травня 2017р.]*: у 4 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 223.
4. Мардус Н.Ю., Корсунова К.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку та аудиті. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, Вип. 11. 2016. С. 873-875.
5. Мардус Н. Ю., Руденко К. Ю. Основні аспекти організації бухгалтерського обліку та аудиту прибутку підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2021. № 6 (76). С. 107 – 111.
6. Про внесення змін до Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" щодо забезпечення аудиторської діяльності на період дії воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2285-20#n2>.

МЕЛЕНЬ О.В., к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і фінансів,
Харківський технічний національний університет, м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКУ

Розвиток вітчизняних підприємств на сучасному етапі багато в чому залежить від ефективної підприємства та планування їх фінансово-господарської діяльності. Необхідним елементом фінансово-господарської діяльності будь якого підприємства є облікова політика. Від правильно сформованої облікової політики залежить ефективність управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та рівень планування його діяльності на майбутнє.

Термін «облікова політика» увійшов у обіг з 1975 р. в якості вільного перекладу англійського словосполучення «accounting policies» («accounting policy») з часу прийняття МСБО 1 «Розкриття облікової політики», який видано Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Committee – IASC). Вперше офіційно поняття «облікова політика» було впроваджено у 1975 році Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 1 «Розкриття облікової політики» як «певні принципи, основи, домовленості, правила та практика, прийняті підприємством для складання та подання фінансових звітів» [1].

614

У Міжнародному стандарті № 1 «Розкриття облікової політики» зазначається: «Керівництву слід вибирати і застосовувати облікову політику підприємства так, щоб фінансові звіти відповідали всім вимогам кожного відповідного Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку та тлумаченню Постійного комітету з тлумачення». У цьому тексті суб'єктом облікової політики визначено керівництво підприємства, а об'єктом облікової політики виступає система бухгалтерського обліку підприємства [2].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» облікова політика є сукупністю принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання фінансової звітності [3].

Визначення поняття «облікова політика» здійснюється законодавчо у багатьох країнах. Спільним у визначеннях облікової політики є те, що її трактують як сукупність принципів, методів, прийомів і процедур, які застосовуються суб'єктом господарювання для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [4].

Облікова політика формується шляхом вибору способів ведення бухгалтерського обліку з кількох визнаних правил, які регламентуються законодавством. Якщо правилами встановлено способи ведення обліку тих чи інших об'єктів, то підприємство самостійно розробляє необхідні процедури з урахуванням вимог законодавства та нормативних актів з бухгалтерського обліку.

При формуванні облікової політики виходять з припущень майнової відокремленості, безперервності діяльності, послідовності її застосування, тимчасової визначеності фактів господарського життя.

Особливості облікової політики для підприємств різних галузей господарства та організаційно-правових форм визначається насамперед видами діяльності конкретного підприємства. Так наприклад виробниче підприємство має докладно висвітлювати такі аспекти обліку як склад та варіанти обліку витрат, оцінку незавершеного виробництва та готової продукції. Торгові підприємства в основу беруть способи обліку придбаних товарів. Акціонерним товариствам у своїй обліковій політиці потрібно відобразити положення стосовно обліку виплат дивідендів та інших розрахунків з акціонерами. Способи ведення бухгалтерського обліку, обрані підприємством при формуванні облікової політики, застосовуються всіма філіями, представництвами та іншими підрозділами підприємства, незалежно від місця їх знаходження.

Роль облікової політики надзвичайно велика. Будучи коректно та грамотно сформованою, вона виконує відразу кілька функцій:

1) облікова політика є керівництвом з підприємства та ведення обліку на підприємстві;

2) облікова політика - це дуже вагомий аргумент для вирішення на свою користь суперечок з фіскальними органами;

3) облікова політика - це потужний інструмент оптимізації облікових процесів та оподаткування;

4) облікова політика є важливим методичним інструментом, що дозволяє уникати помилок при відображенні в обліку тих чи інших господарських операцій.

Облікова політика підприємства істотно впливає на величину показників собівартості продукції, прибутку, податку на прибуток, на додану вартість і майно, показників фінансового стану підприємства. Вона є важливим засобом формування величини основних показників діяльності підприємства, податкового планування, цінової політики. Без ознайомлення з обліковою політикою не можна здійснювати порівняльний аналіз показників діяльності підприємства за різні періоди і більше того, не можна здійснювати порівняльний аналіз різних підприємств.

Прийняті на рівні держави Закони стосовно обліку, постанови кабінету України, НП(С)БО, методичні рекомендації Міністерства фінансів України та інших органів, які розробляються і затверджуються на основі НП(С)БО, правила, з обліку носять рекомендаційний характер. В них передбачено різні варіанти ведення обліку, які залежать від впливу певних факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. Тому кожне підприємство відповідно до специфіки своєї діяльності вибирає саме ті варіанти обліку, які забезпечують найбільш ефективне функціонування підприємства.

Відповідно до Закону України та НП(С)БО при розробці облікової політики необхідно враховувати наступні фактори:

1) форма власності та організаційно-правова форма;

- 2) галузь або вид діяльності;
- 3) ступень свободи дій в умовах переходу до ринку (можливість самостійного прийняття рішень з питань створення цін, вибору партнерів);
- 4) система оподаткування (звільнення від різних податків, ставки податків, пільги оподаткування);
- 5) стратегія фінансово-господарського розвитку (цілі і завдання господарського розвитку організації на довгострокову перспективу, очікувані напрямки інвестицій, тактовні підходи до вирішення перспективних завдань);
- 6) існування (наявність) матеріальної бази на підприємстві (забезпеченість комп'ютерною технікою та ін. видами оргтехніки, програмно-методичне забезпечення і т.д.);
- 7) система інформаційного забезпечення підприємства за напрямками, які необхідні для його ефективної діяльності підприємства;
- 8) рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, економічної сміливості, ініціативності та підприємництва керівників;
- 9) система матеріальної зацікавленості працівників в ефективній роботі підприємства і матеріальна відповідальність;
- 10) обсяг діяльності, середньооблікова чисельність працівників і т.д.

Формування та реалізація облікової політики є тим інструментом, який дозволяє власникам побудувати облік таким чином, щоб максимально задовольнити їх потреби у інформації для управління своєю власністю. Використовуючи облікову політику підприємства, власники та адміністрація забезпечують максимальну ефективність господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Засадний Б. А. Стан та перспективи застосування МСФЗ в Україні. Нав. посібник. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/57.pdf> (дата звернення 20.09.2022).
2. Башилова В. В. Оптимізація обліку фінансових результатів у зовнішньоекономічній діяльності страхових компаній. 2017. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6373> (дата звернення 20.09.2022).
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України : затв. Верховною Радою 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями, поточна редакція — Редакція від 10.08.2022, підстава - 2435-IX URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 20.09.2022).
4. Казак О. О. Теоретичні засади формування облікової політики сучасних підприємств. *Ефективна економіка*. № 9. 2019. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2019/59.pdf (дата звернення 21.09.2022).

МИРОНЧУК З.П., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
АНДРУШКО Р.П., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний університет природокористування, м. Дубляни

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА ТРАНСФОРМАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Впродовж останніх років розвиток інформаційних технологій в світовій економіці йде дуже високими темпами. Тому в сучасних умовах, бухгалтер не може уявити собі процес ведення бухгалтерського обліку без використання засобів автоматизації. Розвиток технологій привів до цифрової революції, яка спричинила появу нових понять та процесів. Саме таким поняттям є «діджиталізація».

Слово «діджиталізація» походить з англійської мови та означає проникнення цифрових технологій у всі сфери суспільного життя. Точний переклад з англійської означає «оцифрування».

Також слово «Діджиталізація» широко увійшло до української мови і згідно Вікіпедії означає неологізм який зустрічався в офіційних прес-матеріалах та виступах різних можновладців. Словник сучасної української мови та сленгу «Мислово» називає його словом 2019 року. Наведене значення означає «зміни в усіх сферах суспільного життя, пов'язанні з використанням цифрових технологій».

617

У широкому значенні діджиталізація, на думку науковців Гусєва О. Ю. і Легомінова С. В. означає перетворення інформації у цифрову форму [1, с. 33–39]. Однак, використовуючи цей підхід, можна ототожнити «діджиталізацію» та «автоматизацію», проте ці поняття різні. Найсуттєвіша різниця між діджиталізацією та автоматизацією полягає в тому, що автоматизація може бути частковою або поступово змінювати існуючий устрій державних послуг, бізнес-послуг та інших сфер суспільної діяльності. А діджиталізація пов'язана зі зміною підходу до самого бізнесу, держави та суспільного життя загалом.

На думку О. Литвинова, «діджиталізація – це явище, що спричиняє послідовні трансформації соціокультурного коду, об'єднані загальним вектором розвитку» [2, с. 170–172]. Дослідник пов'язує діджиталізацію із соціальною комунікацією та аналізує з огляду на це зміну соціальних інститутів та подальшу зміну розвитку людства.

У світі виділяють два основних напрямки, в яких рухається діджиталізація, а саме підвищення продуктивності і створення в майбутньому абсолютно оцифрованих підприємств (рис. 1).

Сінгапур став першою країною у світі, де діє електронний уряд. Естонія, Грузія та низка скандинавських держав також уже оцифрували державні послуги. Естонія і Грузія є передовими державами у діджиталізації державних процесів, там є можливість голосувати на виборах онлайн з 2005 року. «Система електронного голосування активно використовується в США та запроваджується в країнах ЄС».

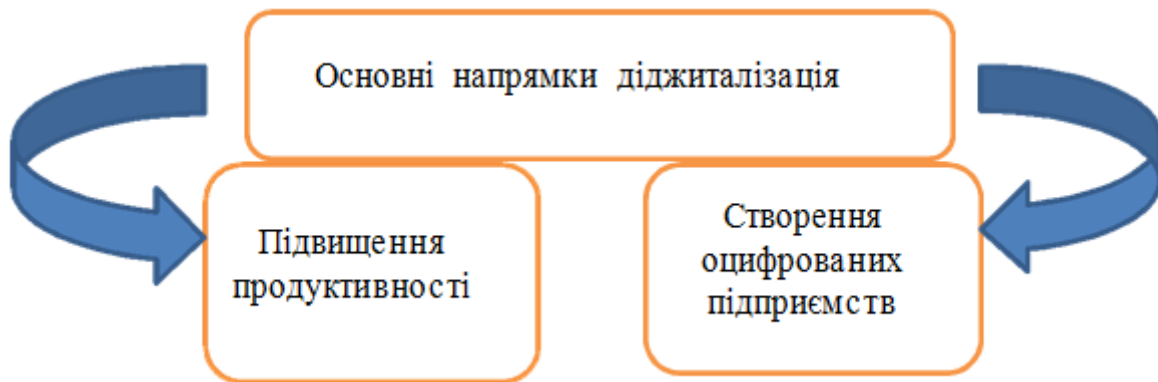


Рис. 1 Напрямки, в яких рухається діджиталізація

В нас в Україні також запроваджена система оцифровки документів прикладом якого є Дія де внесені електронні документи такі як український та закордонні паспорти, сертифікат про проведення вакцинації, водійські права та ін. Таку мету також поставив перед собою Уряд Зеленського. Електронна країна, або е-країна, – це сьогоднішній виклик[3].

Надзвичайно є важливим процесом використання діджиталізації в організації обліку. «Діджиталізація обліку» спрямована на формування необхідних теоретичних знань та практичних навичок у галузі функціонування та використання комп'ютерних систем і технологій та можливостей їх використання в бухгалтерському обліку для діджиталізації облікових функцій.

У процесі дослідження стану та перспектив розвитку діджиталізації бухгалтерського обліку в Україні, було проведене опитування 76 великих і середніх підприємств (чисельність працівників від 50 до 1000 осіб, серед яких 26% займаються сільським господарством; 22% торгівлею; 13% фармацевтикою; 18% належать до бюджетної сфери та всі інші – представники різного типу бізнесу), що дало можливість зробити наступні висновки: бухгалтерський облік більш цифровізований, ніж інші бізнес- процеси завдяки автоматизації проведення платежів та подання звітності[4, с. 70–76].



Рис. 2. Стан впровадження діджиталізації в бухгалтерський облік підприємств України (% від загальної кількості підприємств)

Як видно з рисунку, поширене використання Excel-таблиць свідчить, що все ще вагома частина обліку повністю не автоматизована, а отже є перспективи для подальшої діджиталізації бухгалтерського обліку. Впровадження цифрових технологій в бухгалтерський облік в середньому складає (в розрізі ділянок впровадження) 43,4% (рис.2).

Отже, в умовах нанотехнологій для підтримки конкурентоспроможності підприємства необхідно не боятися використовувати можливості діджиталізації за всіма можливими напрямками та формами в тому числі і в організації обліку.

Діджиталізація бухгалтерського обліку та його інтеграція в інформаційну систему компанії – вимога сучасної цифрової епохи. Інформаційна система спрямована на підвищення ефективності діяльності компанії, посилення її конкурентоспроможності та перетворення бухгалтерського обліку в мистецтво, яке «забезпечує успіх» компанії.

А ще умовами для розвитку діджиталізації організації бухгалтерського обліку є залучення висококваліфікованих спеціалістів в цій галузі, розвиток аутсорсингових відносин, фрілансерства, використання хмарних технологій.

Список використаних джерел:

1. Гусєва О. Ю., Легомінова С. В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 1 (23). С. 33-39.
2. Литвинов О. М. Діджиталізація на порозі цифрового дахау. Держава і злочинність. Нові виклики в епоху постмодерну. Харків, с. 170–172 URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/9635>.
3. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.09.2017 р. № 649-р. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2017-%D1%80#Text>.
4. Панасюк В., Бурденюк Т., Мужевич Н. Особливості цифрової трансформації обліку. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 1 (68). С. 70–76.

МОНАСТИРСЬКА Є.Є., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КОЛЄСНІЧЕНКО А.С.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ОСНОВА ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВИХ КАТЕГОРІЙ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Виступаючи важливою компонентою виробничого процесу, трудові ресурси в значній мірі визначають напрям розвитку сучасного підприємства. Ускладнення ґрунтовної ролі робочої сили обумовлює необхідність реалізації підприємствами кадрової політики на високому професійному рівні, основою чого має стати комплексний та всебічний підхід до аналізу інформації. Суттєве зростання обсягу та якості релевантної інформаційної бази щодо трудових ресурсів, необхідної для цілей управління, визначає важливість удосконалення організаційних та методичних положень щодо обліку, аудиту оплати праці, а також оновлення інформаційно-аналітичного забезпечення системи трудових відносин.

За таких умов важливим питанням в контексті побудови ефективної системи управління трудовими ресурсами залишається завдання використання коректних актуальних облікових категорій в процесі удосконалення обліку та аудиту розрахунків з оплати праці, на основі чинної нормативно-правової бази.

Основні проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці підприємства висвітлено у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Вудвуд В.В., Демченко М.М., Каткова Н.В., Косменко Л.В., Подмешальська Ю.В., Феофанова І.В., Shamki Dh., Hoopes, J.L., Merkley, K.J., Raselli, J. та інших. При цьому, постійної уваги потребує оновлення нормативної та правової документації в частині підходів до інтерпретації економічних категорій, пов'язаних з системою оплати праці, для адекватного відтворення у бухгалтерському обліку відповідних операцій.

Заробітна плата — важливий об'єкт бухгалтерського обліку, інформація про заробітну плату відображається у фінансовій звітності, є одним із елементів витрат, використовується в економічному та фінансовому аналізі, впливає на фінансові показники ефективності діяльності суб'єктів господарювання, є інструментом матеріального заохочення працівників.

Окремі питання щодо розрахунку заробітної плати, порядку її нарахування та перерахування, вимоги з оподаткування та організації обліку оплати праці регулюються такими нормативно-правовими актами, як: Постанова КМУ «Про визначення та застосування мінімальної заробітної плати в погодинному розмірі»; Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»; Податковий кодекс України; Кодекс України про адміністративні правопорушення та інші.

На поточний момент не існує єдиної думки про коректність визначення терміну «заробітна плата». Науковці дискутують та пропонують різні варіанти,

зокрема: оплата праці, виплати працівникам, заробітна плата та інші [2, с.60]. Тому, важливо дослідити, яким чином інтерпретують цю облікову категорію у нормативній документації, присвяченій регулюванню та формулюванню організаційно-методичних засад щодо відображення операцій з оплати праці в бухгалтерському обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Використання облікових категорій з оплати праці у нормативній документації [2]

Назва документа	Облікова категорія
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Розрахунки з оплати праці
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	Елементи операційних витрат – Витрати на оплату праці
Звіт про рух грошових коштів	Витрачання на оплату праці
П(С)БО 16 «Витрати»	Витрати на оплату праці
П(С)БО 26 «Виплати працівникам»	Виплати працівникам
МСБО 19 «Виплати працівникам»	Виплати працівникам
Інструкція № 291 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [1]	Розрахунки за виплатами працівникам

З огляду на проведений аналіз основних нормативних документів, слід зазначити, що більша частина з них виражає категорію оплати праці через відповідну групу витрат або виплат. При цьому, форма балансу містить статтю із розрахованою величиною показника, що корелює з іншим важливим документом – Інструкцією № 291 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [1].

Таким чином, організація бухгалтерського обліку заробітної плати ґрунтується на законодавчо-нормативній базі, першочерговим призначенням якої є закріплення тих облікових категорій, якими мають користуватися всі суб'єкти господарювання. Так, забезпечується уніфікований підхід до побудови облікової системи підприємств різних галузей та напрямів.

Список використаних джерел:

1. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Інструкція, затверджена Наказом МФУ від 30.11.1999 № 291.
2. Подмешальська Ю. В., Панченко А. М. Удосконалення організації обліку заробітної плати. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 58–63.

МОРГУН І.Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **БУТКО Н.В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту,

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси*

АНАЛІЗ ТА АУДИТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан суб'єкта підприємництва являється одним із найважливіших характеристик його фінансово-економічної діяльності. Він описується як рівень забезпеченості його відповідним обсягом фінансових ресурсів, які необхідні для здійснення успішної виробничо-господарської діяльності досліджуваного суб'єкта підприємництва й своєчасного здійснення грошових розрахунків за відповідними зобов'язаннями.

Проаналізувавши змістовне наповнення поняття «фінансовий стан підприємства», можна виокремити основні підходи до його визначення: фінансовий стан як рівень збалансованості структурних елементів активів і джерел їх фінансування підприємства, а також ступінь ефективності їх використання, як стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку, як показник його фінансової конкурентоспроможності, як здатність підприємства забезпечувати фінансування своєї виробничо-господарської діяльності та розраховуватися за зобов'язаннями, як сукупність значень фінансово-економічних показників, що відображають процес формування й використання фінансових ресурсів суб'єкта підприємництва, як комплексне поняття, що виступає результатом взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин у межах досліджуваного підприємства [3, с.172].

622

Отже, узагальнюючи наведені вище визначення, слід зауважити, що фінансовий стан – комплексна характеристика ефективності формування і використання наявних у підприємства всіх видів ресурсів, реальних і потенційних фінансових можливостей й спроможності виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами підприємницької діяльності, що може бути оцінена за допомогою відповідної системи фінансово-економічних показників.

Інформаційною базою для обчислення показників результативності фінансово-економічної діяльності підприємства виступають дані, що містяться у звітах річної фінансової звітності: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, дані статистичної звітності й інші оперативні дані підприємства [2, с. 51].

Дослідження різних літературних джерел дає можливість виокремити наступні групи методів аналізу фінансового стану підприємства, а саме:

- коефіцієнтні,
- комплексні,
- інтегральні,

- беззбиткові,
- рівноважні.

Найпоширенішим методом аналізу фінансового стану господарюючого суб'єкта вважається коефіцієнтний метод, який досить часто застосовується в процесі аналізування його фінансово-економічної діяльності. Роблячи аналіз фінансового стану, як правило, виділяють наступні групи коефіцієнтів: майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності та діагностики банкрутство [1, с. 17].

Практикою фінансового аналізу розроблено декілька основних прийомів читання фінансової звітності підприємства для забезпечення процесу оцінення фінансового стану досліджуваного підприємства. Серед них можна виділити наступні: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, трендовий аналіз, аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів), порівняльний аналіз та факторний аналіз.

Важливим аспектом в процесі дослідження фінансового стану підприємства виступає процедура його аудиту. Його завдання спрямовані на: виявлення змін показників, які характеризують фінансовий стан суб'єкта підприємництва, визначення факторів, які впливають на його фінансовий стан, оцінку кількісних та якісних змін фінансового стану підприємства, оцінку фінансового становища у межах підприємства на певну дату та визначення його тенденцій змін.

Отже, фінансовий стан підприємства являється багатограним, комплексним та багатозначним економічним терміном. В цілому змістовне наповнення цієї категорії розглядається як результат взаємодії усіх елементів фінансових відносин та визначається сукупністю виробничо-господарських факторів та характеризується як сукупність відповідних показників і індикаторів, що відображають наявність, розміщення й використання економічних ресурсів суб'єктів підприємництва. Важливим в процесі господарської діяльності підприємства здійснювати аналіз та аудит його фінансового стану.

Список використаних джерел:

1. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1 (11). С. 15-21.
2. Берест М.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім.С.Кузнеця, 2017. 164 с.
3. Книшек О.О. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Економічний простір*. 2018. № 139. С. 171-181.
4. Мельник А.О., Захарова Ю.І. Аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. № 2 (25). С. 252-257.

МОШКОВСЬКА О. А., д.е.н., професор,
 професор кафедри обліку та оподаткування
 Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЗА УМОВ ВОЄННОГО ЧАСУ

Агресія Російської Федерації проти України, яка розпочалася наприкінці лютого 2022 р., створила умови, коли вітчизняні підприємства та організації опинилися в ситуації підвищеного ризику, який пов'язаний із втратою або пошкодженням активів в результаті саме військових дій. Через пошкодження інфраструктури та закриття підприємств у багатьох районах країни економічна діяльність припинилася. За деякими орієнтовними оцінками, 50% підприємств припинили свою діяльність, а інфраструктурні об'єкти та матеріальні активи загальною вартістю від 60 до 100 мільярдів дол. були пошкоджені або зруйновані [1].

При цьому оприлюднені статистичні дані свідчать, що в умовах війни на сході країни лише 17% вітчизняних суб'єктів господарювання здійснюють свою комерційну діяльність у повному обсязі, хоча третина підприємців планує відновити свою діяльність [2], що потребує налагодження системи управлінського обліку вже на етапі планування майбутньої діяльності в післявоєнний період.

Слід визнати, що фахівці управлінського обліку не мають необхідного рівня підготовки до роботи в умовах воєнних дій, що визначає необхідність розробки відповідних рекомендацій для роботи у поточних умовах.

У цьому контексті слід зазначити, що пожежі, руйнування та інші надзвичайні ситуації воєнного часу призводять до втрати або псування майна, що спричиняє необхідність правильно відобразити всі витрати, пов'язані з ліквідацією наслідків надзвичайних обставин, а також приділити особливу увагу відновленню документів та обліку загалом у разі їхньої втрати.

Негативним наслідком надзвичайної ситуації може бути не тільки втрата активу, а й документів, що відображають різні умови використання активів. Факт знищення документів особливо важливий для майбутнього управлінського аудиту майна, для визначення можливостей його подальшого використання, для складання документів, пов'язаних з поданням позовів до агресора, який пошкодив (знищив) матеріальні цінності.

Відповідно, якщо документи управлінського обліку були втрачені, підприємство повинно вжити негайних дій щодо розслідування причин події та відновлення відповідних документів.

При цьому, дуже важливо для організації, яка зазнала збитків, та втратила активи в результаті бойових дій, зібрати всі офіційні довідки та інші свідоцтва відповідних органів, уповноважених розслідувати обставини ракетних обстрілів, авіаційних нальотів тощо, які пояснюють факт надзвичайної ситуації та її наслідків.

При цьому діяльність фахівців управлінського обліку повинна враховувати положення Порядку визначення шкоди та збитків, завданих

Україні внаслідок збройної агресії [3], а також положення Порядку подання інформаційного повідомлення про пошкоджене та знищене нерухоме майно внаслідок бойових дій, терористичних актів, диверсій, спричинених військовою агресією Російської Федерації [5], яке визначає умови, механізм та процедуру подання інформаційного повідомлення про пошкоджене та знищене нерухоме майно внаслідок бойових дій, терористичних актів, диверсій, спричинених військовою агресією.

При цьому принципово важливими є дії фахівців з управлінського обліку, які повинні бути спрямовані на внесення відповідних відомостей до Державного реєстру майна, пошкодженого та знищеного внаслідок бойових дій, терористичних актів, диверсій, спричинених військовою агресією Російської Федерації.

Фахівцям управлінського обліку слід мати на увазі, що вищезазначений Реєстр є єдиною державною інформаційно-комунікаційною системою, яка призначена для збирання, накопичення, обліку, обробки, зберігання та захисту інформації (документів) про пошкоджене та знищене нерухоме майно, просторові координати об'єктів, осіб, нерухоме майно яких пошкоджено або знищено, шкоду та збитки, завдані внаслідок пошкодження такого майна, та іншу інформацію про пошкодження активів.

На практиці дії фахівців управлінського обліку повинні бути спрямовані на створення інформаційного повідомлення, яке має бути подане до Реєстру пошкодженого та знищеного майна. З цією метою фахівцям з управлінського обліку необхідно створити особистий (власний) електронний кабінет користувача на Порталі «Дія», пройти електронну ідентифікацію та автентифікацію і тільки потім заповнити інформаційне повідомлення, яке формується засобами вищезазначеного Порталу [4].

При цьому слід мати на увазі, що не підтверджені документами факти, не внесення відомостей про пошкоджений актив до офіційного Порталу можуть розглядатися надалі як необґрунтовані, навіть у разі поважних причин втрати документів, що підтверджено офіційною довідкою.

Оцінюючи вищезазначене, доцільно з метою уникнення суперечок і непорозумінь щодо втрати документів, у найкоротші терміни необхідно максимально швидко та повно відновити зниклі документи та організувати роботу щодо їх збору для підтвердження самого факту втрати (ушкодження) активу саме внаслідок бойових дій, використовуючи нормативні приписи, постійно слідкуючи за законодавчими змінами в цій сфері державного управління.

У цьому зв'язку варто створити на кожному підприємстві, що знаходиться у зоні бойових дій, відповідну робочу групу чи призначити фахівця, який постійно буде проводити моніторинг законодавства у цій галузі, і також займатися збиранням відповідних документів, які підтверджують пошкодження активів, зменшення їх вартості, неможливості використання за призначенням тощо.

При цьому слід звернути увагу на те, що даний фахівець повинен мати необхідні навички роботи в електронному інформаційному середовищі з метою

отримання необхідної інформації, що дозволить адекватно відображати облікові дані у відповідних реєстрах та на відповідних порталах.

Також слід зазначити, що таким спеціалістам необхідно вже зараз вивчати можливості залучення ресурсів для відновлення втраченого майна, для його модернізації та оновлення з метою скорочення періоду відновлення матеріальної основи виробництва, а також вивести ефективність діяльності підприємств та організації на більш високий (порівняно з довоєнним періодом) рівень ефективності.

Отже, підводячи підсумок, доцільно констатувати, що не зважаючи на об'єктивні труднощі, з якими в умовах військових дій стикаються фахівці з управлінського обліку, тим не менш підготовка документів, які свідчать про матеріальні втрати організацій та підприємств, стає важливим напрямом організації і ведення управлінського обліку в сучасних умовах, що в майбутньому надасть можливість вітчизняним суб'єктам господарювання отримати належну компенсацію за втрату активів.

Список використаних джерел:

1. Аналітична записка МОП. URL: https://ukraine.un.org/sites/default/files/2022-5/UKR_Brief%20note_11May-2022.pdf
2. Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/>
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 березня 2022 р. № 326 «Про Порядок визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/326-2022-%D0%BF#Text>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 березня 2022 р. № 380 «Про збір, обробку та облік інформації про пошкоджене та знищене нерухоме майно внаслідок бойових дій, терористичних актів, диверсій, спричинених військовою агресією Російської Федерації». URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/kp220380?an=1>
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 березня 2022 р. № 380 «Порядок подання інформаційного повідомлення про пошкоджене та знищене нерухоме майно внаслідок бойових дій, терористичних актів, диверсій, спричинених військовою агресією Російської Федерації». URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/kp220380?an=2>

МУРАВСЬКИЙ В.В., д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування,
РЕВЕГА О.І., аспірант кафедри обліку і оподаткування,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ГРОШОВІ ЗАСОБИ З ПОЗИЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Цифровізація соціально-економічних процесів та активний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій призвели до виникнення нового феномену – «криптовалюти», що потребує удосконалення обліку та контролю електронних трансакцій. Застосування криптовалют в електронних трансакціях пов'язано з шістьма етапами їхньої еволюції з позиції бухгалтерського обліку та контролю: 1) нематеріальні активи, 2) запаси, 3) інвестиційна власність, 4) фінансові інструменти, 5) грошові еквіваленти, 6) грошові засоби [1,2]. На сьогодні криптовалюти в міжнародних регламентах та обліково-контрольних політиках перебувають на початковому етапі становлення і позиціонуються як нематеріальні активи. Проте реалії їхнього зовнішньоекономічного використання випереджають юридичну та обліково-контрольну регламентацію. Виникла необхідність трансформації методики та організації обліку й контролю зовнішньоекономічних електронних трансакцій з використанням криптовалют.

627

Криптовалюти як об'єкт обліку поступально еволюціонують і позиціонуються як запаси, інвестиційна власність, фінансові інструменти та, на кінцевому етапі, грошові засоби. Криптовалюти уже зараз здатні виконувати функції грошей: міри вартості, засобу обігу, засобу накопичення, засобу платежу, світових грошей. Проте, криптографічні грошові одиниці можуть вважатися грошима тільки у випадку здатності бути засобом міжнародного обміну. Таким чином, фінальним етапом становлення поняття «криптовалюти» є їхнє визнання грошовими одиницями для міжнародного грошового обміну як складової зовнішньоекономічної діяльності. Для облікової ідентифікації криптовалют грошовими засоби необхідне зменшення спекулятивності криптовалютного ринку, уникнення неправомірного і незаконного їхнього застосування та зростання рівня міжнародної контрольваності грошових операцій. Важливим є становлення паритетності в контролі за електронними трансакціями з використанням криптовалют та конфіденційності, що можливо реалізувати із залученням міжнародних незалежних аудиторських інституцій.

Відповідно, для державної та міжнародної легалізації криптовалют необхідним є часткова відмова від конфіденційності електронних операцій на користь зростання рівня контролю. Такий контроль для компенсації втрати основних переваг використання криптовалют має бути обов'язково зовнішній. Тільки міжнародний аудиторський контроль електронних трансакцій з використанням криптовалют може забезпечити необхідний рівень конфіденційності та безризиковості. У випадку появи підозр щодо незаконного використання криптоактивів інформація про електронні трансакції на вимогу контролюючих інституцій чи судових установ може розкриватися

аудиторськими фірмами. В інших випадках аудитори виступають гарантами електронних трансакцій. Таким чином забезпечується баланс між дотриманням конфіденційності і достовірності електронних трансакцій та забезпеченням міжнародної контрольованості, що мінімізує бар'єри в легалізації криптовалют.

Використання криптовалют як міжнародних грошових засобів передбачає інтеграцію їхньої підтримки у сучасні сервіси електронних платежів. Платформи розрахунків електронними грошима уже ефективно інтегровані у інформаційні системи зовнішньоекономічних електронних трансакцій. Учасники електронних трансакцій мають змогу розраховуватися електронними грошовими одиницями у процесі виконання торгівельних операцій, а банківські установи забезпечують вільну моментальну конвертацію електронних та міжнародних фіатних грошей. За аналогічною схемою доцільно інформаційно інтегрувати криптовалютні сервіси в інформаційне середовище міжнародних електронних розрахунків.

Імплементация криптовалютних сервісів в інформаційні системи комерційних банків сприятиме зростанню надійності та кібербезпеки банківських послуг для кінцевих клієнтів [3]. Завдяки використанню технології блокчейн, на якій побудовані криптовалютні сервіси, забезпечується розподілене зберігання інформації про функціонування банківської системи. Кожний іноземний користувач банківських послуг, який використовує спеціалізоване програмне забезпечення, стає носієм частини бази даних, усі елементи якої об'єднуються технологією блокчейн. Таке блоково-ланцюгове структурування даних забезпечує надійність їхнього зберігання та використання, відповідно, цілісність та стабільність функціонування банківської системи.

Отже, фінальною перспективою використання криптовалют є їхнє визнання грошовими одиницями для міжнародного грошового обміну як складової зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає зменшення спекулятивності криптовалютного ринку, уникнення неправомірного і незаконного їхнього застосування та зростання рівня міжнародної контрольованості грошових операцій.

Список використаних джерел:

1. Костюченко В. М., Малиновська А. М., Мамонова А. В. Облік криптовалют за міжнародними стандартами. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 122-128. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-19](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-19).
2. Крупка Я., Окренець В. Криптовалюта як об'єкт обліку і джерело економічних вигод. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. Вип. 3. С. 238–251. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2020.03.238>.
3. Muravskiy Volodymyr. *Accounting and Cybersecurity: Monograph*. Scientific Editor – Z.-M. Zadorozhnyi. Kindle Publishing, KDP, Seattle. USA. 2021. 200 p.

НАЗАРОВА І. Я., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ВНУТРІШНЬОГО ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

В останні чотири роки бізнесові структури України зазнають постійного впливу кризових явищ, які суттєво вплинули на їх функціонування та відповідно на облікове забезпечення. Так, починаючи з 2019 р. пандемія коронавірусної хвороби призвела до запровадження протиепідемічних заходів, що викликало необхідність мінімізації контактів з метою недопущення зараження громадян. Це зумовило істотні зміни в обліку, документуванні та передачі інформації. Зокрема, набув розповсюдження дистанційний обмін інформацією, відбулося зменшення особистих контактів між працівниками компаній, управлінським персоналом, а також частіше стало використовуватись віддалене спілкування із засновниками, партнерами та іншими контрагентами [1].

Ще одним викликом для вітчизняних підприємств стало оголошення у лютому 2022 р. воєнного стану, пов'язаного з військовими діями на сході України, що знову ж негативно вплинуло як на самі економічні відносини, так й на процеси комунікування між суб'єктами господарювання. Виникла проблема у оформленні та обміні паперовими документами у будь-яких форматах. Особисто отримати документи стало досить складно, а у деяких регіонах взагалі неможливо. Почастішали випадки втрати або недооформлення документів особливо у регіонах, які перебувають під окупацією або постраждали від обставин, спричинених військовими діями.

В таких умовах особливо актуальним стало використання системи внутрішнього електронного документообігу, особливо зважаючи на його функціонал та можливості (рис. 1).

Серед основних функцій внутрішнього електронного документообігу слід виокремити:

- ✓ формування документів самостійно або із застосуванням шаблонів, а також завантаження документів будь-яких форматів, створених з використанням інших інформаційних систем;
- ✓ створення одного типу документів на підставі інших із автоматичним перенесенням даних;
- ✓ перегляд створених чи завантажених документів та їх підписання з використанням кваліфікованого електронного підпису чи будь-якого іншого внутрішнього ідентифікатора;
- ✓ відправка документів для ознайомлення чи погодження всередині підприємства з вказанням затвердженої послідовності учасників маршруту та їх ролі у бізнес-процесі;
- ✓ контроль процесу погодження та підписання документів з використанням індикатору перегляду документів працівниками, що дозволяє миттєво отримати інформацію про зміну статусу документів після виконання

дій працівниками та про завершення маршруту погодження;

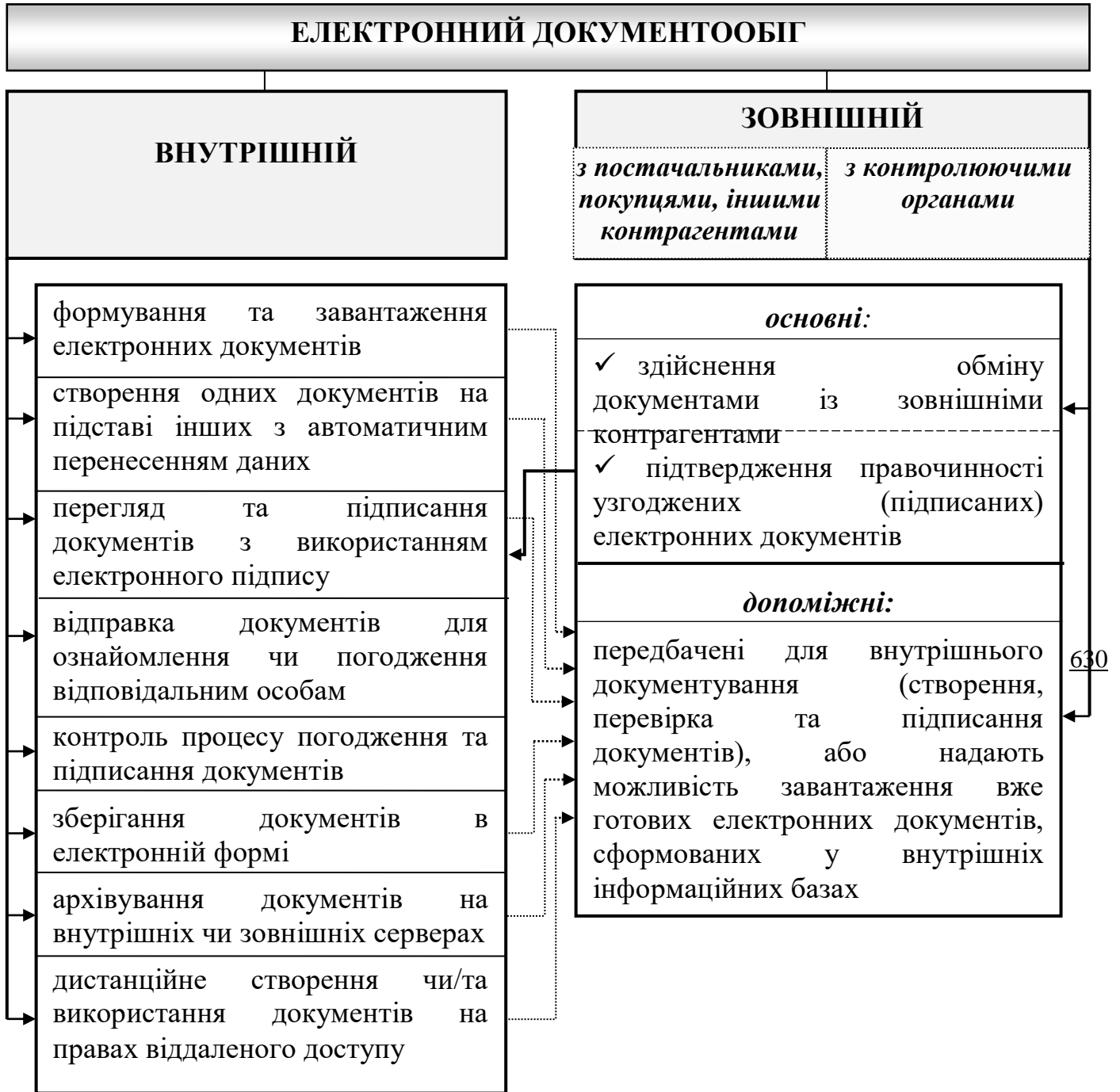


Рисунок 1. Функції електронного документообігу

- ✓ зберігання документів в електронній формі, що дає змогу здійснювати їх швидкий пошук, перегляд (самої форми документа, виконавців та порядку дій) та використання в подальшій роботі;
- ✓ зберігання документів на внутрішніх чи зовнішніх серверах, що дозволяє зекономити значну частку ресурсів, що могли б бути використані на друк, а також на залучення і обслуговування архівних приміщень;
- ✓ дистанційне створення чи/та використання документів на правах віддаленого доступу у режимі 24/7 з будь-якої точки світу за допомогою різних

технічних пристроїв (комп'ютерів, смартфонів, планшетів) [2].

Функціонал внутрішнього електронного документообігу є дуже широким. Разом з тим, в умовах наявних в Україні частих криз і ризиків невизначеності особливо актуальними стали такі функції внутрішнього електронного документообігу як: дистанційне створення та використання документів на правах віддаленого доступу, перегляд і підписання створених електронних документів, а також зберігання документів в електронній формі на зовнішніх серверах. Окрім того, кризові умови змусили внутрішній електронний документообіг перейняти функцію зовнішнього електронного документообігу щодо підтвердження правочинності узгоджених (підписаних) електронних документів задля визнання електронного документа оригіналом. Адже, при втраті електронного документа в електронній чи візуалізованій (на паперовому носії) формі, його легко можна відновити за допомогою засобів зв'язку при наявності доступу до мережі Інтернет у будь-який момент часу протягом передбаченого законодавством терміну зберігання.

Завдяки вищенаведеному функціоналу сучасні сервіси внутрішнього електронного документообігу дозволили: збільшити швидкість документообігу (в межах декількох хвилин, годин) і відповідно скоротити витрати часу на обробку даних; зменшити вартість документообігу (за рахунок зменшення обсягів використовуваних при друці матеріалів); дистанційно управляти базами даних та здійснювати надійне зберігання із зручним пошуком інформації; визначати черговість проходження внутрішніх документів на підприємстві (від створювача до виконавця), а також, що дуже важливо, підтверджувати легітимність та правочинність документів (за умови наявності усіх необхідних реквізитів та накладання кваліфікованого електронного підпису). Це значно полегшило облік на вітчизняних підприємствах у кризових умовах.

Список використаних джерел:

1. Задорожний З.-М. В., Крупка Я. Д., Назарова І. Я. Обліково-інформаційне забезпечення реорганізаційних процесів у надзвичайних умовах. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. Харків: ХІ УБС, 2020, 2(33). С. 139-148. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v2i33.206928>.
2. Назарова, І. Я. (1). Можливості та функції електронного документообігу. *Економічний простір*, (159), 166-170. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/159-34>

НАЗАРОВА К. О., д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансового аналізу та аудиту,
КОПОТІЄНКО Т. Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту,
ГАНЖА В. О., здобувачка вищої освіти,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

АУДИТ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

В умовах воєнного стану в Україні були прийняті нові закони та поправки до законів у сфері бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиторських перевірок. Такі дії дозволяють економіці країни у важкі часи мобілізуватися, мінімізувати збитки, які є неминучими через війну, працювати більш злагоджено і доступно для роботодавців і працівників. Але, окрім того, повинен існувати контроль за діяльністю підприємств, особливо тих, які є критичними для держави, а також інших інфраструктурних об'єктів, які прямо впливають на порядок всередині країни, адже їхня правильна та ефективна робота є надзвичайно важливою і незамінною.

У зв'язку зі здійсненням збройної агресії Російської Федерації проти України Урядом ініційовано створення правових механізмів щодо захисту економічних інтересів держави. Був схвалений і зареєстрований у Верховній Раді України проект Закону України «Про внесення змін до Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» щодо забезпечення аудиторської діяльності на період дії воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки». У ньому передбачається:

- виключення аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, які пов'язані з країною, що здійснює збройну агресію проти України, з Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності та, відповідно, не включення таких аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності до цього Реєстру в подальшому;
- зупинення проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності;
- спрощення процедури атестації аудиторів та проходження безперервного професійного навчання;
- зменшення фінансового навантаження в частині сплати аудиторами та суб'єктами аудиторської діяльності установлених законодавством платежів та внесків на користь Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та Аудиторської палати України;
- незастосування відповідальності за порушення вимог законодавства щодо повноти та своєчасності подання відомостей про аудитора та суб'єкта аудиторської діяльності для оприлюднення у Реєстрі, а також за несвоєчасне подання аудиторами та суб'єктами аудиторської діяльності звітів та іншої звітної інформації, що вимагається законодавством [1].

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) «Про

припинення заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду в умовах воєнного стану» від 13.03.2022 №303, було припинено проведення планових та позапланових заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду на період воєнного стану. Але протягом цього періоду дозволено здійснення позапланових заходів державного нагляду в окремих сферах, зокрема щодо запобігання неконтрольованому зростанню цін на товари, які мають істотну соціальну значущість [2].

Постановою №481 «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 13 березня 2022 р. № 303 і від 26 квітня 2022 р. №481» від 13.05.2022 р., було встановлено, що протягом періоду воєнного стану позапланові заходи державного нагляду (контролю) (позапланові невідвізні перевірки) за дотриманням суб'єктами господарювання, що провадять діяльність у сферах енергетики та комунальних послуг, законодавства у відповідних сферах та ліцензійних умов, здійснюються за рішенням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, за наявності загрози, що має значний негативний вплив на права, законні інтереси, життя та здоров'я людини, захист навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави [3].

На період дії військового стану також набула чинності постанова КМУ «Деякі питання здійснення державного фінансового контролю в умовах воєнного стану» від 7.05.2022 № 561, якою встановлено, що Державна аудиторська служба України та її міжрегіональні територіальні органи під час воєнного стану та протягом місяця після його припинення або скасування виконують свої повноваження з урахуванням таких особливостей [4]:

- здійснюють заходи державного фінансового контролю з урахуванням воєнного стану [4];
- до тривалості заходів державного фінансового контролю та інших строків, визначених порядками проведення цих заходів державного фінансового контролю, не включається строк, протягом якого такий захід не здійснювався у зв'язку з обставинами, обумовленими воєнним станом [4];
- надання документів під час заходів державного фінансового контролю, зустрічних звірок, збору інформації та документування процесу державного фінансового контролю, реалізація матеріалів за його результатами здійснюються в паперовій та/або електронній формі [4].

Не проводяться документальні перевірки дотримання вимог митного законодавства України зі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів на період до припинення чи скасування воєнного, надзвичайного стану на території України, починаючи з квітня поточного року. Також визначено, що період воєнного стану не враховується при розрахунку строків давності для цілей притягнення платника податків до відповідальності, якщо він порушив законодавство. Але підрозділами митного аудиту здійснюється постійний аналіз митних оформлень на предмет виявлення ознак порушень митного законодавства шляхом аналізу документів та відомостей, які надавалися митним органам під час митного оформлення товарів, що переміщувались на митну територію України. Для того, щоб

збільшити надходження до Державного бюджету України і не дозволяти окремим платниками податків ухилитися від сплати митних платежів у повному обсязі, Держмитслужба звернулася до Мінфіну України з пропозицією про поновлення проведення документальних невіїзних перевірок. [5]

Отже, можна підсумувати, що припинення заходів державного нагляду (контролю) в умовах війни є суперечливим питанням, адже деякі суб'єкти підприємництва користуються цими привілеями нецілеспрямовано. Позитивним є те, що державний контроль продовжує здійснюватися в критичних та першочергових сферах життя. Зменшення фінансового навантаження та спрощена процедура атестації аудиторів сприятиме напливу робочих кадрів, водночас негативною тенденцією в реаліях війни є скорочення робочих місць, у тому числі, через тимчасове припинення заходів державного нагляду.

Список використаних джерел:

1. Урядом ініційовано зміни до законодавства щодо забезпечення аудиторської діяльності на період дії воєнного стану: *Урядовий портал*: веб-сайт. URL: <http://surl.li/dlggg>
2. Постанова №303 «Про припинення заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду в умовах воєнного стану» від 13.03.2022, *КМУ*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/303-2022-%D0%BF#Text>
3. Постанова №481 «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 13 березня 2022 р. № 303 і від 26 квітня 2022 р. № 481» від 13.05.2022, *КМУ*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/573-2022-%D0%BF#Text>
4. Постанова №561 «Деякі питання здійснення державного фінансового контролю в умовах воєнного стану» від 07.05.2022, *КМУ*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/561-2022-%D0%BF#Text>
5. Митний аудит в умовах воєнного стану від 09.09.2022, *ДМСУ*. URL: <http://surl.li/dlgiz>

НЕСВІТАЄВА Г.П., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СКИБА Г.І.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
*Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
 «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємствах набуває все більшого значення. Внаслідок дії негативних факторів, що впливають на розвиток економіки, у підприємств виникає суттєва дебіторська заборгованість, якою вони не в змозі управляти, у зв'язку з чим знижується їх платоспроможність та ділова активність, що в свою чергу призводить до платіжної кризи. В таких умовах зростає потреба в ефективному управлінні дебіторською заборгованістю, оцінці її якості, запобіганні безнадійній заборгованості. В умовах ринку відносини між підприємствами, організаціями та установами, а також між ними та населенням мають характер грошових розрахунків. Ці відносини засновані на використанні грошей у своїх функціях – засобу обігу та засобу платежу.

Правильна організація і побудова рахунків щодо розрахунків між підприємствами мають суттєве значення, оскільки вони забезпечують швидке завершення кругообігу оборотних коштів, перехід їх з товарної форми в грошову, створюють необхідні умови для безперебійної оплати придбаних ТМЦ.

З метою прийняття зацікавленими сторонами адекватних та своєчасних рішень щодо існуючої управлінської політики в процесі антикризового регулювання фінансово-економічного стану актуальність та якість інформації про стан розрахунків з покупцями та замовниками, яка формується на основі облікової бази даних конкретних суб'єктів господарювання, має суттєве значення. Проте рекомендована нормативно-правова форма обліку з покупцями та замовниками не враховує специфіку цього активу. Крім того, рекомендовані до використання реєстри бухгалтерського обліку не передбачають накопичення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками різного рівня деталізації та узагальнення. Це призводить до неможливості отримання інформації про покупців та замовників в обсязі та формі, достатніх для аналізу розрахунків з метою прогнозування ймовірності виникнення платіжної кризи суб'єктів господарювання, розробки рекомендацій щодо її запобігання. Забезпечення щоденного оперативного аналізу своєчасності оплати за виставленими рахунками сприятиме отриманню повної та достовірної інформації для аналізу дебіторської заборгованості, а також дозволить своєчасно виявляти прострочену дебіторську заборгованість та вживати заходів щодо її зменшення.

Зокрема, доцільно проаналізувати структуру дебіторської заборгованості в розрізі поточної та простроченої. У свою чергу, залежно від періоду давнини,

прострочена дебіторська заборгованість поділяється на складові частини. Це допомагає чітко організувати роботу компанії з повернення дебіторської заборгованості та своєчасно розпочати необхідні дії для запобігання переходу минулої в безнадійну заборгованість.

Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є:

- визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями;
- розрахунок прогнозованого розміру резерву сумнівних боргів;
- контроль за виконанням фінансових планів на місяць та квартал в частині погашення дебіторської заборгованості підприємства;
- надання ефективних рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних покупців.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю доцільно вести облік покупців за рівнем платоспроможності, використовуючи при цьому інформацію про виконання платежів, професійні дані керівників, дані про участь підприємств в офіційних заходах, а також загальні відомості, що характеризують контрагентів, їх репутацію тощо.

З метою вдосконалення механізму управління дебіторською заборгованістю підприємств можна запропонувати такі рекомендації щодо підвищення їх платоспроможності:

1. Постійно контролювати суми дебіторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості загрожує фінансовій стійкості підприємства та потребує залучення додаткових зовнішніх джерел фінансування.

2. Контролювати стан розрахунків з покупцями за відстроченою (простроченою) заборгованістю шляхом деталізації бухгалтерської інформації та її оцінки.

3. Використовувати ефективно застосований у зарубіжній практиці метод надання знижок при скороченні строку погашення. Щоб бути впевненим у тому, що покупець або клієнт поверне борг, можуть бути надані знижки, якщо сума боргу буде погашена достроково. Але ці знижки мають бути такими, щоб вони не завдавали збитків підприємству.

4. Розробити заходи щодо обмеження строків розрахунків за поставки шляхом рефінансування дебіторської заборгованості.

5. В облікових регістрах з обліку розрахунків з дебіторами зазначити дату оплати згідно з договором.

6. Щоб уникнути безнадійної дебіторської заборгованості, необхідно встановити ліміт сум, на які підприємство може надати кредит покупцеві. Це допоможе підприємству мати у своєму розпорядженні більше вільних коштів, а також дозволить уникнути списання великих сум безнадійної заборгованості.

7. Для детального відстеження дебіторської заборгованості пропонуємо використовувати субрахунки другого порядку. Наприклад, 361 – розрахунки з вітчизняними покупцями, а 361/1 – з постійними вітчизняними покупцями, 361/2 – з тимчасовими вітчизняними покупцями.

Така деталізація покупців дозволить підприємству краще контролювати погашення дебіторської заборгованості, а також допоможе своєчасно запобігти

виникненню безнадійної дебіторської заборгованості. Велика кількість покупців, які обліковуються на субрахунках 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», створює незручності під час відстеження стану дебіторської заборгованості. Для вдосконалення розрахункового обліку необхідно контролювати політику диверсифікації по відношенню до покупців і замовників, тобто зосередитися на збільшенні їх кількості, щоб знизити ризик неплатежів одним або декількома великими покупцями.

Що стосується розрахунків з покупцями та замовниками, то в обліковій політиці повинні бути встановлені та деталізовані такі моменти:

1. Види первинних документів, які використовуються під час розрахунків із покупцями та замовниками, порядок їх заповнення та прийняття до обліку, процес документообігу за цими розрахунками.

2. Порядок і момент нарахування дебіторської заборгованості та її погашення.

3. Основні операції, за якими відображаються розрахунки з покупцями та замовниками.

4. Проведення інвентаризації дебіторської заборгованості.

5. Порядок визнання дебіторської заборгованості простроченою та її списання.

6. Процес погашення покупцями простроченої дебіторської заборгованості та облік цієї операції.

Для ефективного обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги необхідно максимально використовувати потенціал суб'єктів господарювання та економічні умови, в яких підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність. На підприємстві важливо на належному рівні організувати роботу з договорами та розробити різні моделі договорів з гнучкими умовами оплати, зокрема, наданням знижок покупцям при достроковій оплаті, оскільки зниження цін призводить до розширення збуту і активізує приплив коштів.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 03.02.2022 р.).

2. Дідоренко Т.В., Белова І.М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2019. № 3. - С. 217-220. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_3.

НЕСТЕРЕНКО І.В., к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Інтерес суб'єктів господарської діяльності до створення налагодженої системи контролю за дотриманням екологічних вимог, інструментом якої повинен стати бухгалтерський облік екологічної діяльності, зростає в умовах глобальних змін. Одним із основних напрямів, покликаним вирішити проблеми уточнення облікової термінології, розробки комплексної методики екологізації обліку, визначення вимог до розкриття екологічної інформації у звітності, є наукова розробка і постановка екологічного обліку. Особливої актуальності, за цих умов, набувають питання моделювання нормативно-правового регулювання екологічного обліку підприємства [3, с. 221].

Відсутність певної системи методів, норм і вимог щодо відображення результатів екологічного обліку у звітності підприємства, призводить до порушення обліково-аналітичного забезпечення та неналежної систематизації обліково-аналітичних даних. Так, враховуючи значну кількість досліджень сутності облікових процесів екологічних питань, залишаються невирішеними питання місця екологічного обліку в системі управління, що багато в чому обумовлено дискусійним характером думок про сутність екологічного обліку, його предмет об'єкт, методи тощо. Слід зазначити, що облік, який відображає діяльність підприємства щодо охорони навколишнього середовища у економічній літературі називають по-різному: екологічний облік, облік природоохоронної діяльності, облік витрат на природоохоронну діяльність, облік екологічних витрат тощо [4, с. 18]. Екологічний облік на підприємстві – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень [3, с. 223]. Результати проведеного дослідження свідчать, що терміном «екологічний облік» в найбільшому ступені відповідає міжнародним природоохоронним ініціативам, тобто як основи забезпечення сталого розвитку суспільства.

Організація на кожному підприємстві належної системи бухгалтерського обліку з урахуванням екологічних складових і контроль суспільства через оприлюднення показників екологічної діяльності у фінансовій звітності допоможе уникнути забруднення та знищення навколишнього природного середовища [1, с. 111]. Система екологічного обліку відповідає за застосування всіх специфічних елементів методу бухгалтерського обліку (документування та інвентаризації, оцінки та калькуляції, рахунків та подвійного запису, балансу та звітності) з метою забезпечення внутрішніх та зовнішніх користувачів інформацією для прийняття зважених управлінських рішень стосовно використання елементів природного капіталу в господарській діяльності підприємства, природоохоронних заходах, екологізації виробництва, оцінки

впливу діяльності підприємства на навколишнє середовища та біорізноманіття.

Виділення екологічної складової в бухгалтерському обліку зумовлене низкою факторів: екологічні бухгалтерські рахунки підприємства повинні відображати його ставлення до навколишнього середовища, а також давати об'єктивну інформацію про фінансовий стан підприємства, оскільки сьогодні вплив екологічних процесів на фінансовий аспект практично не вивчається; виділення окремих екологічних показників дасть змогу користувачам звітності різного рівня, зокрема інвесторам, прийняти зважене рішення про можливість цього підприємства й визначитися з інвестиціями в його інфраструктуру; наочне відображення екологічного фактору значною мірою полегшить процес об'єктивної перевірки підприємства зовнішніми аудиторами; природоохоронні заходи є також предметом управлінського обліку, тому завданням аналітичного апарату є виявлення й перерозподіл природоохоронних витрат таким чином, щоби продукція була вірно оцінена, а інвестиційні рішення базувались на реальних витратах і вигодах; зовнішні користувачі фінансової звітності (законодавство, інвестори, банки, суспільство) та конкуренція на світовому та вітчизняному ринках стимулюють подавати звітність щодо результатів вжиття природоохоронних заходів та їх ефективності [2, с. 225].

Причинами та каталізаторами формування бухгалтерського обліку екологічної діяльності є: формування механізму природокористування та його законодавче регулювання; посилення вимог щодо розкриття інформації про реальні екологічні процеси; формування жорстких вимог до екологічної якості продукції [4, с. 20]. За цих умов екологічний облік першочергово повинен виконувати функції з розкриття інформації про природні ресурси та вплив господарської діяльності на них, з метою задоволення інформаційних потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів. Зазначена функція може бути реалізована через відображення в обліку об'єктів, пов'язаних з екологічною діяльністю [1, с. 112]. Відсутність методології та методики відображення в системі бухгалтерського обліку нових об'єктів, пов'язаних з екологічною діяльністю суб'єкта господарювання вимагають проведення додаткових досліджень та розгляд екологічних питань управлінської системи як складової частини облікових процесів суб'єктів господарювання.

В умовах глобальних змін, об'єкти бухгалтерського обліку екологічної діяльності з метою їх бухгалтерського відображення, доцільно об'єднати у групи: об'єкти, що забезпечують господарську діяльність підприємства (природно-ресурсний потенціал; необоротні активи природоохоронного призначення; органічна продукція; екологічне виробництво; відходи виробництва); об'єкти, що утворюють господарську діяльність підприємства (екологічні зобов'язання); екологічні витрати та екологічні доходи підприємства. Узагальнення об'єктів природоохоронного обліку на відповідних рахунках зумовлено необхідністю грошової оцінки стану природокористування на підприємствах [2, с. 307]. Так, Робочий план рахунків підприємства доцільно деталізувати в залежності від природоохоронного спрямування за допомогою відкриття синтетичних рахунків другого та третього порядку. Так, синтетичний рахунок 10 «Основні засоби» необхідно доповнити субрахунком третього

порядку 1031 «Природоохоронні споруди: фільтри, очисні водні споруди, інше природоохоронне устаткування». До синтетичного рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» відкрити субрахунок 391 «За видами витрат природоохоронної діяльності». Також до синтетичного рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» необхідно передбачити субрахунок 479 "Забезпечення відновлення лісових ресурсів, полезахисних лісосмуг та декоративних насаджень". До страхових платежів необхідно ввести субрахунок 656 «Екологічне страхування». Рахунок 79 "Фінансові результати" доцільно доповнити субрахунком 795 "Результати діяльності пов'язаної з викидами, скидами та виробничими відходами", а стосовно амортизаційних відрахувань необхідно передбачити, окрім основних засобів, ще й амортизацію природоохоронних об'єктів, споруд, улаштувань, пристроїв.

Таким, чином, побудова ефективної системи екологічного обліку на підприємстві, дозволить своєчасно формувати інформацію для налагодження екологічного управління підприємством і оприлюднення її з метою інформування суспільства про результати природоохоронної діяльності, що є одним з факторів реалізації концепції сталого розвитку. До основних причини необхідності ведення екологічного обліку, в умовах глобальних змін, слід віднести наступні: операції, пов'язані з екологічною діяльністю суб'єкта господарювання, а також їх вплив на фінансові результати, повинні знайти своє відображення в екологічному обліку; стейкхолдерам та інвесторам необхідно володіти інформацією про екологічну діяльність підприємства для прийняття рішень щодо співпраці; підприємства можуть мати переваги у конкурентній боротьбі за покупців, якщо зможуть довести, що їх продукція та послуги є органічними та екологічними, що в свою чергу сприятиме отриманню додаткових економічних вигід; екологічний облік є засобом досягнення стійкого сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Белоусов А.М. Особливості обліку витрат і активів в екологічному управлінському обліку. *Управлінський облік*. 2007. № 5. С. 111-116.
2. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 440 с.
3. Лопін А.О., Нестеренко І.В, Ковалевська Н.С. Модель нормативно-правового регулювання екологічної політики України в умовах сталого розвитку. *Системне забезпечення економічної активності та сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності*: колективна монографія / За заг. ред. Н. Б. Кащенкої та Т. О. Ставерської; Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Х. : Видавець Іванченко І.С., 2020. С. 221-254
URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/7503>.
4. Максимів Л. Тенденції розвитку екологічно орієнтованого бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 5. С. 18-23.

НОРКА А. М., здобувач вищої освіти СВО бакалавр,
 Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: СУТНІСТЬ, МЕТА, ОБ'ЄКТ ТА ФУНКЦІЇ

Управлінський облік являє собою систему збору, фіксації, подання та вивчення інформації про діяльність суб'єкта господарювання, щоб досягти її максимальної ефективності та знизити різні ризики підприємства. Відомості, одержані з управлінського обліку, необхідні для прийняття різних управлінських рішень в усіх галузях діяльності підприємства [1].

Управлінський облік значно відрізняється від фінансового обліку, спрямованого на формування фінансової звітності, адже його форми та способи опрацьовуються підприємством з дотриманням різних параметрів, приймаються до уваги при підготовці варіантів управлінських рішень не тільки планові кількісні, але і високі показники. Основною ціллю управлінського обліку є мінімізація витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) та максимізація прибутку. Суб'єкт управлінського обліку – це суб'єкт господарювання в особі менеджменту різних рівнів. Суб'єктами даного обліку є працівники відповідних служб підприємства, що забезпечують інформаційними ресурсами систему управління. Цілком очевидно, що найважливішими суб'єктами виступають органи управління підприємством у складі власників, працівників управління, а також зацікавлених осіб в ефектній господарській діяльності [2].

641

Головна мета ведення управлінського обліку – забезпечення користувачів інформацією, яка потрібна для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Для досягнення зазначеної мети управлінський облік має такі функції:

- інформування зацікавлених користувачів для прийняття обґрунтованих рішень та підвищення продуктивності їхньої роботи;
- прогнозування, аналіз та контроль економічних показників, що характеризують діяльність підприємства;
- стратегічний розвиток бізнесу;
- вигідний розподіл ресурсів та пошук прихованих резервів.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність внутрішньогосподарський (управлінський облік) – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством [3].

В економічній літературі підходи до визначення сутності управлінського обліку поділяють на чотири типи:

- як інформаційна система, основна мета якої – комунікації;
- як система обліку витрат і система калькулювання, головна мета якої – збір і надання інформації про витрати;
- як підсистема бухгалтерського обліку, що забезпечує необхідною інформацією управлінський персонал;

- як механізм взаємодії різних підсистем системи управління і методів управління.

Управлінський облік є частиною системи управління підприємством, і рекомендований для забезпечення працівників інформацією для якісного бізнес-планування, аналізу, обліку, контролю, оцінки та, відповідно, ухвалення управлінських рішень. Він посідає вагоме місце в системі управління підприємством, є засобом прямого і зворотного зв'язку між різними управлінськими рівнями господарюючого суб'єкта, а також внутрішнім і зовнішнім середовищем його існування, виступає свого роду інструментом реалізації функцій управління. Управлінський облік формує звітність, що базується на інформації. Це інформація переважно економічного характеру про господарську діяльність підприємств (продаж, обмін розподіл і споживання товарів та послуг), а також інші інформаційні дані. Для того, аби підприємство мало можливість досягти успіху та визнання на ринку, потрібно впроваджувати в практику найбільш прогресивні методи роботи, тому ведення управлінського обліку в системі управління є найважливішими та необхідними методами для підприємства з метою максимізації прибутку.

Економічні суб'єкти вибирають найбільш пріоритетні напрями в якості основи для створення власної моделі системи управлінського обліку. У свою чергу, управлінський облік можна визначати як зацікавлену систему підготовки підсумкової інформації і забезпечення нею різних рівнів управління з ціллю продуктивного планування, контролю та удосконалення якості прийнятих рішень [4]. У результаті дослідження сутності управлінського обліку в системі управління підприємством визначено, що управлінський облік є однією з основних функцій у системі управління підприємством, що утворює економічну інформацію для аналізу господарської діяльності, створення бізнес-планів, прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Онищенко В. Управлінський облік на підприємстві. Чернігів. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/8506-upravlnskiy-oblk-na-pdprimstv> (дата звернення 15.10.2022).
2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень Закон України № 2164-VIII від 05 жовтня 2018 р. Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення 18.10.2022).
3. Савченко Н. М., Савченко Р.О. Роль управлінського обліку та управління персоналом в системі управлінського контролю малих та середніх підприємств. Житомир. 2017. С. 2–7.
4. Шепель Т. С. Управлінський облік і контролінг в системі управління підприємством в умовах економічної інтерпретації. Херсон. 2017. С. 46–51.

ОБА Н., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СКИБА Г.І.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
*Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
 «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

На підприємствах оборотні активи відіграють значну роль, тому їх облік, збереження та раціональне використання в процесі виробництва має важливе значення у підвищенні ефективності господарської діяльності. Нераціональна організація обліку оборотних активів може призвести до необґрунтованих витрат, тому оборотні активи перебувають у центрі управлінського персоналу.

Управлінські рішення з оборотними активами пов'язані з оптимізацією величини їх і полягають у виборі відповідної політики управління оборотними активами. Передумовою ефективного управління оборотними активами є досконала облікова політика, яка дозволить досягти оптимальних обсягів наявності оборотних активів для успішного функціонування підприємства. Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо формування облікової політики підприємства стосовно оборотних активів зумовили актуальність теми дослідження.

643

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [2].

Тобто, це сукупність матеріальних та грошових цінностей підприємства, що знаходяться в постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, що реалізує підприємство.

Шляхами покращення структури та ефективності використання оборотних активів підприємства є цілеспрямований процес формування обсягу та складу оборотних активів, який дозволяє забезпечити досягнення стратегічних цілей та завдання управління.

Раціональне використання оборотних активів, їх збереження залежить від раціональної організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Організацією бухгалтерського обліку на підприємстві займається його власник або посадова особа, уповноважена управляти корпоративними правами підприємства згідно із законодавством та установчими документами. Розроблену облікову політику слід погоджувати із власником або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів.

Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [3].

Головною метою облікової політики є створення системи обліку, яка відображає особливості здійснення облікових процедур конкретного підприємства. Основними нормативними документами, що регулюють порядок формування і застосування облікової політики, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО, Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства.

Серед основних завдань організації обліку оборотних активів слід виділити такі:

- визнання оборотних немонетарних активів;
- організація бухгалтерського обліку процесу придбання оборотних активів;
- організація бухгалтерського обліку наявності і руху оборотних активів;
- організація бухгалтерського обліку збереження оборотних активів;
- організація бухгалтерського обліку використання оборотних активів у виробництві;
- організація контролю процесу придбання, використання та збереження оборотних активів;
- аналіз оборотних активів;
- організація роботи бухгалтерії відділу оборотних активів.

Система управління оборотними активами – це частина загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, їх фінансуванні й оптимізації структури.

644

Система управління оборотними активами підприємства розробляється за такими основними етапами:

1. Аналіз оборотних активів підприємства у попередньому періоді;
2. Визначення принципових підходів щодо формування оборотних активів підприємства;
3. Оптимізація обсягу оборотних активів;
4. Оптимізація співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів;
5. Забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів;
6. Забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів;
7. Забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їх використання;
8. Формування принципів, що визначають фінансування окремих видів оборотних активів;
9. Оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів.

Ефективність оборотних активів залежить від повноти реалізації заходів, спрямованих на забезпечення оптимальності їх використання та прискорення їх оборотності. Ефективне використання оборотних активів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватися прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

У Наказі про облікову політику додатково можуть бути визначені: правила документообороту і технологія обробки облікової інформації, порядок контролю за рухом оборотних активів та відповідальність посадових осіб;

порядок аналітичного обліку оборотних активів; одиниця натурального виміру оборотних активів для кожної одиниці бухгалтерського обліку.

Отже, підприємство при складанні облікової політики повинно ретельно визначити аспекти облікового процесу, розробити порядок первинного обліку, підстави для проведення бухгалтерських записів, терміни подання бухгалтерських первинних документів до бухгалтерії, та врахувати особливості управління оборотними немонетарними активами.

Щоб раціонально організувати облік на підприємстві, необхідно ретельно розробляти найбільш раціональні способи документування та документообігу, способи і методи обліку оборотних активів, удосконалювати контроль за збереженням та використанням оборотних активів та постійно підвищувати рівень організації праці відділу бухгалтерії. Тому раціональне використання оборотних активів, їх збереження залежить від раціональної організації обліку та аналізу.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standartbuhgalterskogo/nacionalyne-pologhennya-standartu-1021081.html>.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. URL: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536

ОЛЕКСІЄНКО Т. В., судовий експерт відділу економічних досліджень
 Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний
 центр МВС України, м. Полтава

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ АКТИВІВ І ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ

Інвентаризація – метод бухгалтерського обліку, що є основою виявлення та оцінки фактичного стану активів та зобов'язань, підвищення ефективності їх використання, вчасного виявлення порушень і їх попередження щодо використання та збереження матеріальних цінностей. Особливо гостро питання реалізації даного методу постає в діяльності фізичних осіб-підприємців на спрощеній системі оподаткування. Правовий вакуум стосовно періодичності та порядку проведення інвентаризації у фізичних осіб-підприємців викликає суперечності в судовій практиці, що визначає необхідність розгляду питання законодавчого регулювання інвентаризації активів у фізичних осіб-підприємців.

Наявність, стан і оцінка активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються шляхом проведення інвентаризації, що визначено в ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4]. Порядок інвентаризації активів та зобов'язань, і проведення її шляхом зіставлення їх фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку, визначено Положенням № 879 [5]. Надлишок або нестачу активів підприємства, можливо виявити при співставленні їх фактичного залишку з даними бухгалтерського обліку підприємства. Проте сфера дії вказаних нормативно-правових актів не розповсюджується на фізичних осіб-підприємців, що перебувають на спрощеній системі оподаткування.

646

Обов'язок платників податків вести облік доходів і витрат на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів визначений пунктом 1 ст. 44 Податкового кодексу України [3]. При цьому п. 1 ст. 296 Кодексу [3] передбачено для фізичних осіб-підприємців – платників єдиного податку I і II груп та платників єдиного податку III групи, які не є платниками податку на додану вартість (ПДВ), ведення обліку у довільній формі при помісячному відображенні отриманих доходів; платники єдиного податку III групи – платники ПДВ ведуть облік у довільній формі, шляхом помісячного відображення доходів та витрат.

У практиці Верховного Суду України при розгляді справ щодо фізичних осіб-підприємців чітко розмежовується податковий та правовий статус понять «фізична особа-підприємець» та «фізична особа».

Право фізичної особи на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом закріплено у ст. 50 Цивільного кодексу України [1], де зазначено, що таке право має фізична особа з повною цивільною дієздатністю та за умови її

державної реєстрації в порядку, встановленому законом. Підприємець – це юридичний статус фізичної особи, який засвідчує право цієї особи на заняття самостійною, ініціативною, систематичною, на власний ризик господарською діяльністю з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (постанова Великої Палати Верховного Суду від 07.09.2021 у справі №918/139/21) [7].

Нормами ч. 1 ст. 128 Господарського кодексу України [2] визначено, що громадянин визнається суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи та зобов'язаний вести облік результатів своєї підприємницької діяльності відповідно до вимог законодавства.

Отже, фізична особа-підприємець в цивільно-господарських відносинах є різностороннім учасником, а принципи здійснення ним підприємницької діяльності роблять його подібним до юридичних осіб, тоді як в приватних відносинах, незважаючи на будь-які зміни в його статусі, він залишається бути громадянином – фізичною особою, як зазначено у Роз'ясненні Міністерства юстиції України від 14.01.2011 «Статус фізичної особи-підприємця: проблеми застосування законодавства» [6]. Тому, слід чітко розмежовувати ці різні сфери відносин.

Чинне законодавство прямо не передбачає обов'язковість ведення бухгалтерського обліку фізичними особами-підприємцями на спрощеній системі оподаткування, що призводить до відсутності належного документального підтвердження здійснених господарських операцій. Як наслідок, унеможливорюється співставлення фактичної наявності активів з обліковими даними, і проведення інвентаризації в цілому. При цьому, у п.п. 20.1.9 Податкового кодексу України [3] визначено, що контролюючі органи мають право вимагати під час проведення перевірок від платників податків, що перевіряються, проведення інвентаризації активів, зняття залишків товарно-матеріальних цінностей, готівки, хоча процедура залишається не визначеною. Вказана правова невідповідність для більшості суб'єктів господарювання на спрощеній системі оподаткування є причиною виникнення низки спорів, що у подальшому можуть бути предметом судового розгляду.

Вбачається, що до фізичних осіб-підприємців слід застосовувати норми спеціального (господарського) законодавства, якщо предметом регулювання безпосередньо є їх підприємницька діяльність [6]. При цьому варто керуватися нормами ст. 51 Цивільного кодексу України [1], де визначено, що до підприємницької діяльності фізичних осіб застосовуються нормативно-правові акти, що регулюють підприємницьку діяльність юридичних осіб, якщо інше не встановлено законом або не впливає із суті відносин.

Аналізуючи норми законодавства варто зазначити, що чинним законодавством не забезпечено врегулювання правової невизначеності у питанні інвентаризації для фізичних осіб-підприємців, що перебувають на спрощеній системі оподаткування. При цьому, нормативно-правові обмеження стосовно ведення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, відсутні. Оскільки

обмеження відсутні, а інших законодавчих норм, вимог для проведення інвентаризації активів у фізичних осіб-підприємців, не визначено, доцільно реалізацію інвентаризації як методу бухгалтерського обліку здійснювати відповідно до та з урахуванням норм чинного законодавства, що регулює питання інвентаризації.

З метою правового урегулювання процесу інвентаризації активів та зобов'язань для фізичних осіб-підприємців, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, та забезпечення фіксації господарських операцій і їх документального оформлення, у Податковому кодексі України та Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» доцільно визначити обов'язок вказаних осіб щодо ведення бухгалтерського обліку. Крім того, слід внести відповідні зміни до нормативно-правових актів, сфера дії яких не розповсюджується на фізичних осіб-підприємців, про можливість застосування підприємцями відповідних законодавчих положень.

Таким чином, внесення відповідних змін до законодавчої бази з питань забезпечення обліку у фізичних осіб-підприємців, забезпечить реалізацію інвентаризації як методу бухгалтерського обліку та усунення правової невизначеності у вказаному напрямку.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv#n316> (дата звернення 20.10.2022).
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 20.10.2022).
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#n7158> (дата звернення 20.10.2022).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 20.10.2022).
5. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02 вересня 2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text> (дата звернення 20.10.2022)
6. Статус фізичної особи-підприємця: проблеми застосування законодавства: Роз'яснення Міністерства юстиції України від 14.01.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0012323-11#Text> (дата звернення 20.10.2022).
7. Постанова Великої Палати Верховного Суду України від 07.09.2021 у справі № 918/139/21. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/C019624> (дата звернення 20.10.2022).

ОСТАПЕНКО Т.М., к.е.н, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна безпека будь-якого суб'єкта господарювання – це такий стан всіх ресурсів суб'єкта господарювання, що передбачає найвигідніше їх використання, тобто усталений розвиток усіх сфер діяльності суб'єкта, та мінімальний впливам негативних факторів. Економічна безпека суб'єкта господарювання, передусім, залежить від рівня роботи (кваліфікації) менеджерів. Серед негативних впливів на економічну безпеку суб'єкта господарювання виділяють наступні чинники (рис. 1).

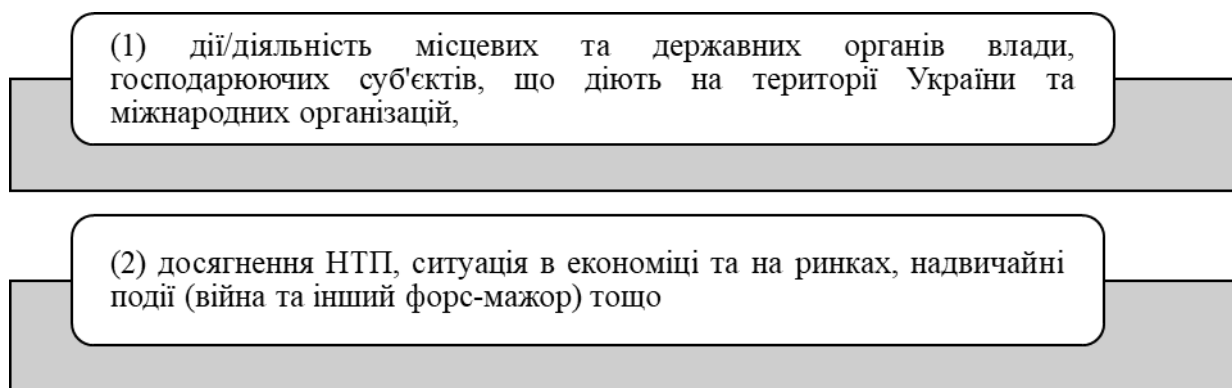


Рис. 1. Основні джерела негативних впливів на економічну безпеку суб'єкта господарювання*

*Розроблено автором, з використанням джерела: [1]

Основною ціллю у забезпеченні економічної безпеки суб'єкта господарювання є забезпечення максимальної віддачі ресурсів та, як наслідок, ефективності роботи вцілому та окремих підрозділів суб'єкта господарювання, як сьогодні (у звітному періоді), так і на більш тривалі періоди, тобто на перспективу. Основними векторами у забезпеченні економічної безпеки підприємства має стати забезпечення його фінансової стабільності (стійкості), забезпечення високого технологічного рівня підприємства, кваліфікована управлінська праця менеджерів всіх рівнів, адекватна організаційна структура управління підприємством, що підвищує конкурентоспроможність підприємства, через використання сучасних підходів, методик, алгоритмів управління розвитком підприємства, максимальне використання інтелектуальних та творчих можливостей персоналу, зведення до мінімуму негативних впливів на довкілля, використання правових механізмів захисту бізнесу, дієва система захисту об'єктів інформації, комплекс дієвих заходів управління персоналом підприємства і т.п.

Діагностика економічної безпеки суб'єкта господарювання відбувається за наступною традиційною схемою (рис. 2):

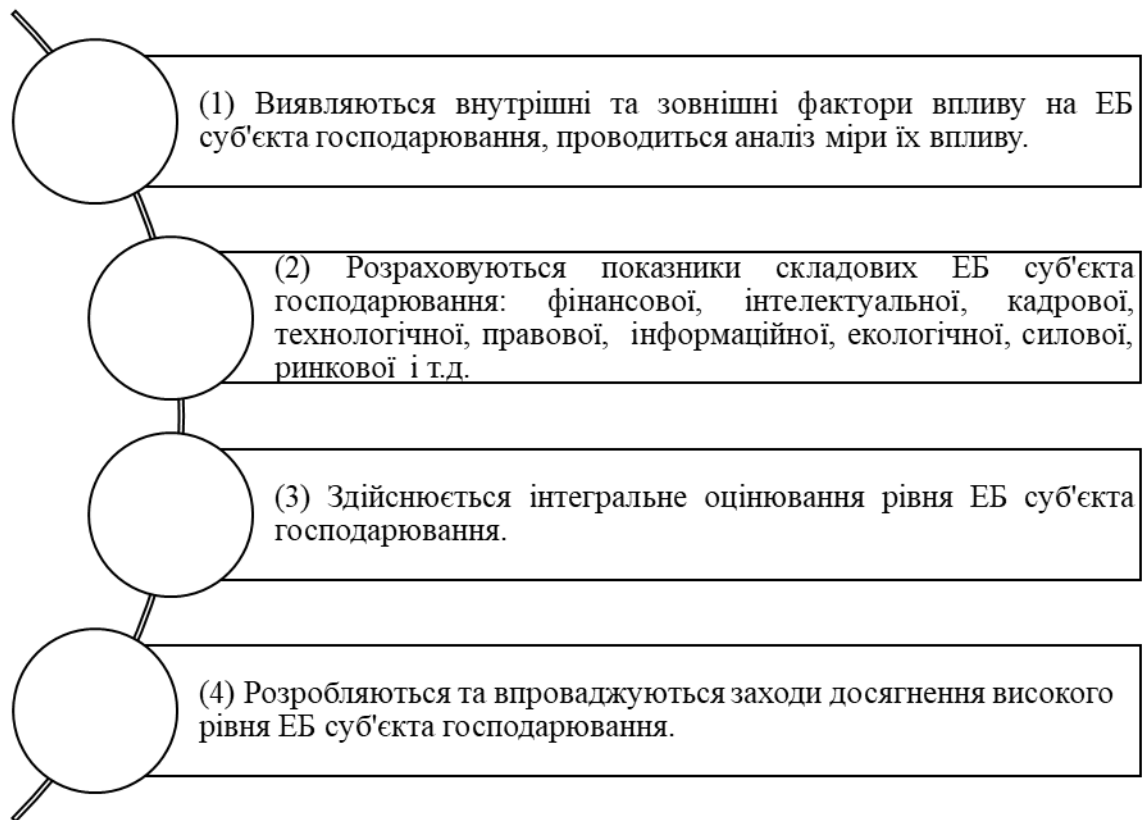


Рис. 2. Традиційна схема діагностики економічної безпеки суб'єкта господарювання*

*Розроблено автором, з використанням джерел: [1, 2]

Тож, те використання ресурсів суб'єкта господарювання є ефективним, що забезпечене управлінськими діями (рішеннями), які зводять до мінімуму негативні впливи внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єкта господарювання та створюють умови для тривалої ефективної діяльності й розвитку за обраним напрямом економічного розвитку підприємства (виробничим, фінансовим, інвестиційним, інноваційним, маркетинговим, інформаційним і т.п.) [3] чи то стратегією, що спрямована на закріплення позицій підприємства.

Список використаних джерел:

1. Економічна діагностика суб'єктів господарювання за умов невизначеності та ризиків. URL: <https://msn.khnu.km.ua/mod/resource/view.php?id=14163>.
2. Кулиняк, І. Я., Прийма Л. Р., Шпак О. Г. Напрями розвитку підприємства в умовах динамічного середовища. *Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка*. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2012. Вип. 3 (37). С. 55-58.
3. Лебедко С. А. Інтегральне оцінювання рівня економічної безпеки транспортних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2019. № 2. С. 259-266.

OSTAPCHUK S., PhD in Economics,
Senior Research Fellow of the Accounting and Taxation Department,
National Scientific Centre “Institute of Agrarian Economics”, Kyiv, Ukraine

ACCOUNTING METHODS FOR DETERMINING DIRECT LOSSES DUE TO WAR

Ukraine's losses from the war waged by Russia on our territory have increased to 127 billion dollars. Russia caused more than 31 billion dollars in losses in the summer alone. This is stated in the report of the KSE Institute project “Russia will pay” [1].

Business asset losses are at least \$9.9 billion and rising, the third most significant item of infrastructure damage. In terms of industries, metallurgy was the most affected.

Since the beginning of the war, at least 412 enterprises have been damaged or destroyed, of which 64 are large and medium-sized enterprises. It is expected that this number may be higher, as there is currently no complete information on the state of Ukrainian enterprises located in the temporarily occupied territories [1].

Evaluation and fixation of business transactions in the enterprise is a function of accounting. In wartime, along with the usual operational processes, the accountant must carefully record the direct damage caused to enterprises as a result of the armed aggression of the Russian Federation. However, centrally (with the participation of the Ministry of Finance of Ukraine or another relevant ministry), the methodological support of such a process has not yet been developed, which creates certain difficulties and actualizes the scientific search for a solution to this problem.

Over the years of modern history, Ukraine experienced a second full-scale military aggression, which caused direct damage to business entities in all industries. However, after 2014, Ukrainian researchers almost did not study the problems of assessing and fixing the economic consequences of hostilities in the Donbas. A few articles disclose the legal issues of property loss in occupied territories. As for the economic consequences, only Nataliya Vygovska and Andrii Polchanov (2019) [2] assessed Ukraine's losses of financial potential from the military conflict. At the same time, research by foreign scientists shows that accounting is a tool for measuring and assessing losses in various areas of economic activity.

The author believes that accounting tools should also be used to confirm the amount of direct losses caused to Ukrainian agribusiness by the war. Because manipulation of unconfirmed amounts of direct losses for political or other purposes can lead to a decrease in trust in the country and other negative consequences described in the research of Pablo Archel et al. (2022) [3].

The author found that the existing accounting methods can be applied to estimate the direct losses of enterprises caused by the war. The algorithm of their application is presented in Figure 1.

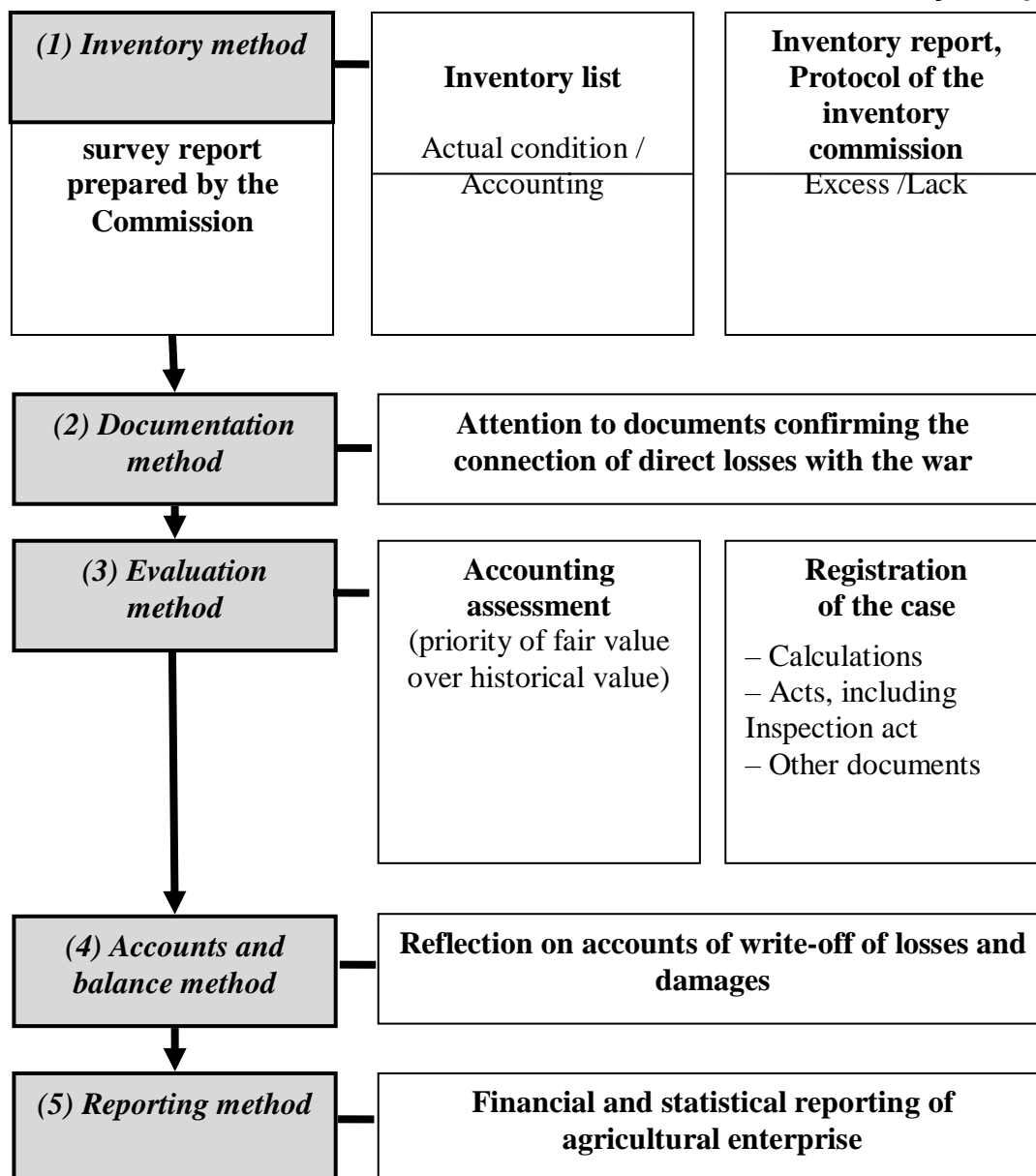


Figure 1. Accounting tools for determining direct losses due to war

Source: developed by the author.

As we can see, this algorithm is quite simple. However, it allows for detecting direct damage by enterprises in a short time. The algorithm is based on the use of five accounting methods: (1) Inventory method, (2) Documentation method, (3) Evaluation method, (4) Accounts and balance method, (5) Reporting method.

Using of accounting tools to evaluate direct losses is essential for the following reason. Suppose the accounting system does not confirm the data on direct losses. In that case, misunderstandings may arise between the participants of socio-economic relations (a similar situation is described in the research of Pablo Archel et al. (2022) [3]).

It was proved that accounting methods could be applied to determine and evaluate the direct losses suffered by agricultural enterprises due to the war. So, it can be concluded that accounting is not only the accounting of everyday economic operations; its possibilities are much more expansive. In particular, accounting data

on direct losses can be evidence in court.

References:

1. Housing, infrastructure and business losses: analysis of Ukraine's war losses. October 21, 2022. URL: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/vtriti-zhitlovoho-fondu-infrastrukturi-ta-biznesu-analitika-shchodo-zbitkiv-ukrajini-vid-vijni.html>
2. Vygovska, N. G., Polchanov, A. Y. (2019). Estimation of the Losses of the Ukraine's Financial Potential from Military Conflict. *Oblik i finansi*, 4(86), 70-77. DOI [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-4\(86\)-70-77](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-4(86)-70-77).
3. Archel, P., Carrasco, F., García-Benau, M. A., & Larrinaga, C. (2022). Intellectual engagements of accounting academics: The 'forecasted losses' intervention. *Critical Perspectives on Accounting*, 86, 102359. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2021.102359>

ОЧЕРЕТЬКО Р. Р., НАЗАРЕНКО А. С., ФРОЛОВ В.І., здобувачі вищої освіти

Науковий керівник - **ЛЕГА О. В.**, к.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ДОГОВІР ЯК ДОКАЗ РЕАЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ОПЕРАЦІЇ

Ухилення від сплати податків сьогодні є одним з найпоширеніших видів економічних злочинів, оскільки має на меті незаконне заволодіння державним майном: коштами, які мали б надійти до державного бюджету, або коштами, які незаконно виплачені з бюджету. [1]. Найпоширенішими є невизнання контролюючим органом реальності господарських операцій між платником і його контрагентами [2]. Підставою для визнання реальності господарської операції є, перш за все наявність договору купівлі-продажу.

Договір купівлі-продажу – основний вид цивільно-правових зобов'язань, що виникають у товарно-грошовому обороті. Договір купівлі-продажу покликаний здійснювати наступні основні функції: 1) встановлення юридичного зв'язку між суб'єктами – конкретними учасниками торгівельно-господарських відносин у вигляді системи зобов'язань; 2) визначення змісту і передбачуваних результатів дій, що становлять зміст договору купівлі-продажу; 3) контролю, охорони й захисту суб'єктивних прав та обов'язків сторін з використанням цивільно-правових засобів; 4) стимулювання виробництва товарів і послуг, тому що договір купівлі-продажу є правовим засобом саморегуляції на ринку товарів і послуг; 5) задоволення виробничо-господарських потреб організацій інтересів громадян-споживачів [3].

Договір купівлі – продажу має дуже важливе значення. Кожна зі сторін договору купівлі-продажу повинна належним чином виконувати всі обумовлені в ньому або передбачені законом обов'язки. У разі порушення їх продавець або покупець несуть майнову відповідальність чи інші правові наслідки, що можуть і не бути мірою цивільно-правової відповідальності, яка настає, зокрема, за наявності умов, передбачених законом за порушення зобов'язань (ст. 18 ЦК України). При укладанні договору купівлі – продажу необхідно вміти юридично грамотно його складати, передбачивши при цьому всі аспекти [3].

Реалізація саме податкових ризиків при укладенні договору спричинена легковажним ставленням до дотримання «букви закону» посадових осіб або працівників підприємств при укладенні договору, нехтуванням правою практикою, а іноді звичайною логікою [4].

Практика показує, що грамотне формулювання договірних умов є одним із надійних засобів уникнути різних непорозумінь у подальшому. Інтереси покупця та продавця не завжди співпадають і том у в разі неналежного виконання обов'язків одна із сторін несе збитки, що найчастіше веде до судових тяжб.

Тому, обов'язок перевіряти свого контрагента за доступними базами даних уже не перший рік закріплений на рівні судової практики. Жоден

нормативно-правовий акт не містить такої вимоги, проте принцип «розумної податкової обачності» фігурує в судових спорах з податковими органами щодо безтоварності/фіктивності/нереальності договорів [2].

На нашу думку, для запобігання донарахувань, виникнення податкових спорів на етапі підготовки до укладення договору необхідно врахувати основні елементи договірної політики.

Першою складовою є перевірка за відкритими реєстрами та базами даних, зокрема: а) реєстрація бізнесу – Єдиний державний реєстр юросіб, ФОП та громадських формувань, Державний реєстр суб'єктів інформаційної діяльності у сфері телебачення і радіомовлення, Реєстр аудиторських фірм тощо; б) податкова інформація – Електронний кабінет платника податків, реєстри ДФС, Реєстр підприємств, установ, організацій України, що мають заборгованість із заробітної плати тощо; в) ліцензування та дозвільні процедури – Єдиний ліцензійний реєстр, Реєстр документів дозвільного характеру, Дані щодо об'єктів, для яких видано дозволи на виконання будівельних робіт, Реєстр суб'єктів оціночної діяльності тощо; г) відомості про зареєстроване майно – Державний реєстр речових прав на нерухоме майно, Кадастрова карта України, Єдиний державний реєстр МВС із реєстрації транспортних засобів, Державний реєстр цивільних повітряних суден, Відомості про транспортні засоби та їх власників, Єдина база звітів із оцінки майна; д) юридичні дії – Єдиний державний реєстр судових рішень, Відомості про справи про банкрутство, Єдиний реєстр боржників.

На другому етапі підтвердити обґрунтованість вибору контрагента, оцінивши умови угоди та їх комерційну привабливість, наявність особистих контактів керівників компаній, ділову репутація, платоспроможність контрагента, ризик невиконання зобов'язань, наявність в контрагента необхідних ресурсів (виробничих потужностей, технологічного обладнання, кваліфікованого персоналу) і відповідного досвіду тощо. Для суб'єктів господарювання підтверджуючими джерелами можуть бути: а) документи, що фіксують результати пошуку, моніторинг та відбір контрагента; сайти контрагентів, рекламні матеріали, пропозиція до співпраці і т.п.; ділове листування; звичайні умови та ціни на ринку на аналогічні товари/послуги; звичайні умови та ціни для даного платника практикою здійснення вибору контрагентів тощо.

Крім того, доцільно отримати завірені копії документів від контрагентів, наприклад, Статут. Свідоцтво про внесення запису до Єдиного державного реєстру та про постановку на облік у податкових органах як платника податків; довіреність на особу, що підписує договір (у разі якщо договір підписується за довіреністю); документи, що підтверджують законність використання виключних прав (товарний знак, фірмове найменування тощо) – за наявності таких прав; договір оренди приміщення за адресою місцезнаходження організації (юридична адреса організації) тощо. В оригіналі повинна бути представлена довідка про відсутність заборгованості в податкових органах.

Наступним елементом є безпосередньо аналіз договорів та складання первинної документації. Правильність їх складання є головним чинником

впливу на податкові наслідки від господарської операції. Повнота виконання договору відображається у первинних документах, що підтверджують факт відвантаження товарів, продукції, виконання робіт, надання послуг (акти здачі-приймання виконаних робіт, надання послуг, видаткові накладні і ін.) [5]. Виконання договору другою стороною підтверджується, зазвичай, платіжними документами (банківські виписки, платіжні доручення і т. д.).

Отже, реалії функціонування суб'єктів господарювання пов'язані з загрозами, які, зазвичай, носять комплексний характер. Наведені рекомендації щодо ведення договірної політики суб'єктів господарювання не є повними, але можуть стати в нагоді для забезпечення виконання умов договору з контрагентом та запобігання ризикам виникнення спорів з податковим органом.

Список використаних джерел:

1. Канцедал Н. А., Лега О. В. Документальний контроль як спосіб ідентифікації фіктивних господарських операцій платників податків. *Розвиток бухгалтерського обліку, фінансів та оподаткування в аграрному секторі економіки в умовах євроінтеграції* : збірник матеріалів X Міжнар. наук.-практ. конф. К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. С. 246 -249.
2. Грабовський В. Як при укладенні договору уникнути податкових ризиків. URL: <https://zakon.help/article/dogovir-riziki-podatkovi-riziki-ukladennya-dogovoru?menu=117> (дата звернення 11.10.2022).
3. Полуніна О. О. Загальна характеристика договору купівлі-продажу. Часопис цивілістики. Випуск 17. С. 134 - 138. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/8235/Chasopys%20134-138.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення 11.10.2022).
4. Пилипенко Г. Податкові ризики при укладанні договорів належна обачність при виборі контрагента. URL: <https://sherman.in.ua/podatkovi-riziki-pri-ukladanni-dogovoriv-nalezhna-obachnist-pri-vibori-kontragenta/> (дата звернення 11.10.2022).
5. Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б. Сучасні методи зниження податкових ризиків платників податків. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2021. С. 136-140.

ПАВЛОВСЬКА Т.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ТЮТЮННИК С.В.**, к.е.н, доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ДЛЯ ОБЛІКОВИХ ПОТРЕБ

Логістичні витрати займають суттєву частку в загальній структурі витрат підприємства і, відповідно, потребують контролю для ефективного здійснення управління як безпосередньо логістичними операціями, так і загальним господарським процесом. Проте на практиці в бухгалтерському обліку вони відносяться до загальногосподарських, адміністративних чи витрат на збут, включаються у первісну вартість придбаних матеріальних ресурсів (як транспортно-заготівельні витрати). Раніше це було дієвим функціональним рішенням, випробуваним часом для підприємств, що не мали виокремленого логістичного відділу та, у зв'язку з чим, особливої потреби у виокремленні логістичних витрат.

Логістичні витрати – це грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов'язані з забезпеченням бізнес-процесів та операцій з переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи [1].

Але розвиток поняття логістики в науковій сфері від суто військової сфери діяльності, як забезпечення економічними благами армії країни, крізь здійснення ефективного розподілу благ на макроекономічному рівні та активне застосування транспортними компаніями різних рівнів. У сучасному вираженні економічну суть логістики можна передати як організацію ефективного руху матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів в економічних системах різних рівнів.

Таким чином, з логістикою стикаються як великі міжнародні транспортні компанії, так і представники малого бізнесу. Оскільки розвиток технологій, транспорту та всієї економічної системи дозволяє розширити і доступний ринок сировини та матеріалів, і ринок збуту. Так, наприклад, доступні конкурентні пропозиції доставки дозволяють обирати сировину не тільки серед локального економічного простору.

Сучасні наукові дослідження прагнуть до специфічної систематизації логістичних витрат для їх коректного відображення в обліку, з метою подальшого використання в господарському обліку, коректного визначення собівартості виробленої продукції чи наданих послуг, для підвищення ефективності безпосередньо діяльності логістичної системи, для потреб виробництва та управління.

Основними цілями класифікації логістичних витрат в бухгалтерському обліку є:

– загальний розподіл витрат діяльності, для правильного включення до собівартості окремих видів продукції, виконаних робіт, наданих послуг, виконаних замовлень чи процесів виробництва;

- об'єднання розгалужених чи рознесених у часі окремих витрат, за ознакою їх однорідності, незважаючи на ціль час та місце виникнення;
- конкретизації місця формування витрат у діяльності підприємства;
- коректного ведення обліку відповідно до визначених законодавчо-нормативними актами вимог;
- актуального розмежування витрат, які використовуються в управлінському та податковому обліку [2, с. 98].

Таким чином, логістичні витрати можуть бути класифіковані для подальшого використання у податковому обліку за хронологічною ознакою на витрати поточного звітного періоду та попереднього періоду, а також за їх впливом на фінансовий результат до оподаткування підприємства при його коригуванні.

Для потреб фінансового обліку логістичні витрати можуть бути класифіковані:

I. За економічними елементами:

- матеріальні витрати;
- амортизація обладнання;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- інші витрати.

II. За відношенням до звітного періоду:

- витрати попереднього періоду;
- витрати поточного періоду;
- витрати майбутнього періоду;
- за відображенням у плані рахунків, відповідно до актуальних інструкцій з його застосування [3, с. 354].

Для потреб управлінського обліку коректна та репрезентативна класифікація логістичних витрат має визначальне значення оскільки впливає не тільки на раціональне використання коштів, але і на логістичну систему в цілому, а саме на забезпечення просторової та часової доступності для усіх етапів господарського процесу необхідних ресурсів, в достатній кількості та якості за прийнятним рівнем затрат.

Отже, для цілей управлінського обліку логістичні витрати можуть поділятися:

- за центрами відповідальності на витрати етапу постачання (надходження ресурсів), етапу виробництва та розповсюдження (збуту або дистрибуції);
- за видами калькулювання: фактичні логістичні витрати, змінні логістичні витрати, повні логістичні витрати, ABC-калькулювання тощо;
- за впливом обсягів виробництва: змінні чи постійні логістичні витрати;
- за віднесенням витрат безпосередньо на певний вид продукції: прямі та непрямі логістичні витрати [3, с. 354].

У діючому плані рахунків не передбачено рахунку для обліку логістичних витрат. У зв'язку з цим, для накопичення інформації про витрати, які пов'язані

з постачанням ресурсів пропонується введення рахунку 29 «Логістичні витрати з постачання ресурсів»; для виокремлення логістичних витрат на виробництво – рахунок 911 «Логістичні витрати на виробництво»; для узагальнення інформації пов'язаної з логістичними витратами на адміністрування – рахунок 921 «Логістичні витрати на адміністрування»; логістичні витрати, які пов'язані із збутом, транспортуванням тощо можуть систематизуватися на відповідних окремих субрахунках до рахунку 93 «Витрати на збут». Також виникає потреба у відображенні у формі 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» у розділі I «Фінансові результати» інформації про логістичні витрати підприємства (наприклад, включенням у форму №2 додаткового рядка 2151 «Логістичні витрати») з метою можливості проведення аналітичних досліджень [4, с. 256-257].

Таким чином, можна зробити висновки про те, що вагома суттєвість логістичних витрат, їх вагомий вплив на систему управління підприємством, а також багатогранність проявів зумовлюють проблему необхідності досліджень їх фактичних характеристик з метою уточнення численних систем класифікації до системи, яка б лаконічно та репрезентативно унаочнювала логістичні витрати підприємства.

Для подальшого розвитку обліку логістичних витрат, їх виокремлення з числа загальногосподарських витрат як для аналізу і планування обсягів фактичних витрат підприємства, так і для доповнення системи діючих бухгалтерських рахунків у відповідності до актуальних потреб бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Плекан У. Процесний підхід до організації обліку логістичних витрат виробничих підприємств. *Галицький економічний вісник. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2019. Том 56. №1. С. 130-139.
2. Родіна О.В. Місце логістичних витрат у загальній структурі витрат підприємства. *Інфраструктура ринку*. Економіка та управління підприємствами. 2020. №47. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/47_2020_ukr/20.pdf (дата звернення: 19.10.2022).
3. Сервенінова Ю.С., Лінська А.С. Проблемні аспекти ідентифікації та облікового відображення логістичних витрат. *Інфраструктура ринку*. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2018. №23. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/70653/3/Serpeninova_Linska.pdf (дата звернення: 19.10.2022).
4. Тютюнник С.В., Левченко З.М., Дугар Т.Є. Обліково-аналітичне забезпечення логістичних витрат. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством*: Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції. м. Полтава, 14 – 15 квітня 2022 р. Полтава, 2022. С. 255-257.

ПАШИННИЙ А. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ПРИСТЕМСЬКИЙ О.С.**, д.е.н, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Кропивницький

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

В умовах сучасної ринкової економіки в Україні, державі з розвинутим агропромисловим комплексом, важливого значення набуває організація обліку продукції та пошук шляхів його оптимізації, що давало б змогу швидко реагувати на зміни ринку. Виникає необхідність у проведенні детального аналізу фінансового становища та систематизації облікової діяльності, що стосується, зокрема, продукції сільськогосподарського підприємства.

Згідно з НП(с)БО 30 «Біологічні активи» сільськогосподарська продукція - актив, одержаний в результаті збирання врожаю, призначений для продажу, безоплатної передачі, переробки або внутрішньогосподарського споживання [1]. До сільськогосподарської продукції відповідно до Української класифікації товарів ЗЕД належать:

- продукти тваринного походження, а також живі тварини (Розділ I (групи 01-05));
- продукти рослинного походження (Розділ II (групи 06-14));
- жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження (Розділ III (група 15));
- готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замітники (Розділ IV (групи 16-24)) [2].

660

Оцінка сільськогосподарської продукції та біологічних активів за справедливою вартістю є складним процесом. Спеціалістам, які мають здійснювати дану роботу, необхідно розумітися на методиках, які застосовуються в маркетинговій роботі професійній та в оцінювальній діяльності. Для цього на підприємствах повинні бути створені постійно діючі комісії з визначення справедливої вартості біологічних активів та сільгосппродукції, метою яких має бути: організація роботи по централізованому збору, узагальненню та збереженню інформації про справедливу вартість аналогічних активів на дату балансу; на підставі застосування певних методів прийняття рішень про таку оцінку. Для оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції розглянемо методи, які використовують [3].

Облік сільськогосподарської продукції ведеться на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва». Аналітичний облік ведеться окремо за об'єктами, видами виробництв, статтями витрат та групами продукції. За допомогою таблиці 1 наведемо приклади бухгалтерських проведення деяких операцій за рахунком 27.

Продукція сільськогосподарського виробництва поточного року

обліковується за плановою собівартістю, яку в кінці звітного періоду доводять до фактичної собівартості. Підприємства, які не обчислюють собівартість продукції, наприклад фермерські господарства, беруть її на облік за поточними (діючими на момент складання звітності) цінами. Різниця між фактичною і плановою собівартістю готової продукції, яка виявляється в кінці року, відноситься пропорційно на рахунок продукції і на інші рахунки, на які ця продукція була списана протягом року [4].

Таблиця 1

Бухгалтерські операції на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»

№ операції	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	Оприбутковано с/г продукцію від виробництва	27	23
2	Придбано с/г продукцію підзвітними особами	27	37
3	Дооцінка с/г продукції	27	42
4	Передано у виробництво с/г продукцію	23	27
5	Передано с/г продукцію на торговельний склад	28	27
6	Втрати від псування с/г продукції	84	27
7	Списано собівартість реалізованої с/г продукції	90	27
8	Витрачено с/г продукцію на загальногосподарські потреби	92	27
9	Витрачено с/г продукцію на витрати зі збуту	93	27
10	Втрати с/г продукції від стихійного лиха, техногенних катастроф і аварій	99	27

Особливості організації бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств знайшли своє відображення в розроблених і затверджених Міністерством аграрної політики України спеціалізованих формах первинних документів, які застосовуються в окремих галузях аграрних підприємств з врахуванням їх виробничої специфіки. Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення методологічних принципів ведення обліку основних засобів, виробничих запасів і біологічних активів в сільськогосподарських підприємствах та відповідно до вимог законодавчих актів і нормативних документів [5].

Раціональність організації системи бухгалтерського обліку продукції сільськогосподарських підприємств залежить в першу чергу від інформаційного та обліково-аналітичного забезпечення прийняття рішень та управлінської діяльності підприємства. Для цього необхідно враховувати специфіку діяльності конкретного господарюючого суб'єкта у відповідності з його цілями та стратегією. Саме від розробки стратегії, раціональної побудови обліково-аналітичної системи, її адаптації до специфічних умов аграрної діяльності та об'єктивності відображення господарської діяльності залежить ефективність функціонування підприємства в умовах глобальних змін.

Останніми роками вченими-економістами було зроблено чималий вклад для вирішення загальних проблем організації бухгалтерського обліку та контролю в галузі сільського господарства. Зокрема, встановлено, що вітчизняні теоретичні та методологічні положення організації обліково-

аналітичної системи аграрної сфери і відображення усіх її господарських процесів не задовольняє сучасні вимоги повній мірі. Розвиток обліку та контролю в сільському господарстві відбувається на основі формування нової національної системи з урахуванням міжнародних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Такий підхід надає необхідну інформацію користувачам як майбутнім інвесторам і власникам. Одночасно з цим, проблеми формування й використання обліково-аналітичного механізму в управлінні господарською і фінансовою діяльністю сільськогосподарських підприємств сприяють вирішенню багатьох інших завдань.

Отже, наявні тенденції у агропромисловій сфері, що демонструють зростання динамічності ринкових процесів та посилення міжнародної конкуренції, зумовлюють необхідність глобальних змін у формуванні підходів до удосконалення облікового процесу на сільськогосподарських підприємствах. Впровадження обліково-аналітичних інновацій та формування оптимальної стратегії розвитку системи фінансового та управлінського обліку має вирішити проблему удосконалення концепцій управління та контролю за обліковими процесами, що відбуваються на аграрних підприємств в Україні.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи" Мінфін України; Наказ, Положення від 18.11.2005 № 790.
2. Українська класифікація товарів ЗЕД Режим доступу: <https://qdpro.com.ua/uktzed> (дата звернення: 08.10.2022 р.).
3. Пристемський О.С. Методи оцінки та порядок визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції. «Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка». Випуск 7, 2021 р. С. 164-170.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій Мінфін України; Інструкція від 30.11.1999 № 291.
5. Обліково-аналітичне і організаційно-правове забезпечення діяльності аграрних підприємств : монографія. Р.Ф. Бруханський, М.К. Пархомець, П.Р. Пуцентейло [та ін.]. Тернопіль : Крок, 2015. 300 с.

ПЕРГАТ Н. А., здобувач вищої освіти СВО Магістр
 Науковий керівник – **ПРИЙДАК Т. Б.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку та оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ'ЄКТУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Основні засоби відіграють значну роль у виробничому процесі організації. Від того, які засоби праці експлуатуються, в якому вони стані і якого рівня технічного розвитку вони відповідають, залежить результат діяльності компанії і його рівень. Прийнято вважати, що необоротні активи є часткою всіх засобів виробництва, інакше кажучи засобами праці.

В економічній теорії існують різні підходи до визначення «основних засобів». Прихильники класичної теорії дотримуються думки, що основні фонди є вартісне вираження основних фондів. Деякі сучасні вчені схильні стверджувати, що основні засоби - це сукупність засобів праці в матеріальному і вартісному вираженні, які використовуються в процесі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, строк корисного використання яких перевищує один робочий цикл. і поступово переносять їх вартість на нові продукти в формі амортизації [2].

Слід зазначити, що більшість науковців при розкритті змісту поняття «основні засоби» обов'язковим критерієм визнання об'єкту основних засобів вважають строк їх корисного використання, який може бути понад одного року або операційного циклу, якщо він більше року. Погоджуємося з цією позицією, оскільки підприємство набуває основний засіб з метою його тривалої експлуатації під час господарської діяльності [1].

Наприклад, однією із рис основних засобів є те, що вони погано піддаються оперативному управлінню тому, що за короткі періоди часу їх структура майже залишається без змін. Відтак, облік основних засобів повинен забезпечити таку інформацію: точну величину надходження, вибуття і переміщення основних засобів; своєчасне і правильне нарахування амортизації; визначення результату від реалізації і ліквідації окремих об'єктів; розрахунок витрат на ремонти; отримання даних про рух основних засобів, їх початкову і залишкову вартість та інші показники використання основних засобів.

Виділені ключові критерії визнання основних засобів покладено в основу авторського визначення поняття «основні засоби», під якими слід розуміти матеріальні активи, які зберігають свою натуральну форму протягом всього корисного терміну експлуатації, що становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік), використовуються як під час здійснення господарської діяльності, так і під час виконання підприємством адміністративних чи соціально-культурних функцій та по частинах переносять свою вартість на результат власної діяльності – виготовлений продукт, надану послугу або товар.

Отже, за результатами проведеного дослідження літературних праць

систематизовано та висвітлено найважливіші критерії визнання активу як необоротного активу (рис. 1).



Рис. 1. Критерії визнання необоротних активів

Таким чином, облік основних засобів повинен включати в себе наступну інформацію: про рух основних засобів; розрахунок вартості ремонту; нарахування амортизації.

Проведені дослідження сутності поняття «основні засоби» дозволили встановити, що основними критеріями визнання основних засобів є: матеріальність (наявність матеріально-речової форми); призначення (утримуються з метою використання їх в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг або для здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій); строк корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він більше року); амортизаційність (здатність об'єкту в процесі експлуатації поступово переносити свою вартість на результат діяльності підприємства) тощо.

Список використаних джерел:

1. Галаган Т. І., Кругляк Г. С. Методичні підходи до визначення сутності відтворення основних засобів підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8642> (дата звернення: 20.10.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.1.110.
2. Плаксієнко В. Я., Єрмолаєва М. В., Грибовська Ю. М., Лега О. В., Романченко Ю. О., Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В., Черненко К. В. Первинний облік у сільськогосподарських підприємствах: навч. посіб. для здобувачів вищої освіти закладів вищої освіти. / За ред. В. Я. Плаксієнка., 2020. 440 с.
3. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку : Інструкція Міністерства фінансів № 291 від 30 листопада 1999 р. Верховна Рада України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws.
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 лют. 2010 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-1>.

ПЕТРЕНКО О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СКИБА Г.І.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
*Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
 «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

У ринкових умовах господарювання діяльність підприємств характеризується все більшим ускладненням структури ресурсів, що зумовлено розширенням масштабів діяльності, ускладненням загальної стратегії підприємства. Основу ефективного функціонування підприємства на ринку створює раціональне використання матеріальних ресурсів. Стрімкі економічні перетворення, політична невизначеність, жорстка конкуренція, обмеженість фінансових, матеріальних, кваліфікованих трудових ресурсів потребують пошуку нових підходів до управління матеріальними ресурсами, центральне місце у структурі яких посідають виробничі запаси.

Виробничі запаси є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси. Виробничі запаси – це активи, які використовуються для подальшого продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.

665

Тому важливим напрямом підвищення ефективності функціонування суб'єкта господарювання є удосконалення управління виробничими запасами. Виключну роль у вирішенні цих проблем відіграє подальше удосконалення обліку, аудиту та аналізу виробничих запасів як базових функцій управління. З виходом України на міжнародний ринок, розвитком ринкових відносин зроблено величезну роботу як з формування правового поля щодо діяльності суб'єкта господарювання, так і з удосконалення основних принципів управління. Однак, на сьогодні організація бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу виробничих запасів не повною мірою відповідає сучасним вимогам ринку. Самостійність функціонування і відсутність обмежень діяльності суб'єктів господарювання надають можливість розробки і практичної реалізації оптимальних методів управління виробничими запасами, що зумовлює актуальність наукових досліджень такого характеру.

НП(С)БО 9 «Запаси» дає таке визначення запасів – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [2].

Згідно НП(С)БО 9 запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство може отримати в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначеною.

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. При цьому, надходження запасів на підприємство можливе шляхом:

- придбання їх за плату;
- виготовлення власними силами підприємства;
- внесення до статутного капіталу;
- одержання підприємством безоплатно;
- обміну на подібні або на неподібні запаси. Саме від цих шляхів залежить формування первісної вартості.

Первісна вартість згідно НП(С)БО 9 «Запаси» – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, є їхня виробнича собівартість, до якої включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загально-виробничі та постійні розподілені загально-виробничі витрати.

Первісною вартістю запасів, що внесені до статутного капіталу підприємства, визначається погоджена з засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості запасів придбаних за плату. Первісною вартістю запасів, одержаних підприємством безоплатно, є їх справедлива вартість.

666

Згідно НП(С)БО 9 при відпуску запасів у виробництво, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним із таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних витрат; ціни продажу.

Сума, на яку первісна вартість запасів перевищує чисту вартість їх реалізації, та вартість повністю втрачених (зіпсованих або тих, що не вистачає) запасів списуються на витрати звітного періоду.

Суми нестач і втрат від псування цінностей до прийняття рішення про конкретних винуватців відображаються відповідним чином на позабалансових рахунках підприємств. Після встановлення осіб, які мають відшкодувати витрати, належна до відшкодування сума зараховується до складу дебіторської заборгованості (або інших активів) і доходу звітного періоду. Якщо чиста вартість реалізації тих запасів, що раніше були уцінені та є активами на дату балансу, надалі збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше суми попереднього зменшення, сторнується запис про попереднє зменшення вартості цих запасів.

Отже, правильна організація порядку надходження і вибуття запасів сприяє раціональному процесу виробництва на всіх стадіях обробки і випуску готової продукції. Важливою передумовою організації обліку запасів є їх оцінка, адже вона впливає на точність фінансових результатів підприємства.

Виробничі запаси оцінюються за первісною вартістю, формування якої залежить від шляхів їх надходження на підприємство. При відпуску запасів, їх оцінка залежить від обраного підприємством методу вибуття запасів.

Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. Правильна організація бухгалтерського обліку виробничих запасів у сучасних економічних умовах є необхідною умовою для діяльності підприємства. Матеріальні затрати становлять значну частину собівартості продукції. Від достовірності та об'єктивності відображення в бухгалтерському обліку та звітності операцій із виробничими запасами залежить правильність визначення основних показників, які характеризують результати господарської діяльності та реальний фінансовий стан підприємства.

Саме внутрішньогосподарський контроль виробничих запасів забезпечує перевірку даних бухгалтерського обліку виробничих запасів на достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України та інших нормативно-правових актів. Бухгалтерський облік забезпечує відображення операцій із виробничими запасами, а аудит підтверджує їх достовірність, законність та повноту відображення. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліку та аудиту виробничих запасів є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. наказом Мінфіну від 31.03.99 р. № 87 // zakon.rada.gov.ua.

ПИСАРЕНКО І. А., БОГАЄНКО О. С., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **КАНЦЕДАЛ Н. А.**, к.е.н, доцент,
 завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ РЕМОНТІВ ВИРОБНИЧОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

Сучасному бухгалтеру для всебічного розуміння організації облікового процесу необхідно використовувати не лише усталені знання й загальноприйняті практики, а й вивчати специфіку й особливості облікової термінології, що має властивість модифікуватися в епоху цифрових змін [2]. Так, наприклад, для сільськогосподарської діяльності завжди актуальними є питання ідентифікації видів робіт, що потребують обліку й контролю [3], що періодично знаходять відображення у наукових та професійних виданнях.

Виробництво сільськогосподарської продукції завжди пов'язане з використанням сільськогосподарської техніки, яка має властивості фізичного і морального зносу та в ході виробничого циклу потребує періодично ремонтів.

Витрати на ремонт щодо підтримання об'єкта в робочому стані (поточний ремонт) здійснюється з метою одержання очікуваних вигід від його майбутнього використання. Такі витрати включають до складу витрат звітного періоду. Водночас, витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що являють собою модифікацію, модернізацію, добудову, дообладнання, реконструкцію та інше) також приводять до збільшення майбутніх економічних вигід від використання об'єкта, кваліфікуються як капітальний ремонт. Такі витрати згідно НП(С)БО 7 збільшують первісну вартість основних засобів [4].

Варто відмітити, що витрати на поліпшення основних засобів для одержання майбутніх економічних вигід, очікуваних від їх використання, визнаються капітальними інвестиціями при умові, що балансова вартість активу не перевищує суми його очікуваного відшкодування .

При цьому усі витрати слід враховувати на окремому субрахунку, що відображує інформацію по ремонтно-механічній майстерні (наприклад, 234 «Ремонтно-механічна майстерня») [1].

Витрати на ремонт обліковують за кожним об'єктом основних засобів, що перебувають у ремонті.

На окремому аналітичному рахунку «Ремонтні виробництва» до субрахунку 234 у розрізі статей обліковують прямі витрати ремонтно-механічних майстерень. Зокрема, за наступними статтями:

- 1) «Витрати на оплату праці» (суми оплати праці, нараховані робітникам, зайнятим на ремонті машин: токарям, слюсарям);
- 2) «Відрахування на соціальні заходи» (суми відрахувань від фонду оплати праці робітників, зайнятих ремонтних роботах);
- 3) «Запасні частини» (вартість запасних частин, використаних для заміни спрацьованих деталей, вузлів і обладнання під час ремонту машин та обладнання);

4) «Паливо» (вартість палива, витраченого на обкатку машин після ремонту й промивання деталей під час ремонту);

5) «Малоцінні і швидкозношувані предмети» (вартість використаних під час ремонтних робіт МШП);

6) «Роботи і послуги» (вартість робіт і послуг, виконаних сторонніми підприємствами);

7) «Інші витрати» (витрати, які знайшли відображення у вище перелічених статтях).

Орім прямих витрат, які виникають у виробничій діяльності ремонтної майстерні, існують ще й інші затрати, які, власне, і забезпечують працездатність самого підрозділу, тобто його утримання. Для обліку таких (цехових) витрат відкривається окремий аналітичний рахунок до субрахунка 234, де інформація накопичується у розрізі наступних статей:

1) «Матеріальні витрати» (вартість використаних ТМЦ на ремонт майстерні та її обладнання, вартість спожитої електроенергії та води, вартість спецодягу й спецвзуття, малоцінного інвентарю);

2) «Витрати на оплату праці» відображають (витрати на оплату праці завідувача ремонтної майстерні, інженера, механіка, нормувальника, комірника й іншого персоналу ремонтної майстерні);

3) «Відрахування на соціальні заходи» відносять (нарахування на суму оплати праці вищезазначених категорій працівників);

4) «Роботи та послуги» (вартість виконаних для ремонтної майстерні послуг власних допоміжних та промислових виробництв, а також сторонніх підприємств та організацій);

5) «Інші витрати» (інші загальні витрати майстерні, не враховані в попередніх статтях).

Розглянемо порядок відображення операцій з поточного ремонту на умовних прикладах.

1. Підприємство здійснило поточний ремонт зернової сівалки. В даному випадку такі витрати збільшуватимуть собівартість виробництва зернових культур. Облікове відображення такого ремонту буде наступним:

1) нараховано заробітну плату працівникам: дебет 231, кредит 661;

2) проведено відрахування із заробітної плати: дебет 231, кредит 651;

3) використано запасні частини: дебет 231, кредит 207;

4) використано фарбу: дебет 231, кредит 205;

5) списано частину витрат на утримання ремонтної майстерні: дебет 231, кредит 234/4.

2. Підприємство здійснило капітальний ремонт трактора. В даному випадку такі витрати визнаються капітальними інвестиціями. Облікове відображення такого поліпшення буде наступним:

1) нараховано заробітну плату працівникам: дебет 152, кредит 661;

2) проведено відрахування із заробітної плати: дебет 152, кредит 651;

3) використано запасні частини: дебет 152, кредит 207;

4) використано паливо: дебет 152, кредит 203;

5) використано малоцінні та швидкозношувані предмети: дебет 152,

кредит 22;

б) оприбутковано металобрухт: дебет 209, кредит 234/4;

7) списано частину витрат на утримання ремонтної майстерні: дебет 152, кредит 234/4;

8) Введено в експлуатацію трактор після ремонту: дебет 104, кредит 152.

Таким чином, облікове відображення ремонтів виробничої сільськогосподарської техніки слід проводити з урахуванням того, який вид ремонту відбувся: поточний чи капітальний.

Список використаних джерел:

1. Арсенюк Л. Готуємо сільгосптехніку до весняно-польових робіт: Облік ремонтів. *Все про бухгалтерський облік*. 2013. № 22. С. 20-22.

2. Канцедал Н. А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 28.-34. URL: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-28-34](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-28-34) URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4904>

3. Пономаренко О. Г., Канцедал Н. А. Облікове супроводження ідентифікації видів ремонтних робіт. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 2. С. 55-58.

4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Мінфін України; Наказ, Положення від 27.04.2000 № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>

ПІМЕНОВ В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **БЕЗКРОВНИЙ О. В.**, к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ

Необхідність забезпечення ефективного управління прибутком визначається його роллю у виробничому та соціальному розвитку суб'єктів господарювання. Це пов'язано з тим, що зростання прибутку створює можливості для самофінансування та розв'язання проблем соціального захисту працівників. Прибуток підприємства та напрями його подальшого розподілу і використання є одним із стратегічних завдань бухгалтерського обліку.

Фінансовий результат підприємства тісно пов'язаний з поняттями прибутку і витрат. Діяльність підприємств, яка спрямована на одержання позитивного фінансового результату – прибутку, характеризує усі сторони їхнього господарювання. Формування прибутку здійснюється під впливом усіх господарських операцій підприємства, а основним його джерелом виступає операційна діяльність. Одержаний підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. Проте він є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності, що в подальшому впливає на формування прибутку наступного періоду.

671

Виходячи із класифікації доходів і витрат за видами діяльності і функціями і побудована система рахунків бухгалтерського обліку для відображення формування фінансових результатів діяльності підприємства та визначення чистого доходу (прибутку) чи збитку звітного періоду, а також для складання Звіту про фінансові результати. Для узагальнення інформації про фінансові результати від звичайної діяльності і надзвичайних подій Планом рахунків передбачено рахунок 79 «Фінансові результати», який ведеться за субрахунками: 791 «Результат операційної діяльності»; 792 «Результат фінансових операцій»; 793 «Результат іншої діяльності».

По кредиту рахунка 79 «Фінансові результати» та його субрахунків відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, а по дебету – суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також належна сума нарахованого податку на прибуток.

По кредиту субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» підприємства відображають суму доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг та іншої операційної діяльності в кореспонденції з дебетом рахунків: 70 «Доходи від реалізації» та 71 «Інший операційний дохід».

На дебет субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» наприкінці звітного періоду в порядку закриття рахунків списують: собівартість реалізованої готової продукції, товарів, послуг (з кредиту рахунка 90 «Собівартість реалізації»); адміністративні витрати (з кредиту рахунка 92 «Адміністративні витрати»); витрати на збут (з кредиту рахунка 93 «Витрати на збут»); належну за даними бухгалтерського обліку суму податку на прибуток

від звичайної діяльності (з кредиту рахунка 98 «Податок на прибуток») [2].

Шляхом порівняння на субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» кредитового обороту (загальна сума одержаних доходів від реалізації та інших операційний доход) з дебетовим оборотом (загальна сума операційних витрат з урахуванням суми податку на прибуток від звичайної діяльності) визначають фінансовий результат (прибуток, збиток) від основної діяльності підприємства. Визначену суму фінансового результату від основної діяльності списують на фінансово-результатний активно-пасивний рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

До операцій, що об'єднуються поняттям «використання прибутку», відносяться операції, що відображаються за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» рахунка 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» у кореспонденції з кредитом рахунків, передбачених Інструкцією №291.

На субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» відображаються розподіл прибутку між власниками (нарахування дивідендів), відрахування в резервний капітал та інше використання прибутку в поточному періоді. Сальдо на цьому субрахунку наприкінці року закривається в кореспонденції з субрахунками 441 та/або 442 з виведенням сальдо на одному з цих субрахунків [1].

На субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» відображаються наявність та рух нерозподіленого прибутку, а на субрахунку 442 «Непокриті збитки», відповідно, – непокриті збитки. Списання непокритих збитків здійснюють за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного, пайового чи додаткового капіталу тощо.

Використання прибутку підприємств, згідно з нормами П(С)БО та Інструкції №291, можливе за такими напрямками, як: збільшення розміру статутного капіталу; збільшення розміру пайового та додаткового капіталу; формування резервного капіталу підприємства; виплата дивідендів учасникам.

Отже, безумовно, бажаним результатом будь-якої підприємницької діяльності є прибуток, який при бажаних його обсягах, дає можливість для саморозвитку та збільшення масштабів діяльності суб'єкта господарювання.

На нашу думку, для підвищення ефективності своєї діяльності кожне підприємство повинно: враховувати всі внутрішні та зовнішні фактори впливу на прибуток; обрати таку стратегію управління прибутком, яка б дозволила максимізувати рентабельність підприємства за наявних у нього фінансових ресурсів; контролювати витрати (проводити політику оптимізації витрат) з метою недопущення перевищення їх над доходами.

Список використаних джерел:

1. Орлова В. К., Корпан О. Я. Оцінка достовірності інформації щодо нерозподіленого прибутку в балансі. *Аудитор України*. 2010. № 7 (179) С. 48 - 51.
2. Пушкар М. С., Щирба М. Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2010. 260 с.
3. Шпак В. А. Організація бухгалтерського обліку: концептуальний підхід : монографія. К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. 312 с.

ПЕТРУК І. О., здобувач вищої освіти,
 Науковий керівник - **КОРОЛЬ С. Я.**, д.е.н., професор,
 професор кафедри обліку та оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В умовах формування інноваційної економіки, що постійно перебуває у стані руху, модернізації та оновлення, людський капітал являється фактором підтримки конкурентоздатності економіки, сталого розвитку. Його можна розглядати у різних аспектах (охоплює освіту, знання, професійні навички, культуру, стан здоров'я).

Поняття людського капіталу досліджувалося у різних аспектах вітчизняними (Грішнова О.А., Шпикуляк О.Г., Яцунь О.М) та іноземними науковцями (Г. Беккер, П. Друкер, Г. Емерсон, Р. Дж. Руммель, А. Сміт, Ф. Х. Харбісон, А. Маршалл).

Хоча Адам Сміт включив людські здібності у свою концепцію капіталу в 1776 році, лише наприкінці 1950-х та 1960-х років значення людського капіталу стало помітним. Беккер, Мінцер та Шульц стверджували, що інвестиції в освіту та навчання створюють у населення запас навичок та вмінь (капіталу), які можуть принести користь національній економіці та сприятимуть економічному зростанню. Багато інших підкреслювали важливість інвестицій у людський капітал як важливу детермінанту довгострокового економічного зростання [1].

У Міжнародній основі інтегрованої звітності, розробленій Міжнародною радою з інтегрованої звітності, під людським капіталом розуміють компетенції співробітників, їх здібності та досвід, мотивацію впроваджувати інновації, зокрема:

- відповідність структурі управління організації та їх підтримка, підхід цінності;
- здатність розуміти, розробляти та реалізовувати стратегію організації;
- лояльність і мотивація для вдосконалення процесів, товарів, послуг, включаючи їх здатність керувати та співпрацювати [7].

Процес формування людського капіталу здійснюється протягом тривалого періоду виховання та навчання людини до початку трудової діяльності. Протягом трудової діяльності працівника людський капітал не тільки не зношується, а й збагачується шляхом набуття практичного досвіду, підвищення кваліфікації, що переважно відбувається у першій половині трудового періоду. Усвідомлення значення безперервного навчання протягом трудового життя є необхідним елементом прогресу суспільства та створення багатства нації, тобто процесу формування людського капіталу. Формування та розвитку людського капіталу – це безперервний процес, який протікає з різною інтенсивністю у різні періоди залежить як від чинників, які впливають його становлення, і від джерел інвестування.

Формування людського капіталу в контексті сучасних умов ринкової

економіки набуває нових особливостей, а саме: 1) безперервність навчання та нерозривний зв'язок освіти з виробничою діяльністю людини (протягом усього періоду роботи) 2) здатність творчого застосування накопичених знань, навичок для генерації нових ноу-хау; 3) розвиток інноваційної економіки зумовлює вимоги безперервного навчання та елементів творчості не лише окремих працівників, а й цілих колективів підприємств, фірм та організацій [4].

Інвестиції є головним механізмом формування людського капіталу. Вони є сукупність вкладень, вкладених у формування та реалізацію людського потенціалу. Зростання рівня людського капіталу з допомогою інвестицій підвищує доходи індивідів чи прибутку фірм і позитивно впливає економічне зростання.

Інвестиції в людський капітал можна розглянути на таких рівнях, як:

- індивідуальний, тобто для окремих осіб, складовими якого є освіта, здоров'я, знання, вміння, навички, інтелектуальність, працьовитість тощо;
- підприємства - соціальна взаємодія, база даних, технології, методики, корпоративна культура тощо;
- державний – освіта населення, безпека бізнесу, людський потенціал, соціальна активність.

Розширення кола інвестицій у людський капітал, розвиток особистості відкриває можливості економічного зростання країни в цілому, розбудови нової, соціально орієнтованої, інноваційної, інвестиційної країни [5].

У сучасній економіці людина з її кваліфікацією, освітою та досвідом це ключовий ресурс, що зумовлює розвиток компанії, а ефективне інвестування в людський капітал дозволяє досягти стратегічних цілей за мінімальну кількість часу. Тим часом, якщо до розкриття інформації про традиційні ресурси у звітності вже виробився певний підхід, то щодо людського капіталу такий підхід лише починає формуватись. Одним із основних документів, що регламентують відображення у звітності інформації про людський капітал, виступає Міжнародна основа інтегрованої звітності. Слід зазначити, що відображення в звітності даних про людський капітал має велику цінність, оскільки в даний час інвестування у цей вид капіталу займає істотну частку в загальне інвестування.

Складність відображення в інтегрованій звітності даних про людський капітал пов'язана насамперед з тим, що такий капітал має важливі особливості. Так, спочатку людині належить його робоча сила, яка за реалізації стає капіталом. Однак цей вид капіталу, на відміну інших, неможливо відокремити від самої людини, а можна лише орендувати за певну плату [3, с.47].

Формуючи в інтегрованій звітності інформацію про людський капітал, компанія повинна чітко сформулювати свою політику в галузі управління персоналом, проаналізувати яким чином відбувається досягнення стратегічної мети та які існують перспективи розвитку на майбутнє.

Людський капітал, як і інші види капіталу, схильний до впливу різних видів ризику, наприклад, ризику доцільності інвестування в людські ресурси, ризику окупності, важливої ефективності такої стратегії. Тому ефективна стратегія управління людським капіталом нині вкрай важлива. Вона дозволяє

визначити оптимальну потребу в людських ресурсах, спрогнозувати витрати на підтримку та розвиток людського капіталу короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Цей факт вкрай важливий, оскільки надлишок людських ресурсів часто призводить до зниження ефективності функціонування компанії та зростання відповідних витрат, пов'язаних з персоналом.

В умовах сучасної інноваційної економіки людський фактор розглядається як фактор концепції сталого розвитку, кінцевою метою якого є розвиток людини, а економічне зростання є засобом для досягнення мети. Розвиток людини полягає у збагаченні та підвищенні як духовного, так і матеріального життя.

Накопичення та ефективне використання людського капіталу виступає в якості стратегічного ресурсу, не лише окремої організації, але й сталого розвитку економіки та суспільства в цілому [6].

У підсумку відзначимо, що людський капітал спричиняє зрушення економіки, сталого розвитку конкурентоспроможності, економічного та соціального розвитку країни. Люди із кращими навичками та вміннями, високим рівнем освіти забезпечують продуктивність праці в економіці. Включення до інтегрованої звітності інформації людського капіталу дозволить не тільки провести оцінку політики компанії в частині управління людським капіталом у довгостроковій перспективі, а й визначити ефективний розподіл дефіцитних ресурсів, забезпечивши таким чином інформаційні потреби зацікавлених користувачів у даних, що становлять значну цінність.

675

Список використаних джерел

1. Козлова, Діана. "Людський капітал як фактор сталого розвитку." (2021).
2. Бенько Н. М. Взаємозв'язок структури людського капіталу та інвестицій у людський капітал. *Бізнес Інформ*. 2020. №10. С. 96–104. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-10_0-pages-96_104.pdf
3. Точиліна Ю.Ю. Інвестування в людський капітал як запорука розвитку національної економіки. *Економіка та управління національним господарством*. Випуск 42. 2019. С.45-49.
4. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посібник. Київ: Знання-Прес, 2020. 313 с.
5. Самборська, О. Ю. "Людський капітал як фактор економічного зростання." *Економіка АПК* 6 (2019): 64-72.
6. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ / Центр Разумкова. Київ: Заповіт, 2018. 368 с. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf
7. The International Framework. URL: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>.

ПОЛІЩУК А., ХОМЕНКО А., ЛЯШКОВ Д., здобувачі вищої освіти,
 Науковий керівник - **ЛЕГА О.В.**, к.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування
 Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

СПИСАННЯ ПАЛЬНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ: ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Сільськогосподарське виробництво є джерелом продовольчих ресурсів, за рахунок яких забезпечуються не тільки потреби населення, а й конкурентоспроможність економічного сектору держави на рівні світового аграрного ринку. До закінчення війни неможливо точно розрахувати обсяг пошкоджень, котрих зазнав український агросектор. Ворог завдавав нищівних ударів по паливній інфраструктурі України. Зокрема, знищено Кременчуцький нафтопереробний завод, який був основним виробником пального в Україні, а також низку великих нафтобаз операторів ринку. Україні вдалося уникнути дефіциту палива, кардинально змінивши географію постачання. Дизель та бензин у значно більших обсягах надходить до України із Західних країн. Насамперед з країн Балтійського моря [1].

Діяльність будь-якого сільськогосподарського підприємства не обходиться без використання автотранспорту, а тому підприємства є активними споживачами паливно-мастильних матеріалів (далі – ПММ). Пальне і мастильні матеріали є однією з основних статей виробничої собівартості продукції рослинництва, тваринництва та послуг у сільському господарстві. (табл. 1).

Таблиця 1

Структура витрат підприємств на виробництво продукції (робіт, послуг) сільського господарства у 2020 р., %

Види витрат	Продукція (роботи, послуги)		
	сільського господарства	рослинництва	тваринництва
Витрати – усього	100,0	100,0	100,0
Прямі матеріальні витрати – усього	55,6	49,0	76,2
у тому числі			
насіння та посадковий матеріал	7,4	9,8	х
корми	14,4	х	59,0
з них покупні	5,9	х	24,3
інша продукція сільського господарства	1,7	1,0	3,9
мінеральні добрива	12,4	16,4	х
пальне і мастильні матеріали	6,4	8,0	1,5
електроенергія	1,0	0,6	2,2
паливо й енергія	0,5	0,4	0,7
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	4,7	5,3	2,8
Прямі витрати на оплату праці	7,0	6,5	8,5
Інші прямі витрати – усього	23,3	27,8	8,9
у тому числі	0,0	0,0	0,0
відрахування на соціальні заходи	1,5	1,4	1,9

Види витрат	Продукція (роботи, послуги)		
	сільського господарства	рослинництва	тваринництва
орендна плата за:	0,0	0,0	0,0
земельні частки (паї)	10,4	13,8	х
майнові паї	0,2	0,2	0,0
амортизація	8,0	8,8	5,5
Загальновиробничі витрати – усього	14,1	16,7	6,4
з них			
оплата послуг сторонніх організацій	7,3	8,6	3,1

*узагальнено на підставі [2]

Основними статтями витрат, які формують собівартість продукції рослинництва є прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати. Пальне займає у структурі продукції сільського господарства 6,4 %, рослинництва відповідно 8 %, тваринництва 1,5 %. Для порівняння частка оплати праці в рослинництві становить 6,5 %.

Під ПММ розуміють бензин, дизельне паливо, дизельну і автотракторну оливи, стиснений і скраплений газ (пропан-бутан, метан), що використовується як моторне паливо, а також інші технічні і спеціальні рідини, які використовують при експлуатації транспортних засобів (легкових і вантажних автомобілів, самоскидів, автобусів, фургонів, тягачів, мікроавтобусів, спеціальних і спеціалізованих автомобілів – пожежних автомобілів, навантажувачів, кранів). У таблиці 2 узагальнено види пально-мастильних матеріалів, придбані сільськогосподарськими підприємствами у 2020 році.

Таблиця 2

Купівля аграрними підприємствами нафтопродуктів у 2020 році*

Вид нафтопродуктів	Кількість, тис т	Ціна, грн за т, 2020 р.	Відхилення 2020 р. у % до 2019
Бензин моторний	85,4	19980,7	79,3
Газойлі (паливо дизельне)	1301,3	16466,1	76,6
Мазути паливні важкі	3,3	13222,4	84,2
Оливи та мастила нафтові	179,2	5059,2	94,0

*узагальнено на підставі [2]

Перш ніж дати відповіді на питання, пов'язані з обліком списання ПММ, зазначимо декілька важливих моментів. ПММ, куплені для технологічних потреб виробництва, експлуатації транспортних засобів, а також для виробництва енергії та опалювання будівель, як складову запасів підприємства обліковують на субрахунку 203 «Паливо». До нього, залежно від ситуації, відкривають субрахунки другого і третього порядку (під конкретну марку палива, місце зберігання, для обліку сплачених талонів на паливо тощо). По дебету рахунка 203 відображається оприбуткування, а по кредиту 203 – списання ПММ [3].

Важливим питанням обліку пально-мастильних матеріалів є своєчасність та правильність його списання, що в першу чергу залежить від відображення таких операцій у первинних документах.

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення надмірного державного регулювання у сфері автомобільних перевезень» від 05.07.2011 № 3565-VI [4] із тексту законів «Про автомобільний транспорт», «Про дорожній рух» та «Про міліцію» вилучив посилання на подорожні листи. Іншими словами, з моменту набрання чинності Законом № 3565 водії не зобов'язані його пред'являти працівникам патрульних служб під час перевезення чи службових поїздок. Відповідно працівники дорожньо-патрульних служб не мають права штрафувати за те, що у водія немає подорожнього листа [5].

Незважаючи на необов'язковість заповнення подорожніх листів, наразі більшість підприємств і організацій використовують діючу колись їх форму в якості первинних документів для списання пального. І, як свідчить практика, саме подорожні листи вимагають контролюючі органи при проведенні перевірок для підтвердження витрат, пов'язаних з визначенням податкових зобов'язань, що є неправомірним [6].

Отже, конкретного бланку подорожнього листа фактично не існує, кожне підприємство розробляє його для себе.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (ч. 1 ст. 9) [8] зазначає, що підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо — безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи.

У Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженому Наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88, (п. 2.7) [9] визначено - первинні документи складаються на бланках типових і спеціалізованих форм, затверджених відповідним органом державної влади. Документування господарських операцій може здійснюватись із використанням виготовлених самостійно бланків, які повинні містити обов'язкові реквізити чи реквізити типових або спеціалізованих форм». Таким чином, з а умови відсутності нових бланків або форм для списання пального (замість подорожніх листів), підприємство не позбавлено права використовувати будь-які інші документи для підтвердження витрат пального, за однієї вимоги: такі документи мають відповідати вимогам законодавства щодо наявності реквізитів первинних документів [7].

У відповідності до ч. 2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» - первинні та зведені облікові документи можуть бути складені на паперових або машинних носіях і повинні мати такі обов'язкові реквізити.

На нашу думку, для документів, які можуть бути розроблені для відображення роботи транспорту та списання палива, необхідно врахувати такі реквізити (табл. 3).

Таблиця 3

Основні реквізити документу для фіксації роботи вантажного автотранспорту та списання пального

Основні реквізити документу	
Назва документа	Назва документу – умовно - Подорожній лист вантажного автомобіля
Дата складання	Зазначається дата здійснення господарської операції (оскільки документ виконує роль первинного, то його бажано виписувати у міру здійснення роботи автомобіля)
Назва підприємства, від імені якого складено документ	Штамп підприємства
Зміст та обсяг господарської операції	Автомобіль (номер та назва), робота водія та автомобіля (час роботи, показники спідометра), рух пального, літрів (марки пального, видано, залишок при виїзді, при поверненні), результати роботи автомобіля і причепів - зазначаються для контролю за рухом палива і кількістю пройдених кілометрів, які можуть бути враховані при нарахуванні аотризації виробничим методом Завдання водієві, послідовність виконання завдання (відпрацьовано, год., хв., перевезено, тонн, виконано, ткм) – зазначається для контролю роботи водіїв і вихідних даних для нарахування їм оплати праці
Одиниці виміру господарської операції	Тонни, літри, грн., хв., год, автомобіле-дні, ткм
Посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення;	Водій, механік, диспетчер, лікар (фельдшер), або особа, яка допускає водія до управління за станом здоров'я
Особистий підпис, аналог власноручного підпису або підпис, прирівняний до власноручного підпису	Підписи зазначених вище посадових осіб

*сформовано на підставі [3, 5, 7]

Крім того, обов'язково дані первинного документу фіксують у Журналі реєстрації подорожніх листів (умовна назва), а для визначення кількості витраченого бензину, який фіксується за показаннями спідометра – у Журналі обліку показань спідометра, актах зняття показань спідометра та щомісячних актах вимірів залишків бензину в паливних баках.

Отже, для сільськогосподарських підприємств доцільно:

1. Розробити наказ підприємства про впорядкування використання підприємством автомобіля.

2. Затвердити форму документу, яка міститиме обов'язкові реквізити і буде використовуватися в якості первинного документу для списання пального.

Список використаних джерел:

1. Матвіюк С. Чому в Україні дефіцит пального та що буде далі? URL: <https://business.rayon.in.ua/blogs/510282-chomu-v-ukraini-defitsit-palnogo-ta-shcho-bude-dali> (дата звернення 28.10.2022).
2. Державна служба статистики України URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 28.10.2022).
3. Адамович Н. Топ-10: списуємо ПММ. URL: <http://www.buhgalter911.com/uk/news/news-1027638.html>. (дата звернення 28.10.2022).
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення надмірного державного регулювання у сфері автомобільних перевезень Закон України № 3565-VI від 05 лип. 2011 р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/3565-17>. (дата звернення 28.10.2022).
6. Ткаченко О. Які первинні документи наразі слід використовувати для того, щоб списати пальне для службового легкового автомобіля? URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/102634>. (дата звернення 28.10.2022).
7. Актуальна практика щодо підстав, умов і порядку списання палива і паливно-мастильних матеріалів для транспортних засобів, що використовуються підприємством URL: <http://www.nplawcompany.com/news/aktualna-praktiki-shhodo-pidstav-umov-i-poryadku-spisannya-paliva-i-palivno-mastilnih-materialiv-dlya-transportnih-zasobiv-shho-vikoristovuyutsya-pidpriyemstvom>. (дата звернення 28.10.2022).
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-ВР від 16 лип. 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 28.10.2022).
9. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ № 88 від 24. 05. 1995 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text> (дата звернення 28.10.2022).

ПОПКО Є.Ю., к.е.н., с.н.с. відділу обліку та оподаткування
ЛУКОВА О.С., аспірантка
 ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Специфіку будь-якої галузі народного господарства в першу чергу визначає вагомість задіяних активів. Для сільського господарства особливими активами є земля, біологічні активи та сільськогосподарська продукція, природа яких вимагає використання спеціальних, відмінних від застосовуваних в інших галузях, правил бухгалтерського обліку та методик оцінки.

За останні роки в цьому напрямку відбулися суттєві зміни, зокрема, в системі національних положень бухгалтерського обліку запроваджено перший галузевий стандарт з обліку сільськогосподарської діяльності. Як наслідок, у вітчизняній теорії та практиці бухгалтерського обліку з'явилися нові об'єкти обліку, оновлені правила їх оцінки та низка інших вимог, які в своїй сукупності зумовили зміни в методології бухгалтерського обліку.

Водночас вітчизняна аграрна галузь продовжує використовувати об'єкти, які їй не притаманні. Зокрема мова йде про фінансові інструменти. Їхня специфічна природа та варіативність вимагає особливих знань від бухгалтерів агропрофілю.

681

Суб'єкт господарювання, ідентифікувавши об'єкт бухгалтерського обліку як фінансовий інструмент, має розуміти до якої класифікаційної групи він належить. В Україні методологічні засади облікового виміру, класифікації та відображення інформації про фінансові інструменти визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» (П(С)БО 13). В міжнародній практиці таких документів декілька.

Здебільшого розгляд питань бухгалтерського обліку фінансових інструментів у наукових публікаціях базується на аналізі вимог міжнародних та національного стандартів. Як правило, вчені порівнюють їхні норми, критично оцінюють націленість цих стандартів, подекуди – розкривається у довільній формі їх зміст.

Складність бухгалтерського обліку і процедур відображення у фінансовій звітності фінансових інструментів зумовлюють необхідність пошуку комплексної класифікації таких об'єктів. Класифікація фінансових інструментів у національних та міжнародних стандартах майже ідентична. Відмінність полягають тільки в одному: МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» поділяє фінансові інструменти на фінансові активи, фінансові зобов'язань та інструменти власного капіталу, тоді як П(С)БО 13, окрім вищеперерахованих, виділяє ще похідні фінансові інструменти.

Аналіз наукових, навчальних та інформаційних публікацій засвідчив існування значної кількості класифікаційних груп для узагальнення даних про фінансові інструменти. А саме: «за типом зобов'язань, що виникають», «за періодом звернення», «за періодом дії», «за рівнем ризику», «за способом

оцінки» та ін. Дослідження сутності виділених ознак засвідчило, що частина з них не може бути використана в обліковій системі («за періодом звернення»), частина є не повною («за типом зобов'язань, що виникають», «за періодом дії»), частина може бути розкрита лише у звітності («за рівнем ризику»).

Дослідження та аналіз ознак, які застосовуються, зокрема, в бухгалтерському обліку для класифікації фінансових інструментів, засвідчили, що поза увагою залишається кілька характеристик (особливостей), які мають вплив на облікове та звітне представлення цих об'єктів, вказують на ймовірність викривлення даних та потребують додаткових контрольних (верифікаційних) заходів. Йдеться зокрема про такі ознаки, як профіль підприємства та регулярність операцій з фінансовими інструментами.



Рис. 1. Доповнена класифікація фінансових інструментів для цілей бухгалтерського обліку та його експертної верифікації

За першою ознакою фінансові інструменти доцільно поділяти на фінансові інструменти профільних підприємств (установ, організацій) та фінансові інструменти непрофільних підприємств (установ, організацій). Ця ознака необхідно для того, щоб розуміти, як операції з фінансовими інструментами впливають на види діяльності підприємства та будуть розкриті у фінансовій звітності, зокрема у формі 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та формі 3 «Звіт про рух грошових коштів».

Так, якщо підприємство спеціалізується на фінансовій діяльності, а самі фінансові інструменти для нього виступають в ролі товару, то така діяльність для підприємства є операційною (основною). Відповідно доходи та витрати від господарських операцій, в яких задіяні фінансові інструменти, будуть відображатися у звіті про фінансові результати та у звіті про рух грошових коштів у складі компонентів операційної діяльності. Якщо для підприємства

фінансові інструменти є об'єктами непрофільними (наприклад, для сільськогосподарських підприємств), тобто підприємство використовує їх в ході звичайної діяльності і не концентрується на них як на основних джерелах доходу, то такі операції мають бути розділені між операційною та фінансовою діяльністю і відповідним чином розкриті у формі два та три фінансової звітності підприємства.

Оскільки фінансовий ринок України перебуває на зародковій стадії, для більшості бухгалтерів (особливо аграрного сектору) притаманні для нього фінансові інструменти не стали звичним об'єктом обліку. Їх специфіка, складна за змістом і суттєва за обсягом нормативно-правова міжнародна та національна регламентація породжує ймовірність допущення неумисних помилок обліковими працівниками. Тобто чим менше підприємство здійснює господарських операцій із певним типом фінансових інструментів, тим рідше бухгалтерія зіштовхується з необхідністю їх визнання, класифікації, оцінки тощо, і тим вища ймовірність допущення викривлень в обліку. Тому фінансові інструменти, операції з якими регулярно повторюється підприємством, є тими об'єктами обліку, до яких застосовується типовий підхід. Це збільшує ймовірність їх достовірного облікового відображення та звітного представлення. І навпаки – якщо фінансові інструменти, операції з якими періодично (нечасто) здійснюється підприємством, є в звітності підприємства, то така інформація може бути помилковою і потребує більшої уваги з боку відповідальної особи бухгалтерської служби та додаткової верифікації.

Отже, з метою формування комплексної класифікації фінансових інструментів для цілей бухгалтерського обліку та його експертної верифікації доцільним є виокремлення таких ознак, як «за профілем підприємства» та «за регулярністю операцій з фінансовими інструментами». Їх застосування носить контрольний характер та дозволить оцінити ймовірність викривлення обліково-звітних даних і потребу в додаткових верифікаційних заходах.

ПРОМСЬКА В. М., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **МИСЮК В. О.**, к.е.н.,
 ст. викладач кафедри фінансового аналізу та аудиту,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА АУДИТОРІВ ТА ПРИНЦИПИ АУДИТУ

У сучасних умовах, у зв'язку з глобалізацією економіки, створення транснаціональних корпорацій з безліччю підрозділів, розкиданих не лише по всій країні, а й у всьому світі, значно посилилися потреби бізнесу у незалежних перевірках. У міру зростання державного втручання в економіку та ускладнення системи оподаткування компанії стали відчувати необхідність у незалежних фахівцях, які можуть перевірити бухгалтерську та податкову звітність фірми на предмет виявлення помилок та спотворення показників, щоб запобігти санкціям з боку державних органів. [1]

Аудит — незалежне підтвердження інформації про результати фінансової діяльності підприємств, про дотримання ними законодавства, необхідне державі для прийняття рішень у галузі економіки та оподаткування, а також суддям, прокурорам та слідчим — для підтвердження достовірності звітності, що їх цікавить. Мета аудиту полягає в тому, щоб виявити та оцінити ризики і надалі здійснити аудиторські процедури, взявши до уваги суттєві спотворення через недобросовісні дії, а також внаслідок допущених помилок. [1]

684

Незалежно від того, ким проводиться аудит звітності компанії — незалежним аудитором або власними співробітниками, діяльність аудиторів має бути ефективною, з дотриманням усіх норм та правил професійної етики аудиторів. Аудиторам при проведенні перевірки потрібно враховувати так званий «людський фактор», оскільки відбувається спілкування з людьми, які здебільшого перебувають у стресі, і можливі конфліктні та непередбачувані ситуації, які важко прогнозувати. [1]

Для вирішення подібних проблем Міжнародною федерацією бухгалтерів було створено Кодекс етики професійних бухгалтерів. Цей Кодекс - зведення правил поведінки, які є обов'язковими для дотримання аудитором під час здійснення його професійної діяльності. Аудитор повинен дотримуватися кожного з основних принципів етики, які встановлюють етичні стандарти поведінки.

Етика професійної поведінки аудиторів, прописана в Кодексі, визначає моральні цінності, визнані аудиторською спільнотою. З одного боку, Кодекс містить вимоги до аудиторів діяти у суспільних інтересах, оскільки відповідальність аудитора не вичерпується виключно задоволенням потреб окремого клієнта або аудиторської організації, з іншого боку, пропонує варіанти захисту від можливих порушень та посягань, оскільки часто обставини роботи аудитора можуть створювати загрози на їхню адресу.

У процесі проведення аудиту необхідно дотримуватись Кодексу. У разі виявлення аудитором порушення будь-якого з положень цього Кодексу він повинен оцінити значущість порушення та ступінь його впливу на можливість дотримання основних принципів етики. При цьому аудитор має у максимально

короткі терміни вжити всіх можливих заходів, спрямованих на врегулювання наслідків такого порушення.[2]

У Кодексі докладно викладено основні принципи етики, до яких належать:

1) Чесність. Цей принцип вимагає, щоб аудитор діяв відкрито та чесно у всіх професійних та ділових відносинах. Принцип чесності також передбачає справедливе ведення справ та правдивість.

2) Об'єктивність. Цей принцип вимагає, щоб аудитор не допускав впливу упередженості, конфлікту інтересів чи інших осіб на його професійні чи ділові судження. Аудитор не повинен здійснювати професійну діяльність, якщо існують обставини або відносини, які неналежно впливають на професійні судження аудитора при здійсненні ним зазначеної діяльності.

3) Професійна компетентність та належна ретельність. Цей принцип полягає в тому, щоб аудитор набував та підтримував професійні знання та навички на рівні, що забезпечує надання компетентних аудиторських послуг, діяв сумлінно та відповідно до професійних стандартів. Надання аудитором компетентних професійних послуг вимагає використання ним обґрунтованого судження щодо застосування професійних знань та навичок у процесі здійснення професійної діяльності.

4) Конфіденційність. Цей принцип вимагає, щоб аудитор забезпечував конфіденційність інформації, отриманої в результаті професійних або ділових відносин. Слід зазначити, що професіонал повинен дотримуватися конфіденційності і після закінчення відносин між аудитором та клієнтом або аудиторською організацією. Змінюючи місце роботи або клієнта, аудитор має право використовувати попередній досвід, але він не має права розкривати будь-яку конфіденційну інформацію, отриману раніше внаслідок своєї професійної діяльності.

5) Професійна поведінка. Полягає в тому, щоб аудитор виконував свою роботу відповідно до нормативно-правових актів та уникав поведінки, яка може дискредитувати аудиторську професію. Аудитор не повинен навмисно брати участь у будь-якій діловій чи професійній діяльності, які негативно впливають або можуть негативно вплинути на чесність, об'єктивність чи репутацію професії, і, відповідно, будуть несумісні з основними принципами етики.[2]

Для покращення роботи аудитора розроблено концептуальний підхід до дотримання основних принципів етики. Він полягає в тому, що аудитор повинен: виявити загрози порушення основних принципів етики, оцінити виявлені загрози, вжити заходів у відповідь для усунення загроз або зведення їх до прийняттого рівня.[2]

У процесі роботи аудитора часто виникає конфлікт інтересів. Конфлікт інтересів створює загрози порушення принципу об'єктивності та може створити загрози порушення інших основних принципів етики. Відповідно до теорії конфліктів, конфлікт є керованим процесом, його слід запобігати та керувати ним, використовуючи професійну етику, принципи аудиту та стандарти.

Отже, високий рівень професіоналізму аудиторів — запорука того, що

проведення аудиторських перевірок та надання інших аудиторських послуг буде здійснено на найвищому рівні, тому аудиторам потрібно дотримуватися етичних норм. Головне, що і в особистому, і у професійному житті, потрібно залишатися порядною та відповідальною людиною, незважаючи на виникаючі перешкоди.

Список використаних джерел:

1. Сучасний аудит. Підручник / Редько О.Ю., Пилипенко І.І., Корінько М.Д. Каменська Т.О.Проскуріна Н.М. К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2015. 643 с.
2. Кодекс етики професійних бухгалтерів. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/kodex_et.pdf

РЕВІН В.С., ЛИТВИН К.Р., здобувачі фахової передвищої освіти
МИНИЧ Ю.В., викладач I категорії,
*Лозівська філія Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу,
м. Лозова*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

З розвитком технологій створюються нові підприємства. З розширенням бізнесу технології приходять на допомогу і роблять роботу підприємства простіше. ІТ технології та підприємство існують у симбіозі який гарантує, що вони завжди будуть співіснувати.

Технології дозволяють нам автоматизувати численні процеси, що підвищують нашу продуктивність. Це дозволяє нам використовувати менше ресурсів, що дозволяє нам покращувати якість за низьких витрат і підвищувати швидкість, з якою ми можемо доставляти наші послуги клієнтам.

Вважаючи інформаційні технології «двигуном» інформаційного бізнесу, сконцентруємо увагу на зміст і роль інформаційних технологій в бізнесі.

Інформаційна технологія включає в себе «козирні карти» сучасного інформаційного бізнесу: комп'ютери, термінали, комп'ютерне обладнання, оптичну апаратуру, мікрофільми, лазерні диски, друкарське обладнання та ксерокопіювання. Це всі базові елементи інфраструктури, що визначають основні стратегічні цілі розвитку бізнесу, тому вибір не є випадковим.

На думку американського фахівця в галузі управління Г. Поппеля, під інформаційними технологіями (ІТ) слід розуміти використання обчислювальної техніки і систем зв'язку для створення, збору, передачі, зберігання, обробки інформації для всіх сфер суспільного життя. ІТ розглядають як частину (або елемент) інформаційного бізнесу – його деяку технологічну основу, і як окремий сектор інфраструктури, часто розвивається автономно.

Завдяки технологіям людям легше залишатися на зв'язку. Ви можете спілкуватися зі своїми співробітниками та колегами за допомогою відеочату або розсилати електронною поштою різні дані лідерам компаній, з якими ви співпрацюєте. Мобільні технології та постійні інновації дозволили комунікаціям вийти на новий рівень гіперреалізму.

Підприємства можуть використовувати інформаційні технології, використовуючи комп'ютери та різне програмне забезпечення для більш плавної роботи. Вони використовують його у різних відділах, включаючи фінанси, виробництво, управління персоналом та безпеку.

Взаємодія інформаційних технологій та бізнесу проявляється в наступному:

- 1) ІТ підвищують ефективність та конкурентоспроможність практично будь-якого бізнесу;
- 2) на даний час весь бізнес переміщається в Інтернет, тому будь-якій компанії треба мати стратегію нової реальності;
- 3) якщо компанія не має такої стратегії – вона не має майбутнього.

Інформаційні технології як інструмент підвищення ефективності основного бізнесу необхідно використовувати продумано та виважено. Позитивний ефект досягається лише в тому випадку, якщо керівництво компанії має чітке уявлення про цілі майбутніх дій. Тобто, якщо з'являється інструмент, здатний приносити користь бізнесу, необхідно передбачити на кілька кроків уперед, як розвиватиметься сам бізнес та як необхідно розвивати застосування ІТ для підтримки успішної реалізації бізнес-стратегії. Інакше цей дуже потужний інструмент, до того ж дорогий і складний у використанні, користі бізнесу, на жаль, не принесе, а кошти на ІТ будуть даремно витрачені.

Кількість зовнішніх джерел інформації зростає неймовірними темпами. Розвиток інформаційних технологій збільшує як число, так і якість баз даних на CD-ROM та в режимі он-лайн. Всесвітня комп'ютерна мережа – Інтернет, – пропонує астрономічну кількість інформаційних сайтів та засобів обміну інформацією по всьому світу. У процесі інформаційного пошуку все більше фірм орієнтуються на використання засобів пошуку в режимі он-лайн, таких як пошукові системи в Інтернеті.

Для всіх фірм гостро постає проблема організації оперативного, високошвидкісного, багатофункціонального та якісного зв'язку зі своїми партнерами, співробітниками, споживачами товарів та послуг.

На завершення можна сказати, що інформаційні технології стали невід'ємною частиною сучасного бізнесу. З постійним розвитком ІТ також розвивається бізнес. З кожним роком стати бізнесменом стає все простіше, це говорить про те, що багато хто може вийти на гідний заробіток, а гідний заробіток може бути витрачений на різні речі, від розвитку нових технологій до благодійності.

Список використаних джерел:

1. URL: <https://vc.ru/trade/72668-informacionnye-tehnologii-i-ih-ispolzovanie-v-upravlenii-biznesom>.
2. URL: <https://sites.google.com/site/moysajtae/home/ispolzovanie-informacionnyh-tehnologij-v-biznese>.

РУДЕНКО І.В., к.е.н, доцент, викладач циклової комісії економіки, управління та адміністрування

Харківський торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ, м. Харків

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Аналітична обробка інформації сприяє прийняттю оптимальних управлінських рішень в сучасному бізнес-середовищі і є досить трудомістким процесом. Це насамперед зумовлено великими обсягами аналізу господарської діяльності на підприємствах, різноманітністю його завдань, особливостями організаційно-методичного забезпечення тощо [1, с.83]. Крім того, отримані під час аналітичної обробки результати мають бути своєчасними й оперативними. Усі ці фактори зумовили необхідність застосування інформаційних технологій для проведення аналітичних досліджень.

Саме впровадження комп'ютерних технологій дозволить скоротити терміни проведення економічного аналізу, розширить можливості використання великої кількості інформації щодо господарської діяльності суб'єктів господарювання, зменшить ймовірність помилок під час проведення розрахунків. Слід зауважити також на розширенні можливостей аналізу господарської діяльності за рахунок застосування методів моделювання та оптимізації, які досить важко впровадити традиційними аналітичними методами.

689

Дослідження показало, що застосування програмного забезпечення на підприємствах дозволяє:

- аналізувати вплив на досліджуваний об'єкт широкого кола внутрішніх і зовнішніх чинників;
- підвищити достовірність і надійність отриманих результатів аналізу;
- створювати можливості для проведення комплексних досліджень для аналізу господарської діяльності підприємства;
- підвищити системність аналізу, що обумовлене необхідністю чіткого визначення й формалізації аналітичних завдань при їх розв'язанні в автоматичному режимі [2, с.157].

На сьогоднішній день існують певні можливості застосування інформаційних технологій, які залежать від потреб користувачів: аналітичні програмні продукти; спеціалізовані аналітичні пакети; засоби прикладної програми MS Excel.

На практиці найбільше розповсюдження отримали аналітичні програмні продукти фірми ІНЕК, консалтингової компанії Expert Systems, компанії «Інтелект-Сервіс», корпорації Галактика. Їх використання дозволяє здійснювати ретроспективний аналіз господарської діяльності підприємства, графічно демонструвати результати аналізу, автоматично формувати висновки за результатами проведених аналітичних досліджень.

Досвід використання цих програм дав змогу узагальнити основні вимоги до його проведення:

- своєчасне та повне задоволення інформаційних і обчислювальних

потреб при проведенні аналізу;

- мінімальний час відповіді на аналітичні запити;
- можливість подання вихідної інформації в табличній і графічній формах;
- можливість внесення коригувань у методику розрахунків і в форми відображення результативних показників;
- повторення процесу вирішення завдання з будь-якої довільно заданої стадії розрахунку;
- можливість роботи в мережі;
- простота діалогу в системі людина-машина.

Проте, незважаючи на достатньо широкі можливості сучасних аналітичних комп'ютерних програм, більшість з них не повністю відповідають критеріям проведення комплексного економічного аналізу. Оскільки в якості основного джерела інформації використовується лише фінансова звітність суб'єктів господарювання. Відомо, що такі обмеження інформаційної бази економічного аналізу можливі тільки при проведенні зовнішнього аналізу.

Необхідність комплексного проведення аналітичних досліджень різних напрямів стає основною причиною об'єднання функціональних можливостей аналітичних програм. Це дає можливість оцінити та проаналізувати поточний і прогнозний фінансово-господарський стан підприємства, вибрати найкращу стратегію розвитку, розробити інвестиційні проекти та бізнес-плани, ефективно управляти збутовою й маркетинговою діяльністю тощо.

690

Тому на сьогоднішній день в процесі удосконалення інформаційного забезпечення аналітичних досліджень основний акцент має ставитися на створенні комплексних комп'ютерних систем, які б забезпечували інтегрованість функцій управління. При цьому вони також мають орієнтуватися на оперативне формування варіантів рішень для керівництва.

Однією з таких систем є ERP-система (Enterprise Resource Planning). Це сучасна концепція управління, яка означає планування ресурсів підприємства. Вона дозволяє проводити аналітичну розробку планових (нормативних) даних, здійснювати фіксацію результатів бізнес-процесів і надавати користувачам підсумки проведеного аналізу. Застосовуючи механізм побудови фінансової звітності, в системі можна задавати порядок розрахунку необхідних коефіцієнтів і оперативно їх контролювати.

Таким чином, ефективне використання інформаційних технологій для проведення аналітичних досліджень сприяє організації комплексного і цілеспрямованого пошуку резервів і виступає як гарантія ефективної і стабільної роботи підприємства в умовах глобальних змін.

Список використаних джерел:

1. Заросило А. П. Сучасні інформаційні технології для аналізу господарської діяльності підприємств. *Економічний вісник*. 2016. № 4-2(04). С. 82-86.
2. Лазоренко В. В. Інформаційні технології оцінки фінансової стійкості підприємства. Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. № 2. С. 156-161. URL: [Фінан_анал_3.pdf](#)

САВАНЧУК Т. М., доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У світовій практиці прийнято, що питання управлінського обліку законодавчо не регламентуються на рівні держави. Аналогічно склалася ситуація і в Україні – Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] передбачено, що господарюючі суб'єкти самостійно розробляють систему внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. Саме цей аспект і призводить до труднощів в організації управлінського обліку, адже бухгалтери наших підприємств звикли до наявності чітких законодавчих орієнтирів в своїй роботі. Проте, саме свобода у виборі підходів до організації управлінського обліку на підприємстві дозволяє розробити таку систему обліку, яка б задовольняла інформаційні потреби керівництва на конкретний момент часу.

Отже, для забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства, а також контролю за використанням всіх видів ресурсів підприємства керівництву та спеціалістам відповідних служб необхідно самостійно розробити основні підходи до організації управлінського обліку та відобразити їх у окремому розпорядчому документі.

Оскільки інформація управлінського обліку становить комерційну таємницю, то і даний документ має бути призначений для внутрішнього використання, причому для обмеженого кола осіб, які безпосередньо пов'язані з формуванням та отриманням інформації, що забезпечується системою управлінського обліку. Вважаємо, що доцільно в самому такому документі вказати коло осіб, які мають ознайомитися із ним, оскільки підходи, що там викладені, є комерційною таємницею.

Особливості побудови управлінського обліку на кожному конкретному підприємстві визначаються значною кількістю факторів – це величина підприємства, обсяг і характер його діяльності, особливості здійснення технологічних процесів та ін. При цьому функції ведення управлінського обліку можуть бути покладені на окремий структурний підрозділ – відділ управлінського обліку, чи групу спеціалістів бухгалтерії, або економічного відділу.

На кожному підприємстві питання, щодо визначення кола осіб, які будуть здійснювати управлінський облік вирішується самостійно, проте створювати окремий відділ управлінського обліку доцільно лише на великих підприємствах із значними обсягами виробництва. На невеликих підприємствах такі функції можуть бути покладені на окремих співробітників.

Щодо підходів до організації такого обліку, то у світовій практиці їх склалося два: автономний та інтегрований [1].

При першому варіанті управлінський і фінансовий облік виділяється як

самостійні замкнуті підсистеми. При цьому варіанті підприємства для ведення управлінського обліку можуть використовувати окремий план рахунків, відокремлений від планів рахунків фінансового обліку. Зв'язок між ними здійснюється через однойменні дзеркальні рахунки.

Другий варіант передбачає, що рахунки управлінського і фінансового обліку, що відображають витрати ведуться в одній системі рахунків бухгалтерського обліку, без виділення калькуляційних рахунків в окрему систему рахунків управлінського обліку.

На нашу думку, для вітчизняних підприємств більш доцільним є використання інтегрованої системи, оскільки саме її покладено в основу побудови Плану рахунків та фінансової звітності. Відповідно до цього прямі витрати обліковують на рахунку «Виробництво», а непрямі – на рахунку «Загальновиробничі витрати», які періодично списують на рахунок «Виробництво» і розподіляють по об'єктах обліку. Невиробничі витрати накопичуються на рахунках «Адміністративні витрати», «Витрати на збут», «Інші витрати» і до собівартості продукції не включаються, а відносяться на фінансові результати звітного періоду.

Однак, кожне вітчизняне підприємство може для внутрішніх потреб, на власний розсуд, виділяти окрему підсистему формування більш детальної інформації про витрати поза системою бухгалтерського (фінансового) обліку. Це, зокрема, може здійснюватися шляхом виведення детальної аналітики по витратах в розрізі підрозділів, технологічних операцій, видів продукції.

Як правило побудова системи організаційного забезпечення управлінського обліку базується на концепції децентралізації управління. Для цього в системі управлінського обліку повинні бути визначені центри відповідальності. Керівники таких центрів є відповідальними особами і визначаються такими в документі, що регламентує організацію управлінського обліку на підприємстві з вказівкою повноваження кожного з них.

Отже, побудова системи управлінського обліку тісно пов'язана з організаційною структурою підприємства. Повноваження та відповідальність менеджменту повинні бути розподілені між управлінським персоналом різного рівня для розширення його можливостей та підвищення ефективності, а обов'язки всіх задіяних в системі управлінського обліку – закріплені спеціальним розпорядчим документом по підприємству.

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник. 4-те вид. К.: Лібра, 2008. 704 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV // *Головні нормативні документи для бухгалтера: практичне керівництво «Бібліотека баланс»*. 2016. № 2. С. 4–10.

САМОЙЛОВА О.В., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **КОТЕНКО У. М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ТЕХНОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦИФРОВОГО АУДИТУ

Впровадження новітніх цифрових технологій, які можуть забезпечити Україні економічне зростання та підвищити статус країни на світовому рівні, є одним із основних напрямків стратегії української економіки сьогодні. Тому застосування цифрових технологій у сфері аудиту може забезпечити його якісну трансформацію шляхом використання інструментів діджиталізації. На сьогоднішній день тема є досить таки актуальною, оскільки в сучасних умовах війни, коли на територіях нашої держави ведуться бойові дії, в людей немає фізичного доступу до ведення аудиту в організаціях, банках, власних підприємствах. Технології описанні далі дають змогу користуватись даними навіть за тисячі кілометрів й зберігати інформацію не в одному місці, а надають право користуватись нею у деяких випадках обмеженому колу осіб, аби ці дані завжди залишались у безпеці.

Діджиталізація (англ. Digitization) – це переведення певного виду інформації в цифрову форму, результатом якого є подання об'єкта, зображення, звуку, документа. Результат називається цифровим представленням або, точніше, цифровим зображенням для об'єкта та цифровою формою для сигналу. Також діджиталізацію прийнято називати «оцифруванням» інформації і саме цей метод є найпоширенішим способом збереження інформації багатьох організацій по всьому світу. Як правило, дані збереженні таким шляхом є більш надійні. В сучасних умовах цифрові дані можуть легше обмінюватися та бути більш доступними, теоретично можуть розповсюджуватися нескінченно, без втрати якості, за умови їх переходу у нові, стабільні формати.

Теоретичним та практичним питаннями впливу цифрової революції на економічну діяльність присвячені праці багатьох відомих світових та вітчизняних науковців, виходячи з цього можна розглянути основні сучасні провідні технології та перспективи застосування у сфері аудиту інформаційних технологій, серед яких: технологія S.M.A.R.T. (Self Monitoring Analysis and Reporting Technology); хмарні технології; технології блокчейн; технології програмних роботів та штучного інтелекту; технології роботи з великими масивами даних – далі розглянемо про них детальніше та дізнаємось їхні переваги, особливо в умовах війни.

Хмарні технології – це технології розміщення даних не на твердих дисках комп'ютера або ноутбука, а он-лайн у хмарі. Доступ до програм через хмару забезпечує вільний потік інформації, незалежно від розташування користувача і пристрою, який він використовує. На даний момент у світі правлять три гіганти у хмарних технологіях – AWS, Azure, Google Cloud. Ці компанії займають левову частку ринку по всьому світу (крім Китаю, там є ще Alibaba Cloud). [1] Вони є технологічними лідерами і задають тренди в розвитку хмарних сервісів.

Завдяки хмарним обчисленням дані організацій, підприємств, банківських структур можна аналізувати для пошуку шаблонів і відомостей, робити прогнози, покращувати їх і приймати вірні рішення. Хмарні служби надають більш високу обчислювальну потужність і просунуті засоби для отримання величезної кількості даних, а також можливість швидкого масштабування середовища в міру збільшення їх обсягу. В умовах війни вони є дійсно хорошим форматом для розміщення та збереження даних, оскільки не можуть зазнати поломки, деформації як флеш-накопичувачі чи диски, тому є більш безпечними від фізичного втручання зовні, також за кожним хмарним середовищем стоїть величезна кількість засобів захисту від різного роду зломів баз даних для аудиту, які знаходяться в них. [1]

Технологія S.M.A.R.T. – це технологія самоконтролю, аналізу й звітування, яка є промисловим стандартом прогнозу надійності дисководів твердих дисків. Дисководи з функцією S.M.A.R.T. дозволяють завчасно попередити про можливу швидку відмову твердого диску, завдяки чому важливі дані можуть бути збережені. У результаті впровадження у аудиторську діяльність технології SMART, аудитори можуть передбачати вихід свого пристрою з ладу в результаті механічних несправностей, що складає аж 60% від загальної кількості пошкоджень, але спрогнозувати дефекти накопичувача внаслідок стрибка напруги або в результаті удару не здатна. Дана технологія S.M.A.R.T. є досить корисною, оскільки може передбачити вихід з ладу пристрою накопичення, але з іншого боку на жаль в у умовах війни, стрибків напруги та електрики, вони може давати збій, тому користуватись нею потрібно досить таки обережно. [2]

До створення реєстру або облікової книги записів про події у цифровому середовищі веде застосування технологія блокчейн. При цьому одного разу записана інформація не може бути змінена або знищена, оскільки кожна нова транзакція підтверджується історією попередніх. У результаті, технологія блокчейн дозволяє створити базу даних з високим рівнем захисту від фальсифікації чи знищення записів, щоб дозволило приховати певну діяльність [3]. Тобто ця технологія створює передумови для відображення обох сторін транзакції одночасно в загальній книзі в реальному часі, навіть якщо кожен бухгалтер і аудитор, кожна компанія ведуть приватну базу даних.

До ключових аспектів діджиталізації аудиторської діяльності, що допоможуть перейти до створення кращих та якісніших процесів планування, збору, обробки та аналізу даних аудиту, відносять: використання штучного інтелекту та BigData, шерінгову бізнес-модель, зовнішню та внутрішню комунікацію.

Використання штучного інтелекту поряд з аналізом BigData дає можливість успішно працювати при неповних масивах даних.

Шерінгова бізнес-модель (від англ. to share – ділитися) представляє економіку спільного споживання, так звану Collaborative Consumption (sharing economy), в якій стабільні старі бізнес-моделі замінюються гнучкими з налаштуваннями під обставини, ситуації і клієнта, заміною поділу ідей та дій на свої та чужі на ідею, що досягненнями потрібно ділитися. Причинами досить

швидкого зростання даної моделі є: значний розвиток інформаційних технологій

швидкість, доступність і дешевизна інтернету, доступність гаджетів, розвиток інтернет-спільноти, відкритість користувачів до нових сервісів і отримання нового клієнтського досвіду [4]

Зовнішня комунікація передбачає, що необхідно переосмислити моделі співпраці з партнерами та клієнтами, а саме, продукт створюється під конкретного споживача замість нав'язування зручного для себе продукту. За цією технологією, мається на увазі не одноразова трансформація, а важливість взаємодіяти з партнерами і клієнтами на кожному етапі співпраці.

Внутрішня комунікація – в наших умовах цифрової трансформації потрібно застосовувати також й інші види роботи з людьми, наприклад, такі як фріланс, аутсорсинг і формат віддаленої роботи. Оскільки за наших сучасних умов, у періоди ковід-пандемії та війни, дані способи праці набули неабиякої популярності, особливо у молодого населення. Тому аудиторам потрібно також заглиблюватись по трішки й у ці сфери також та брати для себе корисні деталі співпраці та роботи. На світовій арені технології, формат та способи роботи змінюються досить швидко, потрібно не зволікати, а розвиватись разом із часом.

Отже, опанування сучасних підходів до проведення аудиту, передачі інформації, зберігання її у хмарному середовищі та використання максимально широкого кола інструментів із суміжних галузей, які даватимуть змогу краще, доступніше та професійніше працювати - є основним завданням майбутнього аудиту. Темпи розвитку технологій і діджиталізація бізнес-процесів надаватимуть мотивацію аудиторам швидше адаптуватися до нових можливостей для того, щоб бути більш затребуваними у своїх клієнтів. На сьогоднішній день – це питання постає доволі гостріше, оскільки темпи розвитку сучасних технологій є досить таки швидким, особливо в умовах війни, аудиторам потрібно доволі швидко приймати усі зміни та адаптуватись до них. Оскільки у свою чергу опанування нових можливостей значно полегшуватиме та покращувати їхню роботу.

Список використаних джерел:

1. Інформація про «Хмарні середовища». URL: <https://pc103help.blogspot.com/2021/11/shcho-take-khmarni-rishennia-i-navishchovony-potribni.html>
2. Король С.Я., Ключко А.О. Цифрові технології в обліку й аудиті. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. Вип. 1 (112). С. 170-176. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/1_2020/31.pdf.
3. Інформація про «Технологію Блокчейн». URL: <https://nexia.dk.ua/blokchein-i-bukhhalterskyi-oblik/>
4. Інформація про «Шерінгову бізнес-модель». URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/shcho-take-ekonomika-spilnogo-spozhyvannya-novi-biznes-modeli-50035050.html>

SAKHNO L.A., Candidate of Sciences (Economic),
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Taxation
*Tavriya State Agrotechnological University named after Dmitry Motornogo,
Zaporizhja*

ECO-AUDIT: TODAY'S CHALLENGES

Looking into the future, it can be assumed that the environmental audit will have an everyday character, while it will determine the diagnosis of the "ecological health" of the enterprise, the ability of its "technological organism", production systems to self-clean and not pollute the environment, to produce ecologically clean products and to be attractive to attract investments.

Conducting an environmental audit of enterprises arises from the specifics of the organization and technology of their production, and therefore, the specifics of accounting and taxation of the specified enterprises. O.O. Veklych, M.T. Bilukha, S.F. Golov pay attention to this in their research, Davydov H.M., Deriy V.A., Zubilevich S.Y., Kizima A.Y., Rudnytskyi V.S. and other. Despite this, the problems that arise in the process of conducting an eco-audit at enterprises and the main ways of its further development in Ukraine are not fully disclosed and researched.

Eco-audit allows to strengthen the management of environmental protection, to increase the efficiency of state environmental management, without budgetary expenses. Therefore, the state should be interested in implementing an environmental audit and creating appropriate conditions for its functioning [1].

696

The main prerequisite for the emergence of environmental audit in Ukraine was the awareness of global environmental problems and recognition of the priority of solving them along with economic and social problems, and its development is an important step for the integration of national and international interests in the conditions of modern socio-economic development. The potential effect of participating in the eco-audit system can be defined in terms of the following four elements: competitiveness, risk reduction, cost reduction, and organizational improvement. Each individual element consists, in turn, of several components:

- cost reduction can be achieved by identifying the potential for saving water, energy and raw materials; reduction of disposal and storage costs; low insurance premiums; reduced staff downtime;
- competitiveness: ensuring the long-term existence of the enterprise due to participation in the eco-audit system; more favorable loans and simplified access to incentives; benefit from increased trust in the enterprise and its acceptability; opening of new future markets;
- risk reduction is achieved by assessing the legal prescriptions in force at the enterprise; avoiding accidents, as well as causing damage to personnel and property; minimization of product liability risk;
- improvement of the organization is possible due to the introduction of eco-controlling; effective environmental protection system; identification of employees with the enterprise; personal motivation of employees to protect the environment.

Implementation of environmental audit in Ukraine is held back by

imperfection, and in some places by lack of legislation. Therefore, the primary tasks in the direction of the development of environmental audit in Ukraine are the formation of an appropriate regulatory and legal framework, keeping registers of participants, organization of training of environmental auditors, organization of work on international recognition of ecoauditors of Ukraine and other countries. Environmental audit, being a flexible mechanism in the conditions of a market economy, is intended to become an important tool for realizing the constitutional rights of citizens to a safe environment and environmental safety at the level of individual enterprises, territories and the state as a whole.

The tasks of the environmental audit are: justification of the environmental strategy and policy of the enterprise; determination of priorities when planning environmental protection activities of the enterprise, identification of additional opportunities for its implementation, verification of compliance with environmental protection legislation; reducing the risk of emergencies related to environmental pollution [2].

Manufacturing companies should contact environmental auditors who can objectively assess their environmental condition, identify existing deviations from norms, that is, from the requirements of current environmental protection legislation or international standards, and outline measures to bring their production activities into compliance with these requirements, and in ultimately - to increase their quotations both on the product market and on the investment market.

Specialists with experience in the implementation of environmental audits characterize the latter as a management tool based on a systemic approach and with the help of which the environmental efficiency of enterprise management is assessed to preserve the natural environment and support the competitiveness and investment attractiveness of the enterprise due to ecologically clean production [3].

A significant impetus to the wide development of environmental audit activity could be provided by methodical support of the relevant field, which is new for Ukraine. The orders of the Ministry of Environmental Protection and Natural Resources of Ukraine in a certain way covered only the stage of organizing an environmental audit - the procedure for passing qualification exams and obtaining certificates, maintaining the Register of environmental auditors and legal entities entitled to carry out environmental audits, but so far the process itself remains out of consideration environmental audit. There are no approved tariffs for environmental audit activities, which leads to deviations in both one and the other direction in the established costs of environmental audit services. Thus, for the further development of environmental audit in Ukraine, the issue of overcoming the "gap" in the regulatory and legal support for the functioning of such an audit is urgent to be resolved. For this purpose, in our opinion, it is expedient to intensify the work of the legislative and executive branches of government by involving domestic environmental auditors who already have some practical experience in this field, as well as the development of world-class experience, in the relevant developments.

References:

1. On environmental protection. Law of Ukraine dated 25.06.1991 N. 1264-XII. *Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264->

[12#Text](#)

2. About environmental audit. Law of Ukraine dated June 24, 2004 N. 1862-IV. *Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1862-](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1862-15#Text)

[15#Text](#)

3. On the approval of the Regulations on maintaining the register of environmental auditors and legal entities entitled to carry out environmental audits. Regulation of March 27, 2007 N. 121. *Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0338-07#Text>

СИВОГЛАЗ В. С., ЯЦЕНКО Є. С., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **КОНДРАТЮК О. І.**, к.е.н, доцент
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

КОНТРОЛІНГ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ

Діяльність підприємств у сучасному світі відбувається в умовах невизначеності та нестійкої економічної ситуації. Тому перед підприємством постає нагальна потреба у прийнятті оперативних та максимально ефективних управлінських рішень з метою втриматись на досягнутих позиціях та поліпшити їх. Це значно розширює коло завдань, які необхідно вирішити для досягнення мети. У зв'язку із збільшенням навантаження, керівництво не здатне повністю контролювати всі процеси, які відбуваються на підприємстві, без зниження при цьому ефективності управління. Відповідно, актуальні тенденції розвитку економіки потребують нових підходів до організації діяльності суб'єктів господарювання, вимагають удосконалення систем, процесів і механізмів управління. Одним з таких методів може стати саме контролінг.

У зв'язку із тим, що діяльність підприємства пов'язана із залученням значних обсягів фінансових ресурсів, цей процес супроводжується виникненням різноманітних ризиків, що викликано мінливістю ринкового середовища. Тому актуальною тенденцією у функціонуванні суб'єктів господарювання буде використання нових механізмів управління задля вирішення та запобігання ризикових ситуацій, що впливають на фінансовий стан компанії. Для цього вітчизняні підприємства на основі досвіду успішних закордонних корпорацій можуть впроваджувати контролінг фінансових ризиків.

Варто розпочати з дослідження дефініції поняття «контролінг». Можна погодитися з визначенням контролінг, яке у своїй науковій праці висвітлили вчені У.Я. Андрусів та І.І. Атаманюк – під контролінгом розуміється управління організацією, яке спроможне попередити або пом'якшити кризові ситуації у виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування організації в режимі виживання в період кризи та виводити її з кризового стану з мінімальними витратами [1].

Для розуміння механізму контролінгу у сфері фінансових ризиків на підприємстві варто також дослідити різні підходи до тлумачення економічної категорії «фінансовий ризик» (табл. 1).

Проаналізувавши всі зазначені підходи до тлумачення фінансового ризику слід зазначити, що фінансові ризики більшою мірою призводять до негативних наслідків, які позначаються на подальшій діяльності підприємства, зокрема: втрата майна, доходу, капіталу, прибутку в ситуації невизначеності умов здійснення фінансової діяльності. Проте варто врахувати те, що фінансові ризики несуть і позитивний вплив на функціонування підприємства, адже у деяких випадках надають можливість отримання додаткового доходу.

Підходи до тлумачення економічної категорії «фінансовий ризик»

Групи науковців	Порівняння ризику	Тлумачення
І.А. Бланк та Т.В. Момот	Визначення фінансового ризику як діяльності	Фінансовий ризик – це результат взаємодії на ринку економічно самостійних суб’єктів господарювання, які прагнуть, по можливості, оптимізувати свою фінансово-господарську діяльність за рахунок інших суб’єктів господарювання
В.В. Віплінський та Л.О. Коваленко	Визначення фінансового ризику як події	Фінансовий ризик - це невизначена подія, що настає в процесі досягнення суб’єктом господарювання поставлених цілей, яка у разі свого наступу чинить негативний вплив на його діяльність
І.Т. Балабанов та В.І. Грушко	Визначення фінансового ризику як ймовірності помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації з декількома альтернативами	Фінансовий ризик – це ймовірність виникнення небажаних фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення фінансової діяльності

Сформовано авторами на основі джерела [3]

Отже, одним із основних блоків системи контролінгу на підприємстві є контролінг фінансових ризиків, тобто управляюча система, яка координує взаємозв’язки між формуванням інформаційної бази, фінансовим ризик-аналізом, фінансовим ризик-плануванням та внутрішнім ризик-контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках управління фінансовими ризиками підприємства, своєчасному виявленню відхилень фактичних його результатів від запланованих та прийняття оперативних управлінських рішень, направлених на його нормалізацію [2].

Серед методів мінімізації фінансових ризиків з використання механізм контролінгу найбільш поширеними вважаються диверсифікація, резервування коштів на покриття непередбачених витрат, страхування, хеджування тощо [4]. Диверсифікація ризиків реалізується через розподіл вкладених коштів між різними фінансовими інструментами, які безпосередньо не пов’язані між собою, що дозволяє уникнути частини ризику. Створення резервів ресурсів на покриття непередбачених витрат та потенційних збитків дозволяє покрити втрати від ризику, що з’являється під час діяльності підприємства та забезпечить його функціонування без збоїв та порушень. Страхування є одним із засобів мінімізації негативного впливу ризику та полягає у передачі фінансових ризиків підприємства стороннім суб’єктам, здійснити його можна різними способами, серед яких: страхування професійної відповідальності, будівель, підприємницьких і фінансових ризиків тощо. Хеджування, своєю чергою, забезпечує зниження ризиків шляхом укладання ф’ючерських угод та передачі ризику зміни ціни товару на іншу особу.

В умовах кризи одним із найактуальніших та найдієвіших методів антикризового управління на підприємствах є саме контролінг. Адже він дає

можливість виявляти фінансові ризики у діяльності суб'єктів господарювання та своєчасно на них реагувати, а також може значно підвищити якість внутрішнього фінансового контролю. Розроблена ефективна система контролінгу фінансових ризиків на підприємстві буде запорукою успішного його функціонування в кризових ситуаціях. Отже, контролінг фінансових ризиків виступає одним із головних засобів підвищення ефективності діяльності компанії, подолання фінансової кризи, а також досягнення низки цілей (оперативних, тактичних, стратегічних).

Список використаних джерел:

1. Андрусів У. Я., Атаманюк І. І. Контролінг як ефективна технологія антикризового управління. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 25. С. 58-61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_25_14 (дата звернення: 08.10.2022).
2. Бланк І. О. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. Київ : Ніка-Центр, 2006. 600 с.
3. Литовченко О.Ю. Підходи до ідентифікації та оцінки фінансових ризиків підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. № 16. С. 398-404. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Ekonomika-i-suspilstvo-16-2018.pdf#page=398> (дата звернення: 08.10.2022).
4. Пожар Є. П. Аналіз фінансових ризиків та методи їх нейтралізації на підприємстві. *Гроші, фінанси і кредит*. 2020. № 43. С. 387–391. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct43-70>.

СІНТЮК Я. О., здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

Науковий керівник - **ПРОКОПОВА О. М.**, доцент кафедри обліку і оподаткування,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

БІЗНЕС МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІЙНИ

Незважаючи на рівень розвитку та технічний прогрес, людство все ще стикається з війною. Хоча використання сили для вирішення проблем може здатися неймовірно неправильним у сучасному цивілізованому суспільстві, проте, незважаючи на макроекономічні наслідки, тоталітарні держави все ще вірять, що використання військових засобів є правильним.

Зараз, для українських підприємств, велике значення для формування стратегії має досвід роботи під час війни та післявоєнної реконструкції. З кожним днем зростає масштаб збитків і ризиків, щодня вони вимірюються мільярдами гривень. Тому, враховуючи негативний макроекономічний вплив на українську економіку, інвестиційний потенціал та інфраструктуру, одним із найважливіших питань на даний момент є поглиблений аналіз кризи та дослідження шляхів її відновлення.

Якщо говорити про підприємства малого та середнього бізнесу, то більшість із них (особливо промислових) скоротили виробництво або закрились. У червні майже 8% підприємств повідомили, що вони припинили діяльність під час війни. Це приблизно на рівні травня (10%), що підтверджує повільне відновлення виробництва на тих підприємствах, які повністю зупинилися. Найбільше постраждав мікробізнес, причому велика частка невиробничого бізнесу (16% у червні та 18% у травні) [1].

Негативні наслідки війни вказують на нагальну потребу в більш інноваційних способах боротьби з нестабільністю, конфліктами та насильством. Самі традиційні заходи безпеки та розвитку стають більш очевидними. Нові рішення мають сприяти державно-приватному партнерству та більш активній ролі комерційного сектору. Існують реальні можливості для міжнародних і місцевих приватних компаній у деяких гарячих точках світу. Досвід таких країн, як Афганістан, Бангладеш, Буркіна-Фасо, Демократична Республіка Конго, Нігерія та Уганда, показує, що малі та середні підприємства позитивно впливають на зміни у зруйнованих війною громадах. Там компанії не лише отримують прибуток від своїх інвестицій, але й працюють над створенням сильніших [5, с. 10].

Щоб більш детально розглянути потенціал розвитку малих та середніх підприємств, варто оцінити загальне середовище. Основні попит, переваги та стійкість українського бізнесу, за допомогою оцінки, можна визначити точки покращення та шляхи покращення бізнес-середовища:

I. Попит: безпечне бізнес-середовище, вільне від фінансових і фізичних загроз; надання пріоритету прозорому та ефективному регуляторному середовищу (реєстрація бізнесу, доступ до кредитів, контроль конкуренції та цін тощо), щоб заохотити внутрішніх інвесторів стимулювати відновлення;

внутрішнє споживання; базова інфраструктура та послуги, що забезпечують виробництво, постачання та доступ до ринку; добре освічена, мотивована та кваліфікована робоча сила.

II. Переваги: малі підприємства менше зосереджуються на макрорівневих трудових і фіскальних реформах, а більше на базовій безпеці, постачанні та доступі до ринку; підприємства зацікавлені у зміцненні регіональних відносин, пошуку нових ринків збуту та партнерів у сусідніх країнах; якісне консультування щодо ризиків управління та прийняття рішень у кризових ситуаціях; навчання персоналу більш гнучким методам роботи.

III. Стійкість: нестабільність і руйнування інфраструктури заважає підприємствам малого та середнього бізнесу брати участь у процесі відновлення; збільшення знань і потенціалу серед фірм для розвитку соціально відповідальної та чутливої до конфліктів ділової практики; несприятливий інвестиційний клімат заважає відновленню [4, с. 63].

Безперечно, компаніям надзвичайно складно працювати та підтримувати стабільні показники розвитку. Для підприємців, які залишаються в Україні, перспективи не надто оптимістичні чи легкі. Основна загроза для бізнесу під час війни – окуповані території, зруйновані цехи, склади, магазини, філії чи відділення. Сюди також входить необхідність довгострокових поставок і релокації.

Важливою проблемою є зниження продуктивності праці працівників та їх поганий психологічний стан. Багатьом власникам і менеджерам середньої ланки важко приймати рішення, оскільки вони повинні покладатися не на планування чи прогнозування, а на надію, гнучкість і власне критичне мислення. Впровадження нових продуктових напрямків, інвестиції в перехід на нові продуктові лінії або категорії відкладаються на невизначений термін, але мінімум на півроку-рік [2, с. 21].

Всі підприємства розглядають можливу перспективу повернення до післявоєнного стану і докладали всіх зусиль, щоб залишитися на ринку. Пропонується наступна структура плану відновлення:

- Метод визначення та оцінки суми збитку;
- Опис типу та виду збитку, завданого підприємству війною;
- Оцінка витрат та порівняння аналіз варіантів, схвалення рівня або власника для вибору варіанту, який є найбільш вигідним для компанії;
- Джерела фінансування реставрації, джерела та методи залучення ресурсів, необхідних для інших робіт;
- Методи звітності, періодичність та плани дій відповідно до різних етапів реалізації;
- Оцінка ризиків реалізації обраного варіанту стратегії реконструкції;
- План перегляду стратегії відповідно до виникнення форс-мажорних обставин, ризику та опис запобіжних заходів для уникнення високого рівня впливу оціненого ризику.

Для підприємців, які хочуть створити нову компанію у воєнний або післявоєнний період, перше, що потрібно зробити, це визначити галузь, у якій вони працюють. Відповідними та прибутковими галузями промисловості під

час війни є такі: продовольчі товари; якісний одяг та взуття за низькими цінами; ремонтні роботи та товари; військове постачання; заміщення російських та білоруських брендів, міжнародних брендів, що підвищують ціни через ускладнену логістику; рейдові укриття та бомбосховища; скло.

Наслідки військових дій мають подвійний характер і по-різному впливають на окремі підприємства. Продовження та загострення конфліктів у світі є прибутковим для компаній, які спеціалізуються на виробництві та продажу зброї. Для країн і компаній світу, які не мають відношення до війни, збройний конфлікт має абсолютно негативні наслідки [3].

Для держав це характерне відволікання бюджетних коштів із соціальних фондів на оборонний сектор, для бізнесу – нестабільна загальна економічна ситуація зі зниженням попиту та втратою кваліфікованих працівників. Слід підкреслити, що найбільш стійкими до впливу війни виявилися ІТ-компанії, а найменш – промислові компанії та торговельні компанії, які торгували з РФ.

Таким чином, для подолання економічних проблем, пов'язаних з війною, необхідна тісна співпраця між країнами та бізнесом. Керівництво держави має регулювати свою зовнішньополітичну позицію, приймати рішення, спрямовані на вирішення конфліктів, контролювати діяльність компаній-експортерів зброї. Що стосується бізнесу, то йому необхідно розробити гнучку систему економічної політики, яка дозволить їм утримувати свої позиції в країні та за кордоном.

На жаль, багато підприємств опиняються в гарячих точках інтенсивних бойових дій, тому для них проблема переїзду в безпечні райони України є дуже гострою. У цей складний час представникам бізнесу важливо працювати та відроджувати економіку, адже це основа збереження обороноздатності країни.

Список використаних джерел:

1. Ангел Євген, Кузяків Оксана, Федець Ірина. Виробництво відновлюється, але малому бізнесу досі важко. *ZN.ua*. 2022. URL: <https://zn.ua/ukr/business/virobnitstvo-vidnovljujetsja-ale-malomu-biznesu-dosi-vazhko.html> (дата звернення: 22.09.22).
2. Іванов С. Вплив збройного конфлікту (війни, бойових дій) на вартість підприємства. *Монографія*. Дніпропетровськ : Маков., 2015. 179 с
3. Рихліцький Володимир. Бізнес в умовах війни: хто зазнав найбільших втрат та як відновлюються підприємства. *Економічна правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/23/684549/>
4. Lindsay A., Canan G., DB S. What role for business in “post-conflict” economic recovery? Perspectives from Nepal. United Kingdom: *International Alert.*, 2009. 63 p.
5. Responsible private sector action to address fragility, conflict and violence. Switzerland: *World Economic Forum*, 2016. 10 p.

СКОРОБАГАТЬКО К.А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **ЯРОВА В.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВИРОЩУВАННІ ЗЕРНА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Пшениця є основною хлібною культурою, що вирощується в Україні. Озима пшениця в Україні займає одне з провідних місць за посівними площами. Під урожай 2020 р. озимою пшеницею в Україні засіяно 6,1 млн га, що на 4,7% менше аналогічного показника минулого року. У 2022 р. валовий збір озимої пшениці склав 31,8 млн т, що на 19,7% більше, ніж в попередні три роки [1].

Лідерами з розмірів посівних площ озимої пшениці у розрізі областей України протягом трьох років залишаються Запорізька, Одеська і Харківська області, де ці показники за період 2019-2021 збільшилися: у Запорізькій області - на 6,1% (або на 43 тис. га); в Одеській області - на 1,8% (або на 12,5 тис. га); у Харківській області - на 8,1% (або на 47 тис. га). Станом на 2021 р. посіви озимої пшениці склали: 706,3 тис. га у Запорізькій області, 669,8 тис. га у Одеській області та 577 тис. га у Харківській області [1].

Ми проаналізували стан виробництва зерна озимої пшениці у базисному підприємстві, у якому ця культура, не зважаючи на її не достатньою зимостійкість в окремо морозні та малосніжні зими і певні втрати посівів, залишається не змінною продовольчою культурою. В загальній площі зернових зернобобових культур господарства вона займає 75,5%. У 2020 р. у досліджуваному підприємстві під посіви озимої пшениці було відведено 2076 га посівної площі з яких було зібрано 863202 ц зерна озимої пшениці. При цьому урожайність становила 41,6 ц/га. Такого високого рівня було досягнуто вперше з 2015 р. Вищою вона була лише у 2014 р. - 43,5 ц/га.

Валовий збір зерна пшениці у звітному році збільшився порівняно з минулим роком на 19601 ц або на 29%. Цьому сприяло і розширення посівних площ (на 21,3 %) і збільшення урожайності (6,7%). За рахунок першого фактору абсолютний приріст вал збору становив 14182 ц, за рахунок другого фактору - 5419 ц. Ми провели порівняльний аналіз ланцюгових темпів зростання факторів виробництва зерна озимої пшениці і встановили що головним чинником збільшення валового збору у господарстві є розмір посівної площі. Так, наприклад, у 2015 р. розмір посівної площі збільшився на 10,6 %, урожайність зменшилася на 24,2 %, у 2018 р. посівна площа зросла на 30,6 %, урожайність зменшилася на 2%. У 2020 році при відносному прирості площі 21,3 %, відносний приріс урожайності озимої пшениці становив лише 6,7 %. На нашу думку, це не є гарною ознакою господарювання, оскільки характеризує екстенсивний розвиток виробництва цієї культури. Зусилля господарства мають бути зосередженні на отриманні більшої кількості продукції з одиниці земельної площі, тобто на збільшенні урожайності озимої

пшениці.

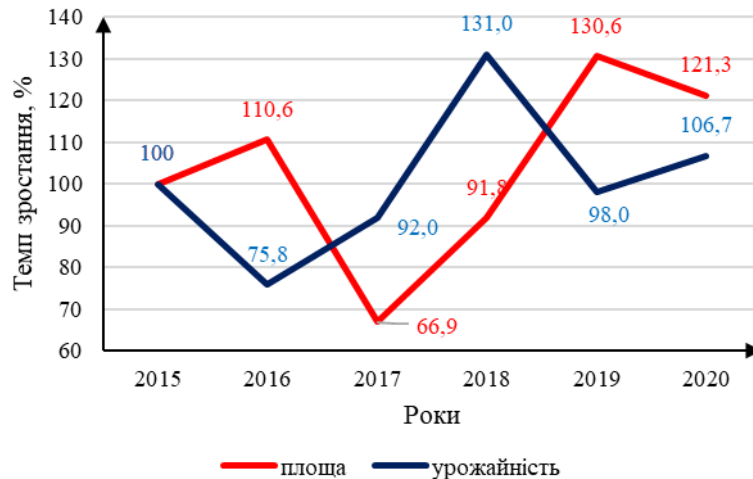


Рис. 1. Ланцюгові темпи зростання факторів виробництва зерна озимої пшениці

Оцінимо досягнутий рівень урожайності озимої пшениці на підприємстві, для чого порівнюємо її із середнім рівнем урожайності по Харківській області. У 2017 р і 2020 р. урожайність у господарстві була меншою за середньообласний рівень на 5,5% і 10,9%, відповідно.

Вважаємо, що зростання урожайності озимої пшениці слід пов'язувати із переходом зернового виробництва на інноваційну основу. Це має стати стратегічним напрямком його розвитку. Вирішальну роль в економічному зростанні відіграють інноваційні технології. Сьогодні у більшості вітчизняних підприємств залишається тільки один спосіб вистояти у конкурентній боротьбі - освоювати і впроваджувати новітні технології.

Питання запровадження у сільське господарство України новітніх технологій вирощування зерна озимої пшениці досліджують вітчизняні та зарубіжні вчені і практики. Зробивши огляд літературних джерел з цього питання, ми зробили такі висновки щодо варіантів сучасних новітніх технологій, які можна застосовувати у землеробстві:

1. Застосування сучасних технологій захисту рослин. Інтенсивне вирощування. спирається на біологічні властивості рослин, їх потреби на кожному етапі зростання. Також важливими моментами є ліквідація шкідників, післязбиральний обробіток та зберігання запасів.

Так, міжнародна компанія Sojam є розробником та виробником численних технологій та засобів для боротьби зі шкідниками. Завдяки препарату «Пірігрєн 50» компанія є одним із лідерів на ринку Франції в галузі холодного розпилення інсектицидів [2].

2. Точне землеробство. Суть цього методу полягає у наступному: проводиться аналіз складу ґрунту та на основі його результатів формується електронна карта посіву. Відповідно до цієї карти місцево вносять добрива там, де в цьому є потреба. Таким чином, вирощування зернових культур більш продуктивне, а врожай – якісно кращий [3].

3. Використання GPS-моніторингу та формування електронних карт посівів. Дистанційний контроль полегшує процес відстеження стану та рівня

розвитку сільськогосподарської культури. Завдяки цьому удобрення не відбувається наосліп – усе змістовно та доцільно [3].

4. Використання карт NDVI – сервіси, які надають реальні дані зі супутників. Дана технологія допомагає спрогнозувати врожайність та своєчасно застосувати необхідні міри за необхідністю [3].

5. Обстеження посівів квадрокоптером. Зернові культури та їх стан зручно моніторити завдяки агродронам. Особливо це важливо для дослідницької діяльності та аналітичної групи холдингу [3].

6. Реструктуризація й оновлення матеріально-технічної бази зернопродуктового підкомплексу; використання нових сортів, які забезпечать підвищення продуктивності та якості зерна. впровадження інноваційних (енергозберігаючих та інтенсивних) технологій виробництва зерна; удосконалення структури посівних площ в господарствах [4].

Отже, сучасні технології вирощування озимої пшениці дозволяють отримувати стабільну врожайність, та у повній мірі реалізувати продуктивний потенціал культури. При цьому, важливо дотримуватися технологічних рекомендацій на кожному етапі виробництва та планувати їх заздалегідь відповідно до результатів детальних досліджень особливостей кожної конкретної ділянки.

Головне при цьому – широке використання сучасних технологій, які безпосередньо впливають на підвищення урожайності зернових культур і зменшення затрат на їх вирощування. Використовуючи енергонасичену, широкозахватну, високотехнологічну техніку, сучасні методи удобрення та інтегрований захист рослин, нові високоурожайні, стійкі до екстремальних умов сорти, сучасні енергозберігаючі та екологічнобезпечні технології можна в повній мірі забезпечити високоефективне виробництво зерна.

Список використаних джерел:

1. Посівні площі та урожайність озимої пшениці, ячменю та ріпаку в Україні за 2019-2021 рр. URL: <https://superagronom.com/articles/585/>
2. Сучасні технології обробітку зернових культур. URL: <https://sojam.ua/tekhnolog-obrobtki-zernovih-kultur//>
3. Вирощування зернових культур – про нові технології в сільському господарстві. URL: <https://tercomgroup.com/blog/vyroshchuvannya-zernovykh-kul%ca%b9tur-pro-novi-tekhnologiyi-v-silskomu-hospodarstvi//>
4. Ткачук В. І. Інновації як фактор підвищення ефективності виробництва зерна. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2727>.

СЛИВІНСЬКА О.Б., к.е.н., доцент

ВІЛЬХА І.І., ст. гр. Мн-31Б

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ

Головною метою діяльності сільськогосподарського підприємства в умовах ринкової економіки є досягнення високих фінансових результатів у вигляді прибутків при максимально можливих рентабельності виробничих затрат і прибутковості вкладеного капіталу.

Облікова політика, залежно від вибору методів оцінки, зобов'язань, може вплинути на фінансовий результат діяльності підприємства. Прикладом цього впливу є застосування різних методів амортизації основних засобів, оцінки виробничих запасів, застосування різних баз розподілу загальногосподарських витрат, методів калькулювання виробничої собівартості продукції. Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу. Вдало обрана облікова політика позитивно впливає на діяльність підприємства, його рентабельність. Створення системи бухгалтерського обліку передбачає активне застосування такого елемента обліку та звітності як облікова політика.

708

Варто зазначити, що необхідності в розробці облікової політики підприємств до початку ринкових реформ не виникало, так як законодавство, що регулює організацію бухгалтерського обліку, не передбачало можливості декількох варіантів відображення в обліку та звітності одних і тих господарських операцій. В зв'язку з розширенням видів господарських зв'язків та організаційно-правових форм підприємств з'явилась необхідність та можливість використання декількох підходів до визначення фінансових результатів різних операцій, а, відповідно, і варіантів їх відображення в обліку.

Облікова політика – це комплекс методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, що обираються підприємством з числа загальноприйнятих або обираються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення прав та інтересів власника [2].

На вибір і обґрунтування облікової політики підприємства впливають такі основні фактори: форма власності та організаційно-правова форма підприємства; галузева приналежність або вид діяльності; обсяги діяльності, чисельність працівників; система оподаткування; ступінь свободи діяльності в ринкових умовах (самостійність рішень щодо ціноутворення, вибору партнера); стратегія фінансово-господарського розвитку (мета і завдання економічного розвитку, очікувані напрямки інвестицій); наявність матеріальної бази (забезпечення комп'ютерною технікою й програмними продуктами тощо); система інформаційного забезпечення підприємства (по всіх необхідних для ефективної діяльності підприємства напрямках); рівень кваліфікації

бухгалтерських кадрів, ініціативи підприємництва керівника підприємства; система матеріального стимулювання і ефективності роботи підприємства.

Варто зауважити, що розроблення облікової політики на підприємстві – дуже трудомісткий і відповідальний процес, адже підприємству не один рік доведеться працювати і враховувати всі зобов'язання згідно з розробленою ним обліковою політикою. Облікова політика має довгостроковий характер і не підлягає змінам протягом усього звітного року.

Облікова політика підприємства повинна відповідати принципам бухгалтерського обліку України, з одного боку, і цілям діяльності підприємства по досягненню фінансових результатів – з іншого.

Розроблення і прийняття облікової політики підприємства має ґрунтуватися не тільки на глибокому і всебічному вивченні ринкового середовища, потенційних перспектив розвитку підприємства, нормативної бази діяльності, а й на інформації, одержаній бухгалтером-аналітиком після ґрунтовного проведення розрахунків та оцінки фінансових наслідків вибору того чи іншого варіанту облікової політики.

Необхідно відмітити, що одними з найсуттєвіших елементів облікової політики підприємства, які впливають на визначення фінансових результатів є моменти визнання доходів і витрат, амортизаційна політика, підходи до оцінки виробничих запасів тощо.

Так, доходи підприємства повинні визнаватися лише в тих випадках, коли на це є обґрунтована впевненість. При цьому в світовій практиці найпоширенішими є два методи визнання доходів: касовий та метод нарахування.

Наказ про облікову політику повинен містити такі елементи з обліку доходів:

- розмежування доходів за кожною класифікаційною групою: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи;

- перелік та склад доходів від реалізації: дохід від реалізації готової продукції; дохід від реалізації товарів; дохід від реалізації робіт, послуг;

- умови визнання та критерії оцінки доходу від надання і виконання робіт та послуг на дату складання балансу: метод оцінки ступеня завершеності операцій; метод рівномірного нарахування;

- перелік та склад інших операційних доходів: дохід від реалізації іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів; дохід від операційної оренди активів; дохід від операційної курсової різниці; одержані штрафи, пені, неустойки; відшкодування раніше списаних активів; дохід від списання кредиторської заборгованості; одержані гранти та субсидії; інші доходи від операційної діяльності;

- перелік та склад інших фінансових доходів: дивіденди одержані; відсотки одержані; інші доходи від фінансових операцій;

- перелік та склад доходів від участі в капіталі: дохід від інвестицій в асоційовані підприємства; дохід від спільної діяльності; дохід від інвестицій в дочірні підприємства;

- перелік та склад інших доходів: дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації необоротних активів; дохід від реалізації майнових комплексів; дохід від неопераційної курсової різниці; дохід від безоплатно одержаних активів; інші доходи від звичайної діяльності.

Необхідно зазначити, що вибір способів облікової політики визначається цілями і завданнями підприємства, його взаємовідносинами з податковими органами та інвесторами.

Таким чином, важливість такого документу як «Наказ про облікову політику» дуже велика, але як показує практика на багатьох підприємствах такого внутрішнього документу немає або він не знаходить застосування, також не приділяється належна увага його формуванню, що негативно впливає на процес ведення бухгалтерського обліку та функціонування підприємства в умовах ринку. Надання підприємствам більшої самостійності і свободи при виборі способів і методів облікового процесу сприяє більш швидкому вирішенню проблеми відносин між господарюючим суб'єктом і зовнішніми користувачами інформації. Загалом елементи облікової політики затверджені в більшості наказів, не відповідають умовам господарювання господарських підприємств, що свідчить, в першу чергу, про не усвідомлення керівництвом стратегічного значення облікової політики для підприємства, для його прибуткової та ефективної роботи. Деякі питання організації обліку окремих об'єктів не висвітлені в повному обсязі або зовсім не висвітлені.

710

Таким чином, облікова політика – це інструмент організації обліку на конкретному підприємстві, який включає сукупність способів та процедур його ведення, що використовуються з метою підготовки, складання та подання фінансової звітності.

Отже, основним критерієм при виборі того або іншого методу обліку по елементах облікової політики для кожного підприємства є виключно економічна ефективність, оскільки від установлених методів обліку залежить не тільки об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності, а й величина чистого прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бенько М.М. Актуальні питання технології облікового, контрольного та аналітичного процесу в умовах автоматизації. *Економічний форум*. 2014. № 2. С. 235-239.
2. Борисенко Ю.В. Категорія «дохід» в наукових публікаціях: критична оцінка. URL: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/ptmbo/2010_1/1.Pdf
3. Житний П. Системний аспект облікової політики. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 1. С.62-65.

СМЕТАНІНА К., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ГОЛУБ Н.О.**, к.е.н., доцент
 доцент кафедри фінансів обліку і оподаткування
*Таврійський державний агротехнологічний університет
 імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя*

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЛІСОСМУГ

Землі полезахисних лісосмуг відіграють важливу роль у забезпеченні екологічно безпечного сільськогосподарського землекористування, функціонування екомережі, формуванні високих урожаїв сільськогосподарських культур, є складовою частиною протиерозійних комплексів у системі агролісомеліорації в цілому. Проте державний облік цих земель характеризується відсутністю достовірної, актуальної та своєчасної інформації про реальний стан земель полезахисних лісосмуг, їх вартість унеможливорює прийняття ефективних управлінських рішень.

Слід зазначити, що питання полезахисних лісосмуг та їх інвентаризації висвітлюються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних, а саме: Н.В. Локтева-Маклашова, А.М. Третьак, О.І.Фурдичко, М.Г. Шершун, В.Ю. Юхновський та ін.

Відповідно до чинного законодавства захисні лісові смуги поділяються на: заплавні, вздовж залізниць, вздовж доріг державного значення, полезахисні лісові смуги, байрачні ліси, степові ліси.

Одним із найпоширеніших видів полезахисних лісових смуг є полезахисні лісові смуги, під якими розуміють штучно створені лісові насадження лінійного типу для охорони сільськогосподарських угідь. Вони розмежовують орні землі, виконуючи кліматорегулюючу, ґрунтозахисну та водоохоронну функції. Полезахисні лісосмуги поділяються залежно від [2]:

- лісосмугових споруд - прочисні, ажурні, безпромивні (щільні);
- форми – прості одноярусні та складні: дво- та триярусні;
- склад насаджень;
- спосіб посадки або посіву – звичайний, гніздовий, шаховий тощо;
- ступінь зімкнутості крон - при зміні загальної зімкнутості дерев без урахування чагарників не менше ніж на 20%;
- висоти - якщо ділянки відрізняються не менше ніж на 20%;
- віковий період: перший – до утворення суцільного намету (молодняк); другий – збільшений ріст у висоту і діаметр стовбура (середньовічний); третє - ослаблення фізіологічних процесів (достиглий і дозрілий);
- ширина - якщо смуги відрізняються на один або декілька рядів;
- рядки - при переході на один або декілька рядків.

Лісосмуги не зареєстровані, а їх відновленням централізовано ніхто не займався понад півстоліття. Існуючі правові умови не дозволяють відновлювати лісосмуги, оскільки відсутня законодавча база, яка б регулювала це питання. Через безгосподарність лісосмуги не доглядаються, знищуються та втрачають

свої захисні функції.

Понад 20 років лісосмуги активно горять через спалювання трави та стерні та вирубування на дрова. За роки незалежності ніхто не займався відновленням лісосмуг і навіть не визначився, кому вони належать. Але, наприклад, у Запорізькій області навіть деградовані ґрунтозахисні насадження складають переважну більшість природи області. Навіть багато заповідних територій цього регіону є лісосмугами та ґрунтозахисними насадженнями.

Інвентаризація земель проводиться з метою встановлення місця розташування об'єктів землеустрою, їх меж, розмірів, правового режиму, виявлення земель, які не використовуються, використовуються нераціонально або не за цільовим призначенням, виявлення та збереження деградованих сільськогосподарських угідь та забруднених земель, землі, встановлення кількісної та якісної характеристики земель, необхідних для ведення Державного земельного кадастру, здійснення державного контролю за використанням та охороною земель та прийняття на їх підставі відповідних рішень органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування [1].

Інвентаризація земель проводиться з урахуванням принципів плановості, достовірності та повноти даних, послідовності та стандартності процедур, доступності використання інформаційної бази, узагальнення даних з дотриманням єдиних принципів і технології їх обробки.

Процес проведення інвентаризації лісосмуг поділяється на два основних етапи, які необхідно виконати відповідно до вимог чинного законодавства:

Етап 1. Інвентаризація земель лісосмуг - проводиться відповідно до вимог постанови Кабінету Міністрів України від 23 травня 2012 року № 513 «Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель».

Етап 2. Інвентаризація лісосмуг – проводиться відповідно до вимог «Методичних вказівок з рекультивації захисних лісових насаджень лінійного типу, розташованих у смузі відводу каналів, залізниць, доріг» (2012 р.)

Ці етапи можуть проводитися як окремими виконавцями, так і послідовно одним і тим же виконавцем, але первинним етапом є інвентаризація земель лісосмуг. Якщо замовник інвентаризації земель бачить необхідність їх облаштування лісосмугами для подальшої господарської діяльності, то разом з інвентаризацією земель лісосмуг або додатково до такої інвентаризації складається проект агролісомеліораційних заходів у насадженнях: проект закладання або реконструкція лісосмуг. Проектування може проводитись одночасно з 2-м етапом інвентаризації – інвентаризацією стану лісосмуг (що є оптимальним з точки зору ефективності та оптимізації витрат на роботи) або виконуватись окремо.

Інвентаризація земель проводиться в межах адміністративно-територіальних одиниць, межі яких визначені проектами формування територій та встановлення меж сільських, селищних рад, масивів сільськогосподарських угідь, окремих земельних ділянок. Об'єктами інвентаризації земель є територія України, території адміністративно-територіальних одиниць або їх частини, масив сільськогосподарських угідь, окремі земельні ділянки [1].

Вихідними даними для проведення інвентаризації земель є [1]:

- матеріали Державного фонду документації із землеустрою;
- відомості з Державного земельного кадастру в паперовій та електронній (цифровій) формі, у тому числі з Поземельної книги; книги записів реєстрації державних актів на право власності на землю та право постійного користування землею, договорів оренди землі; електронні документи, що містять інформацію про результати робіт із землеустрою;
- містобудівна документація, затверджена в установленому законодавством порядку;
- планово-картографічні матеріали, у тому числі ортофотознімки, складені за результатами робіт згідно з Угодою про позику (Проект «Видача державних актів на право власності на сільську територію в сільській місцевості та розвиток системи кадастру») між Україною та Міжнародним банком для Реконструкція та розвиток від 17 жовтня 2003 р., ратифікована Законом України від 15 червня 2004 р. № 1776-IV;
- відомості з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно;
- копії документів, що посвідчують речові права на земельну ділянку або підтверджують сплату земельного податку.

Так, під час інвентаризації лісосмуг проводяться роботи щодо визначення меж земельних ділянок під лісосмугами з прив'язкою до географічних координат (з використанням землевпорядної інформації); - визначення кількісних характеристик лісосмуг (ширина, довжина, площа, захисна висота, таксаційна характеристика насаджень); - визначення якісних характеристик лісосмуг (породний склад, наявність і характеристика підросту та підросту, визначення типу забудови, визначення ажурності нижньої та верхньої частини профілю); - визначення ґрунтових умов; - визначення типу лісорослинних умов; - виготовлення та затвердження технічної документації з інвентаризації земель полезахисних лісових смуг. Інформація, отримана під час інвентаризації полезахисних лісосмуг, дозволить отримати інформацію про їх еколого-економічний стан і дасть можливість комплексно оцінити стан агроecosystem, прийняти раціональні господарські рішення.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 червня 2019 р. № 476. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2019-%D0%B0%D1%82%D0%BF>
2. Про затвердження Правил утримання та збереження полезахисних лісових смуг, розташованих на землях сільськогосподарського призначення: Постанова Кабінету Міністрів України від 22 липня 2020 р. № 650. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/650-2020-n#Text>

СМОЛЯК О. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **БУЛАТ Г.В.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Бухгалтерський облік є невід'ємною частиною життєдіяльності господарюючих суб'єктів в усьому світі. Бухгалтерському обліку властива така ознака як поєднання податкового та фінансового обліку.

Основними напрямками розвитку бухгалтерського обліку на сучасному етапі є:

-удосконалення оперативного обліку за допомогою комп'ютерних інновацій;

- податковий та бухгалтерський облік утворюють одне ціле;

-вивчення історії бухгалтерії та її категорій;

-краще знання облікової теорії з використанням наукових досліджень різноманітних шкіл обліку.

В свою чергу, організація бухгалтерського обліку – сукупність певних дій та складників організації облікового процесу, що ставить на меті одержання швидкої та правдивої інформації, щодо виробничих ресурсів, господарської діяльності підприємства.

Крім того, бухгалтерський облік на підприємстві здійснюється протягом усього часу: починаючи з моменту започаткування до моменту припинення існування підприємства. Грошова одиниця України виступає єдиною валютою проведення бухгалтерського обліку

Безпосередньо керівник або власник підприємства є відповідальним щодо організації бухгалтерського обліку за чинним законодавством та установчими документами.

Головною метою обліку являється покращення та організація опрацювання інформації. Також наукова організація праці та надавання кожному співробітнику окремого завдання.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» упорядковує ведення та організацію бухгалтерського обліку в нашій країні.

Основи бухгалтерського обліку:

1) самостійність підприємства, тобто вільний вибір форм обліку, впровадження різних форм обрахунку, виконання контролю над операціями; формулювання облікової політики;

2) виконання керівником його зобов'язань: організація відповідних умов для управління бухгалтерського обліку, контроль документації підприємства;

3) безупинність ведення бухгалтерського обліку з дня заснування до занепаду фірми;

4) додержання основ бухгалтерського обліку та підготовка фінансової звітності безпосередньо головним бухгалтером;

5) ліквідацією підприємства та веденням обліку господарських операцій займається ліквідаційна комісія.

Алгоритмічний процес бухгалтерського обліку охоплює 3 етапи:

1. Заснування суб'єкта господарювання - укладання протоколу зборів, що окреслює особу відповідальну за ведення обліку на фірмі.

2. Організація бухгалтерського обліку – до цього етапу входять три взаємопов'язані напрями: методичний, організаційний, технологічний;

3. Поліпшення системи обліку – даний етап допомагає ефективно підтримувати життєдіяльність підприємства та забезпечує продуктивність ведення бухгалтерського обліку.

Підсумовуючи все вищесказане, можна сказати, що бухгалтерський облік є основним інструментом, за допомогою якого всі галузі апарату управління інформуються про стан об'єкту управління.

Безумовно, бухгалтерський облік реалізується майже всюди: в організаціях, установах (виробничої та невиробничої можна сфери), на підприємствах і виконує контроль за їхньою діяльністю.

Список використаних джерел:

1. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. Київ: АСК, 2001. 272 с.

2. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу. Київ: КНЕУ, 2004. 411 с.

3. Партин Г.О. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики: навч. посіб. Київ: Знання, 2000. 245 с.

СТРОКАНЬ А. О., здобувач вищої освіти СВО бакалавр,
 Науковий керівник – **Яловега Л.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
 Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ УКРАЇНИ НА РІВНЯХ ДЕРЖАВИ ТА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головною метою бухгалтерського обліку як для суб'єктів господарювання, так і для держави є надання повної та достовірної інформації про фінансовий стан та діяльність підприємства. Для підприємств бухгалтерський облік необхідний для прийняття управлінських рішень, для держави – для контролю за надходженнями у державний бюджет. На даний момент існують проблеми ведення бухгалтерського обліку в Україні, що потребують вирішення. Основні проблеми розвитку бухгалтерського обліку в Україні наведено на (рис. 1).



Рис.1. Проблеми бухгалтерського обліку України на державному рівні

1. Після прийняття закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» протягом майже десяти років на законодавчому рівні невирішене принципове питання: за якими стандартами працюють наші підприємства – національними чи міжнародними, і для яких підприємств які стандарти мають переваги [1]. Окреме питання пов'язане з різницею принципів ведення бухгалтерського обліку в Україні та на міжнародному рівні.

2. Підготовка та перепідготовка працівників бухгалтерії не відповідає міжнародним вимогам, а саме стандартам освіти Міжнародної федерації бухгалтерів. Кваліфікаційний рівень українського бухгалтера не відповідає міжнародному рівню. Менталітет і професійний досвід українських бухгалтерів в більшості випадків не відповідає поставленому завданню (необхідно визнати, що в Україні в більшості випадків весь бухгалтерський облік зводиться лише до підрахунку податків; економічну ефективність бізнесу, «управлінський облік» здійснюють власники безпосередньо (на невеликих підприємствах) або інші фахівці, найчастіше без «українсько-бухгалтерської» освіти та досвіду) [2].

3. Облік і звітність малих та середніх підприємств, які за своєю економічною природою не можуть вести облік і складати звітність у такому

самому порядку й обсязі, як і великі, до того ж для потреб власників та інших користувачів не потрібна в такому обсязі фінансова інформація [1].

4. Українські власники і бухгалтери не готові в умовах особливостей державного податкового регулювання до прозорості фінансової звітності; проблеми, які будуть очікувати тих небагатьох сміливців, які в бухгалтерському обліку підприємства почнуть класифікувати операції «по суті», а «не по формі» складно недооцінити) [2].

Для аналізу проблем бухгалтерського обліку на рівні аграрного підприємства пропонуємо проаналізувати динаміку бухгалтерського балансу ПП «імені Калашника» за 2018 – 2020 рр. у табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка бухгалтерського балансу ПП «імені Калашника»
Полтавської області за 2018 – 2020 рр. (станом на кінець року)**

Показники	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення 2020 р. до			
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2018 р.		2019 р.	
							(+,-)	%	(+,-)	%
Актив										
Необоротні активи	58779	45,66	57766	42,86	58813	41,63	34	0,06	1047	1,81
у тому числі нематеріальні активи	1041	0,81	929	0,69	663	0,47	-378	-36,31	-266	-28,63
незавершені капітальні інвестиції	43	0,03	590	0,44	210	0,15	167	388,37	-380	-64,41
основні засоби	45013	34,97	44690	33,16	48 449	34,29	3436	7,63	3759	8,41
довгострокові біологічні активи	12672	9,84	11547	8,57	9 481	6,71	-3191	-25,18	-2066	-17,89
довгострокові фінансові інвестиції	10	0,01	10	0,01	10	0,01	0	0,00	0	0,00
Оборотні активи	69952	54,34	77018	57,14	82476	58,37	12524	17,90	5458	7,09
у тому числі запаси	43613	33,88	45478	33,74	48598	34,40	4985	11,43	3120	6,86
з них виробничі запаси	9212	7,16	13000	9,65	10 708	7,58	1496	16,24	-2292	-17,63
незавершене виробництво	8757	6,80	6711	4,98	11 603	8,21	2846	32,50	4892	72,90
готова продукція	25613	19,90	25696	19,06	26 243	18,57	630	2,46	547	2,13
товари	31	0,02	71	0,05	44	0,03	13	41,94	-27	-38,03
поточні біологічні активи	14787	11,49	15809	11,73	15 230	10,78	443	3,00	-579	-3,66
дебіторська заборгованість	8709	6,77	13536	10,04	14979	10,60	6270	71,99	1443	10,66
гроші та їх еквіваленти	2843	2,21	2195	1,63	3669	2,60	826	29,05	1474	67,15
з них готівка	20	0,02	23	0,02	24	0,02	4	20,00	1	4,35
рахунки в банках	2823	2,19	2172	1,61	3 645	2,58	822	29,12	1473	67,82

Показники	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення 2020 р. до			
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2018 р.		2019 р.	
							(+,-)	%	(+,-)	%
БАЛАНС	128731	100	134784	100	141289	100	12558	9,76	6505	4,83
Пасив										
Власний капітал	118785	92,27	122788	91,10	130810	92,58	12025	10,12	8022	6,53
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	587	0,46	0	0,00	0	0,00	-587	-100,00	0	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	9359	7,27	11996	8,90	10 479	7,42	1120	11,97	-1517	-12,65
БАЛАНС	128731	100,00	134784	100,00	141289	100,00	12558	9,76	6505	4,83

Із даних табл. 1 слідує, про тенденцію до збільшення валюти балансу ПП «імені Калашника» за рахунок збільшення оцінки як оборотних (виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, поточних біологічних активів, дебіторської заборгованості, готівки і рахунків в банках у 2020 р. порівняно з 2018 р.) так і необоротних активів (незавершених капітальних інвестицій, основних засобів у 2020 р. порівняно з 2018 р.). Якщо аналізувати валюту балансу за пасивами, то на неї значно впливає тенденція до збільшення оцінки власного капіталу. Позитивним явищем є зменшення у порівнянні з 2019 р. оцінки поточних зобов'язань, а також повне погашення довгострокових у 2019 та 2020 рр. Такі зміни свідчать про інфляцію на макроекономічному рівні, а також на нераціональне використання ресурсів на рівні підприємства.

718

Якщо досліджувати структуру балансу за пасивами, то за весь досліджуваний період найбільша частка припадає на оцінку власного капіталу, що є позитивним явищем для підприємства.

На основі наведених проблем на макро- та мікроекономічному рівнях ми пропонуємо наступні шляхи їх вирішення:

1. Удосконалити Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» відповідно до міжнародних стандартів.

2. Створити систему підготовки та перепідготовки бухгалтерських кадрів згідно з міжнародними вимогами з метою підвищення кваліфікації українського бухгалтера за європейським рівнем.

3. Висунути вимоги до фінансової звітності окремо для малих, середніх та великих підприємств.

4. Розширити суб'єктів впливу на бухгалтерську діяльність шляхом участі в регуляторних органах представників галузевих міністерств і професійних бухгалтерських організацій.

5. Удосконалити на рівні підприємств внутрішньогосподарський облік раціонального використання ресурсів та зниження собівартості виробництва продукції. На досліджуваному підприємстві особливу увагу треба звертати на оцінки статей оборотних та необоротних активів, на які припадає найбільша частка валюти балансу з метою раціонального використання власного капіталу.

Отже, у бухгалтерському обліку України існують актуальні проблеми. Для їх вирішення, у першу чергу. Необхідно удосконалити облік відповідно до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Мартиненко П. Ю., Терещенко В. С. Донецький національний університет економіки і торівлі імені Михайла Туган-Барановського. Основні проблеми розвитку бухгалтерського обліку в Україні та шляхи їх подолання. 2020. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63590.doc.htm.
2. UNITS. Проблеми ведення бухгалтерського обліку в Україні. 2021. URL: https://www.accountingukraine.kiev.ua/poslugi/buhgalterskiy_oblik_ukraine.htm.

СОБАКАРЬ К. А., здобувач вищої освіти ступеня вищої освіти Магістр
 Науковий керівник: **ДОРОГАНЬ-ПИСАРЕНКО Л. О.**, к.е.н., професор,
 професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
 Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Організація оплати праці ґрунтується на наукових принципах, які враховують політику держави в забезпеченні мінімального рівня заробітної плати, рівень розвитку національної економіки та домінуючі форми власності й господарювання [1].

Відповідно до МСБО 19, виплати працівникам – це всі форми компенсації, які працедавець надає працівникам в обмін на їхні послуги підприємству. При цьому працівник може надавати послуги підприємству на основі повного або неповного робочого дня, постійної або періодичної зайнятості та на тимчасовій основі [3].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) визначені П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Виплати працівників поділяються на чотири основних категорії (рис. 1).

720

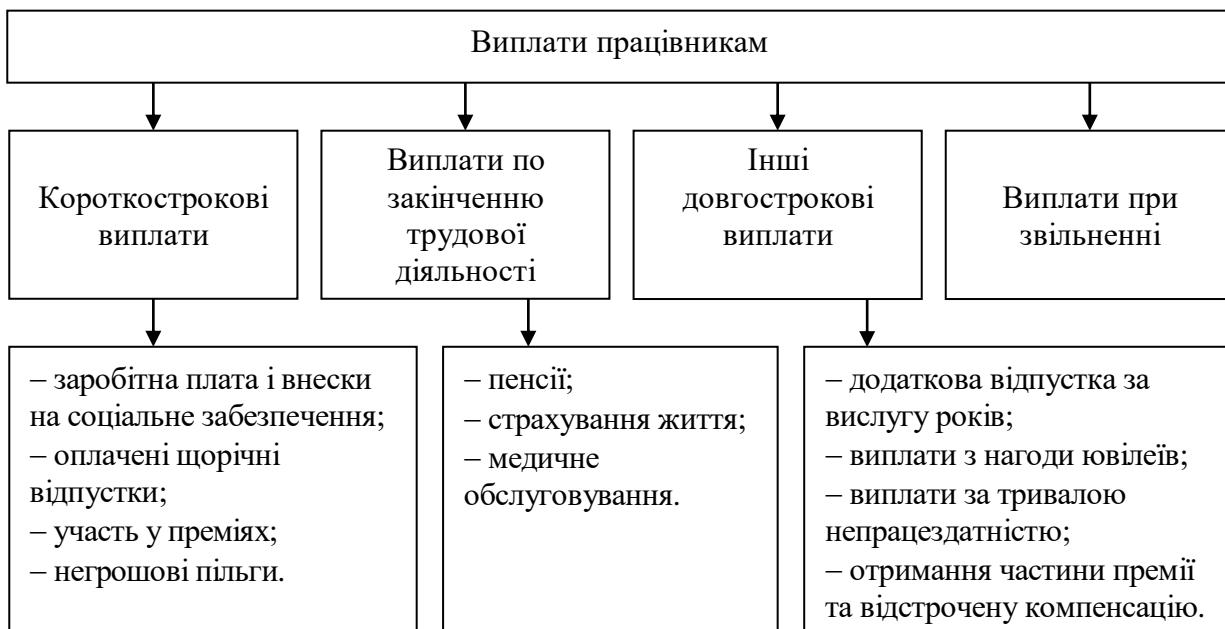


Рис. 1. Класифікація виплат працівникам згідно з міжнародними стандартами

На сучасному етапі розвитку бухгалтерської думки як в міжнародній практиці, так і у національній теорії бухгалтерського обліку, велика увага приділяється питанням класифікації та характеристиці видів виплат працівникам.

МСБО 19 поділяє виплати працівникам на чотири категорії: 1)

короткострокові виплати; 2) виплати по закінченні трудової діяльності; 3) інші довгострокові виплати працівникам; 4) виплати при звільненні [3].

Короткострокові виплати працівникам – виплати (окрім виплат при звільненні та компенсаційних виплат інструментами власного капіталу), які підлягають сплаті в повному обсязі протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, в якому працівники надають відповідні послуги.

Виплати по закінченні трудової діяльності – це виплати працівникам (окрім виплат при звільненні та компенсаційних виплат інструментами власного капіталу), які підлягають сплаті після закінчення трудової діяльності.

Інші довгострокові виплати працівникам – це виплати працівникам (окрім виплат при звільненні та компенсаційних виплат інструментами власного капіталу), які не підлягають сплаті у повному обсязі протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, в якому працівники надають відповідні послуги. До таких виплат належать, зокрема:

1) компенсація за періоди відсутності (додаткова відпустка за вислугу років, оплачувана академічна відпустка тощо);

2) виплати з нагоди ювілеїв або інші виплати за вислугу років;

3) виплати у зв'язку з тривалою непрацездатністю;

4) виплати частки прибутку та премії, які підлягають сплаті після дванадцяти місяців з дати закінчення періоду, в якому працівники надають відповідні послуги;

5) відстрочені компенсації, сплачені після дванадцяти місяців з дати закінчення періоду, в якому вони зроблені.

Виплати при звільненні – це одноразові компенсації працівникам, які:

1) встановлені законодавством;

2) передбачені контрактом з працівником або колективним договором.

Вважаємо за доцільне, підходи українських вчених, щодо сутності заробітної плати та виплат працівникам, розглядати з декількох позицій, а саме:

- з позиції підприємця (по-перше, це стаття витрат, що знижує прибуток; по-друге, є мотиваційним чинником), і з позиції працівника (є основним джерелом доходу і, як наслідок, ознакою підвищення рівня життя);

- як елемент ринку праці (її рівень впливає на попит та пропозицію робочої сили); як «грошове вираження вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування» [2];

- як економічну категорію, що відображає стосунки роботодавця і найманого працівника [4].

Отже, можна сформулювати наступні положення, які у сукупності розкривають сутність заробітної плати:

1) заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості;

2) заробітна плата – це елемент ринку праці, що виступає як ціна, за яку найманий працівник продає свою робочу силу;

3) для найманого працівника заробітна плата – це його трудовий дохід, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці;

4) для підприємства заробітна плата – це елемент витрат на виробництво, що включається до собівартості продукції, та водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Список використаних джерел:

1. Дерій В. А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві : курс лекцій. Тернопіль : Джура, 2003. 92 с.
2. Карпа М. С. Особливості розрахунків з оплати праці та шляхи їх оптимізації. Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі управління підприємства. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2018. 240 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». Міжнародний документ від 1 січ. 2012 р. *Верховна рада України*. URL : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Шепель І. В. Шляхи удосконалення організації обліку оплати праці на сільськогосподарських підприємствах. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 8. С. 211-215.

СОБАКАРЬ К. А., здобувач вищої освіти ступеня вищої освіти «Магістр»
ШЕРШОВА В. О., здобувач вищої освіти ступеня вищої освіти «Бакалавр»
Науковий керівник – **ДОРОГАНЬ-ПИСАРЕНКО Л. О.**, к.е.н., професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

УТРИМАННЯ ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ: ВИДИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

При кожній виплаті заробітної плати на роботодавця лягає зобов'язання утримати і сплатити ряд відрахувань. До таких відрахувань належать [1]:

- податок на доходи фізичних осіб (ПДФО);
- військовий збір;

- інші утримання: аліменти, борги за виконавчими листами, середній заробіток у разі відшкодування збитків, шкоди з матеріально відповідальних осіб тощо. Це може бути також платіж, який здійснюється за заявою працівника, наприклад профспілкові внески, внески до благодійних фондів, внески до громадських організацій, погашення банківських кредитів, різних позик тощо.

Розглянемо порядок утримання із заробітної плати 2022 року кожного податку окремо.

Ставка ПДФО у 2022 році із зарплати становить 18% (п. 167.1 ПК). Його обчислюють добуток заробітної плати та виплат прирівняних до неї, помножену на ставку ПДФО (18 %) [3].

Але відраховувати ПДФО можуть і за іншою формулою. Скажімо, коли держава йде на поступки громадянам з низьким рівнем заробітної плати, то в такому випадку їм надається податкова соціальна пільга (ПСП), аби знизити податкове навантаження на них. У таких випадках формула виглядає так:

$$\text{ПДФО} = (\text{зарплата} - \text{ПСП}) \times 18\%$$

Податкову соціальну пільгу працівник може отримати лише якщо його дохід за місяць не перевищує граничного розміру доходу - 3470 грн у 2022 році. Базова ПСП у 2022 році становить 1240,50 грн (50 % прожиткового мінімуму працездатної особи на 01 січня поточного року).

Основне призначення такої пільги - зменшення податкової бази і, як наслідок, меншої суми ПДФО, що утримується із заробітної плати працівника..

Розглянемо утримання ПДФО із зарплати за наявності у працівника податкової пільги та без неї.

Нарахована заробітна плата працівника становить 8360 грн. Оскільки 8360 > 3470, права на ПСП працівник не має.

Розрахуємо ПДФО:

$$8360 \text{ грн} \times 18\% = 1504,8 \text{ грн}$$

Також з зарплати має бути утриманий військовий збір, ставка якого складає 1,5 %:

$$8360 \text{ грн} \times 1,5\% = 125,4 \text{ грн}$$

Отже, «на руки» працівник отримає за місяць:

$$8360-1504,8-125,4 = 6729,8 \text{ грн}$$

Розглянемо приклад із застосуванням ПСП. Сума окладу працівника 6767 грн. Він працює на 0,5 ставки, тому за місяць йому буде нараховано заробітну плату у сумі 3383,50 грн (6567,00 грн × 0,5). Оскільки 3383,50 менше 3470 застосовуємо ПСП:

$$3383,50 - 1240,50 = 2143,50 \text{ — база оподаткування ПДФО};$$

$$2143,50 \times 18\% = 385,83 \text{ — сума утриманого податку.}$$

Зверніть увагу, що ст. 56 КЗпП не обмежує трудових прав працівника, що працює на умовах неповного робочого часу, тому ПСП застосовується на загальних підставах.

Утримуємо військовий збір, при розрахунку якого не враховується податкова соціальна пільга:

$$3383,50 \text{ грн} \times 1,5\% = 50,75 \text{ грн}$$

Працівнику має бути виплачено «на руки» за місяць:

$$3383,50 - 385,83 - 50,75 = 2946,92 \text{ грн}$$

Дослідимо порядок утримань із заробітної плати при наявності соціальної пільги на дітей. Припустимо, що у працівниці є двоє дітей віком до 18 років. За звітний місяць їх нараховано заробітну плату у розмірі 6800 грн. За наявності дітей віком до 18 років та відповідної заяви ліміт доходу на отримання ПСП та сама ПСП збільшуються кратно кількості дітей. А це значить, що у такої працівників граничний розмір доходу для застосування ПСП у 2022 році становить 6940 грн (3470 грн × 2). Так як 6800 грн менше 6940, то сума податкової соціальної пільги складає [1]:

$$1240,50 \times 2 = 2481,00 \text{ грн}$$

Сума ПДФО розраховується як:

$$(6800,00 - 2481) \times 18\% = 777,42 \text{ грн.}$$

Для розрахунку військового збору податкова соціальна пільга не застосовується, а отже військовий збір становитиме:

$$6800 \times 1,5\% = 102,00 \text{ грн.}$$

Сума «до виплати» працівниці за місяць:

$$6800 - 777,42 - 102 = 5920,58 \text{ грн}$$

Кореспонденція рахунків з обліку утримань із заробітної плати представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з обліку утримань із заробітної плати

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Нараховано заробітну плату бухгалтеру	92	661	6800
Утримання із зарплати працівника суми ПДФО	661	641	777,42
Утримано із зарплати працівника суми військового збору	661	642	102
Інші утримання із заробітної плати:			
- аліменти	661	685	1700
- суми добровільного страхування	661	654	280
- вартість путівки в санаторій (будинок відпочинку, пансіонат)	661	331	250
- погашення частини позики, отриманої працівником на	661	377	690

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
підприємстві			
- сума (частина суми) грошових коштів, перерахованих підприємством: за навчання працівника (або дитини працівника) в учбовому закладі; за лікування працівника в медичній установі; за мешкання в гуртожитку підприємства; за перебування на базі відпочинку (у пансіонаті), що належить підприємству (без оформлення путівки); за перебування дитини в дитячому садку або дитячому таборі (без оформлення путівки)	661	685	1100

Отже, нарахування заробітної плати здійснюється по кредиту рахунку 661. Утримання із заробітної плати відображаються по дебету 661 рахунку з кредитом рахунку відрахувань (утримань). Рахунок утримань залежить від виду утримань (6641, 642, 685, 331, 377 тощо).

Список використаних джерел:

1. Онищенко В. Утримання із заробітної плати 2022. *Головбух*. URL:<https://buhplatforma.com.ua/article/7612-podatki-z-zarplati>» (дата звернення 21.10.2022).
2. Ошурков С. Облік зарплати. Проводки. *Бухоблік*. URL:<https://www.buhoblik.org.ua/uchet/zadolzhennosti/3725-oblik-zarplati.html>. (дата звернення 21.10.2022).
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 лют. 2010 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 21.10.2022).

СУК П. Л., д.е.н, професор, професор кафедри обліку і оподаткування,
 ВП Національного університету біоресурсів і природокористування України
 «Ніжинський агротехнічний інститут», м. Ніжин

ЗНОС І АМОРТИЗАЦІЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Щоб виготовити продукцію потрібно мати засоби і предмети праці. Засоби праці – це речі, які людина спрямовує на предмети праці з метою вироблення життєвих благ. До засобів праці відносяться будівлі, споруди, автомобілі, обладнання, інструменти, тварини та ін. [1].

Предмети праці – це речі, на які людина спрямовує засоби праці при створенні життєвих благ. Предметами праці є сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо, запасні частини та ін. [2].

Предмети праці і засоби праці становлять засоби виробництва. Їх людина використовує при створенні життєвих благ.

Засоби праці, за виключенням малоцінних і швидкозношуваних предметів становлять необоротні активи. Їх вартість по мірі зносу поступово відноситься у витрати через нарахування амортизації. Необхідно розуміти, що амортизація на необоротні активи нараховується через їх знос.

Потрібно розрізняти терміни знос і амортизація. Хоча їх і використовують для пояснення одного і того ж явища, проте вони відображають різні процеси. Якщо знос означає поступову втрату вартості (тобто втрату фізичних і моральних якостей) необоротних активів в процесі виробництва, то амортизація показує поступове перенесення вартості необоротних активів (в грошових, натуральних і інших показниках) по мірі їх зносу на новостворюваний продукт.

Згідно П(С)БО 7 “Основні засоби” амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Знос основних засобів – сума амортизації об’єкта основних засобів з початку його корисного використання [3].

В зарубіжних літературних джерелах розрізняють терміни амортизація, знос і виснаження. Знос – це систематичний розподіл вартості основних засобів. Амортизацією називають систематичний розподіл вартості нематеріальних активів. Виснаження – це систематичний розподіл вартості природних ресурсів (виснажуваних активів) [4].

Термін виснаження подібний до зносу і амортизації, але використовується для природних ресурсів. Виснаження розраховується внаслідок зменшення запасів природних ресурсів, а знос та амортизація в результаті фізичного або морального зносу необоротного активу.

Отже, амортизація є грошовим вираженням зносу необоротних активів. А тому знос, як правило, повинен співпадати з амортизацією. Існує багато методів амортизації, які дозволяють розподілити вартість необоротних активів по періодах їх використання відповідно до їх зносу.

При розрахунку амортизації необоротних активів визначається очікуваний строк їх використання (експлуатації) і вартість, яка амортизується.

Вартість, яка амортизується визначається як різниця між первісною або переоціненою

вартістю необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

При визначенні очікуваного строку використання (експлуатації) необоротних активів слід ураховувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори [3].

Можливі три випадки, щодо співпадання строків зносу і амортизації необоротних активів: 1) строк використання необоротного активу (знос) менше, ніж строк амортизації; 2) строк використання необоротного активу (знос) дорівнює строку амортизації; 3) строк використання необоротного активу (знос) більше, ніж строк амортизації.

Перший випадок можливий, коли об'єкт вийшов із ладу, зламався і непридатний для використання до закінчення встановленого строку амортизації, а також через крадіжки, нестачі, втрати цінностей, стихійні лиха і т.д.

Другий випадок відбувається тоді, коли за встановлений строк амортизації необоротний актив повністю виходить з ладу, тобто зношується і його використання надалі стає неможливим.

Третій випадок буває тоді, коли необоротний актив використовується після закінчення строку амортизації. Його початкова вартість в обліку і звітності відображається, але на рахунку 13 “Знос (амортизація) необоротних активів” відображена 100-відсоткова сума його зносу. Часто необоротні активи можуть використовуватись (експлуатуватись) довше, ніж встановлений строк їх амортизації. Також можлива ситуація, коли метод амортизації не дає змогу повністю розподілити вартість необоротного активу. Це відноситься до методів зменшення залишкової вартості, коли вартість необоротного активу за визначений період амортизації повністю не розподіляється, а в останній рік (або місяць) нерозподілена сума відноситься у витрати.

Висновок. В бухгалтерському обліку по необоротних активах нараховують амортизацію. Її розраховують тому що необоротні активи зношуються в процесі виробництва з часом.

При виготовленні продукції використовують необоротні активи. Вони мають високу вартість, тривалий термін використання і приймають участь у більш як в одному виробничому циклі (на відміну від оборотних активів). Вони поступово зношуються, тому по них нараховують амортизацію. Існують

терміни знос і амортизація. Також щодо природних ресурсів використовують термін виснаження.

Амортизація розраховується на період строку використання необоротного активу. Термін знос характеризує втрату необоротним активом фізичних або моральних властивостей з часом, а амортизація відображає цей процес в грошових одиницях.

Можливі три випадки щодо збігання строків зносу і амортизації необоротних активів: 1) строк амортизації більше ніж строк використання (знос) необоротного активу; 2) строк амортизації дорівнює строку використання (зносу) необоротного активу; 3) строк амортизації менше ніж строк використання (знос) необоротного активу.

Список використаних джерел:

1. Засоби праці. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/ Засоби праці](https://uk.wikipedia.org/wiki/Засоби_праці).
2. Предмети праці. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/ Предмети праці](https://uk.wikipedia.org/wiki/Предмети_праці).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджено наказом Міністерства фінансів України 27 квітня 2000 р. № 92, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за № 288/4509. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.
4. Kieso D. E. Intermediate accounting / D. E. Kieso, J. J. Weygandt, T. D. Warfield. – 18th edition. Hoboken, New Jersey : Wiley, 2022. 1616 p.

СУМЕЦЬ О. М., д. е. н., професор, академік Академії економічних наук України,

ст. наук. співробітник Науково-дослідної лабораторії «Науки про Землю»,

Національний університет «Києво-Могилянська академія», м. Київ,

професор кафедри менеджменту

ПрАТ ВНЗ «МАУП», м. Харків,

викладач вищої категорії,

Харківський державний соціально-економічний коледж, м. Харків

ОГІЄНКО С.О., к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства

ПрАТ ВНЗ «МАУП», м. Харків

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У стратегічному наборі сучасного підприємства логістична стратегія є однією із ключових функціональних стратегій. Її спрямування однозначне – скорочення внутрішньофірмових витрат підприємства, значну частку яких складають саме логістичні витрати. Їх визнають одним із результатів функціонування виробничих підприємств, що мають прямий вплив на фінансовий результат діяльності – прибуток. Однак логістичні витрати не можуть бути віднесені ні до системи показників оцінки результативності господарської діяльності, ні до системи показників оцінки її економічної ефективності. Разом із тим, без урахування логістичних витрат фактично неможливо коректно оцінити результативність і ефективність господарювання виробничих підприємств. Отже, логістичні витрати повинні бути визнані висхідним базовим загальним показником для визначення результативності й ефективності функціонування підприємств, а також і для встановлення (або обґрунтування) доцільності організації і здійснення у їхніх межах логістичної діяльності, як окремого напряму господарювання. То ж, з огляду на зазначене логістичні витрати повинні розглядатись (або визначатись) при оцінках результативності й ефективності господарювання підприємства не як їх складовий оціночний показник, а як загальний вартісний показник оціночної бази результативності й економічної ефективності. Проте на цей момент часу на практиці на підприємствах (особливо виробничих) зробити це важко, оскільки облік, контроль і аналіз логістичних витрат не організовано належним чином або ж він відсутній взагалі. Чим же зумовлена така ситуація? А причин тут декілька.

По-перше, невзираючи на численні спроби вчених щодо наголосу на нагальну необхідність обліку, контролю і аналізу логістичних витрат у діяльності підприємств, на сьогоднішній день на останніх у більшості їх керівників і фахівців економічного профілю немає розуміння щодо сутності й змісту логістичних витрат. І тут маємо наголосити, що під логістичними витратами слід розуміти витрати на виконання в логістичній системі усіх активностей, що пов'язані безпосередньо з логістичними потоками в межах визначеного простору і часу [1; 2]. З нашого погляду, незважаючи на простий

зміст наведеного трактування поняття «логістичні витрати», воно у достатній мірі відображає їхню сутність і надає можливість ґрунтовно підійти у подальшому до їх структуризації, ідентифікації, оцінки, обліку, контролю й аналізу.

По-друге, якщо на підприємствах і створені служби чи відділи логістики, то вони не займаються фіксацією (реєстрацією) і контролем логістичних витрат за процесами і операціями, що виконуються. Крім того, вони не взаємодіють з бухгалтерією щодо обліку логістичних витрат і подальшого їх аналізу.

По-третє, бухгалтерія підприємств не бажає брати на себе додаткові зобов'язання з обліку та аналізу логістичних витрат, оскільки ця робота трудоемна і вимагає: а) спеціальних знань, б) попереднього визначення і аналізу осередків зосередження логістичних витрат [3], в) адаптації бухгалтерської документації до обліку логістичних витрат тощо.

По-четверте, на цей момент часу підприємства не мають практичної методики визначення загальних поточних логістичних витрат на виконання логістичної діяльності, яка надавала б можливість оперативно і коректно їх фіксувати. Методика повинна враховувати специфіку діяльності підприємств і бути досить простою в застосуванні (приклад методики комплексної оцінки логістичних витрат на здійснення логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу наведений в публікаціях [1; 5]).

По-п'яте, для виконання фахового обліку логістичних витрат на підприємствах необхідно організувати відповідну систему реєстрації, аналізу й контролю, яка б була інтегрована в загальну систему управління витратами.

І, на останок, для фахового обліку, контролю і реєстрації логістичних витрат на підприємствах повинні бути відповідно підготовлені фахівці, що мають щонайменше дві освіти за спеціальностями (освітніми програмами) «Логістика» і «Бухгалтерський облік». З нашого погляду, тільки таке поєднання знань у фахівця надасть можливість для організації належного обліку логістичних витрат на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Сумець О. М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу : монографія. Х. : Друкарня Мадрид, 2015. 544 с.
2. Сумець О. М. Логістичні витрати підприємств олійно-жирової галузі: формування та оцінювання : монографія. Харків : Вид-во НУА, 2017. 243 с.
3. Сумець О. М. Осередки зосередження логістичних витрат – основа створення системи їхньої реєстрації та обліку на виробничих підприємствах. *Логистика : проблемы и решения : междунар. науч.-практ. журн.* 2017. № 4 (71) : Июль-август. С. 52-55.
4. Сумець О. М. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір. Методика комплексної оцінки логістичних витрат на здійснення логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу. № 58345 ; завл. 01.12.2014 ; зареєстр. 29.01.2015.

ТАРАНЕНКО Я.І., ГУСАР Є.О., ПРИСТУПА С.В.,

здобувачі вищої освіти СВО магістр,

Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування,

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ

Ефективна організація інформаційної підтримки бізнес-процесів підприємства є актуальним питанням, що потребує оперативного вирішення шляхом розробки його методичного інструментарію. Первинний облік, як початковий етап облікового процесу, генерує оперативну, достовірну інформацію та виступає інтегративною ланкою між бізнес-процесами і системою управління суб'єкта господарювання.

Сучасна автоматизована система обліку відображає основні бізнес-процеси, які пов'язані з отриманням різних показників, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємств. В цій обліковій системі інформація формується за єдиним каналом і використовується для всіх потреб управління. Єдність інформаційної бази і повний автоматизований технологічний процес обробки даних при комп'ютерній системі обліку на підприємствах поділяється на три етапи: 1) створення інформаційного забезпечення (на стадії документування); 2) обробка інформації за визначеними користувачем параметрами; 3) інформаційно-аналітичне забезпечення системи управління.

Інформаційна система бухгалтерського обліку характеризується «спрощенням» облікового процесу, а саме зведенням його до формування інформаційного забезпечення на стадії документування та подальшої машинної обробки первинних облікових даних. Таким чином, ключовим моментом комп'ютерної системи обліку, який формує інформаційно-аналітичні реєстри та послідовність облікових записів, є процес документування та облікове програмне забезпечення з визначеними користувачем параметрами. Тому, важливою вимогою до програмного забезпечення, що реалізує автоматизацію роботи бухгалтерії, є зручний інтерфейс, що дозволяє створювати всі основні типи документів з обліку бізнес-процесів.

В умовах застосування інформаційних технологій методологія обліку трансформується за різними напрямками: змінюється система обліку та обліковий процес; підвищується рівень управління; відбувається якісна та кількісна зміна облікового апарату та його функцій, при цьому наукові основи теорії та організації бухгалтерського обліку залишаються незмінними. За таких умов кожен із елементів методу бухгалтерського обліку – документування бізнес-процесів, відображення облікової інформації за допомогою подвійного запису на рахунках, використання грошового вимірника та інших складових методу бухгалтерського обліку – зберігає і навіть збільшує своє значення, однак за формою і сутністю, як правило, трансформується, що призводить до змін у

застосуванні елементів методу бухгалтерського обліку.

Найважливішу інформаційну функцію в системі обліку виконує саме первинний облік, який є сполучною ланкою між бізнес-процесами та управлінською системою господарської одиниці. В сучасних умовах господарювання, стрімкого розвитку технічного забезпечення та інформаційних технологій функція первинного обліку є набагато ширша ніж реєстрація даних в облікових документах.

Дослідження елементів та стадій первинного обліку свідчить про те, що за своїм значенням це невід'ємна частина облікового процесу в цілому. Крім того, реєстрація інформації про бізнес-процеси в первинних документах це інформаційний матеріал, для подальшої обробки вихідних даних відповідними методами, властивими одному з видів обліку, незалежно від того, облікова обробка первинних даних ведеться вручну чи автоматизованим способом. Дані первинного документу, як інформаційна складова, не мають кінцевого логічного змісту також, як і окрема операція в будь-якому технічному процесі. Тому, первинний облік є невід'ємним від облікового процесу взагалі і не може виконувати функцію самостійного виду обліку.

Наразі стан первинного обліку всіх суб'єктів господарювання не в повній мірі відповідає рівню розвитку господарської діяльності, залишається достатньо трудомістким і має недостатній рівень комп'ютеризації. Сучасні засоби зчитування інформації не знайшли широкого використання серед малого та середнього бізнесу, оскільки побудова автоматизованого первинного обліку потребує значних капітальних інвестицій, що є для них недоступними. Помітно також відсторонення провідних державних установ, органів та комітетів від наукового підходу рішення питань щодо формування системи первинного обліку і її автоматизації, що позначається, в 213 цілому, на стані всієї системи обліку. Тому, можна зробити висновок, що державу не зовсім цікавить стан інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання, а суб'єкти господарювання, навпаки, мають практичний інтерес щодо підвищення якості облікової інформації, зменшення її кількості, прискорення процесів обробки для прийняття управлінських рішень на всіх етапах господарювання. Ключовими елементами первинного обліку є процес документування та первісна обробка інформації, під якою слід розуміти диференційоване накопичення кількісних та вартісних даних, що характеризують бізнес-процеси. Як впливає з досліджених визначень первинного обліку, у жодному з них не зазначена стадія первісної обробки інформації, на якій здійснюється диференційоване накопичення кількісних даних про бізнес-процеси. Це підтверджується нормами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: «...бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством» [2].

Виходячи із викладеного, на нашу думку, необхідно розмежувати процес документування на створення первинного документу та підсистему первісної обробки інформації. В результаті, система первинного обліку суб'єктів господарювання буде складатися з двох підсистем: документування та первісної обробки інформації. Система первинного обліку є інформаційною

основою управління, елементи якої пов'язані інформаційними та технічними каналами. Кожен елемент системи первинного обліку створює, накопичує та використовує властиву йому інформацію різного ступеню ієрархії. Інформаційне забезпечення кожного елемента системи первинного обліку взаємодіє з попереднім та наступним процесом формування системи первинного обліку.

В умовах постійного розвитку інформаційних технологій, створення баз даних та застосування їх на підприємствах елемент системи первинного обліку «документооборот» втрачає своє колишнє значення. Однак, не можна викреслити цей елемент з системи первинного обліку, оскільки навіть ведення всіх облікових процедур із застосуванням засобів комп'ютеризації, автоматизації, використанням баз даних вимагає обов'язкову наявність паперової копії первинного облікового документу. Таким чином, в умовах комп'ютеризації обліку бізнес-процесів документообіг втрачає свої первинні функції, але обов'язкове паперове відображення всіх бізнес-процесів неодмінно потребує чіткої організації руху облікових документів від стадії створення до передачі документів до архіву. Оскільки основою системи первинного обліку є процес документування, то організація документообороту є важливим елементом формування системи обліку [2].

Необхідність планування, обліку і контролю наявних на підприємстві ресурсів поряд з розумінням того, що діяльність його повинна бути прозора, обумовили підвищення вимог до системи, яка надає оперативну і достовірну інформацію про бізнес-процеси для прийняття управлінських рішень. Потреби користувачів в такій інформації не задовольняються, що негативно позначається на загальній ефективності управління. Питання реорганізації й модернізації систем первинного, а далі – управлінського і фінансового обліку, які діють на підприємстві, стають більш актуальними.

На малих підприємствах, де практично немає структурних підрозділів, а кількість виконуваних операцій незначна, проблема формування та функціонування системи первинного обліку не є головною. На великих підприємствах проблема набагато складніша. Недостатньо придбати достатню кількість техніки і програмного забезпечення, необхідно провести цілий комплекс робіт з навчання персоналу, визначення центрів відповідальності, установа взаємозв'язків між підрозділами підприємства, налагодження раціонального функціонування окремих елементів системи обліку.

Список використаних джерел:

1. Волошан І. Г. Процес документування та первісної обробки облікової інформації в умовах автоматизованих облікових систем. *Глобальні та національні проблеми економіки*. № 16. 2017. С. 15-21.
2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень Закон України № 2164-VIII від 05 жовтня 2018 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення 18.10.2022).

ТЕБЕНКО Ю.М., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **НАЗАРЕНКО О.В.**, д.е.н., професор
 кафедри обліку і оподаткування,
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні, ринкові відносини між господарюючими суб'єктами досягли значного розвитку. Провівши оцінку стану показників поточних зобов'язань на підприємствах, можемо констатувати, що сума заборгованості підприємства перед контрагентами постійно збільшується. В наслідок зростання поточних зобов'язань, виникає необхідність формування аудиторської перевірки з метою підтвердження правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірне відображення поточних зобов'язань у фінансовій звітності.

Одним з важливих напрямів аудиторської перевірки є аудит поточних зобов'язань. Аудиторська перевірка поточних зобов'язань спрямована на визначення правдивості фінансової звітності, яка містить інформацію про зобов'язання, встановлення їх зловживань та помилок. Насправді, не має окремого стандарту, який би регулював аудит поточних зобов'язань, але деякі етапи аудиторської перевірки регламентуються за Міжнародними стандартами. На сьогоднішній день, існує проблема недостатньо розробленого методологічного та теоретичного забезпечення аудиторської перевірки за даним напрямом. Особливості аудиту поточних зобов'язань потребують впровадження нових підходів та сучасних методик перевірки підприємства [1].

В свою чергу, теоретико-методологічні аспекти аудиту зобов'язань досліджували наступні вітчизняні вчені: Ф.Ф. Бутинець, В.Я. Савченко, М.Т. Білуха, Н.І. Дорош та ін. Іноземні науковці здійснили вагомий внесок при дослідженні методологічних аспектів поточних зобов'язань підприємства, даним питанням займалися: Ф.Л. Дефліз, А.Д. Шеремет, Д.К. Лоббек та ін.. Вищезазначені науковці та автори дуже ґрунтовно розкривають питання аудиторської перевірки на підприємстві, але не існує єдиного системного підходу для аудиту поточних зобов'язань. Тому, в сучасних умовах тема аудиторської перевірки поточних зобов'язань є актуальною.

Мета полягає в теоретичному обґрунтуванні особливостей аудиторської перевірки та розробці єдиного системного підходу аудиту поточних зобов'язань підприємства в сучасних умовах господарювання. Для досягнення мети, були поставлені наступні завдання: визначити поняття «аудит»; дослідити та відобразити особливості та основні методики аудиту поточних зобов'язань; запропонувати єдиний системний підхід аудиторської перевірки поточних зобов'язань підприємства, враховуючи сучасні умови господарювання.

Перш ніж перейти до опису основних методик та вдосконалення аудиту поточних зобов'язань, дамо визначення поняттю «аудит». Законодавчі акти України, вітчизняна та зарубіжна економічна література трактує поняття «аудит» по різному, розглянемо більш детально (таблиця 1).

Визначення поняття «аудит» відповідно нормативним базам та роботам вчених

Автор/нормативна база	Поняття «аудит»
Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»	Аудиторська діяльність - незалежна професійна діяльність аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, зареєстрованих у Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, з надання аудиторських послуг;
Міжнародні стандарти	Аудит - незалежна перевірка фінансових звітів або віднесеної до них фінансової інформації об'єкта незалежно від того, приносить прибуток або ні, його розміри і форми організації, коли така перевірка здійснюється з метою вираження подальшої думки
Комітет із аудиторської практики (АРС)	Аудит - незалежний розгляд спеціально призначеним аудитором фінансових звітів підприємств і висловлення думки про них за умови дотримання правил, визначених законом
Комітет Американської бухгалтерської асоціації з основних концепцій обліку	Аудит - це системний процес отримання й оцінки об'єктивних даних про економічні дії та події, що встановлює рівень їх відповідальності визначеному критерію і представляє результати зацікавленим користувачам
Е.Аренс і Дж.К.Лоббек	Аудит - це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник нагромаджує і оцінює свідчення про інформацію, яка підлягає кількісній оцінці і належать до специфічної господарської діяльності, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям
Бутинець Ф. Ф.	Перевірка офіційної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку його повноти і відповідності чинному законодавству
Белуха Н.Т.	Інтелектуальна діяльність, що передбачує дослідження фінансово-господарської діяльності з метою її поліпшення й підвищення прибутковості згідно із законами, що видаються на основі договорів між аудиторськими організаціями й суб'єктами підприємницької діяльності

735

Виходячи з таблиці 1 ми бачимо, що немає єдиного системного підходу з визначення поняття «аудит», виокремлюються лише схожі елементи ключових ознак [3,4].

На нашу думку, під аудитом слід розуміти процес, за якого аудитор збирає дані про явища, факти, фінансову звітність підприємства з метою якісної та кількісної оцінки, визначення їх відповідності критеріям та передання інформації зацікавленим користувачам.

На сьогодні науково-економічна література не має єдиної системної методики здійснення аудиту поточних зобов'язань підприємства. На думку І.В. Орлова, аудит поточних зобов'язань слід проводити за наступними процедурами. По-перше, потрібно визначити межі суттєвості за статтями фінансової звітності. По-друге, дослідити суми фінансової звітності, здійснити

перевірку первинних документів та договорів, за якими вони виникли. Потретьє, створити вибірку за сумую отриманих авансів та кількістю прибуткових документів. По-четверте, здійснити повторне проведення процедур, визначити їх результат та необхідність відображення у фінансовій звітності [2].

В сучасних умовах ведення господарства, ми пропонуємо залучення паралельної автоматизованої обробки даних під час аудиторської перевірки поточних зобов'язань, представлено на рисунку 1, за даними сформованими автором на основі джерела [5,6].

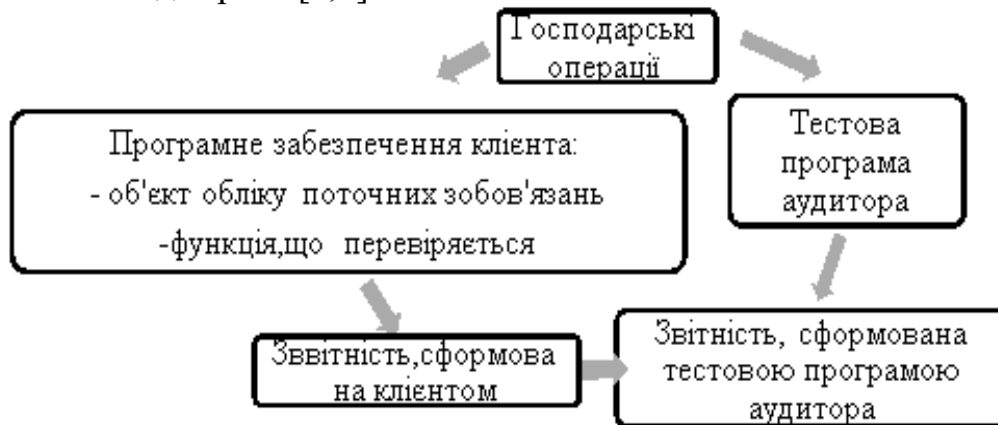


Рис. 1. Обробка облікових даних, під час аудиторської перевірки поточних зобов'язань

Таким чином, рисунок 1 зображує аудиторську перевірку поточних зобов'язань, за якої можна проводити аудит бухгалтерського обліку за допомогою програмного забезпечення та не заважати даному процесу.

736

Висновок. Отже, аудит поточних зобов'язань відіграють важливу роль у відображенні поточних зобов'язань в фінансовій звітності підприємства з метою правильності ведення бухгалтерського обліку.

Уточнення понять «аудит» дає можливість більш точно оцінити методику аудиту поточних зобов'язань та запропонувати єдиний підхід аудиту поточних зобов'язань підприємства, враховуючи сучасні умови господарювання.

Залучення паралельної обробки даних при аудиторській перевірці поточних зобов'язань у сучасних умовах є дуже актуальним завданням та дає змогу аудиторам більш точно здійснити перевірку.

Список використаних джерел:

1. Куцик П. О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління: монографія. Чернівці: Технодрук, 2015. 370 с.
2. Орлов І. В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 400 с.
3. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 31 травня 2022 року № 2285-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>
4. Пчелянська Г. Б., Маркова Т. Д., Дойчева К. С. Особливості аудиту в комп'ютерному середовищі. *Економіка харчової промисловості*. 2016. Т. 8, Вип. 3. С. 46-51.
5. Сафарова А. М. Методика аудиту поточних зобов'язань. *Економ. часопис СНУ ім. Л. Українки*. 2015. №1. С. 59–64.

ТЮТЮННИК С.В., к.е.н, доцент, професор кафедри обліку і оподаткування,
ДУГАР Т.Є., к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
ДУГАР В.О., здобувач вищої освіти,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності», товарообмінна (бартерна) операція у галузі зовнішньоекономічної діяльності - це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором із змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена в натуральній формі, між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі [1]. Міжнародний бартер - це операція, що включає експорт і імпорт товарів без грошової оплати і участі банків у розрахунках. При укладенні бартерного договору слід чітко визначити номенклатуру зустрічних поставок, а також збалансувати за вартістю експортну і імпортну частини угоди. Визначення сторін у бартерному контракті відрізняється тим, що кожна з них є одночасно і продавцем, і покупцем. Тому в контракті вказується тільки назва фірми.

737

Оцінка товарів за бартерними договорами здійснюється з метою створення умов для забезпечення еквівалентності обміну, а також для митного обліку, визначення страхових сум, оцінки претензій, застосування санкцій. Умовою еквівалентності обміну за бартерним договором є обмін товарами (роботами, послугами) за цінами, що визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, які діють на відповідних ринках на час укладення бартерних договорів. У бартерному договорі зазначається загальна вартість товарів, що імпортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються за цим договором, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Ст. 2 Закону України визначено строки проведення товарообмінних (бартерних операцій). Зокрема, товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у строки, зазначені в договорі, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (дати оформлення митної декларації на експорт) товарів, що фактично експортовані за бартерним договором, а в разі експорту за бартерним договором робіт і послуг - з дати підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг [1]. Датою ввезення товарів за бартерним договором на митну територію України вважається дата їх митного

оформлення (дата оформлення митної декларації на імпорту), а в разі імпорту за бартерним договором робіт або послуг - дата підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг. Відповідальність за порушення строків проведення товарообмінних (бартерних) операцій визначена ст. 3 Закону України. Порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України передбачених частиною 1 ст. 2 Закону України строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), що імпортуються за бартерним договором, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % вартості недержаних товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розміру заборгованості. Якщо заборгованість за бартерним договором виникла через форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили), строки, передбачені частиною 1 ст. 2, зупиняються і пеня за їх порушення упродовж дії цих обставин не стягується. Настання та закінчення дії обставин непереборної сили повинно бути підтверджено довідкою офіційного органу, уповноваженого державою, де такі обставини мали місце.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України, які здійснили експорт або імпорту робіт, послуг за бартерним договором, зобов'язані упродовж п'яти робочих днів з дня підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт чи надання послуг, повідомити митні органи (якщо імпортується або експортується за таким договором товари) або податкові органи (якщо імпортується або експортується за таким договором роботи чи послуги) про факт здійснення експорту товарів (робіт, послуг). Неподання або несвоєчасне подання такої інформації тягне за собою нарахування пені у розмірі 1 % вартості експортованих товарів (робіт, послуг) за кожний день прострочення. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати вартості експортованих товарів (робіт, послуг).

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності - резидентів будь-яку бартерну зовнішньоекономічну операцію можна умовно розділити на дві складові (експорт та імпорту), кожна з яких матиме свої податкові наслідки. Податкові наслідки бартерної операції у сфері зовнішньоекономічної діяльності в ПДВ- обліку платників податків - резидентів розглядають в розрізі імпорту і експорту частини операції. Ввезення товарів на митну територію України (імпорту частина) згідно ПКУ є об'єктом оподаткування ПДВ за ставкою 20 %. Для нарахування ввізного ПДВ базу оподаткування в іноземній валюті перераховують у гривні за офіційним курсом НБУ на дату подання митної декларації для митного оформлення. Також при імпорту товарів у підприємства-імпортера виникає права на податковий кредит з ПДВ (відповідно до ПКУ). При цьому, потрібно враховувати: право на податковий кредит виникає на дату сплати ввізного ПДВ при імпорту; документом, що засвідчує право на податковий кредит, є митна декларація, яка підтверджує сплату податку. Вивезення товарів за межі митної території України (експорту частина) є об'єктом оподаткування ПДВ. При цьому ставка оподаткування при експорту становить 0 % бази оподаткування (відповідно до ПКУ).

Бухгалтерський облік бартерних операцій має такі особливості: 1.

Бартерна заборгованість відноситься до немонетарних статей, оскільки за бартерними контрактами очікується надходження (переказ) не грошей, а товарів (робіт, послуг). Отже, така заборгованість підпадає під загальні правила обліку немонетарних статей і, згідно з НП(С)БО 21, перерахунку у зв'язку із зміною валютних курсів не підлягає. 2. Доходи, одержані від здійснення бартерних операцій, і вартість товарів (робіт, послуг), одержаних внаслідок здійснення бартерних операцій, визначаються шляхом перерахунку вартості товарів (робіт, послуг), визначеної в іноземній валюті, із застосуванням валютного курсу на дату здійснення першої з подій: або відвантаження нерезиденту товарів (надання робіт, послуг); або отримання від нерезидента товарів (робіт, послуг). 3. Відсутні грошові розрахунки з іноземними партнерами. 4. Кредиторська заборгованість іноземному партнеру за імпортовані товари повинна дорівнювати контрактній вартості відвантаженої на експорт продукції. 5. Вартість одержаної продукції і дохід визначаються, виходячи із справедливої вартості. 6. Облік розрахунків з іноземним партнером здійснюється на двох субрахунках: 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями».

Типові бухгалтерські проведення щодо відображення бартерних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Типові бухгалтерські проведення щодо відображення бартерних операцій

Зміст господарської операції	Дебет рахунку	Кредит рахунку
Сплата ввізного мита	377	311
Сплата ПДВ	377	311
Включення сплаченого ПДВ до податкового кредиту	641	377
Оприбуткування імпортованих товарів	28	632
Включену в первинну вартість товарів ввізне мито	28	377
Сплата вивізного мита	377	311
Відвантаження продукції на експорт	362	701
Нарахування мита	93	377
Залік взаємних вимог у межах бартерного договору	632	362

Таким чином, бартерні операції у зовнішньоекономічній діяльності - це операції, які включають експорт і імпорт товарів без грошової оплати і участі банків у розрахунках. А при укладенні бартерного договору потрібно чітко визначити номенклатуру зустрічних поставок, а також збалансувати за вартістю експортну і імпорتنу частини угоди

Список використаних джерел:

1. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 р. № 351-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14#Text>.

ФЕДО Л. П, ГУСАРЕНКО Н. Ю., здобувачі вищої освіти СВО магістр,
Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ І ПЛАТЕЖАМИ

Використання інформаційних технологій дає можливість створити сприятливі умови для розвитку економіки, стимулювати зростання продуктивності праці та підвищення заробітної платні, полегшити організацію комунікацій на всіх рівнях управління, швидко знижувати матеріало- та енергоємність окремого виробництва і національної економіки в цілому.

Організація та порядок ведення податкового обліку на підприємстві регулюються Податковим кодексом України, законодавчими актами у сфері оподаткування, а також Наказом про облікову політику підприємства в частині податкового обліку. Організація податкового обліку на підприємстві належать до компетенції його власника або уповноваженого органу відповідно до чинного законодавства та установчих документів.

Способи ведення податкового обліку:

- автономний підхід (розмежування процедур податкового та бухгалтерського обліку);

- інтегрований підхід (передбачає, що податковий облік ведеться за допомогою та з використанням системних характеристик і інформаційного забезпечення системи бухгалтерського обліку).

Організація податкового обліку на підприємстві передбачає такі етапи:

I етап. Організація первинного обліку податків і зборів (передбачає здійснення записів у відповідних первинних податкових документах, наприклад, податковій накладній (в електронному вигляді), розрахунок коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної, тощо);

II етап. Ведення аналітичного обліку податків і зборів (здійснення записів у реєстрах аналітичного обліку, наприклад у Реєстрі виданих та отриманих податкових накладних – для платників ПДВ (в електронному вигляді) тощо);

III етап. Складання та подання податкової звітності з податків і зборів (на підставі аналітичних реєстрів складають податкову звітність, наприклад податкову декларацію з податку на додану вартість тощо).

Процес формування звітності підприємства є завершальним етапом у визначенні ефективності діяльності суб'єкта господарювання та джерелом інформації для прийняття управлінських рішень різними державними структурами. Інформація, що сформована у звітності, може бути оперативно опрацьована у випадку її подання в електронній формі через мережу Інтернет. Проте це не єдина перевага електронного подання звітності, адже завдяки програмному забезпеченню можна здійснювати контроль за правильністю її заповнення (виявляючи методологічні та арифметичні помилки) та зіставляти показники різних звітних форм між собою, виявляючи при цьому недостовірну

або ж необ'єктивну інформацію. У зв'язку з цим дослідження теоретичних аспектів та оцінка практичних моментів представлення звітності в електронній формі досі залишається актуальним та потребує детального вивчення з метою удосконалення. Крім ведення бухгалтерського обліку в електронному вигляді, наразі дуже зручно звітувати за допомогою спеціальних програм. Наприклад, програма «ДПС Захист звітності», програма «Податкова звітність» (OPZ), «Соната», «М.Е.Дос», тощо.

Подання податкової звітності в електронному вигляді має багато переваг як для платників податків, так і для різних контролюючих органів.

Переваги автоматизованої звітності для платників податків:

- економію робочого часу, а також власних коштів на придбання бланків звітних документів;
- звітність, надіслана до податкового органу через мережу Інтернет не потребує дублювання на паперових носіях;
- уникнення витрат часу у чергах до податкового інспектора або «вікна» прийому звітності при її поданні;
- гарантію автоматичної перевірки підготовлених документів на наявність арифметичних помилок та описок;
- оперативне оновлення форматів подання документів в електронному вигляді;
- інформацію щодо стану розрахунків стосовно сплати податків та заборгованості перед бюджетом (податковий орган щомісячно висилає повідомлення про наявну заборгованість перед бюджетом);
- підтвердження доставки звітності (податковий орган висилає квитанцію про отримання податкової декларації каналами телекомунікаційного зв'язку);
- конфіденційність інформації;
- оперативність обробки отриманої інформації у податковому органі.

Електронну форму звітності сьогодні мають змогу приймати практично всі державні установи, проте основним її користувачем є Міністерство доходів і зборів України. Відтак, електронну звітність уособлюють, як правило, із податковою звітністю: «...як простий, надійний і безпечний спосіб налагодження стосунків між податківцями та платниками податків» [3].

Обов'язковість подання податкової звітності до контролюючих органів виключно в електронній формі запроваджена тільки для платників податків, які належать до великих та середніх підприємств (п. 49.4 ПКУ) [2]. Для малих підприємств та фізичних осіб-підприємців – це є не обов'язок, а право.

Підприємства які є суб'єктом малого підприємництва, не зобов'язані подавати свою звітність в електронному вигляді, проте на практиці звіти малих підприємств подаються саме в електронному форматі, оскільки це зручно.

«М.Е.Дос» – це програмне забезпечення, що призначене для формування, зберігання, обміну фінансових та статистичних електронних форм звітності, що подаються до контролюючих органів, а також для обміну юридично значущими первинними документами між контрагентами в електронному вигляді.

Обов'язковою умовою користування «М.Е.Дос» є:

- підписання користувачем ліцензійної угоди «Умови надання послуг»

шляхом натискання кнопки «Підписати угоду»;

- підписання користувачем угоди «Електронного цифрового підпису» (шляхом введення паролю секретного ключа).

За допомогою неї здаються такі документи:

- Податкова декларація з податку на додану вартість;

- Реєстр виданих та отриманих податкових накладних;

- Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів;

- 1-ДФ «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку»;

- Податкова декларація екологічного податку;

- Податкова декларація з податку на прибуток підприємства.

Також в цій програмі реєструються податкові накладні у Єдиному реєстрі податкових накладних згідно з п.201.10 ст. 201 Податкового кодексу України [2]. Кінцевим результатом задачі звіту є отримання квитанції. Їх може бути декілька до одного документа. Здебільшого в першій квитанції зазначається інформація про те, що звіт прийнятий на місцевому рівні та переглядається. Друга ж квитанція свідчить про відсутність помилок та остаточне прийняття звіту. Також може прийти квитанція, яка повідомить про неприйняття звіту та виявлену помилку. Дуже зручним є те, що звіти автоматично обновлюються в програмі, що унеможливує звітування неактуальною формою документа. Для кожного звіту зазначається граничний термін задачі до контролюючого органу.

Отже, застосування електронної форми подання звітності до контролюючих органів має багато переваг: економить час платників; спрощує процедуру подання звітності; обмежує вплив працівників інспекцій на формування показників звітності. Водночас, суб'єкти господарювання отримують: впевненість в оригінальності документа; гарантію доставки електронних документів адресату й отримання зворотної відповіді; економію коштів (папір, картриджі для принтера, поштові марки та конверти, послуги кур'єра, простір для архіву), тощо.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 грудня 2010 р. Верховна рада України. URL:<http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів. № 2628-VIII від 23 листопада 2018 р. Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2628-19>.

3. Лега О. В., Яловега Л. В., Прийдак Т. Б. Податкові ризики як елемент податкової політики підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 67. С. 229 – 230.

ФЕРБЕЙ Г. М., студентка спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
 Науковий керівник – **МАНАЧИНСЬКА Ю. А.**, к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
 Чернівецький торговельно-економічний інститут Державного торговельно-економічного університету, м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Наразі економіка нашої країни переживає надзвичайно важкі часи. Величезна кількість установ, підприємств, організацій змушені уповільнити свою діяльність або взагалі призупинити. Спочатку причиною цього була пандемія COVID-19 та наслідки цієї пандемії. А тепер на цьому шляху виникла ще одна перешкода – умови воєнного стану.

Сильно вплинув на бізнес в Україні воєнний стан. У роботодавців виникла необхідність перенесення своєї роботи у більш безпечні області України. Зокрема роботодавці змушені знайти способи зменшення витрат, у тому числі на розрахунки за виплатами працівникам.

Основні причини, які обумовлюють потребу у внесенні змін до порядку розрахунків за виплатами наведені на рис. 1.

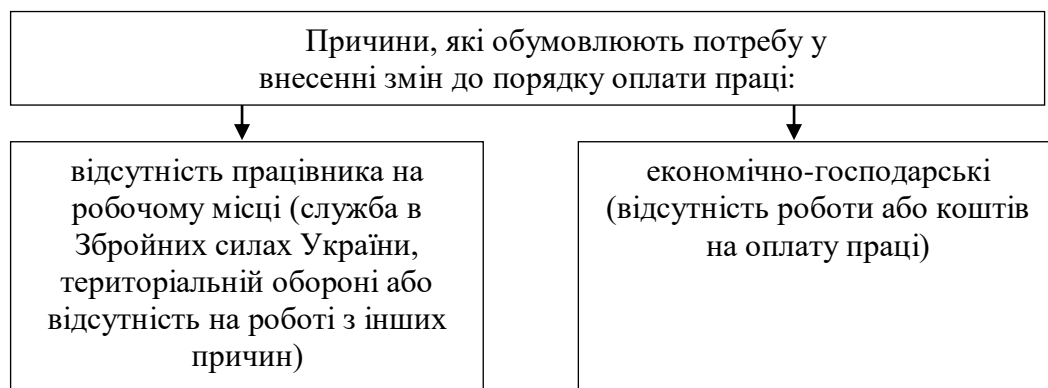


Рис. 1. Причини, які потребують змін у порядку розрахунків за виплатами [1]

На підставі табелів обліку використання робочого часу здійснюється розрахунок заробітної плати. Зарахування на картки працівників здійснюються на підставі платіжних доручень із обов'язковим перерахуванням ПДФО, військового збору і ЄСВ.

Багато працівників змушені залишити робочі місця задля безпеки. Якщо у працівника є змога продовжувати виконувати свої трудові обов'язки віддалено, то його переводять на дистанційну форму роботи.

Основні варіанти дій, за обставин, коли практично не можливо зв'язатися з працівником протягом тривалого часу зображено на рис. 2.

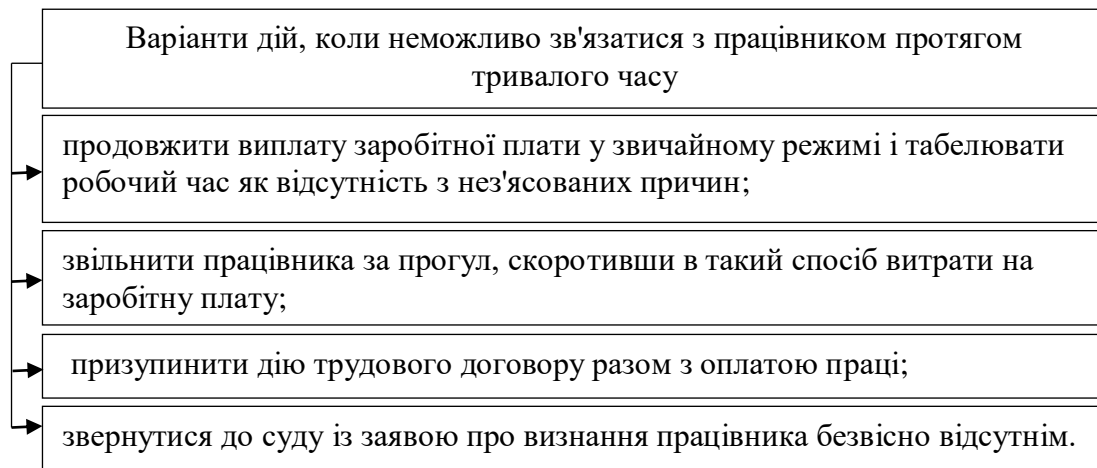


Рис. 2 Варіанти дій, коли неможливо зв'язатися з працівником протягом тривалого часу [1]

4 березня 2022 року набрав чинності Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» [2]. Основні новації даного закону наступні: стало легше змінити умови праці; виплата зарплати вікладається на певний термін; надається відпустка за власним бажанням без збереження зарплати; призупиняється дія трудового договору [3].

Щоб під час воєнного стану оформити свої взаємовідносини, працівники та роботодавці мають достатньо механізмів, з урахуванням можливостей та інтересів обох сторін. Крім того, державою вживається низка заходів з метою підтримання життєдіяльності підприємств та громадян у цей нелегкий час.

Список використаних джерел:

1. Все про оплату праці під час війни: рекомендації роботодавцям. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/210454_vse-pro-oplatu-prats-pd-chas-vyni-rekomendats-robotodavtsyam (дата звернення: 22.10.2022).
2. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану : Закон України від 15 березня 2022 року № 2136-IX (дата оновлення: 01.07.2022) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text> (дата звернення: 22.10.2022).
3. Фур'яка Я., Мінакова А. Все про оплату праці під час війни: рекомендації роботодавцям. URL: <https://kadrovik.isu.net.ua/news/544993-vse-pro-oplatu-pratsi-pid-chas-viyny-rekomendatsiyi-robotodavtsyam> (дата звернення: 22.10.2022).

ФЕРБЕЙ Г. М., ФІРЧУК М. С., здобувачі вищої освіти,
 Науковий керівник – **РИЛЄЄВ С. В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, м. Чернівці

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сьогодні внутрішній аудит (ВА) отримує все більшого розповсюдження у вітчизняному бізнесі. Значна кількість крупних підприємств та компаній віддають перевагу створенню власної служби та відділів ВА, навчаючи своїх співробітників. До того ж на ринку праці постійно зростає попит на спеціалістів, які володіють відповідними знаннями, практичними навичками та мають міжнародний диплом (або вітчизняний диплом міжнародного зразка).

Відповідно до МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» термін «внутрішній аудит» означає оцінювальну діяльність служби, створеної суб'єктом господарювання. До функцій ВА входять, зокрема, перевірка, оцінювання та моніторинг відповідності й функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю [1. с. 708].

ВА спрямований на збільшення та збереження вартості підприємства шляхом надання ризик-орієнтованих та об'єктивних аудиторських послуг, консультацій і професійної думки [2].

Співробітники служби ВА здійснюють незалежну оцінку всіх систем та процесів підприємства з точки зору ефективності вирішення поточних завдань та реалізації різноманітних стратегій, зокрема функціональних. Після цього вони розробляють рекомендації щодо усунення вузьких місць, зниження ризиків, корегування стратегій та впевнюються, що у результаті системи та процеси підприємства стали досконалішими. Насамперед це стосується системи управління ризиками, внутрішнього контролю та корпоративного управління.

В результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки, які стосуються змісту, організації та проведення ВА:

1. Зовнішній аудитор оцінює та аналізує фінансову звітність підприємства на предмет її достовірності, фокусуючись на операціях та подіях, які можуть вплинути на фінансову звітність; ВА оцінює всі аспекти та сфери діяльності компанії, фокусуючи увагу на операціях та подіях, які перешкоджають ефективному досягненню мети функціонування підприємства.

2. Основними користувачами результатів ВА є зовнішні суб'єкти – фінансово-кредитні установи, реальні та потенційні кредитори, державні органи виконавчої влади тощо; користувачами ВА є рада директорів, виконавче керівництво компанії тощо.

3. Створення служби ВА на підприємстві повинно відповідати економічній доцільності. На мікро- та малих підприємствах відсутня необхідність щодо створення служби ВА. Але із зростанням компаній ця необхідність може виникнути, або навпаки із зменшенням бізнесу автоматично необхідність у створенні зазначеної служби відпадає.

4. ВА – не те саме, що внутрішній контроль. ВА – це елемент системи внутрішнього контролю, який оцінює її ефективність і надійність. ВА слугує насамперед інтересам менеджерів підприємства. Ефективна система ВА може знизити витрати підприємства на аудит зовнішній, хоча і не може цілком його замінити [2].

5. Якість кінцевого продукту залежить від того, наскільки якісний результат отримується на виході всіх процесів та систем підприємства. І саме це аналізує та оцінює ВА – наскільки поєднання всіх систем і процесів, а також реальне їх функціонування, дозволяє досягати окресленого результату в потрібний час при мінімальних витратах. Таким чином, ВА моніторить весь ланцюжок створення вартості, звертаючи увагу на покращення, удосконалення, що дозволяє підвищувати якість кінцевого продукту.

6. Для того щоб ВА був максимально корисним для підприємства, власнику (або раді директорів) важливо правильно визначити роль цього підрозділу та поставити перед ним відповідні завдання.

7. Одним з фундаментальних правил ВА є те, що він повинен бути незалежним та неупередженим. Це передбачає чітке зазначення обов'язків та повноважень працівників служби ВА, які зазначаються у трудовому договорі (контракті, посадовій інструкції).

8. Виділяють такі основні види ВА на підприємстві: функціональний аудит систем управління; організаційно-технічний аудит; всебічний аудит управління; аудит видів діяльності; аудит на відповідність (певним вимогам); аудит на предмет загальної доцільності.

9. Загальноприйнятою світовою тенденцією стало поступовий рух ВА від контрольної-ревізійної до контрольної-аналітичної, а у перспективі до консультативно-аналітичної. Також зараз модно говорити про цифровізацію та технологізацію ВА. Це стосується засобів отримання, обробки та аналізу великих масивів даних, засобів отримання інформації, використання штучного інтелекту, блокчейну тощо.

Отже, ВА з кожним днем все більш затребуваною професією на ринку праці. Причому затребуваною на самому високому рівні корпоративної ієрархії – рівні ради директорів та вищого виконавчого керівництва.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Вид. 2016-2017 років. Ч. 1 / Пер. з англ. Київ : Фенікс, 2018. 1142 с. URL : https://mof.gov.ua/storage/files/kodex_et.pdf (дата звернення: 23.10.2022)
2. Степанова А. Для чого підприємству потрібен внутрішній аудит. Електронне аналітичне видання. *Вісник МСФЗ*. 2019. № 11. URL : http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ002031 (дата звернення: 21.10.2022).

ФЕТИСОВА О.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИШТАЛЬ Г.О.**, д.е.н, професор,
 завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи ННІУЕБ
 ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом», м. Київ

ОБЛІК ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Облік розрахунків із персоналом із заробітної плати є ключовим елементом діяльності всіх підприємств. Саме заробітна плата є джерелом мотивації трудової діяльності людей, тому керівництво організації має стимулювати активність своїх співробітників шляхом впровадження додаткових систем преміювання, а головне завдання бухгалтера полягає у своєчасному нарахуванні та видачі заробітної плати.

При цьому найбільш складним процесом під час перевірки підприємства є аудит розрахунків із заробітної плати. Складнощі викликані численністю, різноманітністю та специфікою операцій з обліку праці та заробітної плати.

В Україні проблематика обліку оплати праці викладена у дослідженнях та наукових працях Жидовської Н. М., Задорожного З.В., Каліни А. В., Колота А.М., Крупки Я.Д., Луняк І. В, Машевської А.А., Овсюк Н. В., Сазонець О.М., Тибінки Г.І., Ярмішко С. В. та інших вчених.

Проте, багато питань щодо проблем та перспектив розвитку обліку, аналізу та аудиту в формування обліково-аналітичної інформації щодо обліку праці до кінця не досліджені та залишаються, як і раніше, актуальними, що й зумовило вибір теми дослідження.

об'єктами аудиту обліку праці та заробітної плати є первинна інформація, в якості якої в основному використовуються уніфіковані форми первинної документації, розроблені Держкомстатом України, а також реєстри бухгалтерського обліку та звітності.

Під час перевірки первинних документів встановлюється наявність підписів посадових осіб, відповідальних за облік виконаних робіт, правильність заповнення всіх реквізитів, чи немає у документах підчисток, незастережених виправлень.

Аналізуючи наряди на відрядну роботу за датами їх видачі, зіставляючи прізвища робітників у нарядах та табелях обліку робочого часу з даними обліку особового складу, аудитор визначає, чи немає випадків включення до них вигаданих осіб, повторного нарахування сум за раніше сплаченими первинними документами.

Для правильного нарахування оплати праці робітникам велике значення має облік відступів від нормальних умов праці, які оплачуються додатково до діючих розцінок на відрядну роботу.

Доплати оформлюють такими документами:

- додаткові операції, не передбачені технологією виробництва;
- нарядом на відрядну роботу, який зазвичай містить будь-який відмітний знак (наприклад, яскрава межа по діагоналі);
- відхилення від нормальних умов роботи – листком на доплату, який

виписують на бригаду чи окремого робітника.

У ньому вказують номер основного документа (наряду, відомості та інших.), якого виробляється доплата, зміст додаткової операції, причину і винуватця доплат і розцінку.

Таким чином, аудитор перевіряє наявність вищезгаданих документів та здійснює аудит доплат, розміри та умови виплат яких підприємства встановлюють самостійно та фіксують їх у колективному договорі.

При цьому розміри доплат не можуть бути нижчими за встановлені законодавством. Простої не з вини робітника підтверджується листком про просте із зазначенням причин та винуватців простою, його тривалості, тарифної ставки робітника, розміру оплати та суми.

Доплата за роботу у нічний час здійснюється на підставі табеля обліку робочого часу з підсумковою кількістю за місяць. Нічним вважається час з 22 години до 6 ранку (тривалість роботи (зміни) у нічний час скорочується на одну годину).

Не скорочується тривалість роботи (зміни) у нічний час для працівників, яким встановлена скорочена тривалість робочого часу, а також для працівників, прийнятих спеціально для роботи у нічний час, якщо інше не передбачено колективним договором.

Тривалість роботи в нічний час зрівнюється з тривалістю роботи в денний час у випадках, коли це необхідно за умовами праці, а також на змінних роботах при шестиденному робочому тижні з одним вихідним днем [1].

Список зазначених робіт може визначатись колективним договором, локальним нормативним актом. Кожна година роботи в нічний час оплачується у підвищеному розмірі порівняно з роботою в нормальних умовах, але не нижчою за розміри, встановлені трудовим законодавством та іншими нормативними правовими актами, що містять норми трудового права.

Понаднормова робота оплачується за перші дві години роботи не менше ніж у півторному розмірі, за наступні години – не менш ніж у подвійному розмірі. Роботодавець може встановити й вищі розміри доплат, закріпивши в колективному договорі чи трудовому договорі. Причому суму доплати повністю буде віднесено на витрати, що зменшують податкову базу з податку на прибуток [2].

За бажанням працівника понаднормова робота замість підвищеної оплати може компенсуватись наданням додаткового часу відпочинку, але не менше часу, відпрацьованого понаднормово.

Робота поза нормальної тривалості робочого дня, вироблена за сумісництвом, оплачується залежно від пропрацьованого часу. Оплата роботи у святкові дні має підтверджуватись наказом на роботу у святкові дні та табелем обліку робочого часу.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР.
2. Закон України "Про колективні договори і угоди" від 1 липня 1993 р. № 3356-ХІІ.

ХАБАРОВА А.А., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **КОТЕНКО У. М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СФЕРІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Поширення розвитку новітніх технологій в усіх сферах життя та бізнесу дає змогу покращити, спростити та здешевшати процеси. Різні сфери бізнесу також удосконалюють свою роботу аби зробити шлях від клієнта до послуги простішим. Завдяки новітнім технологіям з'явилась можливість надавати свої послуги, вести документацію, займатись контролем та аудитом дистанційно. На даному етапі більшість підприємств намагаються удосконалити та оптимізувати проведення аудиту шляхом впровадження спеціального програмного забезпечення. Це дозволяє знизити витрати та робочий час на проведення аудиту.

Одне із головних досягнень сучасного аудиту це впровадження електронного (комп'ютерного) аудиту. У 2020 році Міністерство фінансів України розробило концепцію впровадження е-аудиту, що має бути впроваджена з 01.01.2023 до 01.01.2027 року. Він передбачає повністю автоматизований аналіз стандартного аудиторського файлу SAF-T UA, виявлення та систематизацію ризиків.

SAF-T – це стандартизований формат надання платниками податків бухгалтерської та фінансової інформації в електронному вигляді до податкових органів, що містить експортовані з вихідної системи обліку достовірні дані про наявність та стан активів, власного капіталу та зобов'язань, а також зміни у фінансово-господарському стані платника податків за певний період.

Метою впровадження е-аудиту є декілька тезисів:

- розвиток ризик-орієнтованих підходів;
- зменшення навантаження на платників податків та контролюючий орган;
- покращення якості податкового контролю;
- підвищення швидкості, точності та ефективності податкового контролю;
- підвищення рівня добровільного дотримання податкового законодавства;
- зниження впливу «людського фактору». [1]

Для втілення ідеї е-аудиту необхідні комплексні заходи, що передбачають зміни у Податковому кодексі України та інших законодавчих актах, розробку технічних вимог до аудиторських файлів, розробку алгоритмів та методик впровадження і контролю, а також придбання спеціального програмного забезпечення, що автоматизує процес проведення е-аудиту та роз'яснення змін для платників податків. Такий вид аудиту може бути втілений як повноцінно,

так і як частина вже традиційного аудиту. Е-аудит має дуже великий потенціал та дозволяє зменшити ризики шахрайства та несанкціонованих дій.

Також можна зазначити, що е-аудит не єдине, що може бути використано для діджиталізації аудиторської діяльності. Підприємства вже удосконалюють та оптимізують цю сферу контролю. Бухгалтерські продукти оснащують спеціалізованими модулями та додатками, створюють документи в програмах Microsoft Word та Microsoft Excel.

Одною з переваг впровадження електронного аудиту для держави є можливість вчасно виявляти ризикових платників податків та транзакції для податкових перевірок. Але для бізнесу такий вид аудиту може додати деякі недоліки, серед яких ризик несанкціонованого доступу до системи та каналів зв'язку, а також безпосередньо проблеми зі зв'язком, що можуть спричинити збої, помилки, малу швидкість для передачі даних, тощо. Не зважаючи на присутність ризиків, можна визначити позитивну сторону е-аудиту: представники бізнесу зможуть отримувати незалежну професійну зовнішню оцінку роботи компанії, що засвідчує те, що облік ведеться коректно. Електронний аудит допоможе підвищити рівень взаємовідносин держави та бізнесу, а також надасть стимул для зростання професійного рівня самого бізнесу.

Український ринок містить низку програмних продуктів, що забезпечують автоматизацію контролю та аудиту.

«1С: Аудит-Контроль для України» – це програма, яка працює на базі платформи «1С: Підприємство 8» та об'єднує функціональність декількох підсистем: «Організація», «Показники», «Завдання», «Персонал», «Внутрішні документи» та «Сервіс».

«Івахненко & Катеньов Аудит» – це програмний комплекс, який покликаний автоматизувати аудиторську та контрольну діяльність. Використовується для різного типу формальних та логічних перевірок бухгалтерської інформації, яка спочатку формується в автоматизованих системах бухгалтерського аудиту. [2]

«КІТ-аудит» – це програма, яка була першою вітчизняною автоматизованою інформаційною системою управління аудиторською діяльністю. Вона забезпечує контроль якості і включає узгоджений набір робочих документів та методичних вказівок з проведення аудиту. У проекті була реалізована унікальна підсистема автоматичної синхронізації всіх відкритих документів Microsoft Office (Word і Excel) з «КІТ-Аудит» без необхідності ручного додавання цих документів до бази даних; користувачам не потрібно ці документи зберігати окремо в папці, на диску або копіювати по мережі на інший комп'ютер, програма автоматично зберігає документ у своїй базі даних при збереженні. [3]

«Audit Expert» – це програма для аналізу фінансового стану підприємства, яка на підставі його фінансової звітності дозволяє здійснювати тимчасовий, структурний і трендовий фінансовий аналіз, розрахунок різних фінансових показників, одержання звітів і висновків за результатами аналізу. В Audit Expert реалізовані різні методики фінансового аналізу, включаючи аналіз

кредитоспроможності позичальника, підготовки річного звіту, а також елементи бенчмаркінга – порівняння фінансового стану підприємства з компаніями конкурентами або лідерами галузі. [4]

«ИНЕК-АФСР» – це програма, призначена для аналізу фінансового стану підприємств на основі даних зовнішньої бухгалтерської звітності, найстаріша програма фінансового аналізу на ринку. [5]

Отже, можна зробити висновок, що у сучасних умовах ідея впровадження аудиту з використанням інформаційних систем та технологій є не тільки актуальним, а і одним з головних факторів успішної та ефективної роботи аудиту. Також існують певні ризики пов'язані з роботою систем, шахрайства, тощо. Існує необхідність залучання аудиторів до розробки програмного забезпечення, задля врахування необхідних характеристик для наповнення програм. Бачимо, що підприємства України доволі стрімко впроваджують діджиталізовані методи проведення аудиту, що піднімає рівень вітчизняного аудиту в міжнародному рейтингу. Це дозволить зробити більш ефективною взаємодію фіскальних органів та платників податків шляхом використання комп'ютеризованих програм аналізу даних, обробки та збереження інформації.

Список використаних джерел:

1. Концепція впровадження електронного аудиту (е-аудиту) для платників податків. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BF%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%B5-%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82_30_11_2020.pdf.
2. Інформація про «Івахненко & Катеньов Аудит» URL: <https://www.ivakhnenkovaudit.info/IK/home.htm>.
3. Кудирко О.М. Комп'ютеризація аудиту в Україні: актуальні проблеми та реальні перспективи. *Економіка та держава*. 2018. № 9. С. 34–38.
4. Інформація про «Audit Expert» URL: <https://www.expert-systems.com/financial/ae/>.
5. Віремейчик А.М., Вітер С.А., Онешко С.В. Стратегія розвитку в умовах цифрової економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 15. С. 64–69.

ХІМЧИК Т., ВЕРЕЩАКА М., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник - **ЛЕГА О. В.**, к.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

АНАЛІЗ БАЛАНСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ШВИДКОГО ОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Майновий стан суб'єкта господарювання визначає сукупність економічних показників, що відображають наявність і використання його ресурсів, а також реальні й потенційні фінансові можливості. Основні завдання аналізу використання майна підприємства є: визначення рівня забезпеченості основними та оборотними засобами; відповідність складу, структури, рівня основних та оборотних засобів потребам виробничого процесу; оцінка ефективності використання ресурсів підприємства; встановлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства.

Аналіз використання майна підприємства, повинен забезпечити виконання наступних завдань:

1. Визначити забезпеченість підприємства та його структурних підрозділів основними та оборотними засобами.

2. Відповідність складу, структури та технічного рівня основних та оборотних засобів виробничим потребам.

3. Забезпечення виконання бізнес-планів і дотримання нормативів за кількістю, якістю та структурою випущеної продукції, що заохочує зростання виробництва та підвищує його якість.

4. Визначення ефективності використання всіх видів ресурсів підприємства (матеріальні, трудові, фінансові).

5. Пошук резервів підвищення ефективності роботи підприємства на всіх стадіях господарського процесу на підставі вивчення досвіду, новітніх досягнень науки і техніки.

6. Обґрунтування оптимальності управлінських рішень (контролю) та сприяння успішної їх реалізації.

7. Систематичний контроль за виробничим процесом і персоналом підприємства.

При оцінці майнового стану ТОВ «Мега Менеджмент Проект» прийоми горизонтального і вертикального аналізу скороченого аналітичного балансу тісно поєднуються з розрахунком показників структури, абсолютної та відносної зміни активів і пасивів, а також зміни питомої ваги.

За даними балансів в табл. 1 проведемо аналіз майна ТОВ «Мега Менеджмент Проект».

Результати горизонтального і вертикального аналізу майна ТОВ «Мега Менеджмент Проект» (табл. 1) свідчать про наявність як позитивних, так і негативних ознак і тенденцій у майновому стані підприємства за інформацією активу балансу.

Динаміка та структура майна ТОВ «Мега Менеджмент Проект» за 2017 - 2021 рр. (станом на кінець року)

Види активів	Роки					Відхилення (+;-) 2021 р. до 2017 р	
	2017	2018	2019	2020	2021	суми, тис. грн	у %
Майно – всього	90458,8	123610	78156,7	93716,7	104996,7	+14537,9	+16,1
1. Необоротні активи	26610,3	24328,3	19830,3	23542,7	24014,5	-2595,8	-9,8
1.1. Основні засоби	24780,7	21530,2	17049,4	20782,1	24010	-770,7	-3,1
2. Оборотні активи	63848,5	99281,7	58326,4	70174	80982,2	+17133,7	+26,8
2.1. Запаси	36231,4	47619,3	45834,1	28401,7	54220,7	+17989,3	+49,7
2.1.1. Виробничі запаси	15429,9	6552,5	18812,1	9133,8	12461	-2968,9	-19,2
2.1.2. Готова продукція та товари	20801,5	41066,8	27022	19267,9	41759,7	+20958,2	У 2 р.
2.2. Поточна дебіторська заборгованість	25901,5	21082,1	11965,1	41233,2	22028,3	-3873,2	-15,0
2.3. Грошові кошти	20,8	28115,2	272,6	221	4190,7	+4169,9	у 201,4 р.
2.4. Витрати майбутніх періодів	-	-	-	28,6	42,3	+42,3	x
2.5. Інші оборотні активи	1694,8	2465,1	254,6	289,5	500,2	-1194,6	-70,5

753

До позитивних характеристик майнового стану належать такі:

- у 2021 році порівняно з 2017 вартість майна збільшилася на 14 млн 537,9 тис. грн, або 16,1 %, що свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства. Вартість необоротних активів ТОВ «Мега Менеджмент Проект» зменшилася на 2 млн 595,8 тис. грн (на 9,8 %), а оборотних активів зросла на 17 млн 133,7 тис. грн (на 26,8 %);

- темп приросту майна (16,1 %) перевищив макроекономічний показник рівня інфляції (5,1 % у 2021 році). У результаті відбулося зростання реальної вартісної оцінки активів;

- необоротні активи представлені насамперед основними засобами, вартість яких зменшилася на 770,7 тис. грн, або 3,1 %.

У 2021 році проти 2017 року прослідковується темп приросту майна проти темпу зниження основних засобів в цілому, що зумовило зниження їх частки в майні з 27,4 до 22,9 %. Це свідчить про погіршення матеріальних умов для розширення основної діяльності підприємства;

- серед оборотних активів скоротилася сума поточної дебіторської заборгованості (на 3 млн 873,2 тис. грн, що становить 15 %). Зниження частки поточної дебіторської заборгованості в майні з 28,6 % у 2017 році до 21 % у 2021 році (на 12,0 в. п.) свідчить про незначне поліпшення стану розрахунків підприємства з дебіторами;

- серед видів оборотних активів найбільший темп зростання мають гроші

та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції (у 201,4 рази), їх частка в майні станом на кінець звітнього року підвищилася до 4 %, що створює передумови для кращого оцінювання ліквідності балансу та платоспроможності підприємства.

Водночас є й негативні характеристики майнового стану, зокрема:

- темп зниження виробничих запасів (19,2 %) більший за темп зниження основних засобів (3,1 %), при цьому частка виробничих запасів у майні знизилася з 24,1 до 11,9 %. Така динаміка вказує на зниження рівня забезпеченості основних засобів матеріальними оборотними ресурсами;

- вартість готової продукції і товарів збільшилася на 20 млн 958,2 тис. грн (у 2 рази), їх частка в майні зросла з 23,0 до 39,8 %, що може свідчити про зниження ефективності маркетингової політики підприємства.

За системою структурних показників (табл. 2) додатково проаналізуємо структуру майна (активів) ТОВ «Мега Менеджмент Проект».

Таблиця 2

Показники структури майна (активів) ТОВ «Мега Менеджмент Проект» за 2017 – 2021 рр. (станом на кінець року), %

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення (+,-), в. п.
Частка:						
необоротних активів у майні	29,42	19,68	25,37	25,12	22,87	-6,55
оборотних активів у майні	70,58	80,32	74,63	74,88	77,13	6,55
основних засобів у майні	27,39	17,42	21,81	22,18	22,87	-4,53
основних засобів у необоротних активах	93,12	88,50	85,98	88,27	99,98	+6,86
запасів у майні	40,05	38,52	58,64	30,31	51,64	+11,59
запасів в оборотних активах	56,75	47,96	78,58	40,47	66,95	+10,21
готової продукції і товарів у майні	23,00	33,22	34,57	20,56	39,77	+16,78
готової продукції і товарів в оборотних активах	32,58	41,36	46,33	27,46	51,57	+18,99
поточної дебіторської заборгованості в майні	28,63	17,06	15,31	44,00	20,98	-7,65
поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах	40,57	21,23	20,51	58,76	27,20	-13,37
грошей і поточних фінансових інвестицій у майні	0,02	22,75	0,35	0,24	3,99	+3,97
грошей і поточних фінансових інвестицій в оборотних активах	0,03	28,32	0,47	0,31	5,17	+5,14
інших оборотних активів у майні	1,87	1,99	0,33	0,31	0,48	-1,40
інших оборотних активів у оборотних активах	2,65	2,48	0,44	0,41	0,62	-2,04

754

За рівнем і динамікою показників структури майна (активів) (табл. 2) позитивними характеристиками майнового стану ТОВ «Мега Менеджмент Проект» є:

- зниження частки поточної дебіторської заборгованості: в майні – на 7,65 в. п. (із 28,63 до 20,98 %), в оборотних активах – на 13,37 в. п. (із 40,57 до 27,2 %);

- зростання частки грошей і поточних фінансових інвестицій: у майні – на 3,97 в. п. (із 0,02 до 3,99 %), в оборотних активах – на 5,14 в. п. (із 0,03 до 5,17 %).

Негативною тенденцією в майновому стані ТОВ «Мега Менеджмент Проект» за показниками структури активів є зростання частки готової продукції і товарів: у майні – на 16,78 в. п. (із 23 до 39,77 %), в оборотних активах – на 18,99 в. п. (із 32,58 до 51,57 %).

- зниження частки основних засобів у майні на 4,53 в. п. (із 27,39 до 22,87 %);

Отже, своєчасне дослідження наявних ознак і тенденцій дає змогу оперативно реагувати на зміни в складі та структурі активів шляхом обґрунтування комплексу заходів щодо поліпшення майнового і в цілому фінансового стану підприємства.

Динаміка та структура джерел формування капіталу ТОВ «Мега Менеджмент Проект» відображено у табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка та структура джерел формування капіталу ТОВ «Мега Менеджмент Проект» за 2017 – 2021 рр. (станом на кінець року)

Види активів	Роки					Відхилення (+;-) 2021 р. до 2017 р	
	2017	2018	2019	2020	2021	суми, тис. грн	у %
Капітал – всього	90458,8	123610	78156,7	93716,7	104996,7	+14537,9	+16,1
1. Власний капітал	27979	33130,7	34176,5	48396,9	49069,5	+21090,5	+75,4
1.1. Зареєстрований капітал	60,5	60,5	60,5	60,5	60,5	-	X
1.2. Нерозподілений прибуток	27918,5	33070,2	34116	48336,4	49009	+21090,5	+75,5
2. Зобов'язання і забезпечення	62479,8	90479,3	43980,2	45319,8	55927,3	-6552,6	-10,5
2.1. Довгострокові зобов'язання	574,9	455,3	95,6	5514,2	7443,1	+6868,2	У 12,9 р.
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	61904,9	90024	43884,6	39805,6	48484,1	-13420,8	-21,7
2.2.1. Поточна кредиторська заборгованість	6158,2	13672,5	2022,1	4528,6	1439,9	-4718,3	-76,6

755

Результати горизонтального і вертикального аналізу джерел формування капіталу (табл. 3) свідчать про наявність переважно позитивних ознак і тенденцій у майновому стані ТОВ «Мега Менеджмент Проект» за інформацією пасиву балансу, а саме:

- у 2021 році порівняно з 2017 роком вартість джерел формування капіталу збільшилася на 14 млн 537,9 тис. грн, або 16,1 %. При цьому власний капітал зріс на 21 млн 90,5 тис. грн (на 75,4 %), а зобов'язання і забезпечення

зменшилися на 6 млн 552,6 тис. грн (10,5 %). Така динаміка складових пасиву балансу зумовила підвищення частки власного капіталу в джерелах формування капіталу з 30,9 до 46,7 % (на 15,8 в. п.) і, відповідно, зниження частки зобов'язань і забезпечень з 69,1 до 53,3 %. Отже, підприємство підвищило рівень фінансової стійкості за критерієм забезпеченості власним капіталом;

- у складі власного капіталу зареєстрований (пайовий) капітал залишався без змін, нерозподілений прибуток зріс на 21 млн 90,5 тис. грн (75,5 %).

Найбільшу частку в джерелах формування капіталу становить нерозподілений прибуток – 46,7 % на кінець звітнього року;

- у розділі I пасиву балансу не міститься сум за «негативними» статтями пасиву: неоплачений капітал, вилучений капітал;

- зменшилася залежність підприємства поточних зобов'язань і забезпечень (їх сума скоротилася на 13 млн 420,8 тис. грн (21,7 %) і 1152 тис. грн (36,9 %));

- поточна кредиторська заборгованість зменшилася на 4 млн 718,3 тис. грн, або 76,6 %. Зниження її частки в джерелах формування капіталу з 6,81 % у базовому році до 1,37 % у звітньому році (на 5,44 в. п.) свідчить про поліпшення стану розрахунків підприємства з кредиторами.

Водночас на ТОВ «Мега Менеджмент Проект» залишається нерівновага між сумами поточної дебіторської та поточної кредиторської заборгованості. Зокрема, за даними табл. 5 і 7 поточна дебіторська заборгованість перевищувала поточну кредиторську заборгованість на кінець базового року в 4,2 раза, а на кінець звітнього року це співвідношення зросло до 15,3 раз. Така динаміка пояснюється тим, що впродовж періоду дослідження поточна дебіторська заборгованість скоротилася на 15 %, а кредиторська заборгованість – на 76,6 %.

Отже, шляхи зміцнення майнового стану ТОВ «Мега Менеджмент Проект» пов'язані насамперед з удосконаленням управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Далі за системою структурних показників (табл. 4) проаналізуємо структуру джерел формування капіталу (пасивів) ТОВ «Мега Менеджмент Проект».

За рівнем і динамікою показників структури джерел формування капіталу (пасивів) (табл. 4) позитивними характеристиками майнового стану ТОВ «Мега Менеджмент Проект» є:

- підвищення частки власного капіталу в джерелах формування капіталу з 30,93 % на кінець 2017 року до 46,73 % на кінець звітнього року;

- відповідно зниження частки зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу з 69,07 до 53,27 %;

- зниження частки поточних зобов'язань і забезпечень: у джерелах формування капіталу – на 22,26 в. п. (із 68,43 до 46,18 %), у зобов'язаннях і забезпеченнях – на 12,39 в. п. (із 99,08 до 86,69 %);

- зниження частки поточної кредиторської заборгованості в зобов'язаннях і забезпеченнях на 7,28 в. п. (із 9,86 до 2,57 %).

Показники структури джерел формування капіталу (пасивів) ТОВ «Мега Менеджмент Проект» за 2017 – 2021 рр. (станом на кінець року), %

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення (+,-), в. п.
Частка:						
власного капіталу в джерелах формування капіталу	30,93	26,80	43,73	51,64	46,73	+15,80
зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу	69,07	73,20	56,27	48,36	53,27	-15,80
довгострокових зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу	0,64	0,37	0,12	5,88	7,09	+6,45
довгострокових зобов'язань і забезпечень у зобов'язаннях і забезпеченнях	0,92	0,50	0,22	12,17	13,31	+12,39
поточних зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу	68,43	72,83	56,15	42,47	46,18	-22,26
поточних зобов'язань і забезпечень у зобов'язаннях і забезпеченнях	99,08	99,50	99,78	87,83	86,69	-12,39
поточної кредиторської заборгованості в джерелах формування капіталу	6,81	11,06	2,59	4,83	1,37	-5,44
поточної кредиторської заборгованості в зобов'язаннях і забезпеченнях	9,86	15,11	4,60	9,99	2,57	-7,28
поточної кредиторської заборгованості в поточних зобов'язаннях і забезпеченнях	9,95	15,19	4,61	11,38	2,97	-6,98

757

До негативної тенденції у майновому стані підприємства за показниками структури пасивів належить зростання частки довгострокових зобов'язань і забезпечень: у джерелах формування капіталу – на 6,45 в. п. (із 0,64 до 7,90 %), у зобов'язаннях і забезпеченнях – на 12,39 в. п. (із 0,92 до 13,31 %).

Незважаючи на таку динаміку, залежність підприємства від зобов'язань та забезпечень залишається значною (53,3 % у структурі джерел формування капіталу станом на кінець 2021 року проти 69,1 % у 2017 році). Тобто, протягом досліджуваних років ТОВ «Мега Менеджмент Проект» є залежним від кредиторів.

Своєчасне дослідження наявних аналітичних характеристик дає змогу оперативно враховувати зміни в складі та структурі джерел формування капіталу з метою обґрунтування системи заходів щодо поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Полтава : ПДАА, 2016. 432 с.
2. Фінансова звітність ТОВ «Мега Менеджмент Проект» за 2017 – 2021 рр.

ХОДЗИЦЬКА В.В., к.е.н., доцент

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
м. Київ*

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ: ВПЛИВ РИЗИКІВ

Потреба у більшій підзвітності та законності змінюється протягом останніх десятиліть, що передбачає більше розкриття інформації про дії, що здійснюються організаціями. А отже поява цих нових моделей управління призвела до традиційної фінансової інформації. Крім того, після останньої економічної кризи організації почали страждати від зовнішнього тиску, щоб бути більш відповідальними в середовищі, в якому вони діють. У зв'язку з цим нефінансова інформація в останні роки розглядається як альтернатива та пропонується у традиційних фінансових звітах, щоб задовольнити запити різних зацікавлених сторін з питань, що стосуються законності та підзвітності. Організація, корпоративне управління та соціальна відповідальність інформації є однією з найбільш затребуваних питань, особливо після постійних корупційних скандалів [3].

Незважаючи на це, баланс між фінансовою та нефінансовою прозорістю може бути корисним, забезпечуючи інформаційний потік, що представляє суспільний інтерес та дозволяє зацікавленим сторонам взаємодіяти з організацією та брати участь у прийнятті рішень. Крім того, більша інформаційна прозорість допомагає підтримувати постійний зв'язок між організацією та її зацікавленими сторонами, допомагаючи організації інформувати про свої дії та узаконювати свою поведінку.

Підзвітність, як засіб створення цінності та покращення залучення зацікавлених сторін, повинна бути впроваджена через нефінансову прозорість, розкриття разом із фінансовою інформацією в обох державних та приватних секторах. У зв'язку з цим більшість літератури про розкриття інформації в основному зосереджується на аналізі нефінансової інформації, що міститься у щорічному звіті приватного сектору; порівняльні дослідження щодо прийняття різних звітів у державному секторі; аналіз впровадження нових інтегрованих моделей розкриття інформації; та звітність про стійкість або розкриття інтелектуального капіталу в університетському секторі [3]. З іншого боку, були кілька досліджень, що аналізують мотивацію залучення зацікавлених сторін через соціальні медіа щодо приватного та державного сектору. Однак включення нефінансової та фінансової інформації менш вивчена, особливо в університетському секторі.

Більшість авторів вважають, що для задоволення очікування різних соціальних та правових питань, університети повинні встановлювати та підтримувати міцні та довготривалі стосунки з їх ключовими зацікавленими сторонами та прагнути їх залучити.

Протягом багатьох років розповсюдження фінансової інформації було однією з головних тенденцій в літературі. Відповідно до суворої нормативної бази у приватному секторі фінансова інформація досягла норми та загального

визнання, тоді як докладаються зусилля дедалі більше сприяти поширенню нефінансової інформації в різних країнах.

Створення цінності для зацікавлених сторін стало ключовим питанням в управлінні підприємствами, таким чином, необхідності розкриття нефінансової інформації. Крім того, більша прозорість нематеріального капіталу стала вимогою більшої підзвітності, згідно з новими моделями управління. Тим не менше, завдяки вимогам більшої прозорості та підзвітності, а також безперервності конкуренції у досконалості, університети змушені сприяти більшій видимості своїх результатів, обов'язково включаючи більшу кількість нефінансових аспектів. Крім того, «управління легітимністю в значній мірі спирається на спілкування». Тому організації зацікавлені в стратегіях, які можуть підвищити рівень взаємодії між фірмою та суспільством, використовувати інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) для того, щоб забезпечити зрозумілість зацікавлених сторін та схвалення діяльності, яку вони здійснюють. З урахуванням вищезазначеного, університети як основні інститути суспільства повинні підтримувати міцність і тривалість відносини з основними зацікавленими сторонами [3].

Неоднорідність практики звітності фірм, доводяться шляхом надання невичерпного списку заголовків, що використовуються для звітів, які містять частину (або всю) нефінансової інформації, що розкривається протягом періоду: річний звіт, річна консолідована та окрема фінансова звітність, фінансова звітність, річна фінансова звітність, інтегрований звіт, інтегрований річний звіт, звіт зацікавлених сторін, звіт про корпоративну відповідальність, звіт про корпоративне управління, звіт про стійкість, звіт з питань соціальної, етичної та стійкої діяльності, соціальний та екологічний звіт, комітет з соціальних та етичних питань звіт, звіт про управління ризиками та капіталом. Таку неоднорідність можна пояснити відсутністю узгодженості визначення NFR, що змушує фірми застосовувати та коригувати свої спеціальні практики розкриття інформації.

Отже, нефінансові звіти повинні розкривати діючу бізнес-модель, ризики, пов'язані з проблемами, згаданими у звітах управління та заходи з управління ризиками, політики та їх наслідки для такої діяльності, включаючи результати процесу належної перевірки.

Соціальна звітність, яка є однією з різновидів нефінансової звітності, відіграє особливу роль для держав та бізнес-структур (для створення їх привабливого іміджу, надійної репутації, залучення нових інвесторів, зміцнення довіри ділових партнерів та суспільства в цілому). Все більше вітчизняних компаній (з урахуванням найкращого зарубіжного досвіду) готують щорічні соціальні звіти.

В умовах глобалізації економіки та загострення кризових явищ виникає необхідність об'єднати зусилля держави, бізнесу та суспільства забезпечити умови для дотримання соціальної відповідальності, стабілізації економічного розвитку на різних рівнях управління.

Наступна проблема, яку потрібно вирішити після коригування умов складання та розкриття інформації про нефінансову звітність, це встановити

контроль (внутрішній і зовнішній) над якістю та надійністю. Перш за все, такий контроль повинен бути організований самою компанією на рівні власної системи внутрішнього контролю, діяльності служби внутрішніх аудиторів. Головні процедури внутрішнього контролю доречні для зосередження на дотриманні нормативних актів (у тому числі міжкорпоративних) щодо складання нефінансової звітності, на механізмах формування та обробці, зберігання нефінансових даних, ризиках управління та оцінці ефективності заходів, вжитих для забезпечення умов для правильного складання нефінансової інформації.

Список використаних джерел:

1. Paper by Claire Jeffery with the support of Jade Tenwick and Ginevra Bicciolo. Editor: Filip Gregor, Head of Responsible Companies at Frank Bold Comparing the implementation of the EU Non-Financial Reporting Directive in the UK, Germany, France and Italy// URL <http://www.purposeofcorporation.org/comparing-the-eu-non-financial-reporting-directive.pdf>
2. Olena Petryk , Oleksii Kurylo, Oleksandra Karmaza, Vitalii Makhinchuk and Olga Martyniuk (2018). Non-financial reporting of companies and the necessity of its confirmation by auditors in Ukraine. Problems and Perspectives in Management, 16(2), 385-395. // URL <https://businessperspectives.org/journals/problems-and-perspectives-in-management/issue-282/non-financial-reporting-of-companies-and-the-necessity-of-its-confirmation-by-auditors-in-ukraine>
3. Laura Saraite-Sariene, Juana Alonso-Cañadas, Federico Galán-Valdivieso and Carmen Caba-Pérez Non-Financial Information versus Financial as a Key to the Stakeholder Engagement: A Higher Education Perspective Sustainability 2020, 12(1), 331// URL <https://doi.org/10.3390/su12010331>
4. Hervé Stolowy & Luc Paugam (2018) The expansion of non-financial reporting: an exploratory study, Accounting and Business Research, 48:5, 525-548 // URL <https://doi.org/10.1080/00014788.2018.1470141>

ХОДОС В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СКИБА Г.І.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
*Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
 «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», м. Київ*

ВПЛИВ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

З розвитком ринкових відносин, впровадженням комерційних засад у діяльність підприємств, приватизацією державних підприємств виникає необхідність розробки нових підходів до формування фінансових ресурсів, які в свою чергу є одними з найважливіших елементів відтворювального процесу, що забезпечують платоспроможність підприємства. Так, нині зростає значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позикових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств. Усе це змушує суб'єктів господарювання проявляти ініціативу та винахідливість. Рациональне застосування амортизаційної політики на підприємстві є важливою частиною його фінансового менеджменту і дає можливість керівництву підприємства розширити виробництво, приділити більше уваги соціально-економічному розвитку підприємства або створити новий напрямок діяльності.

761

Удосконалення амортизаційної політики підприємств має сприяти розвитку економіки країни в цілому. Незважаючи на те, що в основу написання Положень (стандартів) бухгалтерського обліку були покладені Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, а прийнятий Податковий кодекс України анонсував зближення податкового та фінансового обліку, вже сьогодні існує низка питань щодо формування та впровадження амортизаційної політики, які необхідно вирішити.

З розвитком підприємницької діяльності пов'язують надії на покращення економічної ситуації в Україні і, відповідно, забезпечення гідного рівня життя людини. Відповідно до статті 42 Господарського кодексу України підприємництвом є самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність на власний ризик (щодо виготовлення і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг), яка провадиться суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку. Отримання позитивного фінансового результату залежить не тільки від правильного вибору виду діяльності, організації виробництва, реалізації продукції, а й від організації облікового процесу та обраної облікової політики підприємства.

Кожне підприємство встановлює облікову політику самостійно виходячи зі своєї структури, галузі та інших особливостей діяльності за погодженням її з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів. Разом з тим облікова політика підприємства не повинна суперечити Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та чинним П(С)БО.

Тобто, ступінь свободи у формуванні облікової політики в Україні обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка представлена переліком методик та облікових процедур серед яких, однак, допускаються альтернативні варіанти.

Амортизаційна політика є частиною облікової і ґрунтується на певному законодавстві, яке дає можливість головному бухгалтеру обирати методи нарахування амортизації, встановлювати вартісні критерії, що характеризують об'єкти основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів, строки корисного використання та їх ліквідаційну вартість. До такого законодавства, в першу чергу, варто зарахувати Податковий кодекс України, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», де чітко прописані підходи до нарахування амортизації.

Здебільшого над розробкою облікової політики, у т. ч. амортизаційної працює бухгалтерська служба (або бухгалтер) підприємства. Для визначення окремих показників можуть залучатися інші провідні фахівці підприємства.

Складовими амортизаційної політики підприємства є: вартісні критерії, що розмежують основні засоби та малоцінні необоротні активи; ліквідаційна вартість об'єкту основних засобів та інших необоротних активів; строк корисного використання об'єкту основних засобів та інших необоротних активів; витрати на поліпшення об'єктів основних засобів та інших необоротних активів; система обліку та звітності амортизації і зносу необоротних активів; розрахунки норм та сум амортизації, розподіл нарахованої амортизації на окремі аналітичні рахунки витрат; методи нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів; переоцінка (дооцінка або уцінка) об'єктів основних засобів та інших необоротних активів.

Під час формування амортизаційної політики підприємству необхідно визначити ліквідаційну вартість щодо основних засобів та інших необоротних активів. Дана вартість не є визначеною і не має формули розрахунку на законодавчому рівні, що дозволяє підприємству варіювати її розмір на свою користь. При цьому доцільно використовувати один із таких методів:

– за ліквідаційну вартість узяти вартість матеріальних цінностей, що, як очікується, будуть утворені та оприбутковані в результаті ліквідації основного засобу чи інших необоротних активів;

– до процесу встановлення ліквідаційної вартості залучити фахівців-експертів;

– обрати ліквідаційну вартість на рівні вартості подібного активу, який досяг кінця свого строку корисної експлуатації та використовувався в умовах, подібних до тих, в яких передбачено використовувати придбаний об'єкт;

– встановити норматив у вигляді відсотка (наприклад 10-16%) від первісної вартості основного засобу чи іншого необоротного активу або диференціювати такий норматив за їх групами.

На наш погляд, найоптимальнішими для підприємства є саме третій або четвертий метод. Що стосується першого методу, то таке прогнозування має

велику ймовірність помилки, а суттєвим недоліком третього методу є суб'єктивність та наявність додаткових витрат.

Однією з найважливіших складових частин процесу амортизації, яка знаходиться на перетині сфер впливу економічної та технічної служб, є строк корисного використання об'єкту. Строк експлуатації, зумовлений корисністю об'єкта основних засобів для конкретного підприємства, може бути як коротшим, так і тривалішим за нормативний (технічний, економічний) строк експлуатації.

Як свідчить практика, у підприємств при визначенні строку корисного використання виникають труднощі. Тому, прийняття рішення щодо строку корисного використання об'єктів є можливим:

- відповідно до технічних документів, що додаються до придбаного об'єкта основних засобів чи інших необоротних активів;
- використання єдиних норм амортизації для об'єктів однієї галузі або, наприклад, державної форми власності із застосуванням прямолінійного методу нарахування амортизації;
- на підставі накопиченого досвіду підприємства під час експлуатації подібних активів і економічної політики підприємства.

Амортизаційна політика підприємства – це цілеспрямована діяльність підприємства з вибору та застосування одного з можливих методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду. Основне питання амортизаційної політики – який метод амортизаційних відрахувань обрати.

Формування ефективної амортизаційної політики на підприємстві можна вважати одним із факторів підвищення ефективності його роботи. Тому варто приділити особливу увагу вибору методу нарахування амортизації і врахувати усі особливості цього процесу, встановленню оптимальних строків використання необоротних активів та їх ліквідаційної вартості, розробленню норм амортизаційних відрахувань, формуванню та використанню амортизаційного фонду.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ХОМА А. Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **САХНО Л.А.**, к.е.н, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного, м. Запоріжжя

ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

В умовах сьогодення, метою нашої країни є підтримка стабільності економіки всіх галузей підприємництва і України в цілому. Аби досягти поставленої мети, влада продумала кожен випадок в законодавстві, який може бути не складним у виконанні навіть в умовах обмеженої підприємницької діяльності під час воєнного стану. Ці зміни торкнулися: податкової системи, системи проведення бухгалтерського обліку для сільських господарств, системи державного управління, освіти, медицини, а також системи проведення аудиту. Про це свідчать певні зміни у нормативно правових актах, які слід детально розглянути, вивчити та встановити їх правильність, а за потреби запропонувати доповнення до цих змін.

Досліджень за даною темою було проведено не так багато, але вони все одно мали місце бути завдяки: О. Михайленко, С. Ніколаєнко, М. Мельничук, І. Горбуновій.

Перш за все, будь-які зміни потрібно починати з самих основ, бо якщо не прописані якісь основні моменти, то їх важко буде і деталізувати і доповнювати. Проте, це потрібно робити не зараз, а за більш стабільніших обставин. Бо, якщо б зараз почалась зміна управлінської моделі країни, це поставило б під сумнів чинність і похідних від них нормативно-правових документів.

Напевно цього влада не врахувала і поставила, тим самим, під сумнів існування мікро, малого та половину середнього бізнесу в областях де почались масштабні бойові дії. Це відбулось саме через те, що підприємці і фізичні особи просто не знали, як їм вирішити ту чи іншу ситуацію з персоналом, з бухгалтерською системою, з податками, з майном, з цілою купою поточних питань, які все виникали і виникали. Все змінювалось щоденно, не було ніякої конкретики, не було тих законів, на які б можна було покластися. Теж саме сталося і в сфері аудиту.

Почнемо з переліку змін які стосувалися проведення аудиту. По при те, що річні плани органів державного контролю на 2022 рік були оприлюднені ще на початку грудня 2021 року, через війну ці плани дещо порушилися. Першим зазнав змін Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану» від 03.03.2022 р. №2118- IX. Ним було встановлено, що в період дії воєнного стану нові податкові перевірки не розпочинаються, а розпочаті зупиняються. Тобто зупинено проведення документальних, фактичних та камеральних перевірок. І за цим перевірки, які мали розпочатися з 24 лютого 2022 року переносяться на період по останній день календарного місяця у якому завершиться дія воєнного стану. Проте вже через 12 днів були

оприлюднені нові зміни у цьому законі. У Законі № 2120 було припинено мораторій контролю камеральних та фактичних перевірок. Тобто, камеральні перевірки податкових декларацій з ПДВ сформованих з іншими показниками не проводяться, а розпочаті перевірки зупиняються. Щодо фактичних перевірок, то відстрочка по ним закінчилася для представників бізнесу, які здійснюють реалізацію товарів першої необхідності. Тобто стало зрозуміло, що Закон № 2118 тільки розв'язав руки тим, хто хотів нажитися на війні. Тому фактичні перевірки повернули через те, що відбулося різке дорожчання цін на товари першої необхідності та на підакцизні товари, такі як паливо. 24.03 Закон № 2142 дозволив камеральну перевірку ще й з платників єдиного податку четвертої групи, тобто з сільськогосподарських виробників. Дійшло все до того, що 12.05 Закон № 2260 дозволив проведення будь-яких видів перевірок. З цього можна зробити два висновки: по-перше, підприємці скористалися змінами аби наживатися, а не вижити; по-друге влада сама цьому сприяла, адже не ввела дію закону лише на певні регіони, а дозволила скористатися поблажками навіть тим, хто цього не потребував. Загалом, напевне, половина введених законів повинна була мати регіональне обмеження, аби не провокувати випадків злочинів і шахрайства. Тому вже 27.05 дозволено деякі документальні позапланові перевірки, але лише за умов, якщо це безпечно і є доступ чи допуск до майна, документів, приміщень і безпосередньо територій. Що стосується штрафів чи санкцій за результатами цих податкових перевірок, то за підпунктом 69, 2го підрозділу, 10-го розділу ПКУ, встановленого КМУ на всій території України, вони не застосовуються [1].

765

Вищезазначені зміни стосувалися лише податкових перевірок, а от інші види перевірок вже менше звернули на себе увагу влади. Серед таких законів: Постанова КМУ «Про припинення заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду в умовах воєнного стану» від 13.03.2022 р. №303. [2].

Він передбачає припинення проведення як планових так і позапланових заходів державного контролю і державного ринкового нагляду на період воєнного стану. Але якщо в цей період порушуються права громадян, їх інтереси, життя та здоров'я, то такі перевірки мають місце бути. Проте, вже 27.08 цього ж року урядом були встановлені зміни і до цієї постанови. Тепер уточнили, що дозволено проводити:

- позапланові заходи державного нагляду в окремих сферах, аби запобігти зростанню цін на товари першої необхідності, але виключно за рішенням центрального органу виконавчої влади;
- планові перевірки у сферах енергетики та комунальних послуг за рішенням Національної комісії та за наявності загрози, що стосуються прав людини.

Але це також установили вже на сьомий місяць війни, тому такі дії з боку уряду є не досить компетентними. Так само пізно набрала чинності постанова КМУ «Деякі питання здійснення державного фінансового контролю в умовах воєнного стану» від 07.05.22 №561, якою встановлено, що Державна аудиторська служба та її міжрегіональні територіальні органи під час воєнного

стану і ще місяць після його скасування виконують свої обов'язки з урахуванням таких особливостей:

- здійснення заходів державного контролю з урахуванням того, що зараз воєнний стан;

- тривалість заходів державного контролю та інших строків визначених порядками проведення цих заходів не включають в себе період, протягом якого цей захід не здійснювався в зв'язку з обставинами, які виникли під час воєнного стану;

- надання документів під час заходів державного фінансового контролю, збору інформації, зустрічних звірок та документування процесу цього контролю може здійснюватися як в паперовій, так і електронній формі [3].

Зараз, коли нормативно-правові засади більш-менш прописані, слід зрозуміти, як все ж таки провести хоч такий аудит. Будь він зовнішнім чи внутрішнім, в його проведенні будуть все одно виникати питання. Тому, для поліпшення і комфорту проведення аудиту можна користуватись перевагами дистанційного способу зв'язку. Констатовано, що нормативно-правові акти не забороняють проведення аудиту таким способом. Проте дистанційно проводити перевірки буває також дуже складно. Іноді існують проблеми у формі відсутності зв'язку, різниці часових поясів (коли керівництво підприємства перебуває за кордоном) і так далі. Але перевірки все одно необхідні, тому що немає меж людській жадібності.

Що можна з цим зробити? Перше – це, як було вже вище сказано, регіональний розподіл дії певних законів чи постанов. Але і тут повинні бути свої нюанси, так як куля війни дістає і по всій території України. Перевірки потрібно проводити частіше для тих, хто не в зоні бойових дій, а для тих, в кого бізнес страждає, потрібно надати безкоштовні онлайн консультації з аудиторських послуг. Це допоможе прийняти важливі управлінські рішення, для підприємців, які вели чи ведуть діяльність на окупованих територіях чи в зонах бойових дій. І це зможе допомогти, або навіть врятувати бізнес в умовах, які виникли після повномасштабного вторгнення. Також потрібно кваліфікувати підприємства на ті, які: постраждали, окуповані, втратили постачальників і тих на кому ця війна ніяк не відобразилась. Для цього було б доцільно створити базу підприємств, і виходячи вже з даних цієї класифікації проводити відповідні дії аудиторської допомоги чи все ж таки перевірки. В будь-якому разі перевірка завжди необхідна, аби впевнитись, що це не нашкодить громадянам всієї країни і навіть навпаки, допоможе зараз, коли це насправді необхідно.

Список використаних джерел:

1. Які перевірки і хто проводить під час війни URL: <https://avstudy.com.ua/yaki-perevirki-i-hto-provodit-pid-chas-vijni/>
2. Особливості аудиту в умовах воєнного стану. URL: <https://lexinform.com.ua/zakonodavstvo/osoblyvosti-audytu-v-umovah-voyennogo-stanu/>
3. Мінфін пояснив можливість проводити внутрішні аудити дистанційно у період воєнного часу. URL: https://buh.ligazakon.net/news/210897_mnfn-poyasniv-mozhливst-provoditi-vnutrshn-auditi-distantyno-u-perod-vonnogo-chasu

ХОМЕНКО А.А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ТЮТЮННИК С.В.**, к.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОБЛІК СЛУЖБОВИХ ВІДРЯДЖЕНЬ ЗА КОРДОН

Службовим відрядженням вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника державного органу (поїздка державного службовця - за розпорядженням керівника державної служби), підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримується (фінансується) за рахунок бюджетних коштів, на певний строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи (за наявності документів, що підтверджують зв'язок службового відрядження з основною діяльністю підприємства) [1].

Перед відправленням працівника у закордонне відрядження готується наказ про відрядження, в якому зазначається маршрут, обов'язково країна, місце відрядження, а також підстава. Закордонні паспорти та візи оформляють тільки після видання наказу про відрядження [3].

Працівникам, які направляються у службове відрядження, виплачуються [2]: добові за час перебування у відрядженні; вартість проїзду до місця призначення і назад; витрати по найму жилого приміщення в порядку і розмірах, встановлених законодавством. Не дозволяється відшкодувати витрати на алкогольні напої, тютюнові вироби, суми «чайових», за винятком випадків, коли суми таких «чайових» включаються до рахунку згідно із законами держави перебування, а також плату за видовищні заходи [1].

За відрядженими працівниками зберігаються упродовж усього часу відрядження місце роботи (посада). Працівникам, які направлені у службове відрядження, оплата праці за виконану роботу здійснюється відповідно до умов, визначених трудовим або колективним договором, і розмір такої оплати праці не може бути нижчим середнього заробітку.

З дозволу керівника може братися до уваги вимушена затримка у відрядженні (у разі захворювання, відсутності транспортних квитків, відміни авіарейсів, ремонту транспортного засобу або з інших причин, не залежних від працівника) за наявності підтвердних документів в оригіналі. При цьому загальний строк відрядження не може перевищувати 60 календарних днів. Якщо під час відрядження працівник захворів, після його повернення документ про тимчасову непрацездатність підлягає обміну в лікувальних закладах за місцем проживання чи роботи на листок непрацездатності встановленого в Україні зразка [1].

За умови видачі авансу на відрядження в іноземній валюті готівкою необхідно: зняти її з валютного рахунку, якщо такий є у підприємства (заповнити заяву на видачу готівки, подати лист-розрахунок витрат у довільній формі); якщо валюти на рахунку немає, придбати її через уповноважений банк на Міжбанківському валютному ринку; оприбуткувати готівку в іноземній

валюті в касу підприємства.

Іноземну валюту на відрядження підприємство може отримати тільки через банк, використовувати валюту на інші цілі, ніж відрядження, суворо заборонено [3]. Розмір добових для комерційних підприємств має такі обмеження: мінімальне – використовують обмеження по кожній країні з постанови КМУ від 02.02.2011 р. № 98; максимальне – по факту його немає. Підприємство може встановлювати добові, більші за неоподатковувану норму 80 євро. Але суму перевищення слід оподаткувати ПДФО та військовим збором, як додаткове благо [3].

Підтвердні документи, або реквізити, які використовують у закордонних відрядженнях [3]:

- відмітка в закордонному паспорті про перетин кордону (необхідна тільки у разі в'їзду до країн, з якими існує візовий режим. Дана відмітка разом з наказом про відрядження та іншими підтвердними документами є підтвердженням добових);

- закордонні паспорти та візи (для того, щоб витрати на їх оформлення роботодавець міг компенсувати, їх потрібно оформити після наказу про відрядження працівника. Аванс на їх оформлення можна видати окремо від авансу на відрядження);

- страховий поліс (перевіряється факт обов'язковості такого страхування для в'їзду в країну чи проживання в готелі);

- авіаквиток та розрахунковий документ (більшість квитків зараз електронні);

- білет на поїзд (білет на поїзд є одночасно розрахунковим документом, тому додатково чек РРО не потрібен);

- Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт (якщо кошти видавалися в кількох валютах, наприклад, то суми виданих коштів відображаються окремо за кожною з валют. Витрати в іноземній валюті в звіті відображаються в іноземній валюті, а також у гривні за відповідним курсом).

Під час воєнного стану при оформленні закордонного відрядження потрібно звернути уваги на те, що [3]: перетин кордону військовозобов'язаними можливий лише щодо заброньованих осіб та інших категорій, які зазначені у п. 2-1 Правил перетинання державного кордону громадянами України, затверджених постановою Кабміну від 27.01.1995 р. № 57; необхідно перевірити можливість придбати іноземну валюту; у відрядження можна направляти й працівників, які мають дітей. Однак треба отримати їх згоду. Взагалі не можна направляти у відрядження вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до одного року (ст. 8, ст. 9 Закону «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» від 15.05.2022 р. № 2136).

Для розрахунків із підзвітними особами передбачено рахунок 372 «Розрахунки із підзвітними особами», за дебетом якого відображають суми, видані працівникам на відрядження як аванс, а також суми, що відшкодовують у разі витрачання під час відрядження власних коштів. За кредитом – списання коштів, витрачених працівником у відрядженні, та кошти, які він заощадив та повертає підприємству. Видача готівкової іноземної валюти працівнику на

відрядження відбувається на підставі видаткового касового ордеру та оформляється бухгалтерським проведенням: Дебет рахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами» Кредит рахунку 302 «Готівка в іноземній валюті». Підставою для видачі авансу в безготівковій іноземній валюті є виписка банку, а в бухгалтерському обліку відображається проведенням: Дебет рахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами» Кредит рахунку 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті». Повернувшись із відрядження, працівник у п'ятиденний термін подає до бухгалтерії Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, до якого додає оригінали документів, що підтверджують про понесені під час відрядження витрати (білети, рахунки із готелю тощо). Після погодження керівником звіту витрачені під час відрядження кошти відносять на рахунки обліку витрат. Відображення цих сум залежить від цілей відрядження або від структурного підрозділу, у якому працює працівник. Ці витрати можуть бути віднесені до дебету одного із рахунків: 23 «Виробництво» – якщо відрядження пов'язане із виробництвом продукції (наданням послуг, виконанням робіт); 91 «Загальновиробничі витрати» – якщо поїздка пов'язана з організацією виробництва або з управлінням цехами, підрозділами, задіяними у виробничому процесі; 92 «Адміністративні витрати» – якщо вирішуються питання управління підприємством або інші адміністративні питання; 93 «Витрати на збут» – якщо відрядження пов'язане зі збутом або просуванням продукції на ринку; 94 «Інші витрати операційної діяльності» – якщо вирішувалися господарські питання [4].

Таким чином, налагодження зовнішньоекономічних зв'язків супроводжуються направленням працівників у службові відрядження за кордон. При цьому досить актуальним, з точки зору бухгалтерського обліку, є питання документального забезпечення службових відряджень.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 13.03.1998 р. № 59. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98#Text> (дата звернення: 21.10.2022).
2. Кодекс законів про працю України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#n188> (дата звернення: 21.10.2022).
3. Онищенко В. Відрядження за кордон 2022. *Головбук* URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7352-vdryadjennya-za-kordon> (дата звернення: 21.10.2022).
4. Тютюнник С.В., Тютюнник Ю.М. Документальне оформлення службових відряджень за кордон. *Актуальні проблеми, пріоритетні напрямки та стратегії розвитку України: тези доповідей III Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції*, м. Київ, 13 жовтня 2021 року /редкол. О.С. Волошкіна та ін. К.: ІТТА, 2021. С. 1106-1109.

ХОМЕНКО А.А., здобувач вищої освіти СВО бакалавр,
Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ

Сутністю управлінського обліку є інтегрована система обліку доходів і витрат, планування, аналізу й контролю, нормування, яка систематизує інформацію для прийняття управлінських, оперативних рішень і координації проблем стратегічного розвитку підприємства [1, с. 51].

Предметом управлінського обліку є сукупність об'єктів у процесі всього циклу управління виробництвом. До об'єктів управлінського обліку належать всі об'єкти бухгалтерського обліку, що групуються: за видами діяльності; центрами відповідальності; ресурсами; видами витрат та доходів (об'єкт впливу – фактичні, потенційні споживачі; результати діяльності – нефінансові та фінансові; управлінські та організаційні процеси – напрями діяльності та види діяльності; ресурси – майно, персонал, господарська структура) [3, с. 34].

Основні функції управлінського обліку:

- інформаційна (забезпечує керівників усіх рівнів управління інформацією, яка необхідна для ефективного контролю, планування та прийняття управлінських рішень);
- контрольна (здійснює контроль над виконанням планових показників та бюджетів);
- прогнозна (забезпечення перспективного планування та спрямування розвитку суб'єкта господарювання на досягнення його стратегічних цілей на підставі оцінки й аналізу фактичних результатів діяльності);
- аналітична (полягає в коригуванні раніше прийнятих управлінських рішень та в аналізі, інтерпретації та наданні інформації за допомогою інструментарію управлінського обліку);
- комунікаційна (формування інформації, яка є способом внутрішнього комунікаційного зв'язку між рівнями управління та різними структурними підрозділами одного рівня);
- оптимізаційна (створення підстав для найкращого вибору варіантів діяльності);
- мотиваційна (забезпечення інформацією, що сприяє створенню критеріїв оцінки й системи стимулювання для одиниць підприємства і системи вимірювання) [2, с. 121].

Завдання управлінського обліку є: порівняння понесених витрат і отримання доходів та встановлення взаємозв'язку між витратами ресурсів і досягнутими результатами; формування інформаційної бази для аналізу відхилень фактичних витрат і доходів від запланованих; оптимізація розподілу ресурсів для досягнення визначених результатів; створення необхідної кількості якісної інформації для порівняння отриманих результатів у розрізі видів діяльності, проєктів і програм та центрів відповідальності; забезпечення

достовірності та надійності, управлінської, бюджетної, фінансової звітності; порівняння результатів, отриманих різними видами діяльності, в умовах конкурентного середовища [3, с. 35].

Відсутність законодавчих вимог щодо ведення управлінського обліку та теоретичної бази і практичного його досвіду в сільськогосподарських підприємствах, призвели до неналежного його функціонування, як системи.

Принципи управлінського обліку: принцип орієнтації на досягнення стратегічних цілей господарюючого суб'єкта; принцип відповідальності; принцип результативності; принцип оцінки результатів діяльності структурних підрозділів; принцип методологічної або організаційно-методичної незалежності; принцип комплексності; принцип багатоваріантності [3, с. 36].

Основні ризики, які можуть перешкоджати в діяльності господарюючих суб'єктів:

- недостатній рівень професійної підготовки працівників структурних підрозділів, до компетенції яких належить впровадження ефективної системи функціонування й розвитку управлінського обліку;

- неналежна взаємодія між структурними підрозділами з розроблення та координації ефективної системи функціонування управлінського обліку і бухгалтерськими службами;

- неспроможність адаптації програмного забезпечення до вимог управлінського обліку [3, с. 36].

Основними елементами управлінського обліку: центри відповідальності; первинні документи; облікові реєстри для угруповання даних; форми управлінської звітності; облікові процедури збирання, оброблення й представлення інформації користувачам [4, с. 277]. Отже, основні елементи обліку розширяють задачі та цілі для ефективного управління, забезпечать повний спектр загальних теоретико-методичних характеристик для ефективного використання управлінського обліку, а також успішна реалізація цілей розвитку як кожного суб'єкта державного сектору.

Список використаних джерел:

1. Базась М. Ф. Теоретико-методологічні засади внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та контролінгу: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: МАУП, 2007. 240 с.
2. Буткевич О. В. Функції управлінського обліку. *Економічний простір*. 2021. №168. С 118–124. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/168-20>
3. Коритник Л. П. Концептуальні засади управлінського обліку суб'єктів державного сектору. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. №4. С. 30–38
4. Яловега Л. В., Лега О. В., Прийдак Т. Б. Управлінські рішення: аналіз релевантності облікової інформації. *Причорноморські економічні студії*. 2022. № 74. С. 227-233. http://bses.in.ua/journals/2022/74_2022/36.pdf

ХОМЕНКО Ю., РЯСА В., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **ЛЕГА О.В.**, к.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ГРОШОВІ КОШТИ: ЗАВДАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ

Обмеженість на підприємствах грошових коштів, нестійкий фінансовий стан, ризик втрати платоспроможності, що в умовах військового стану набуває особливої актуальності, підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками зумовлює необхідність проведення аналізу грошових потоків [1].

Грошовий потік (cash flow) можна розглядати з кількох точок зору. На статичному рівні це кількісне вираження грошей, що є у розпорядженні суб'єкта (підприємства чи особи) на даний момент часу – «вільний резерв». Для інвестора cash flow – очікуваний у майбутньому дохід від інвестицій (з урахуванням дисконту). Для керівництва cash flow - план майбутнього руху фінансових ресурсів підприємства у часі чи зведення даних про їхньому русі в попередніх періодах. У кожному випадку, cash flow означає фактичний рух фінансових коштів та характеризує рівень самофінансування, фінансову стійкість, потенціал, дохідність [2].

Фінансове «благополуччя» підприємства великою мірою залежить від припливу коштів, які забезпечують покриття його зобов'язань. Відсутність мінімально-необхідного запасу коштів може свідчити фінансові труднощі. Надлишок коштів може бути знаком того, що підприємство зазнає збитків.

Причому причина цих збитків може бути пов'язана як з інфляцією та знеціненням грошей, так і з упущеною можливістю їх вигідного розміщення та отримання додаткового доходу. У будь-якому разі саме аналіз грошових потоків є одним із ключових моментів в аналізі фінансового стану підприємства, оскільки дозволить встановити реальний фінансовий стан для підприємства.

Аналіз грошових потоків - це процес дослідження системи показників, їх формування на підприємстві, виявлення основних тенденцій та закономірностей з метою з'ясування резервів подальшого підвищення ефективності управління ними [1].

Метою аналізу грошових потоків - це, перш за все, аналіз фінансової стійкості та прибутковості підприємства, по-друге, виявлення рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості та синхронності позитивного і від'ємного грошових потоків підприємства.

Завдання аналізу грошових потоків включають:

1. Визначення тенденцій грошових потоків підприємства.
2. Оцінка ступеню раціонального використання грошових коштів.
3. Визначення та оцінка факторів, які впливають на збалансованість та синхронність грошових потоків за обсягом і часом для забезпечення платоспроможності підприємства.

4. Виявлення, прогнозування та запобігання можливості виникнення ситуації банкрутства.

5. Визначення резервів підвищення ефективності та інтенсивності використання грошових потоків в розрізі видів діяльності.

Аналіз грошових потоків зручно проводити з допомогою Звіту про рух коштів, який формується за сферами діяльності підприємства - операційною, інвестиційною та фінансовою. Саме ф. 3 Звіт про рух грошових коштів є основним джерелом інформації для аналізу грошових потоків. Інформація, відображена у ф. 3 відображає вплив операційної, інвестиційної та фінансової діяльності на стан її грошових коштів за певний період та дозволяє пояснити зміни грошових коштів за цей період [3].

На нашу думку, основними користувачами Звіту про рух грошових коштів є керівництво, інвестори і кредитори. Для керівництва важлива інформація для розрахунку ліквідності організації, щодо дивідендів, з метою оцінки впливів загальний стан організації рішень про фінансування будь-яких програм. Іншими словами, керівництву суб'єктів господарювання Звіт про рух грошових коштів необхідний для того, щоб визначити, чи буде у неї достатньо коштів для погашення короткострокової кредиторської заборгованості, для вирішення питання про збільшення заохочень працівникам. Крім того, інформація Звіту стане в нагоді керівництву для планування внутрішньої інвестиційної та фінансової політики.

Інвестори та кредитори використовують дані Звіту про рух грошових коштів для дослідження питання – «Чи здатне керівництво організації управляти нею так, щоб генерувати на рахунках достатню кількість коштів для погашення боргу, для виплати дивідендів?».

Складовими Звіту про рух грошових коштів є надходження та вибуття коштів у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для розвитку теоретичних основ аналізу грошових потоків, удосконалення його організації і методики необхідно чітко визначитись з основними етапами проведення аналізу грошових потоків – рисунок 1.

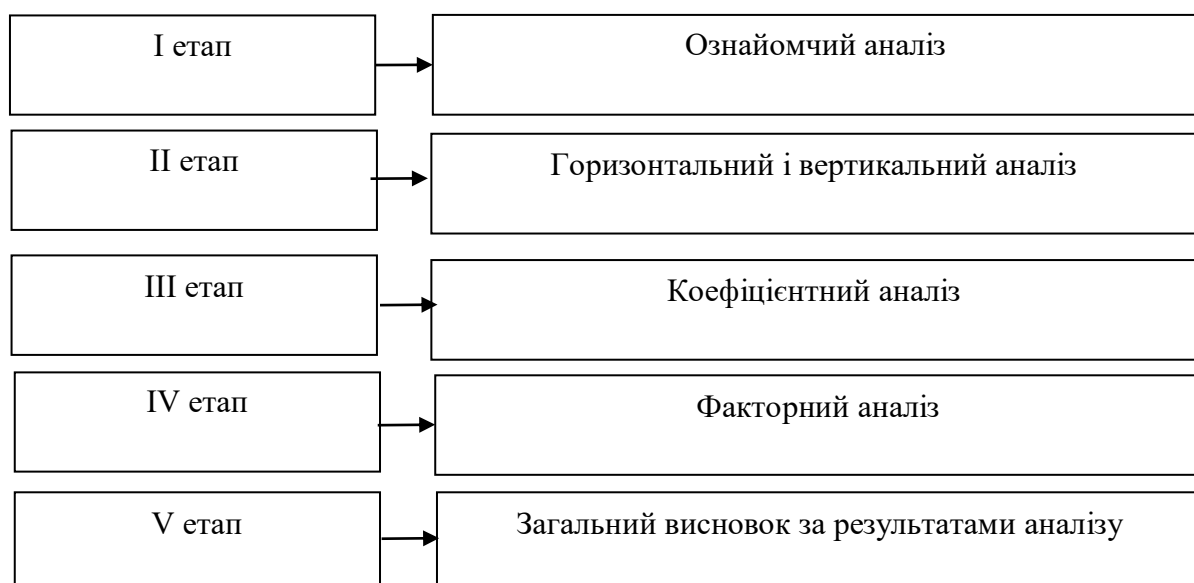


Рисунок 1. – Комплексний аналіз грошових потоків підприємства

Поетапний аналіз грошових потоків надасть інформацію для оцінки діяльності підприємства в минулому, теперішньому часі, а також буде слугувати підґрунтям для прогнозування і планування грошових потоків на майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Плаксієнко В. Я., Лега О. В., Співак І. О. Аналіз грошових коштів підприємства: мета, завдання, етапи. Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституціональних змін : зб. матер. Всеукраїнської науково-практичної конференції (з міжнародною участю). / за ред. Пилипенко К.А. Полтава : ПДАА, 2020. С. 391-396. http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/9619/1/%d0%90%d0%bd%d0%b0%d0%bb%d1%96%d0%b7_%d0%b3%d1%80%d0%be%d1%88_%d0%ba%d0%be%d1%88%d1%82%d1%96%d0%b2.pdf4. (дата звернення 08.09.2022).
2. Ясишена В.В., Сисоєва І.М. Методика проведення аналізу грошових потоків підприємств. *Інноваційна економіка*. 2012. № 2. С. 131 – 139. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/9499/1/методика_проведення_аналізу_грошових_потоків_підприємств%20.pdf (дата звернення 08.09.2022).
3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.

ЧАБАНЮК О. М., к.е.н., доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та аудиту
Львівський торговельно-економічний університет, судовий експерт, ЛНДІСЕ

КОМПЛЕКСНА ЕКСПЕРТИЗА, ЇЇ ОБ'ЄКТИ І МЕТОДИ

Проведення комплексних експертиз комісією експертів проводиться у випадках, коли з метою всебічного дослідження обставин кримінальної, цивільної, адміністративної або господарської справи потрібно залучити двох або більше експертів, що володіють різними спеціальними знаннями для формулювання спільного висновку (висновків) на основі узагальнення й оцінки результатів проведених ними досліджень.

Згідно із процесуальним законодавством України експертами можуть виконуватись такі комплексні експертизи: первинні, комісійні, додаткові та повторні.

Під предметом комплексної судової експертизи слід розуміти фактичні данні та обставини справи, що встановлюються на підставі інтеграції спеціальних знань в різних галузях судової експертизи, які базуються на відповідних галузях науки, техніки, мистецтва тощо.

Об'єкти комплексної експертизи – це матеріальні та матеріалізовані джерела інформації, досліджувані експертами з метою встановлення фактичних даних та обставин справи, що входять в обсяг предмету комплексної експертизи. Завдання комплексної експертизи спрямовані на встановлення цих фактичних даних та обставин справи шляхом дослідження об'єктів комплексної експертизи відповідними методами. Завдання комплексної експертизи реалізуються в питаннях, які поставлені на її вирішення органом (особою), що призначила експертизу, або в порядку експертної ініціативи в межах предмету комплексної експертизи.

Методи комплексної експертизи – це засоби пізнання, за допомогою яких досліджуються об'єкти.

До загальних методів комплексної експертизи належать методи діалектики, формально-логічні (абстрагування, аналіз, синтез, індукція, дедукція, ідеалізація, побудова гіпотез, аналогія, експеримент тощо), загально-пізнавальні (спостереження, вимірювання, описування, порівняння, планування, моделювання тощо).

Окремі методи визначаються інструментальною базою та певними науковими прийомами чи способами дослідження, розробленими в окремих галузях науки, техніки тощо (мікроскопія, фотографування, спектральний аналіз, рентгеноскопічні, фізико-технічні, хімічний аналіз, ситуаційних аналіз тощо).

Спеціальними методами є спеціалізовані експертні методики, розроблені з метою вирішення завдань комплексної експертизи, що містять систему методів (приймів, способів) дослідження, які застосовуються в процесі послідовних дій експертів з метою виконання певного експертного завдання. Методики комплексної судової експертизи підлягають атестації та державній реєстрації (крім методик судово-медичної та судово-психіатричної експертиз).

Предмет, об'єкти, завдання, орієнтовні переліки питань, методи та загальні методичні положення досліджень за різними категоріями комплексних експертиз, залежить від виду комплексної експертизи.

Підставою для проведення комплексних експертиз є постанова особи, що провадить дізнання, слідчого, прокурора, судді, ухвала суду про призначення комплексної експертизи.

У постанові (ухвалі) про призначення комплексної експертизи вказуються такі данні:

- те, що комплексна та її найменування за видами (класами, родами, підвидами);
- місце та дата винесення постанови чи ухвали; посада, звання та прізвище особи, що призначила комплексну експертизу;
- назва органу, що призначив комплексну експертизу; назва справи та її номер;
- обставини справи, які мають значення для проведення комплексної експертизи; підстави для призначення комплексної експертизи;
- прізвища експертів або установа (установи), експертам якої доручене її проведення; провідна установа;
- у разі участі в проведенні комплексної експертизи особи, яка не працює в експертній установі, - також прізвище, ім'я та по батькові, освіта, спеціальність, місце роботи, адреса цієї особи, інші данні;
- питання, які виносяться на вирішення експертам;
- перелік об'єктів, що підлягають дослідженню (у тому числі порівняльних зразків та інших матеріалів, направлених експертам або посилення на такі переліки, що містяться в матеріалах справи);
- дозвіл на використання у разі необхідності методів, що викликають пошкодження чи знищення об'єктів дослідження або застереження щодо заборони використання руйнуючих методів;
- інші данні, які мають значення для проведення комплексної експертизи.

Список використаних джерел:

1. Науково-методичні рекомендації з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень, затверджені наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 № 53/5, зареєстрованих у Міністерстві юстиції України 03.11.1998 за №705/3145 (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98#Text>
2. Про судову експертизу: Закон України від 25.02.1994 № 4038-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>

ЧАБАНЮК О. М., к.е.н., доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та аудиту
Львівський торговельно-економічний університет, судовий експерт, ЛНДІСЕ
ЛОБОДА Н. О., к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і контролю
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Для планування, ведення обліку та калькулювання виробничої собівартості продукції, робіт, послуг промислового характеру як на промислових підприємствах, так і в непромислових організаціях (у тому числі на підприємствах харчової промисловості), що випускають промислову продукцію, незалежно від форм власності, застосовуються Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості [1].

У разі, коли сільськогосподарське підприємство має підсобне виробництво, то для визначення собівартості виробленої продукції вони застосовують Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [2].

У частині 10 «Калькулювання собівартості продукції підсобних (промислових) виробництв» зазначених методичних рекомендацій, визначено, що в підсобних (промислових) виробництвах собівартість виробленої продукції визначається на умовах франко-склад. Собівартість продукції підсобних виробництв, що перероблюють сільськогосподарську продукцію, розраховується діленням витрат на перероблення та вартості переробленої продукції за договірною ціною (без побічної продукції) на кількість одержаної основної продукції.

У разі перероблення власної та давальницької сировини калькуляція собівартості продукції здійснюється в два етапи: спочатку обчислюється собівартість переробки одиниці сировини, для чого всі витрати на переробку (без вартості побічної продукції) ділять на кількість переробленої (власної та давальницької) сировини (переробка давальницької сировини розглядається як виконання робіт на сторону), а потім визначається собівартість власної готової продукції, для чого вартість сировини та суми витрат, пов'язаних з її переробленням (без вартості використаних відходів і побічної продукції за реалізаційними цінами), діляться на кількість власної готової продукції.

До складу виробленої продукції входить готова продукція, що відповідає вимогам державних стандартів, а за відсутності їх – технічним умовам, що розроблені та затверджені в порядку, установленому ДСТУ 1.3:2004 «Національна стандартизація. Правила побудови, викладення, оформлення, погодження, прийняття та позначення технічних умов».

Що стосується хлібопекарської галузі, то є окремий документ для калькулювання затрат на випікання хліба і хлібобулочних виробів її підприємствами. Об'єднанням підприємств хлібопекарської промисловості «Укрхлібпромом» розроблені Методичні рекомендації щодо формування

собівартості продукції (робіт, послуг) хлібопекарської промисловості [3]. Рекомендації враховують особливості формування собівартості при виготовленні хліба та хлібобулочних виробів. Призначені як для великих хлібокомбінатів, хлібо заводів України, так і для невеликих приватних пекарень.

У разі, коли пекарня є підсобним виробництвом сільськогосподарського підприємства, то для визначення собівартості виробленої продукції вони застосовують п. 10.6 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [2], у якому визначено, що витрати відносяться на собівартість певного виду продукції, а суми, які не можуть бути віднесені безпосередньо, розподіляються між видами продукції пропорційно надходженням від реалізації.

Узагалі, виробництво хліба – процес матеріаломісткий. Вартість тільки основної сировини – борошна становить 60 – 70 % від суми витрат, понесених підприємством на виготовлення продукту.

Норми витрати борошна та інших основних і допоміжних продуктів підприємство розраховує самостійно, використовуючи різні стандарти та технічні умови.

Калькулювання здійснюють на основі рецептур. До цього часу підприємства хлібопекарської промисловості використовують Збірник рецептур на хліб і хлібобулочні вироби, який затверджено Головним управлінням хлібопекарської та макаронної промисловості Мінхлібпрому 23.0119.86.

На нові види виробів згідно зі стандартами розробляються нові рецептури та затверджуються в установленому порядку. Наприклад, рецептури затверджуються Дегустаційною комісією об'єднання підприємств хлібопекарської промисловості «Укрхлібпром».

Отже, головною умовою ефективного управління виробничим підприємством є повнота, достовірність і оперативність інформації про витрати, які формують собівартість виготовленої продукції. Витрати утворюються в процесі формування та використання виробничих ресурсів і відрізняються за своєю економічною природою, неоднакові за розміром та питомою вагою в загальній собівартості.

Список використаних джерел:

1. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 26.04.1996 № 473 // URL: система інформаційно-правового забезпечення ЛІГА:ЗАКОН.
2. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132.
3. Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) хлібопекарської промисловості, затверджені наказом Державного департаменту продовольства Міністерства аграрної політики України від 20.04.04 р. № 17445 // URL: система інформаційно-правового забезпечення ЛІГА:ЗАКОН.

ЧАЙЧУК О. Ю., здобувач вищої освіти СВО Магістр

Науковий керівник - **ЛЕГА О. В.**, к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування

Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ: ФОРМУВАННЯ МЕТИ ТА ЗАВДАНЬ

Для функціонування підприємства, вдосконалення його матеріальної бази та продукції, а також всіх форм інвестування необхідним є таке фінансове джерело як прибуток. Він є джерелом для сплати усіх податків та зборів. Діяльність всього підприємства спрямована саме на зростання прибутку, оскільки він має велике значення. Тобто дохід, який створюється в процесі підприємницької діяльності, матеріального виробництва, відбивається у понятті «прибуток». Будь-яке підприємство створюється з метою отримання прибутку.

Здійснюючи відвантаження товарів, продукції, або надаючи послуги та виконуючи роботи, кожне підприємство прогнозує отримати грошові кошти за ці блага. Тому важливо, щоб інформація яка надходить до керівництва про стан розрахунків покупців та замовників була актуальною. Саме тому аудит розрахунків з покупцями та замовниками є тим засобом, що може визначити достовірне відображення даних про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності, сприяти підвищенню якості зібраної інформації, прозорості та достовірності даних щодо розрахункових операцій, пов'язаних з реалізацією готової продукції, товарів робіт та послуг [3].

У загальному вигляді метою аудиту є встановлення істини (достовірності) про об'єкт, що вивчається. Дослідження поглядів на мету аудиту розрахунків з покупцями та замовниками узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Мета аудиту розрахунків з покупцями та замовниками*

Джерело	Формулювання мети	Основний зміст
[1]	висловлення аудитором думки про те, чи відповідає фінансова інформація щодо розрахункових операцій на підприємстві в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, що регламентують порядок її підготовки і надання користувачам.	відповідність фінансової інформації нормативним документам
[2]	підтвердження повноти, достовірності, законності та правильності відображення в обліку та фінансовій звітності інформації про розрахунки із дебіторами.	підтвердження повноти, достовірності, законності та правильності відображення в обліку та фінансовій звітності інформації
[3], [4]	встановлення правильності ведення розрахунків з покупцями і замовниками за отримані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи й надані послуги	встановлення правильності ведення розрахунків
[5]	Встановлення законності, достовірності і доцільності здійснення розрахунків з покупцями	встановлення законності, достовірності і доцільності

Джерело	Формулювання мети	Основний зміст
	та замовниками підприємства і правильності їх відображення в обліку.	здійснення розрахунків, правильності відображення в обліку.

*узагальнено на підставі [1-5]

Отже основними тезисами мети аудиту є встановлення правильності, законності, достовірності і доцільності інформації. На нашу думку, метою аудиту є висловлення аудитором думки про те, чи відповідає інформація щодо розрахунків з покупцями та замовниками у всіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок її підготовки і надання користувачам.

Для задоволення потреб користувачів в отриманні повної, правдивої та неупередженої інформації щодо розрахунків з покупцями та замовниками аудитор необхідно визначити основні завдання для досягнення вказаної мети – табл. 2.

Таблиця 2

Завдання аудиту розрахунків з покупцями та замовниками*

Завдання аудиту	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
аналіз доцільності заходів щодо ліквідації причин, які спричинили прострочену дебіторську заборгованість		+			
вивчення причин виникнення заборгованості та прорахування їх наслідків			+		
встановлення дебіторської заборгованості по яких минув строк позивної давнини	+		+		
встановлення реальної дебіторської заборгованості	+	+	+		+
звірка дебіторської заборгованості					+
здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості			+		
зіставність показників фінансової і не бухгалтерської звітності (звіт директора фірми, фінансового огляду) щодо дебіторської заборгованості				+	
контроль своєчасності погашення дебіторської заборгованості		+			
оцінка стану внутрішнього контролю і аудиту дебіторської заборгованості				+	
оцінка стану синтетичного та аналітичного обліку розрахунків із дебіторами		+		+	+
перевірка документального оформлення розрахунків з покупцями та замовниками				+	+
перевірка належної класифікації дебіторської заборгованості і наявності відповідних необхідних роз'яснень у примітках до фінансової звітності				+	+
перевірка нарахування резерву сумнівних боргів	+			+	+
перевірка наявності простроченої дебіторської заборгованості	+				
перевірка правильності відображення в бухгалтерському обліку та звітності операцій з розрахунків із дебіторами	+	+			
перевірка правильності й обґрунтованості списання заборгованості	+				
перевірка правильності розрахунків по дебіторській заборгованості (плата грошовими коштами, векселями, іншими матеріальними цінностями)				+	+

Завдання аудиту	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
перевірка правильності списання заборгованості, строк якої минув	+				
регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві			+		

*узагальнено на підставі [1-5]

На нашу думку, основні завдання аудиту розрахунків з покупцями та замовниками повинні включати:

1. Законність виникнення дебіторської товарної заборгованості підприємства.

2. Перевірка документального оформлення розрахунків з покупцями та замовниками (наявність договорів, рахунків-фактур, довіреностей, накладних, правильність їх оформлення).

3. Перевірка своєчасного відображення операцій процесу реалізації та сум податкового зобов'язання з податку на додану вартість.

4. Перевірка правильності відображення в обліку дебіторської товарної заборгованості.

4. Перевірка своєчасності погашення заборгованості.

5. Звірка розрахунків.

Аудит розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві є однією із найважливіших ділянок роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина надходжень коштів на підприємство. Отримані результати дослідження спрямовані на підвищення достовірності визначення мети та завдань аудиту розрахунків з покупцями та замовниками, які є першочерговими елементами аудиторської перевірки. Визначені мета та завдання є підґрунтям для складання плану та програми аудиторської перевірки.

Список використаних джерел:

1. Гордієнко Н. І., Харламова О. В., Мізік Ю. І., Конопліна О. О. Аудит: методика і організація : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 319 с.

2. Бурлан С. А., Руденко Н. О. Організація і методика аудиту : навч. посіб. Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2017. 184 с.

3. Макаренко А. П., Кучкіна Д. Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 29-35. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2020/7.pdf (дата звернення 06.10.2022).

4. Мальченко М. Ю., Сахно Л. А. Методика аудиту розрахунків з покупцями та замовниками. *Цілі сталого розвитку у вітчизняних реаліях: студентський погляд на проблему* : тези доповідей III Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції, Львів, 2018. С. 106–107.

5. Меліхова Т. О. Методичні засади проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. *Агросвіт*. 2019. № 9. С. 17–24. DOI: [10.32702/2306-6792.2019.9.17](https://doi.org/10.32702/2306-6792.2019.9.17).

ЧЕРНЕНКО К.В., к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ СІМЕЙНОГО БЮДЖЕТУ

Бюджет сім'ї - це план доходів і витрат сім'ї на певний період (тиждень, місяць, рік).

Складається він з двох частин. Перша частина охоплює доходи сімейного бюджету, друга - видатки сім'ї. Часто ці показники використовуються в економічних і соціологічних дослідженнях для визначення матеріального рівня життя народу, окремих соціальних груп населення, динаміки життєвого рівня [1].

Доходи сім'ї можна поділити на активні та пасивні, а також на постійні та разові.

До постійних зараховують доходи від підприємницької діяльності, заробітну плату, пенсії, стипендії, субсидії та інші види соціальних виплат, відсотки на банківські вклади, ренту (доходи від оренди) та ін.

Разовими доходами є премії, спадщина, подарунки, гроші, взяті в борг, виграші в іграх та лотереях.

Активні доходи вимагають праці або інших зусиль члена сім'ї. Наприклад заробітна плата чи підробіток на біржі фрилансу.

Пасивні доходи автоматично утворюються внаслідок інвестицій, наприклад відсотки по депозитам або дохід від здачі квартири в оренду.

Доходи сім'ї можуть зростати, якщо, наприклад, хтось із членів сім'ї став отримувати більшу зарплату, почав працювати після завершення навчання, або ж зменшуватися із втратою роботи, виходом на пенсію тощо. При можливості сім'я намагається заощаджувати кошти для запобігання кризовим ситуаціям при несподіваних витратах або з метою запланованих витрат у майбутньому.

Заощадження, що зберігаються у банках, забезпечують доходи у вигляді відсоткових виплат, поліпшуючи добробут сім'ї.

Витрати сімейного бюджету поділяють на фіксовані та змінні.

До фіксованих, тобто немінучих, зараховують видатки на забезпечення фізіологічних потреб людини: купівля продуктів харчування, одягу, взуття, плату за житло і комунальні послуги, а також сплату податків задля загального добробуту.

Змінні видатки залежить від стилю життя сім'ї, і не є критично необхідними. Наприклад відпочинок, кіно, театр та зустрічі з друзями.

Купівля власних будинків, автомобілів, електронної апаратури, предметів розкоші є придбанням активу. Заощадження у грошовій формі теж створюють актив.

Німецький статистик ХХ ст. Ернст Енгель на основі аналізу видатків сімей різного рівня достатку сформулював закон, який носить його ім'я - закон Енгеля. Із зростанням доходів сім'ї питома вага видатків на харчування знижується, частка видатків на одяг, житло, комунальні послуги змінюється мало, а витрати на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб

помітно зростають.

Сімейний бюджет – це план прибутків та витрат сім’ї за певний проміжок часу. Основна мета контролю над власними коштами – отримати розгорнуту картину своїх фінансів для більш ефективного їх використання. Безконтрольне використання власних фінансів стає причиною перевищення витрат над доходами. Як наслідок, це змушує залізати в борги, брати кредити, що тільки ускладнює ситуацію.

Для більшості людей контроль над власними витратами – це досить важка задача. Почніть з цілей, подумайте, що саме потрібно вашій родині? Машина, подорож, навчання дитини чи ремонт? Досягнути мети допоможе у тому числі й сімейний бюджет, а це означає, що доведеться записувати, аналізувати та планувати витрати, і обов’язково відкладати частину грошей щомісяця. Якщо матимете чітку картинку того, для чого це потрібно, то буде простіше себе контролювати.

Другий етап – фінансове планування в родині. На початку кожного місяця виділіть час та, виходячи з принципу «необхідно, потрібно та хочу», поділіть та заплануйте всі майбутні витрати, формуючи основу родинного бюджету на місяць. Наприклад, необхідні витрати - це оплата оренди квартири, покупка продуктів харчування, оплата комунальних послуг. Потрібно – це щоденні витрати на транспорт, обіди. Цього плану повинні чітко дотримуватись всі члени сім’ї протягом місяця, щоденно фіксуючи та відстежуючи свої витрати.

Третій етап - ведення бюджету. Якщо ви вирішили змінити та вдосконалити систему управління фінансами в родині - почніть відстежувати витрати. Протягом 3 - 4 місяців ви відстежуєте свої витрати, збираєте чеки та записуєте їх. Основна мета – дізнатись «Скільки коштує життя моєї родини?».

Четвертий етап - аналіз бюджету. Розпочати ефективно управління грошима неможливо без повного аналізу. Рекомендується щотижня або щомісяця проводити спільний аналіз витрат по трьом графам (необхідно, потрібно та хочемо), щоб знайти відповідь на такі питання:

- на що родина витрачає кошти?
- які витрати були зайвими? Які необхідними?
- на чому можна було зекономити?
- скільки нам необхідно, потрібно, ми хочемо?

П’ятий етап – контроль. Це контроль в першу чергу над витратами сім’ї. Пильність щодо грошових надходжень і витрат - основа розумної економії. Намагайтеся вкладатися в планові показники, щоб виключити перевитрату за статтями витрат [2].

Список використаних джерел:

1. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82_%D1%81%D1%96%D0%BC%27%D1%97 (дата зверення: 03.09.2022).
2. Сімейний бюджет: як і навіщо його планувати? Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <https://www.fg.gov.ua/articles/48008-simeyniy-byudzheth-yak-i-navishcho-yogo-planuvati.html> (дата зверення: 03.09.2022).

ЧЕРНЕЦЬКА О.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

НАДАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИХ І АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

Будь-який суб'єкт підприємництва в ринкових умовах має на меті здійснення прибуткової діяльності, що вимагає побудови такого інформаційного забезпечення виробничих процесів, яке б дозволило розробити і реалізувати обґрунтовані та оптимальні управлінські рішення. Виняткову роль в процесі формування ефективного інформаційного забезпечення підприємницької діяльності відіграє бухгалтерський облік. Поряд з бухгалтерським обліком суб'єкти підприємництва в окремих випадках потребують проведення аудиторської перевірки для потреб управління. В умовах ризику та невизначеності провадження підприємницької діяльності бухгалтер та аудитор виступають суб'єктами, які можуть виявити випадки отримання доходів незаконним шляхом. Законодавство в даному випадку передбачає необхідність здійснення первинного фінансового моніторингу.

Відповідно до п.4 ст.8 Закону №996 [2] підприємства мають право обрати одну з таких форм організації бухобліку:

- 1) введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;
- 2) користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи (ФОП);
- 3) ведення на договірних засадах бухобліку централізованою бухгалтерією або підприємством, суб'єктом підприємницької діяльності, самозайнятою особою, які здійснюють діяльність у сфері бухобліку та/або аудиторської діяльності;
- 4) самостійне ведення бухобліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства [2].

Як бачимо, бухгалтерські та аудиторські послуги можуть надаватися фізичними особами, які здійснюють незалежну професійну діяльність, які зареєстровано суб'єктами підприємництва в контролюючому органі за місцем постійного проживання. Діяльність бухгалтерів і аудиторів не вимагає додаткових державних дозволів або свідоцтв.

До бухгалтерських послуг належать: організація й ведення бухгалтерського обліку, відновлення бухобліку, його автоматизація, розробка наказу про облікову політику, складання фінансової звітності, складання та подання звітів до податкових органів, разові письмові або усні консультації з бухобліку та податків тощо. До аудиторських послуг відносять: перевірку даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності з метою висловлювання незалежної думки аудитора щодо її достовірності, підтвердження коректності відображення операцій у бухгалтерському обліку,

виявлення помилок, фактів шахрайства, некомпетентності, умисного перекручування звітності, надання рекомендацій з усунення порушень тощо [1].

Відповідно до статті 7 Закону №361-IX [3] спеціально визначеними суб'єктами первинного фінансового моніторингу є:

- суб'єкти аудиторської діяльності;
- бухгалтери, суб'єкти господарювання, що надають послуги з бухгалтерського обліку;
- суб'єкти господарювання, що здійснюють консультування з питань оподаткування.

Слід відзначити, що в нормативному акті наголошено виключення з зазначених пунктів - особи, які надають послуги в рамках трудових правовідносин. Отже, якщо бухгалтерські послуги надаються найманими працівникам, тобто в рамках трудових відносин, то такий бухгалтер на виступає суб'єктом первинного фінансового моніторингу. Зауважимо, що процес надання бухгалтерських послуг за цивільно-правовим договором не відноситься до трудових відносин.

Таким чином, суб'єктами первинного фінансового моніторингу виступають є суб'єкти підприємництва, що надають послуги з бухгалтерського обліку, консультації з питань оподаткування, аудиторські компанії, аутсорсингові фірми, що здійснює бухгалтерське обслуговування, консалтингові фірми, що консультують з питань оподаткування та фізичні особи-підприємці, які надають послуги з ведення обліку, оподаткування та складання податкової звітності. Такі суб'єкти підприємництва мають перевіряти операції, які вони проводять в системі обліку, та про які стало відомо в процесі ділових відносин з метою запобігання та протидії із застосуванням застосовувати ризик-орієнтованого підходу, враховуючи відповідні критерії ризику.

Список використаних джерел:

1. Мірошніченко В. Єдиний податок і бухгалтерські послуги: тест на сумісність. *Бухгалтерський інтернет-портал «I.Factor»*. Публікація №44, жовтень. 2016. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2016/october/issue-44/article-21780.html>
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України №996 від 16.07.1999р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
3. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон №361-IX від 06.12.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#top>

ЧУКАНОВА Д. Г., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **КОТЕНКО У. М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ТА ВИМОГИ ДО СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ БАНКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Внутрішній аудит у банках здійснюється спеціальним підрозділом внутрішнього аудиту, створеним відповідно до нормативних актів Національного банку України. Цей підрозділ створюється, з метою оцінки та вдосконалення системи внутрішнього контролю банку при мінімальних витратах.

Дослідженню питань організації аудиту в банківській діяльності приділялась увага такими вітчизняними вченими і дослідниками як Білухою М.Т., Бордюком А.В., Бутинцем Ф.Ф., Кулаковською Л.П., Піччею Ю.В., Пантелєєвом В.П., Петриком О.А., Савченком В.Л., Пшеничною А.Ж., Рудницький В.С. та ін [2]. Проте проблемні питання внутрішнього аудиту банківської діяльності, на нашу думку, вивчені недостатньо та потребують інноваційного розв'язання.

Банківська діяльність в умовах війни потребує нових підходів та висуває особливі вимоги до управління банком. Основне завдання банківського менеджменту сьогодні – забезпечення фінансової стійкості установи через побудову оптимальної системи ризик-менеджменту банку. З огляду на збитковість банківської діяльності в Україні, можна стверджувати, що сьогодні банки мають за мету в першу чергу мінімізувати ризики та адаптуватися до нових економічних умов. Важливе місце в досягненні поставлених цілей належить службі внутрішнього аудиту банку.

Першочерговим завданням розробки системи внутрішнього аудиту банку є правильне розуміння його сутності та місця в системі внутрішнього контролю установи. Створення служби внутрішнього аудиту передбачено ст. 45 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1]. Наявність служби внутрішнього аудиту є обов'язковою умовою отримання ліцензії на здійснення банківської діяльності.

Система нормативно-правового регулювання діяльності служби внутрішнього аудиту вітчизняних банків включає два рівні – законодавчий та нормативний. Кожна установа банку самостійно розробляє положення про службу внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит банку можна охарактеризувати як незалежну експертну діяльність підрозділу аудиту банку для перевірки і оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання співробітниками банку покладених на них обов'язків, а також запобігання збитків банку [4].

Розмір і структура відділу внутрішнього аудиту залежать від розміру, структури і видів послуг банку. Крім того, структура відділу залежить від

кількості філій банку, їхньої величини і географічного розташування. У разі потреби відділи або підрозділи внутрішнього аудиту можуть створюватися у всіх або окремих філіях банку. Отже, схема структури відділу внутрішнього аудиту, може варіювати залежно від специфіки конкретної банківської установи.

Головними функціями служби внутрішнього аудиту банку є:

- зменшення ризиків у проведенні операцій, пов'язаних із раціональним та ефективним використанням ресурсів банку;
- надання рекомендацій структурним підрозділам банку у процесі планування, на стадії розроблення і впровадження нових продуктів, процесів, систем;
- проведення аудиту діяльності структурних підрозділів банку з метою забезпечення аналізу та оцінки внутрішнього контролю, політики, процедур банку, що стосуються адекватності, відповідності, ефективності та точності бухгалтерських даних і збереження активів банку;
- перевірка результатів поточної фінансової діяльності банку, нагляд за поточною діяльністю банку, дотриманням посадовими особами, працівниками банку, а також самим банком вимог чинного законодавства України та рішень органів управління банку [3].

Служба внутрішнього аудиту банку має право:

- на ознайомлення з усією документацією банку та нагляду за діяльністю будь-якого підрозділу банку, а також вимагати письмові пояснення від окремих посадових осіб банку щодо виявлених недоліків у роботі;
- визначати відповідність дій та операцій, що здійснюються співробітниками банку, згідно з вимогами чинного законодавства України, нормативними актами Національного банку України, рішеннями керівних органів банку, які визначають політику та стратегію банку, процедуру прийняття і реалізацію рішень, організацію обліку та звітності;
- проведення аудиту діяльності структурних підрозділів банку з метою забезпечення аналізу та оцінки внутрішнього контролю, політики, процедур банку, що стосуються адекватності, відповідності, ефективності та точності бухгалтерських даних і збереження активів банку;
- перевірка результатів поточної фінансової діяльності банку, нагляд за поточною діяльністю банку, дотриманням посадовими особами, працівниками банку, а також самим банком вимог чинного законодавства України та рішень органів управління банку;
- постійний перегляд системи операційних процедур (включаючи аудиторські процедури) та методів їх обліку;
- перевірка систем управління та передачі фінансової інформації, у тому числі електронних інформаційних систем та електронних банківських послуг;
- координація своєї діяльності з діями незалежних аудиторських фірм під час проведення зовнішнього аудиту банку з метою забезпечення оптимальних умов, за яких аудиторські фірми можуть з довірою покласти на висновки служби внутрішнього аудиту для уникнення дублювання зусиль;
- складання та надання висновків і звітів щодо проведення перевірки [5].

Отже, важливою є роль внутрішнього аудиту в системі збору, обробки та надання інформації керівництву банку для прийняття управлінських рішень. Внутрішній аудит є однією з найважливіших ланок управлінської структури банку. Він, здійснюючи оцінку всіх інформаційних потоків, зменшує інформаційний ризик та надає суттєву допомогу керівництву і співробітникам банку. При цьому інформація, надана внутрішніми аудиторами банку, є підставою для прийняття його керівництвом оптимальних управлінських рішень щодо вдосконалення принципів та підвищення ефективності функціонування банківської установи.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. № 140. URL: <http://portal.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2020)
2. Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М., Петренко Н. І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: монографія / за ред. Ф. Ф. Бутиця. Житомир : ЖДТУ, 2004. 564 с.
3. Каменська Т. О., Редько О. Ю Внутрішній контроль і аудит в управлінні : практ. посіб. Київ : Інформ.-аналіт. агентство, 2015. 375 с.
4. Погореленко Н. П. Внутрішній аудит у банку : навч. посіб.. Львів : Новий Світ – 2000, 2012. 270 с.
5. Рудницький В. С., Сарахман О. М Аудит операцій банків із платіжними картками як основна база ухвалення управлінських рішень. // *Вісник Університету банківської справи*. Львів, 2016. № 1-2. С. 78-83.

ЧУХРАЙ О.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ТЮТЮННИК С.В.**, к.е.н, доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Облікова політика, залежно від вибору методів оцінки, зобов'язань, може вплинути на фінансовий результат діяльності підприємства. Прикладом цього впливу є застосування різних методів амортизації основних засобів, оцінки виробничих запасів, застосування різних баз розподілу загальновиробничих витрат, методів калькулювання виробничої собівартості продукції.

Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу [2]. Вдало обрана облікова політика позитивно впливає на діяльність підприємства, його рентабельність. Облікова політика на підприємстві повинна використовуватись згідно з принципом послідовності, щодо якого на підприємстві з року в рік мають застосовуватись одні правила для ведення бухгалтерського обліку. Таким чином, облікова політика підприємства повинна відповідати принципам бухгалтерського обліку України, з одного боку, і цілям діяльності підприємства по досягненню фінансових результатів – з іншого [1]. Вважаємо, що розроблення і прийняття облікової політики підприємства має ґрунтуватися не тільки на глибокому і всебічному вивченні ринкового середовища, потенційних перспектив розвитку підприємства, нормативної бази діяльності, а й на інформації, одержаній бухгалтером-аналітиком після ґрунтовного проведення розрахунків та оцінки фінансових наслідків вибору того чи іншого варіанту облікової політики.

789

Сучасне нормативно-правове забезпечення на високому рівні регламентує порядок формування фінансових результатів діяльності окремого підприємства. Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства передбачено наступні елементи облікової політики підприємства стосовно фінансових результатів:

- підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- порядок виплат, які здійснюються за рахунок прибутку (для державних і комунальних підприємств);
- дату включення простих акцій, випуск яких зареєстровано, до розрахунку середньорічної кількості простих акцій в обігу [3, 5].

Приймаючи до уваги неврегульованість на практиці облікової політики щодо таких об'єктів, як фінансові результати діяльності, пропонуємо в Наказі про облікову політику підприємства виділяти наступні елементи щодо даних об'єктів:

- використання прибутку;

– форми внутрішньої звітності щодо фінансових результатів [4].

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено можливість самостійного вибору підприємством періодичності визначення фінансового результату:

- 1) щомісячно;
- 2) щоквартально;
- 3) щорічно.

Підприємство самостійно може обрати один із запропонованих варіантів, проте варто відмітити, що перший та другий способи є найбільш доцільними, оскільки складання проміжної звітності є обов'язковим, тому визначення фінансового результату хоча б раз у квартал є необхідним [6].

Прийняття підприємством конкретної облікової політики на поточний фінансовий рік забезпечує організацію бухгалтерського (особливо аналітичного) обліку відповідно до показників форм річної фінансової звітності, зменшує трудомісткість і тривалість формування фінансової звітності, забезпечує використання оптимальних методів облікових робіт із метою отримання очікуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства.

Таким чином, основним критерієм при виборі того або іншого методу обліку по елементах облікової політики для кожного підприємства є виключно економічна ефективність, оскільки від установлених методів обліку залежить не тільки об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності, а й величина чистого прибутку.

Список використаних джерел:

1. Гуріна Н.В. Формування облікової політики підприємства щодо витрат і доходів. *Бізнес Інформ*. 2015. №8. С.194-199.
2. Житний П. Системний аспект облікової політики. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 1. С.62-65.
3. Домбровська Н.Р. Облікова політика доходів, витрат та фінансових результатів підприємства. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С.771-775.
4. Лаговська О.А. Доходи та фінансові результати як об'єкти облікової політики. *Вісник ЖДТУ*. 2006. №2 (36). С.53-59.
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text> (дата звернення: 21.10.2022).
6. Тягнирядно Л.Л. Облікова політика підприємства щодо доходів, витрат та фінансових результатів. *Університетські наукові записки*. 2013. № 4 (48). С. 584-590.

ЦИМБАЛ А.І., здобувач вищої освіти СВО бакалавр,
 Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОСНОВИ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ

Податковий облік як економічна категорія - це система збору, реєстрації, узагальнення, зберігання та передачі інформації для визначення податкової бази для справляння податків на основі даних первинних документів, згрупованих відповідно до порядку, передбаченого чинним податковим законодавством. Щоб означити структуру податкового обліку, потрібно розкрити три його рівні: рівень первинних облікових документів; рівень податкових реєстрів; рівень податкової звітності з кожного податку (збору). На кожному з рівнів можуть бути чітко встановлені податковим законодавством форми первинних документів, проте можуть використовуватися первинні облікові документи бухгалтерського обліку, або платник податку може розробити їх самостійно, зокрема: довідки бухгалтера, податкові розрахунки, пояснювальні записки. Загалом, податковий облік базується виключно на поняттях, що задекларовані чинним податковим законодавством. Інтереси держави в сфері оподаткування визначають певні правила, що однозначно лежать в основі податкового обліку. Наразі значну частину роботи бухгалтер спрямовує на формування податкової звітності, яку охоплює податковий облік. Саме тому в практичній діяльності виникає ситуація, коли податковий облік займає вагоме місце.

791

Дослідження суті, предмету, призначення та завдань податкового обліку, тривають й надалі, тим більше, з огляду на мінливість нормативного законодавства. Водночас без дослідження цих теоретичних питань неможливо дати відповідь на питання стосовно обліково-аналітичної системи податкового обліку. Вивчення сутності податків викликає у вчених неоднозначні думки, що призводить до дискусій. Серед науковців, які працювали над цими питаннями потрібно згадати: А. Сміта, Ж. Сісмонді, Д. Рікардо, В. Вишневського, О. Данілова, Ю. Турянського, І. Барановську, В. Федосова та ін.

Фінансовий і податковий облік розгалужені різними цілями. Фінансовий облік має за мету надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора, в той час як податковий облік втілює в життя фіскальні та регуляторні функції, тому певні розбіжності між системами даних видів обліку будуть існувати завжди.

Таким чином, мету податкового обліку слід охарактеризувати як інформаційне забезпечення реалізації фіскальної функції системи оподаткування [2]. Слід пам'ятати, що законодавчо сформульовані лише загальні принципи організації податкового обліку, як його вести кожен бухгалтер має визначити самостійно.

Господарська діяльність підприємства, а саме елементи господарської

діяльності, що підлягають оподаткуванню згідно з чинним законодавством є узагальнюючим і цілком доречним для податкового обліку визначенням його предметності. На законодавчому рівні відсутнє визначення терміну «об'єкти податкового обліку». Важливим є той факт, що структурні елементи об'єкта оподаткування (показники податкової звітності) формуються в результаті узагальнення конкретних господарських операцій, які і є частиною предмету податкового обліку [3]. Отже, об'єктами податкового обліку виступають: господарські операції, які впливають на виникнення та зміну об'єкта оподаткування, або ж підлягають обов'язковому визначенню і контролю; об'єкт оподаткування вказує на те, що саме оподатковується тим чи іншим податком; об'єкти податкової звітності можуть співпадати і не співпадати з об'єктами фінансової звітності.

Варто зауважити, що функції податків є похідними від функцій фінансів, вони діють одночасно і взаємоузгоджено, тому їх не можна протиставити одна одній. Головне призначення податку – мобілізація фінансових ресурсів, тобто підкреслення важливості фіскальної функції та фіскального потенціалу. Рівень фіскальності податків має визначатись обсягом дохідної частини бюджету країни, який повинен бути достатнім для виконання визначених законодавством функцій держави [1]. Серед науковців не існує єдиного підходу до класифікації функцій податків, проте в сучасних дослідників існують доповнення списку поглибленими функціями, зокрема: контрольна; розподільча; стимулююча та інші. Водночас основною системоуворюючою функцією, яка зумовлює виокремлення податкового обліку в самостійний вид є контрольна. Останнім часом з огляду необхідності формування інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень зростає значення аналітичної функції, суть якої в тому, щоб податковий облік формує інформацію не лише для податкової звітності, яка подається зовнішнім користувачам, а й для внутрішніх користувачів – керівників та менеджерів у процесі прийняття управлінських рішень стосовно розвитку бізнесу [2].

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що податковий облік є підсистемою бухгалтерського обліку, що передбачений для формування показників податкової звітності. Реформування економіки України зумовило тривалі зміни фінансового механізму її регулювання, а зокрема податкової системи. Це призвело до змін у системі спостереження, вимірювання, реєстрації та узагальнення інформації про господарську діяльність, якою є бухгалтерський облік. Невиправдана складність діючої системи оподаткування, як з огляду кількості податків, так і з огляду формування бази оподаткування, складу податкової звітності, а також нестабільність податкового законодавства та податкове навантаження на суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Атаманчук О. В. Регулююча функція податків та регуляторний потенціал податкової системи. *Економіка та держава*. 2008. № 10. С. 84–96.
2. Свідерський Д. Методологічні основи податкового обліку. *Економічні науки*. 2012, Вип. 22, Ч.1. С. 296–302.

ЦИНЦОВСЬКА Т., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник- **КОСТЯКОВА А.А.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
*Таврійський державний агротехнологічний
 університет імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя*

ПОРІВНЯННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ І МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ

У ході останніх подій більшість підприємств матимуть прагнення до напрямів у світовий економічний простір, до розширення зовнішніх бізнес-зв'язків та підсилення інвестиційної привабливості. Саме приведення вітчизняної системи обліку у відповідність до міжнародних стандартів дасть перепустку до цих можливостей.

Передусім значну роль у формуванні статку відіграє облік доходів та відображення інформації про них у фінансовій звітності. Підприємство повинне зважити всі відмінності національних і міжнародних стандартів та зробити свій вибір у певному напрямі.

У своїх працях дослідили теоретичні та організаційно-методологічні питання обліку доходів за національними та міжнародними стандартами такі вчені, як С.Ф. Голов, Л.В. Гуцаленко, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, І.Д. Лазаришина, В.Б. Моссаковський, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко. [4].

Відомості про облік доходів та їх відображення у фінансовій звітності регламентується, як національним НП(С)БО 15 «Дохід», так й міжнародними стандартами, а саме МСБО (IAS) 18 «Дохід», МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами».

За вітчизняним законодавством доходи трактуються як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників. [1]. За міжнародним - валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження. [2]. Можемо спостерігати, що МСБО 18 не зазначає збільшення активу і зменшення зобов'язань, а лише звертає увагу на зростання власного капіталу, що вплине на методику облікового відображення господарських операцій.

Умови визнання доходу від реалізації товарів та надання послуг за НП(С)БО 15 та МСБО 18 близькі по змісту. Проте національне положення має певні доходи, що не визнаються: сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів. [1].

Відповідно до МСФЗ 15 момент визнання виручки залежить не від

переходу ризиків та вигід, а від переходу контролю. У НП(С)БО 15 відображення доходу в бухгалтерському обліку констатується момент фактичної реалізації товарів або послуг, інакше кажучи перехід права власності до покупця. Неправильним є, порівнюючи з МСФЗ 15, відсутність вимоги документального підтвердження даних операції за національним стандартом. [3].

За МСФЗ 15 визначено вагомий факт необхідності визначення порядку виконання зобов'язань підприємства щодо поставки товарів або наданні послуг клієнту відповідно до укладеного договору. А саме, визнання доходу залежить від передачі покупцю контролю над товаром чи послугою, а також й від певного визначення підприємством своїх зобов'язань перед клієнтом згідно укладеного договору, за результатом виконання яких, підприємство буде мати право на отримання доходу.

Згідно з НП(С)БО 15 визначено порядок визнання доходу від надання послуг, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на кінець звітного періоду та наведено порядок визначення ступеня завершеності операції з надання послуг. [1].

Отже, визнання доходу за міжнародними стандартами, порівнюючи з національними, завдає більш значних вимог до розкриття інформації у фінансовій звітності. Звісно, власники мають самі вирішити щодо впровадження, чи міжнародних, чи національних стандартів, але МСБО завдали високу ланку у багатьох країнах, думаємо, що варто наближатися до цього рівня: збільшити прозорість, забезпечити доступність розуміння звітності для інвесторів, партнерів та інших користувачів, даючи можливість аналізу фінансових даних підприємств з різних точок світу. Тому вдосконалення національних стандартів не завадить та полегшить роботу бухгалтерів, які працюють з іноземними партнерами.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 14.12.1999 р. № N 860/4153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf
4. Зюкова М.М., Вороніна В.Л. Підходи до обліку доходів за міжнародними та національними стандартами. URL: http://bses.in.ua/journals/2020/53_2020/32.pdf

ЦИНЦОВСЬКА Т.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **САХНО Л.А.**, к.е.н., доцент
кафедри «Фінанси, облік і оподаткування»,
*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СЬОГОДЕННЯ

Сьогодні кожна сфера нашого життя набирає значних обертів, аудиторська діяльність не є виключенням. Вона займає вагому ланку в управлінні підприємством, а саме: в здійсненні перевірки фінансової або бухгалтерської звітності та даних обліку. Усе більше спостерігаємо зріст до європейського рівня, але зустрічаємо достатню кількість проблем, що потребують розгляду.

Розвитком та проблемами аудиторської діяльності в Україні займаються такі науковці: М.Т. Білуха, А.М. Білоусов, В.Г. Гетьман, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, Л.А. Сахно, М.В. Крапивко, А.Ю. Кузьмінський, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач, О. Шевчук, Н. Зdirко, Л.В. Гуцаленко, О.Ю. Редько та інші вчені.

Висловлення О.Ю. Редько, що в майбутньому успіх функціонування ринку аудиторських послуг залежить від того, чи знайде професійна спільнота відповіді на сучасні виклики і відповідно розробить дієві напрями розширення і успішного функціонування ринку аудиторських послуг, на мою думку, влучно передає сенс проблемних питань, вирішення яких має великий внесок до майбутніх дій у цій сфері [1].

Аудит має надати впевненість у фінансовій інформації підприємства для уникнення істотних перекозень. Потреба в ньому виникає у разі можливості упередженості зі сторони керівництва під час конфлікту, наприклад, з інвесторами, кредиторами; залежності наслідків прийнятих рішень від якості інформації; необхідності фахових знань для перевірки [2].

У ході дослідження визначили такі проблеми, що часто зустрічаються в аудиторській діяльності:

- Недосконалість методичних та теоретичних розробок з аудиторського контролю;
- Відсутність достатнього досвіду;
- Недостатня кількість кваліфікованих аудиторів;
- Недотримання якості аудиторських послуг;
- Відсутність штрафів та покарань за недостовірність звіту аудитора;
- Механізм формування ціни аудиторських послуг має непостійний характер;
- Відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту;
- «Тіньовий» бізнес;
- Дослівний переклад закордонних стандартів і концепцій без врахування особливостей економічного розвитку нашої країни;

- Громадські професійні організації обліковців не є масовими, тому це стримує процес обговорення та вирішення проблемних питань практики обліку та аудиту [3].

Вважаємо, що більшість проблем можуть достатньо швидко вирішитись, а слабкість контролю та «тіньовий» бізнес, які завдають значних ударів по веденню аудиту, або його відсутності, потребує вагомих дій від державної перевірки.

20 вересня 2022 року Верховною Радою було ухвалено Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення правових засад провадження аудиторської діяльності в Україні». Закон передбачає низку нововведень, зокрема:

- уточнення вимог до аудитора та аудиторської фірми;
- імплементація норм європейського законодавства, зокрема щодо забезпечення однозначності змісту аудиторського звіту, недопущення впливу регуляторів на зміст аудиторського звіту в частині аудиту фінансової звітності, удосконалення положень щодо інформації, яка наводиться в аудиторському звіті за результатами обов'язкового аудиту фінансової звітності підприємства;

- удосконалення положень щодо особливостей проведення обов'язкового аудиту та аудиту підприємств, що становлять суспільний інтерес, відповідно до вимог європейського законодавства, зокрема щодо тривалості завдання з обов'язкового аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, а також запровадження норм щодо забезпечення прозорості та сприяння ефективності діяльності аудиторських комітетів або органів (підрозділів), на які покладаються відповідні функції;

- удосконалення норм щодо порядку атестації аудиторів з метою зменшення вартості, яка справляється за проведення іспитів і підвищення якості підготовки екзаменаційних завдань, створення умов для входження у професію молоді та досвідчених фахівців

- уточнення положень щодо процедури контролю якості аудиторських послуг, щодо професійної відповідальності аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, а також порядку дисциплінарного провадження тощо [4].

Ці новації забезпечать удосконалення системи регулювання аудиторської діяльності відповідно до вимог європейського законодавства, міжнародних стандартів та найкращих світових практик, підвищать рівень прозорості та достовірності фінансової звітності емітентів цінних паперів, банків, страхових компаній, інших публічних компаній, у тому числі державних підприємств та сприятиме формуванню позитивного інвестиційного клімату в Україні [4].

Як бачимо, порівнюючи з попередніми роками, позитивний вектор присутній, але наскільки це сприятиме досягненню прогресу невідомо. Пропонуємо такі напрями удосконалення розвитку аудиторської діяльності, як мінімізація помилок та шахрайства на підприємствах-замовниках аудиторських послуг, сприяння поліпшенню результатів загальної фіскальної політики, раціоналізація підходу до витрачання бюджетних коштів на утримання контрольно-ревізійного апарату, ефективне управління грошовими потоками, зокрема такими, що стосуються надходжень до бюджету [5].

Отже, аудиторська діяльність має достатньо проблемних питань, які вже поступово рухаються до шляху їх вирішення, що все більше наближає нас до європейських стандартів. Підвищення рівня професіоналізму аудитора, покращення контролю якості аудиторських робіт та усунення «тіньового» бізнесу - матимуть вагомий вплив на налагодження ситуації.

Список використаних джерел:

1. Редько О. Ю. Проблеми інституту аудиту в Україні. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2014 №2. С. 200–209
2. Sakhno L.A. Publicity in audit/ *Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств (присвячена 100-річчю заснування Дніпровського державного аграрно-економічного університету)*: тези доповідей VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції 12-13 травня 2022 р. Дніпро: факультет обліку і фінансів, 2022. С. 118-121
3. Беренда Н. І. Фактори необхідності організації та проведення аудиту на підприємствах України. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 642–647
4. Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення правових засад провадження аудиторської діяльності в Україні. Закон України. URL: https://biz.ligazakon.net/news/214100_parlament-vregulyuvav-pitannya-auditorsko-dyalnost
5. Прохорова Л. І., Юхименко Є. С. Аналіз сучасного стану та проблеми реформування і розвитку аудиторської діяльності в Україні на основі міжнародного досвіду. *Молодий вчений*. 2019. № 6(2). С. 205-210. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv> 2019 6(2) 14.

ШАПОВАЛ О.А., кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства,
Національна академія Національної гвардії України, м. Харків

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОНАННЯМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Проблема фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів є актуальною та розповсюдженою серед перспектив стабільного розвитку України. Саме завдяки їй вирішенню забезпечується стабільний розвиток та соціально-економічний добробут у державі. [1]

Взагалі бюджетний контроль є складовою частиною фінансового контролю. Тобто саме поєднання функцій державних органів і проведення перевірки доцільності, ефективності та насамперед законності створення, розподілу і використання грошових фондів держави і місцевих органів самоврядування складають процедуру бюджетного контролю.

Отже, головною умовою раціонального використання бюджетних коштів є обов'язкове виконання вимог чинного законодавства у бюджетній сфері на всіх етапах бюджетного процесу – починаючи від стадії складання та затвердження, закінчуючи стадією проведення перевірки використання фондів місцевих бюджетів. [2]

Контроль місцевих бюджетів в органах місцевого самоврядування виконує декілька завдань:

по-перше, це виявлення відхилень від запланованих управлінських рішень;

по-друге, це аналіз стану справ та перспективне запобігання негативних впливів на бюджетний процес на місцевому рівні;

по-третє, це виявлення резервів збільшення дохідної бази бюджету;

по-четверте, моніторинг механізму міжбюджетних відносин.

Проблема налагодження ефективної системи контролю в органах місцевого самоврядування є актуальною та має багато способів вирішення. Перед усім це залежить від забезпечення прийняття правильних управлінських рішень та їх виконання.

Тобто, потрібне створення певних умов для функціонування та плідної діяльності всіх державних структур у законодавчому полі.

Таким чином, систематичне здійснення контролю за виконанням місцевих бюджетів дозволить аналізувати не тільки категорії надходжень та видатків, але й проводити ефективне бюджетне планування на майбутні періоди, збільшити мобілізаційні резерви наповнення бюджетів та створити дієвий механізм прийняття управлінських рішень. Результати проведення контролю місцевих бюджетів сприятимуть підвищенню якості управлінських послуг населенню та рівня виконавської дисципліни органів місцевого самоврядування. [3]

Список використаних джерел:

1. Артюх О.В. Принципи контролю: проблематика визначення. *Науковий вісник*

Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 6(1). С. 20–25.

2. Лядова Ю.О. Класифікація державного аудиту як складової державного фінансового контролю. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 4(20). С. 27–32.

3. Аудит : підручник / за заг. ред. проф. О.А. Петрик. Київ: КНЕУ, 2015. 498 с.

ШАПОВАЛОВ М.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **КОЛІСНИК О.П.**, к.е.н., доцент,
в.о. завідувача кафедри обліку та консалтингу,
Державний податковий університет, м. Ірпінь

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ВІЙНИ

Сьогодні наша країна проходить тяжкі випробування. Попри ракетні удари, бомбардування та руйнування інфраструктури, наша економіка має функціонувати та надавати можливості для роботи в різних галузях виробництва. Велику роль у поповненні бюджету завжди відігравали податки. Так і сьогодні, коли на значних територіях України ведуться бойові дії, то на інших працює та розвивається підприємництво, функціонують заводи та фабрики. Саме завдяки цій частині і підтримуються економічні відносини та податкові надходження у країні, тому розроблення рекомендації щодо покращення та оптимізації обліку та контролю в умовах війни не має сумніву.

Починаючи з 24 лютого 2022 року всі ми живемо в умовах нової реальності, реальності воєнного стану. Проте, навіть у такі тяжкі часи бізнес продовжує працювати, що зумовлює необхідність у державному контролі за такою діяльністю. Слід зазначити, що 13 березня 2022 року, Кабінетом Міністрів України прийнято постанову № 303 «Про припинення заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду в умовах воєнного стану» (надалі - «постанова № 303»), якою встановлено, що припиняється проведення планових та позапланових заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду на період воєнного стану, введеного Указом Президента України від 24 лютого 2022 р. № 64 «Про введення воєнного стану в Україні» [1].

800

Однак, це не означає, що заходи державного нагляду (контролю) повністю зникають з життя підприємців. Зокрема, на періоду воєнного стану дозволено здійснення позапланових заходів державного нагляду (контролю) в окремих сферах, а саме:

- Запобігання неконтрольованому зростанню цін на товари, які мають істотну соціальну значущість.
- Запобігання негативного впливу на права, законні інтереси, життя та здоров'я людини, захист навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави.

За таких обставин в певних сферах державний нагляд (контроль) все ж таки нікуди не зникне.

Основні заходи контролю мають бути спрямовані на зовнішньоекономічну діяльність, яка має забезпечувати: захист економічних інтересів України, реалізація інвестицій, ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності та надання можливостей для розвитку бізнесу та виробництва на неокупованих територіях нашої країни.

Існують три основних види контролю: попередній, поточний і заключний. На мою думку, необхідно впроваджувати заключний контроль, щоб не

заважати безперервному виробництву, яке вкрай необхідне в сучасних умовах війни. Заключний контроль здійснюється після виконання роботи з результатів зворотного зв'язку. Такий вид контролю забезпечує керівників інформацією, що може знадобитися в майбутньому, якщо передбачаються аналогічні роботи. Крім цього, порівняння фактичних результатів із запланованими дає можливість одержати інформацію про проблеми, що виникли в ході робіт. Але до цього необхідно постійно слідкувати за обліком на підприємствах. Якщо відбувається будь-яка господарська операція підприємства, вона повинна бути своєчасно відображена в бухгалтерському обліку за принципами безперервності і послідовності.

Зважаючи на все вищевказане, можемо сказати, що облік і контроль виробництва є ключовим фактором для підтримки і стимулювання податкових надходжень, оптимізації господарської діяльності та інше. Якщо допустити зниження рівня концентрації у цьому сегменті, то це неодмінно призведе до значного підвищення корупції та збільшення рівня тіньової економіки. Як повідомив голова парламентського комітету з питань фінансів, податкової та митної політики Данило Гетманцев [2]: *«Заходи з детінізації відбуваються активно з 2019 року, незважаючи на спроби контрабандистів і тіньовиків загальмувати цей процес. У війну частка тіньової економіки зростає, але уряд вже вживає заходів щодо детінізації. Повноважень достатньо», «Бій із тінню відбувається постійно. Власне, те, що ви чуєте в інформаційному полі - одна з ознак і наслідків цього бою. Тіньовики упираються, організовують різні провокації та антиурядові кампанії. Навіть у війну. Але процес детінізації не зупинити. Це не питання вибору, це питання виживання країни. Більше того, це обов'язкова умова вступу до ЄС. Тому будь-яку дискусію щодо детінізації в суспільстві потрібно припинити як таку і я закликаю тих, хто досі перебуває в тіні, терміново перейти на бік білої економіки».*

Отже, неможливо бути повністю готовим до всіх можливих сценаріїв і до всіх викликів, які несе війна. З початком повномасштабного вторгнення в повсякденному житті українців з'явилося багато нових потреб та проблем. Потрібні кращі інструменти для тих вимог, і українці їх зробили. Бо навіть у воєнний час українці творять і стають кращими у боротьбі з ворогом задля забезпечення власної та громадської безпеки. По перше, не треба панікувати, бізнес працював, працює і буде працювати в різних обставинах і навіть під час війни. По друге, треба постійно і ретельно слідкувати за змінами в податковому та господарському законодавстві які відбуваються кожен хвилину, якщо цього не робити цілі пласти корисної інформації будуть втраченими. Оподаткування ФОП зазнало максимально можливої податкової оптимізації на час воєнного стану, так було здійснено: відтермінування звітування; для 1 та 2 груп єдиного податку з березня 2022 введено добровільну сплату єдиного податку [3].

Список використаних джерел:

1. Перевірки бізнесу під час війни. URL: https://biz.ligazakon.net/analytcs/210450_perevrki-bznesu-pd-chas-vyni (дата звернення 23.10.2022)
2. Тіньова економіка під час повномасштабної війни. URL:

<https://interfax.com.ua/news/economic/838316.html> (дата звернення 23.10.2022)

3. Бухгалтерський облік під час війни. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/podatкова-praktika/buhgalterskiy-oblik-pid-chas-viyni-shcho-bude-zi-zvitnistyu-ta-yak-optimizuvati-podatki.html> (дата звернення 23.10.2022)

ШЕВЧЕНКО Є.Д., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КОТЕНКО У.М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКУ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Інтеграція України до Європейського Союзу вимагає адаптації вітчизняного бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ, що представляють собою набір документів, регламентуючих порядок складання фінансової звітності зовнішнім користувачам. До МСФЗ відносять Міжнародні стандарти фінансової звітності, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, Тлумачення, розроблені Комітетом з тлумачення міжнародної фінансової звітності. У процесі реформування системи бухгалтерського обліку України основне завдання полягає у зближенні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Сам же процес складання фінансової звітності за МСФЗ є досить складним і трудомістким, оскільки має специфічну методологію.

Метою фінансової звітності банку є надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки банку, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень. Корисність інформації, яка подається у фінансовій звітності, залежить від того в якій мірі вона відповідає якісним характеристикам.

Вимога щодо обов'язкового складання банками фінансової звітності закріплена у ст. 69 Закону України «Про банки та банківську діяльність» [1] та низкою постанов НБУ. Зацікавленість зовнішніх користувачів фінансової звітності банківської установи полягає в отриманні повної, достовірної та відповідної до вимог регулятора інформації щодо фінансового стану та результатів діяльності організації, яка може надати певне уявлення про рівень надійності банку.

Основна проблема на шляху переходу банківських установ до застосування МСФЗ під час складання звітності полягає в недостатній мобільності та гнучкості до змін. Так вітчизняне законодавство стрімко змінюється, часто не відповідаючи вимогам міжнародних норм. Фінансова звітність банків у цілому відповідає вимогам МСФЗ, але облік банківські установи ведуть за нормами України. Проте між показниками вітчизняної та міжнародної звітності є вагомі відмінності, які необхідно усувати, але для цього немає визначеної єдиної методики. Неузгодженість та часті зміни окремих законодавчих норм, що вимагають постійного моніторингу вимог законодавства, неоднозначного їх тлумачення контролюючими органами та банками, призводить до виникнення помилок. Це має такі негативні наслідки, як зростання юридичного ризику, штрафи, необхідність грошового відшкодування збитків, погіршення репутації, погіршення позиції банку на ринку, звуження можливостей для розвитку бізнесу, зменшення можливостей

правового забезпечення виконання договорів.

В оригінальній англomовній версії МСФЗ дуже багато понять, яким немає точної відповідності та еквівалента у багатьох країнах. І фахівцям, які працюють із міжнародними стандартами, доводиться або користуватися новою системою термінів та понять, або приймати в лексику англomовні варіанти назв. До того ж, немає певного та регламентованого механізму отримання роз'яснень у разі непорозумінь чи незрозумілостей в умовах функціонування підприємства з МСФЗ. Вартість консультації іноземних професіоналів дуже висока, переклад та інші пояснення міжнародних стандартів супроводжуються чималими витратами.

Крім того, зважаючи на поточну ситуацію в країні в умовах запровадження воєнного стану, існує певна складність відображення банками реальної інформації у фінансовій звітності через відсутність відомостей про діяльність підрозділів банку на тимчасово окупованих територіях, наявність у структурі власності банку підсанкційних осіб або співпрацю банку з такими особами.

Для спрощення подання банками фінансової звітності за МСФЗ було ухвалено низку законодавчих актів, що регламентують зміни стандартної процедури подання звітності у період дії воєнного стану. Згідно з ними, банки можуть подати звітність протягом трьох місяців після скасування воєнного стану за весь період неподання звітності, також не застосовується відповідальність за неподання чи несвоєчасне подання фінансової звітності у період дії воєнного стану та протягом трьох місяців після його завершення [2]. Крім того, банкам, які не завершили роботу щодо складання річної фінансової звітності та консолідованої річної звітності за 2021 рік у зв'язку з уведенням воєнного стану в Україні, дозволено продовжити цю роботу після скасування дії воєнного стану [3].

Повному впровадженню звітування банків за вимогами МСФЗ заважають значні податкові ризики, які виникають у банків при проведенні перевірок податківцями щодо правильності ведення банком бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ. Також практика показала, що банки України виявилися не готовими до формування фінансової звітності за МСФЗ, що пов'язано з недостатньою кваліфікацією бухгалтерського персоналу та недосконалістю нормативно-правового забезпечення щодо обсягу та змісту фінансової інформації у звітах.

Шляхи вирішення проблем впровадження МСФЗ у систему обліку банків України:

- збільшення фінансової підтримки впровадження МСФЗ у систему обліку банківських установ України;
- розробка програмного забезпечення фінансової звітності за МСФЗ банками України;
- розробка нормативно-правової бази щодо застосування МСФЗ у банках України;
- підвищення кваліфікації персоналу.

Переваги впровадження МСФЗ в систему обліку банків України:

- можливість оцінювання управлінським персоналом шляхів відображення операцій у фінансовій звітності без подальшої трансформації даних, що підвищить ефективність прийняття управлінських рішень та зробить фінансову звітність, підготовлену за МСФЗ, одним з найбільш важливих елементів корпоративного управління;
- можливість порівняння банками своєї звітності зі звітністю конкурентів незалежно від локації здійснення ними своєї діяльності – на території України чи за її межами, а також можливість залучення іноземних інвестицій;
- зрозумілість, надійність, обачливість, доступність та прозорість фінансової звітності, що робить її привабливою як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів та кредиторів;
- реальна можливість отримання інформації для прийняття управлінських рішень, які, з огляду на існуючу ситуацію в країні, особливо необхідні;
- забезпечення встановлення нового рівня довіри з боку потенціальних партнерів, а також залучення іноземних інвестицій і позик, що сприятиме виходу вітчизняних банківських структур на міжнародні ринки.

Отже, станом на сьогодні можна сказати, що українське законодавство знаходиться на перехідному етапі реформування банківської звітності, адже загальний перехід на звітність згідно усіх вимог МСФЗ тягне за собою актуалізацію як численних нормативно-правових актів НБУ, якими зараз регулюється облік у банках, так і облікових політик кожного банку у відповідності до вимог регулятора. У зв'язку з цим доцільною є розробка нових напрямів реформування системи обліку та складання звітності банками України у частині вироблення нової концепції бухгалтерського обліку, створення схеми інформаційного забезпечення реформи і облікових операцій банку, національної системи нормативно-правового регулювання обліку, які забезпечать повноцінне впровадження МСФЗ в банківському секторі України. Законодавчі зміни, що відбулися останнім часом в плані реформування бухгалтерського обліку, є лише першим кроком до запровадження застосування МСФЗ в Україні. Ці зміни потребують невідкладного здійснення заходів на всіх рівнях забезпечення запровадження МСФЗ, успішна реалізація яких в результаті має сприяти поступовому входженню України до країн, що мають методологічний вплив на розвиток глобальної системи бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 5-6. Ст. 30.
2. Про захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни : Закон України від 03.03.2022 р. № 2115-IX. *Офіційний вісник України*. 2022. № 32. С. 31.
3. Про складання та подання фінансової звітності в період запровадження воєнного стану : Постанова Правління Національного банку України від 07.03.2022 р. № 41.

ШЕРСТЮК О.Л., д.е.н., доцент,
провідний науковий співробітник відділу обліку та оподаткування,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

ТВЕРДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ, ЩО ПЕРЕВІРЯЮТЬСЯ ПІД ЧАС КОНТРОЛЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Управлінський персонал підприємства чи установи несе відповідальність за дотримання під час складання фінансових звітів низки якісних характеристик та припущень. Фінансові звіти, складені з дотриманням зазначених вимог, мають адекватно відображати характер і зміст та діяльності суб'єкта, що бере участь у формуванні та використанні фінансових ресурсів.

Для надання упевненості користувачам у тому, що підготовлені фінансові звіти справедливо й достовірно відображають (або подають достовірно в усіх суттєвих аспектах) необхідну інформацію, управлінський персонал явно чи неявно робить твердження щодо визнання, оцінки, подання різних елементів фінансових звітів та розкриття пов'язаної з ними інформації.

У процесі контролю капіталу слід достатньо докладно дослідити твердження щодо класів операцій, залишків на рахунках та подання й розкриття інформації для формування основи оцінки ризиків суттєвого викривлення, планування та виконання подальших аудиторських процедур.

Твердження, які має оцінити суб'єкт контролю капіталу сфери товарного обігу, поділяються на три категорії.

До тверджень щодо класу операцій та подій за період, що перевіряється:

- наявність, яка передбачає, що операції та події, відображені у звітності, дійсно відбулися та стосуються об'єкта, звітність якого перевіряється;
- повнота, зміст якої полягає в тому, що відображені всі операції й події, які мають бути відображені у звітності;
- точність, яка містить повідомлення про те, що суми та інші дані, які стосуються відображених у звітності операцій та подій, відображені належним чином;
- відсічення, сутність якого визначає необхідність відображення операцій та подій у відповідному звітному періоді;
- відображення операцій та подій на відповідних рахунках.

Зазначені твердження в контролі капіталу підприємств можуть бути застосовані для перевірки елементів фінансової звітності.

Наведені твердження фінансової звітності, за своїм змістом, відображають обставини, за яких відбувається ідентифікація, вимірювання та облікова обробка операцій, пов'язаних з формуванням та використанням фінансових ресурсів.

Оцінка цих тверджень під час контролю капіталу підприємств передбачає визначення правильності тлумачення зазначених процесів суб'єктами, які їх виконують та реєструють в системі бухгалтерського обліку.

Інша категорія тверджень стосується відображення у звітності залишків

активів, зобов'язань і власного капіталу на дату закінчення звітного періоду.

До твердження про залишки на рахунках відносяться наступні:

- існування, що передбачає відповідний факт фізичного існування активів, зобов'язань та власного капіталу і джерел їх фінансування;

- права і зобов'язання. Зміст цього твердження означає, що емітент фінансової звітності утримує чи контролює права на активи і самостійно відповідає за визначеними зобов'язаннями;

повнота, яка означає, що у фінансовій звітності відображені всі активи та джерела їх фінансування, які мають бути відображені;

- твердження щодо оцінки вартості, яке означає, що активи і джерела їх фінансування включені до фінансових звітів у відповідних сумах, а будь-які остаточні коригування оцінки вартості та розподілу відображені у звітності відповідним чином.

Перевірка наведених тверджень фінансової звітності під час контролю капіталу підприємств дає можливість визначити адекватність відображення у формах звітів інформації про залишки на звітну дату активів та джерел їх утворення (в тому числі за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів).

Результати такої перевірки дають можливість користувачам упевнитися в тому, що залишки на відповідних рахунках відображені належним чином і об'єктивно ілюструють фінансово-майновий стан емітента звітності.

Ще одна категорія включає твердження про подання і розкриття інформації, до яких відносяться:

- наявність, права та зобов'язання передбачає, що події, операції та інші питання, інформація про які розкрита, відбулися та стосуються емітента інформації;

- повнота передбачає, що включено розкриття всієї інформації, що має бути включена у фінансові звіти;

- класифікація та зрозумілість полягає в тому, що фінансова інформація подана та визначена відповідним чином і розкриття інформації чітко сформульоване;

- точність та оцінка вартості передбачає, що фінансова та інша інформація розкрита достовірно та у відповідних сумах.

Зазначені твердження під час контролю капіталу підприємств перевіряються для визначення правильності групування і систематизації інформації про активи, зобов'язання, власний капітал, а також про операції з ними у формах фінансової звітності. Це необхідно для оцінки розуміння персоналом, який складав звітність, важливості інформації та правильності її класифікації та групування для забезпечення належного ступеня її деталізації та логіки розкриття.

Суб'єкт контролю капіталу підприємства може використовувати твердження таким чином, як наведено вище, або висловлювати їх іншим чином за умови охоплення усіх зазначених аспектів.

Для перевірки тверджень суб'єкт контролю капіталу підприємств має виконати певні контрольні процедури.

Основними завданнями виконання цих процедур є наступні:

1) отримання розуміння діяльності об'єкта контролю та його середовища. Таке розуміння, серед іншого, передбачає оцінку системи внутрішнього контролю, оцінку ризиків, пов'язаних з виникненням викривлень у поданій для перевірки інформації на рівні звітів і тверджень (процедури оцінки ризиків);

2) перевірка операційної ефективності процедур контролю в запобіганні, виявленні та виправленні суттєвих відхилень на рівні тверджень (тести контролю);

3) виявлення суттєвих відхилень на рівні тверджень (процедури по суті).

Процедури оцінки ризиків під час контролю капіталу підприємств виконуються для забезпечення задовільної основи для ідентифікації та визначення ризиків на рівнях фінансової звітності та окремих тверджень управлінського персоналу.

Проте, власне процедури оцінки ризиків не можуть забезпечити отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів, на яких ґрунтується результат контролю. Вони мають бути доповнені подальшими контрольними процедурами у формі тестів контролю та процедурами по суті.

Тести контролю можуть бути визнані необхідними за двох обставин:

- якщо оцінка ризику отримання неадекватних результатів контролю капіталу підприємств (контрольного ризику) включає очікування операційної ефективності процедур контролю, зазначені процедури мають бути протестовані для підтвердження оцінки ризику;

- якщо процедури по суті не надають достатні та відповідні докази, необхідно виконати тести контролю для отримання доказів щодо їхньої операційної ефективності.

Процедури по суті в контролі капіталу підприємств мають бути заплановані і виконані відповідно до оцінки ризиків суттєвого викривлення.

Крім того, завжди мають місце обмеження системи внутрішнього контролю, зокрема ризик недотримання їх управлінським персоналом, можливість суб'єктивної помилки та вплив змін у системах.

Суб'єкт контролю може використати один чи декілька типів контрольних процедур з наступних: перевірка записів або документів, перевірка матеріальних активів, спостереження, запит, підтвердження, перерахування, повторне виконання, аналітичні процедури.

ШОТ А. П., к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і контролю

БОЙКО О. О., здобувач вищої освіти

Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ У НАДЗВИЧАЙНИХ УМОВАХ

Важливою складовою економіки держави є бізнес, адже це і забезпечення населення робочими місцями, і наповнення дохідної частини бюджету, і вирішення проблем соціального, економічного, суспільного характеру. У сьогоднішніх надзвичайно складних умовах для України є важливим, щоб економіка працювала та наповнювався бюджет держави. Однак, через збройну агресію Російської Федерації не для всіх суб'єктів бізнесу стало можливим повноцінно функціонувати. Відтак, певна частина бізнесу зменшила свою активність, а в деяких регіонах України взагалі припинила діяльність, що негативно відобразилося на економіці держави.

Оскільки саме бізнес є рушійною силою будь-якої економіки, важливим є підтримати та створити сприятливі умови для його розвитку.

Мета роботи – проаналізувати діяльність та розвиток бізнесу в надзвичайних умовах сьогодення.

Всім відомо, що основну дохідну частину бюджету складають податкові надходження (85-90% всіх надходжень) від суб'єктів господарювання, через що урядом було прийнято рішення створити умови для виживання бізнесу під час воєнного стану. Зокрема, відбулися зміни в податковому законодавстві, в процедурі адміністрування, обліку і контролю платників податків.

Одна з перших змін це – запровадження мораторію на проведення перевірок. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» № 2120-ІХ від 15.03.2022 р. передбачає, що на час воєнного стану проведення перевірок припиняється, а розпочаті перевірки до 24 лютого 2022 року зупиняються [3]. Виключення є лише фактичні та камеральні перевірки.

Наступним важливим моментом у підтримці бізнесу стало послаблення вимог для платників податку, які обрали спрощену систему оподаткування. У відповідності із зазначеним вище Законом № 2120-ІХ з 01.04.2022 р. до скасування воєнного стану фізичні особи-підприємці – платники єдиного податку першої та другої групи мають право не сплачувати єдиний податок [3].

Зміни торкнулися і платників єдиного податку третьої групи, яку можуть обрати, як фізичні особи-підприємці так і юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, якщо протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 10 мільярдів гривень. Платники єдиного податку третьої групи мають можливість обрати ставку податку 2%, що власне не тільки підтримує бізнес, але й дає можливість для його розвитку в надзвичайних умовах.

Слід зазначити, якщо платник податку обрав ставку єдиного податку 2% і до переходу був платником податку на додану вартість, в такому випадку всі податкові обов'язки з податку на додану вартість призупиняються й

звільняються від нарахування та сплати податку на додану вартість.

Послаблення торкнулися і Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг». У зв'язку з воєнним станом, санкції за порушення норм цього закону не застосовуються, проте це не поширюється за порушення здійснення розрахункових операцій при продажу підакцизних товарів [4].

Важливі зміни відбулися і в Законі України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», відповідно до якого, фізичні особи-підприємці, особи, які проводять незалежну професійну діяльність та члени фермерського господарства за власним рішенням мають право не сплачувати єдиний соціальний внесок за себе та не сплачувати єдиний внесок за призначених працівників на військову службу під час мобілізації [3].

Також, на період з 01.03.2022 р. по 31.12.2022 р., наступного за роком, у якому припиниться, чи скасується воєнний, надзвичайний стан, якщо об'єкти розташовані на територіях, на яких ведуться, чи велися бойові дії, або на територіях, тимчасово окупованих Російською Федерацією, звільнено:

- від плати за землю (земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності);
- від загального мінімального податкового зобов'язання з власників землі;
- від екологічного податку, якщо стаціонарні джерела забруднення розташовані на окупованих територіях;
- від податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Якщо дані об'єкти були пошкоджені внаслідок військової агресії Росії також звільняються від оподаткування [2, с. 47].

Якщо платники податків не мають змоги своєчасно виконувати свої податкові зобов'язання зі сплати податків і зборів та подання звітності, вони також звільняються від відповідальності за недотримання норм податкового законодавства. Втім, після скасування воєнного стану податковий обов'язок повинен бути виконаний протягом 6 місяців [4].

Всі вищезазначені послаблення не тільки дали можливість бізнесу зберегти та продовжити свою діяльність, але й надали поштовх до його розвитку. За даними Центру розвитку інновацій, Офісу з розвитку підприємництва та експорту й національного проекту Дія. Бізнес за період відновлення (з квітня) темп реєстрації нового бізнесу в умовах війни становив 85% до відповідного періоду 2020 року та 63% до відповідного періоду 2021 року (рис. 1).

Як видно з рис. 1, за 5 місяців війни було зареєстровано 80 043 суб'єктів бізнесу, більшість з них в липні – 22 339. Бачимо, що темп реєстрації нового бізнесу з кожним місяцем зростає. Це вказує на те, що податкове регулювання держави дійсно спрямоване на підтримку та розвиток суб'єктів бізнесу.

Також слід відмітити, що під час пандемії у 2020 та 2021 роках серед новоствореного бізнесу переважали суб'єкти господарювання у сфері торгівлі, організації харчування та індустрії краси, натомість в умовах повномасштабного вторгнення активізувалася реєстрація бізнесу у сфері

вантажних перевезень, поштових послуг та благодійництва. Зокрема, ріст показника кількості новостворених благодійних організацій порівняно з 2021 роком виріс майже в 12 разів, а в порівнянні з 2020 роком – в 12,5 рази [1]. Це демонструє неймовірну підтримку всього народу України в боротьбі проти агресора.

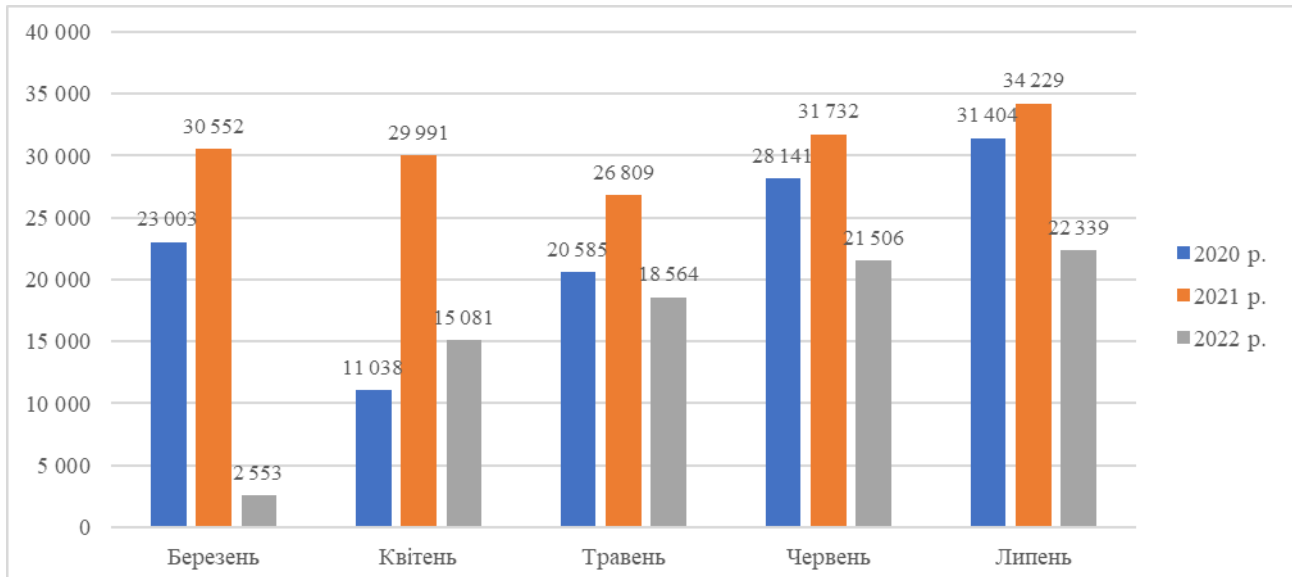


Рис. 1. Порівняння кількості реєстрацій бізнесу у 2020, 2021 і 2022 рр. [1]

Такими чином, зважаючи на надзвичайні умови сьогодення, в яких опинилася Україна, держава всесторонньо намагається підтримати вітчизняний бізнес, у зв'язку з чим на період дії воєнного стану законодавство зазнало ряд змін, основними серед яких: часткова відміна проведення перевірок; звільнення від відповідальності за недотримання норм податкового законодавства; податкові пільги для платників єдиного податку та єдиного соціального внеску; відміна штрафних санкцій у сфері застосування реєстраторів розрахункових операцій. Ці зміни забезпечили суб'єктам бізнесу подальшу їх діяльність та розвиток, а також відновлення економіки України загалом.

Список використаних джерел:

1. Дніпропетровське інвестиційне агентство. Український бізнес в умовах війни: аналітика стану за п'ять місяців. 2022. URL: <https://dia.dp.gov.ua/ukra%D1%97nskij-biznes-v-umovax-vijni-analitika-stanu-za-pyat-misyaciv/>
2. Жук О. І., Гой Н. В. Податкове стимулювання розвитку бізнесу умовах війни. *Підприємництво і торгівля*. № 33, 2022. С. 44-84.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану: Закон України від 15.03.2022 р. №2120-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text>
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану: Закон України від 03.03.2022 р. № 2118-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-20#Text>

ШТЕПА С.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИШТАЛЬ Г.О.**, д.е.н, професор,
 завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи ННІУЕБ
 ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом», м. Київ

ФІНАНСОВА (БУХГАЛТЕРСЬКА) ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

При виборі ефективних стратегій розвитку підприємства особливого значення набуває інформаційна база, на основі якої проводиться аналіз та оцінка можливостей підприємства та загроз зовнішнього середовища.

Така інформація має у повному обсязі відображати дійсне фінансове становище за різними сегментами діяльності підприємства, задовольняючи всі інформаційні потреби користувачів цієї інформації. Тобто вона має гарантувати «прозорість», повноту та достовірність для держави, акціонерів, інвесторів та менеджерів. У зв'язку з цим зростає роль бухгалтерської (фінансової) звітності як важливої складової інформаційної бази аналізу економічного становища господарюючого суб'єкта.

Для цього використовується методологія фінансового аналізу, який є надійним інструментом дослідження, за допомогою якого зацікавлені користувачі можуть підвищити якість ухвалення управлінських рішень. Використання бухгалтерської (фінансової) інформації для аналізу дає можливість своєчасно виявляти, усувати недоліки у фінансовій діяльності та знаходити резерви зростання вартості компанії.

Значний внесок у вивчення проблем ведення фінансової (бухгалтерської) звітності, зробили такі відомі українські та зарубіжні вчені, як Жидовська Н. М., Задорожній З.В., Калина А. В., Колота А.М., Крупка Я.Д., Луняк І. В., Машевська А.А., Овсяк Н. В., Сазонець О.М., Тибінка Г.І., Ярмішко С. В. та інші вчені.

Удосконалення національних стандартів бухгалтерського обліку, підвищення ролі фінансового аналізу при проведенні фінансового аудиту звітність значною мірою змінює підходи до методології фінансового аналізу з урахуванням законодавчих та нормативних актів, що регулюють фінансові відносини.

Крім офіційної фінансової звітності, ці користувачі можуть використовувати й інші документи публічної інформації. Наприклад, інформацію про майно, величину та стабільність грошових потоків (За розрахунковими рахунками банку), видами господарських операцій, складом портфеля цінних паперів.

Також, наприклад, для банків цікавить наступна інформація: про величину та стабільність грошового потоку; про види господарських операцій; про склад портфеля цінних паперів та ін. Органи статистики на підставі звітності узагальнюють інформацію за макроекономічними даними, зокрема: платіжний баланс країни, темпи зростання/падіння окремих галузей та регіонів, динаміку показника внутрішнього валового продукту, динаміку індексу

інфляції тощо.

Проводяться галузеві дослідження, вивчають індикатори ринків (ціни, попит, пропозиція, рівень конкуренції та ін.). Податкові органи цікавлять такі напрями аналізу даних звітності, як аналіз показників, що формують прибуток.

Податкова служба здійснює перевірку дотримання податкового законодавства та правильності податкових відрахувань, оцінюючи податковий потенціал підприємства. На основі цих даних формуються прогнози фіскальної політики держави [1; 2].

Таким чином користувачі бухгалтерської (фінансової) звітності оцінюють розвиток бізнес-процесів, спираючись на ключові показники фінансово-господарської діяльності. Основною формою звітності є бухгалтерський баланс, який відображає величину власного капіталу, показники реальної прибутковості акціонерного та власного капіталу, рентабельності власного капіталу, фінансового ризику; темпи зростання капіталу; динаміку інвестиційних можливостей; ступінь покриття майнових ризиків.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР.
2. Закон України "Про колективні договори і угоди" від 1 липня 1993 р. № 3356-ХІІ.

ЩЕРБИНА І. С., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **КОТЕНКО У. М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ

Ринок платіжних карток постійно розвивається та розширюється, адже картки це зручна заміна готівці. Під час пандемії поширення набули безконтактні карки. Під час війни безготівкові розрахунки також є безпечнішими і зручнішими, адже перевезення готівки є ускладненим. Емітентами платіжних карток в Україні є всі банки другого рівня банківської системи. Щоб зацікавити нових клієнтів вони постійно вдосконалюють свої карткові продукти. Популярності нині набули безконтактні, токенизовані та віртуальні картки.

Вітчизняні банки постійно нарощують обсяги емісії платіжних карток (див. табл. 1). Доволі швидким темпом зросла кількість емітованих карток у 2019 р. (на 15,98%) порівняно з 2018 р. та склала 68 881 тис. шт. Загальна кількість емітованих платіжних карток у 2021 р. збільшилась на 21,35% у порівнянні з попереднім роком та становила 89 105 тис. шт., кількість активних карток також збільшилась та склала 46 289 тис. шт., що на 14,44% більше ніж у 2020 р. Але при цьому спостерігається зменшення питомої ваги активних карток від їх загальної кількості. Така тенденція пов'язана зі збільшенням попиту українців на безготівкові операції, розвитком Fin-Tech руху. Також на розвиток ринку платіжних карток значно вплинула пандемія спричинена вірусом COVID-19. Під час війни українці надають перевагу картковим розрахункам.

814

Таблиця 1

Динаміка платіжних карток в обігу в Україні з 2017 по 2021 рр..

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Загальна кількість емітованих платіжних карток в обігу, тис. шт.	59 867	59 390	68 881	73 430	89 105
Активні платіжні картки, тис. шт.	34 858	36 949	42 158	40 450	46 289
Темпи приросту:					
Загальна кількість емітованих платіжних карток в обігу, %.	x	-0,80	15,98	6,60	21,35
Активні платіжні картки, %.	x	6,00	14,10	-4,05	14,44
Питома вага карток в загальній кількості:					
Активні платіжні картки, %.	58,23	62,22	61,20	55,09	51,95

Розраховано на основі [1]

У 2021 р. найбільшими емітентами платіжних карток в Україні були АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» (див. табл. 2). Майже монопольну частку на ринку платіжних карток займає АТ КБ «ПриватБанк», але наразі спостерігається зменшення частки емітованих ним

карток від їх загальної кількості. Це свідчить про популяризацію карток інших банків. У 2021 р. кількість емітованих ним карток в обігу склала 40 210 тис. шт. проти 34 338 тис. шт. в 2020 р.

Другу позицію на ринку платіжних карток із значним відставанням займає АТ «Ощадбанк». У 2021 р. кількість емітованих ним карток склала 14 764 тис. шт. проти 40 210 тис. шт. емітованих АТ КБ «ПриватБанком».

Також з таблиці 2 видно, що за останні роки популярності набувають картки, випущені АТ «УНІВЕРСАЛ БАНКОМ». У 2021 р. кількість емітованих ним карток наблизилась до обсягів випуску АТ «Ощадбанку» та склала 9 449 тис. шт. Цьому сприяло заснування у 2017 monobankу, який є необанком на базі АТ «УНІВЕРСАЛ БАНКУ».

Таблиця 2

Динаміка Найбільші емітенти платіжних карток в Україні з 2017 по 2021

рр..

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
АТ КБ "ПриватБанк" тис. шт.	30 548	29 295	32 790	34 338	40 210
АТ "Ощадбанк" тис. шт.	10 251	11 633	14 439	13 516	14 764
АТ "Універсал Банк" тис. шт.	98	770	2 311	4 393	9 449
Питома вага від загальної кількості, %:					
АТ "ПриватБанк"	51,03	49,33	47,60	46,76	45,13
АТ "Ощадбанк"	17,12	19,59	20,96	18,41	16,57
АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	0,16	1,30	3,36	5,98	10,60

Розраховано на основі [1]

Через зростання кількості карток та відповідно і операцій з їх використанням виникає потреба в посиленні та удосконаленні внутрішнього аудиту. Так, банки можуть проводити аудит задля перевірки правильності, підвищення якості та ефективності операцій з платіжними картками. Зокрема внутрішній аудит може проводитись задля таких цілей: оцінювання організаційної структури банку (функціональність і взаємодія підрозділів, які забезпечують випуск та обслуговування платіжних карток), дотримання операційних правил платіжних систем, дотримання правил безпеки на всіх ділянках технологічного процесу (виробництво карток, їх обслуговування та використання), оцінювання конкурентів на ринку платіжних карток, дотримання порядку ведення бухгалтерського обліку та достовірності звітності, оцінювання якості карткових продуктів, оцінювання ІТ-підтримки, тощо. [2]

Внутрішній аудитор здійснює такі перевірки:

- дотримання правил відкриття рахунків;
- дотримання порядку ведення рахунків;
- здійснення безготівкових розрахунків на рахунках клієнтів – юридичних та фізичних осіб;
- дотримання порядку закриття рахунків;
- дотримання правил проведення операцій на кореспондентських рахунках кредитних організацій. [3]

До прикладу, аудит безготівкових рахунків з фізичними особами розпочинається з перевірки відкриття поточних рахунків (усі розрахункові

операції мають здійснюватися на цьому рахунку). Далі проводиться внутрішній аудит дотримання порядку переказування коштів за дорученням фізичних осіб. [3]

Організація внутрішнього аудиту в банках регулюється Положенням про організацію внутрішнього аудиту в банках України. У цьому положенні говориться, що стандартами внутрішнього аудиту є міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. Даними стандартами є документи, які прийняті Радою з міжнародних стандартів внутрішнього аудиту (IASB). Також, згідно нової редакції цього положення внутрішні аудитори можуть використовувати для перевірки електронні документи, а не лише паперові. [4]

Тому виникає необхідність в цифровізації аудиту. Застосування в аудиті різних цифрових технологій дозволяє якісно та швидше виконати процедуру аудиту.

Порядок ведення обліку операцій банків України з платіжними картками визначається у Правилах бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток у банках України. [5]

Отже, в Україні розвивається ринок платіжних карток, лідерами на якому нині є АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК». Збільшення кількості карток, збільшення кількості та видів операцій з їх використанням потребує якісного аудиту з використанням цифрових технологій.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 07.10.2022).
2. Кириченко І. Аудит карткового бізнесу. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Uproz/2010_2/u1002kir.pdf (дата звернення: 10.10.2022).
3. Внутрішній аудит у банку : навч. посібник / О. М. Сарахман, О. І. Скаско, О. Д. Вовчак, О. К. Волкова. Київ : УБС НБУ, 2015. – 239 с.
4. Положення про організацію внутрішнього аудиту в банках України: затв. Постан. Правління НБУ від 10.05.2016 р. № 311. Дата оновлення: 20.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0311500-16#Text> (дата звернення: 12.10.2022)
5. Правила бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток у банках України: затв. Постан. Правління НБУ від 8.04.2005 р. № 123. Дата оновлення: 01.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0441-05#Text> (дата звернення: 09.10.2022).

ЩУР К.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **СКОРОБОГАТОВА Н.Є.**,
к.е.н., доцент, кафедра міжнародної економіки
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського, м. Київ

ВИКОРИСТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПРОГРАМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для науково-технічного прогресу важливо впроваджувати інноваційні технології в життєдіяльності населення, в число яких входить бухгалтерський облік. Бухгалтерський облік являється одним із головних процесів для роботи організаційних суб'єктів. В умовах ринкової економіки саме бухгалтерія є основним органом формування масивів управлінської інформації, а облікова бухгалтерська система охоплює практично весь процес формування, опрацювання й передавання для потреб управління техніко-економічної інформації [1]. Інформаційне програмне забезпечення займає провідне місце серед систем бухгалтерського обліку.

Бухгалтерські програми не тільки допомагають спростити та прискорити роботу бухгалтера, але й надавати потрібну інформацію. Можливості бухгалтерських програм включають наступні [2]:

1. Ведення обліку декількох організацій в єдиній інформаційній базі;
2. Облік «від документу», застосування типових операцій;
3. Партійний облік;
4. Облік торговельних операцій;
5. Облік ПДВ;
6. Облік заробітної плати, кадровий облік тощо.
7. Облік валютних операцій;
8. Документи для відділу кадрів;
9. Офісні документи;
10. Документи по Складу та Торгівлі тощо.

817

Як можна побачити, в основному, суть роботи програм закладається в оптимізації роботи бухгалтерії, виконання інформаційно-аналітичних завдань при виключенні ризику виникнення помилок. Багато програм забезпечується функціями, які потрібні для побудови таблиць, розрахунків, звітувань тощо, що також допомагають уникнути виникнення помилок та скоротити час на виконання роботи.

Також не потрібно забувати про важливість систем безпеки, яку надає кожна з бухгалтерських програм. Для запобігання несанкціонованого використання, інформація повинна бути зашифрована, а за допомогою захисного програмного забезпечення, при викрадені або загублені комп'ютера, можна буде його відстежити.

Для забезпечення ефективного процесу автоматизації облікових процесів кожного підприємства необхідно комплексно проаналізувати основні характеристики оцінки ефективності програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку. Отже, бухгалтерські програми є невід'ємною частиною

для роботи з обліковою інформацією та мають ряд переваг для ефективності праці, серед яких вважаємо за доцільне виділити наступні:

1. Економія часу роботи. Скорочується час на обробку облікової інформації, оскільки інформація отримується за короткий проміжок часу, що дає змогу працівникам сконцентрувати увагу на вирішенні більш глобальних проблем та підвищити тим самим ефективність роботи підприємства;
2. Всі дані про роботу підприємства знаходяться в одній програмі;
3. Високий рівень безпеки даних за умови дотримання відповідних заходів щодо кібербезпеки [3];
4. Мінімальний ризик виникнення помилок у документах та розрахунках;
5. Зручність використання для здійснення розрахунків;
6. Відсутність потреби у великій кількості висококваліфікованих працівників, що дасть змогу компанії витратити менше грошей на заробітну плату персоналу.

Таким чином, автоматизація бухобліку є провідною позицією на сучасному етапі управління підприємствами, яка будується на нових засобів обчислювальної техніки та повинна забезпечити виконання наступних умов [4]:

1. Повне і своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів;
2. Виконання контрольних та аудиторських завдань з метою одержання необхідної інформації про наявні відхилення;
3. Одержання автоматизованих управлінських рішень;
4. Здійснення аналізу та прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Таким чином, вважаємо, що внаслідок впровадження комп'ютерних систем підприємство отримує автоматизовану систему обліку, а також вирішує низку поставлених перед собою завдань, а саме: кадрові, фінансові, організаційні, тощо. Окрім того, автоматизація обліку сприяє підвищенню ефективності роботи компанії, а також заощадженню грошей та часу, що дозволяє забезпечити своєчасність та продуктивність управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту. К., 2003. 349 с.
2. Інфо-Бухгалтер. Версія для законодавства України. Можливості. URL: <https://www.infoib.info/mozhливosti.html>
3. Скоробогатова Н.Є. Проблеми аналізу статистичної інформації з врахуванням безпеки даних. *Науковий пошук у сфері обробки та аналізу статистичних даних: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*, м. Житомир, 15 грудня 2020 року / за заг. Ред. О.А. Сарани, С.В. Чугаєвської. Житомир: Видавництво ЖДУ ім. Івана Франка. С. 41-44.
4. Терещенко Л.О., Матвієнко І. І. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. К. : КНТЕУ, 2006. 187 с.

ЮЗИК А. А., здобувач вищої освіти факультету менеджменту
 Науковий керівник – **ПОЛТОРАК А. С.**, д.е.н., доцент,
 завідувач кафедри менеджменту та маркетингу,
 Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

З погляду макроекономічного рівня управління земельними ресурсами – це діяльність держави, зокрема законодавчої та виконавчої влади, що спрямована на прогнозування, планування й організацію раціонального використання земельних ресурсів та охорони земель для забезпечення добробуту населення.

Базисом управління земельними ресурсами має стати реалізація державної політики, спрямованої на високотехнологічне екологічнобезпечне землекористування, що відповідає характеру регульованої, соціально орієнтованої ринкової економіки [1, с. 14].

Україна – держава, яка досить добре забезпечена земельними ресурсами. На її території знаходиться третина чорноземів світових запасів, вона характеризується найбільшою забезпеченістю землею у розрахунку на одну особу з-поміж країн Європи. На сьогодні наша держава має можливість забезпечити продуктами харчування майже 180 млн осіб на рік.

819

Структура земельних ресурсів України згідно прийнятої класифікації наведена на рисунку 1.

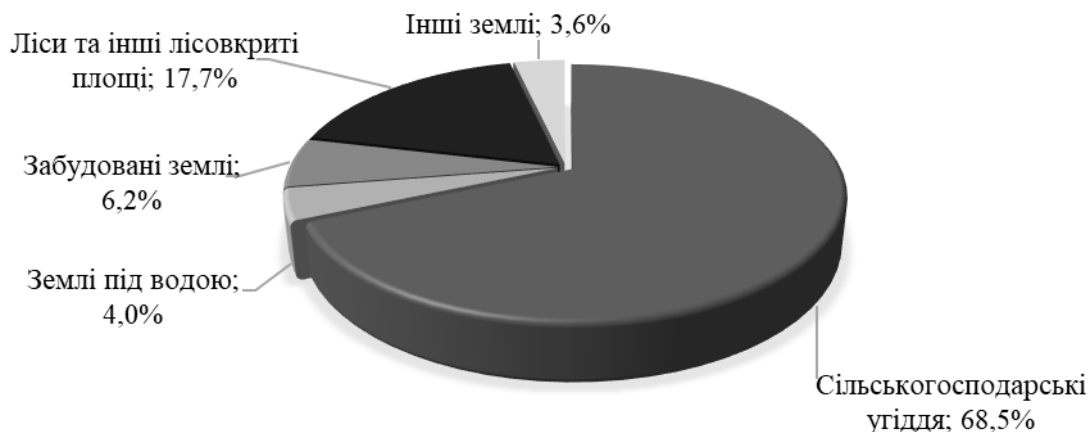


Рисунок 1 – Земельна площа України станом на 01.01.2022 року
 Джерело: побудовано автором за даними [2]

Наведена діаграма свідчить, що земельний фонд України характеризується високим показником сільськогосподарської освоєності – 68,5%.

Розвинутий і регульований на державному рівні ринок земель слугує елементом системи ринкових відносин. Формування ринку землі в Україні має

Україна понад усе 🇺🇦💙💛

бути направлене на ефективне землекористування за допомогою перерозподілу земель. Земля є одним із головних ресурсів, використання якого суттєво впливає на економічний розвиток, добробут та здоров'я населення.

У березні 2020 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» [3], який відкриває ринок земель сільськогосподарського призначення. Земельна реформа – стратегічно важливий шлях економічного розвитку України, основними завданнями якої є впорядкування ринку землі, унеможливлення корупційних схем у земельних відносинах, формування зрозумілих та справедливих відносин у сфері землеустрою та поштовх у розвитку економічного зростання.

24.02.2022 року введено воєнний стан на всій території країни, тому виникла потреба найповнішого та невідкладного використання у 2022 році усіх доступних сільськогосподарських угідь для проведення посівної кампанії, забезпечення інтенсивного сільськогосподарського виробництва, через що відбулися зміни в управлінні земельними ресурсами, а саме:

1. Забороняється:
 - ✓ безоплатна передача земель державної, комунальної власності у приватну власність;
 - ✓ надання дозволів на розроблення документації із землеустрою з метою такої безоплатної передачі;
 - ✓ розроблення такої документації;
 - ✓ формування земельних ділянок.
2. Земельні торги щодо прав оренди, емфітевзису, суперфіцію щодо земельних ділянок с/г призначення державної, комунальної власності не проводяться.
3. Обмеження роботи кадастрів та реєстрів.
4. Поновлення договорів оренди землі, дія яких закінчилася після введення воєнного стану в Україні.

Під час дії воєнного стану земельні відносини регулюються з урахуванням таких особливостей:

1) вважаються поновленими на 1 рік без волевиявлення сторін відповідних договорів і без внесення відомостей про поновлення договору до ДРРП договори оренди, суборенди, емфітевзису, суперфіцію, земельного сервітуту, строк користування земельними ділянками щодо яких закінчився після введення воєнного стану, щодо земельних ділянок с/г призначення:

а) державної, комунальної власності, невитребуваних, нерозподілених земельних ділянок, а також земельних ділянок, що залишилися у колективній власності і були передані в оренду ОМС;

б) приватної власності.

5. Договір оренди земельної ділянки укладається лише в електронній формі, та засвідчується кваліфікованими електронними підписами орендаря і орендодавця.

6. Орендар земельної ділянки не має права на:

✓ компенсацію власних витрат на поліпшення земельної ділянки;

- ✓ поновлення договору оренди землі, укладення договору оренди землі на новий строк з використанням переважного права орендаря;
- ✓ передачу земельної ділянки в суборенду;
- ✓ встановлення земельного сервітуту;
- ✓ зміну угідь земельної ділянки;
- ✓ будівництво на земельній ділянці об'єктів нерухомого майна (будівель, споруд);
- ✓ закладення на земельній ділянці багаторічних насаджень;
- ✓ переважне право на купівлю орендованої земельної ділянки у разі її продажу;
- ✓ відчуження, передачу в заставу (іпотеку) права користування земельною ділянкою;
- ✓ поділ земельної ділянки, об'єднання її з іншою земельною ділянкою;
- ✓ використання для власних потреб наявних на земельній ділянці загальнопоширених корисних копалин, торфу, лісу, водних об'єктів, а також інших корисних властивостей землі;
- ✓ зміну цільового призначення земельної ділянки [4].

Таким чином, в Україні передбачено систему управління земельними ресурсами, яка базується на регулюванні відносин у сфері сільськогосподарського землекористування за допомогою нормативно-правових актів, дотримання вимог чинного законодавства, систематичного контролю використання та охорони землі в умовах глобальної нестабільності.

Список використаних джерел:

1. Горлачук В.В., Песчанська І.М., Скороходов В.А. Земельний менеджмент : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2006. 192 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.10.2022).
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення : Закон України від 31 березня 2020 р. № 552-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20#Text> (дата звернення: 09.10.2022).
4. Степчук К., Романко Р. Особливості управління земельними ресурсами у період воєнного стану. *Асоціація органів місцевого самоврядування Харківської області*. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/attachment/document/917/Land_management_war.pdf (дата звернення: 09.10.2022).

ЯНДУЛЬСЬКА Ю.С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **МЕЛЬНИК Т.Г.**, к.е.н., доцент
 Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН

Податок на додану вартість (ПДВ) є непрямим податком, який включається в ціну товарів, робіт, послуг платниками цього податку. Облік, звітність та контроль розрахунків з ПДВ у світлі сучасних законодавчих змін залишаються актуальними та потребують подальшого їх вивчення.

Належна організація бухгалтерського обліку операцій з ПДВ забезпечує достовірне, повне та своєчасне відображення даних операцій на рахунках бухгалтерського обліку, своєчасну сплату ПДВ до бюджету та подання звітності.

До питань організації обліку та звітності ПДВ суб'єктом господарювання відносять: реєстрація платником ПДВ; взаємовідносини з контрагентами (електронний обмін документами); визначення об'єкта і бази оподаткування; ставки; дати виникнення податкових зобов'язань (ПЗ) та податкового кредиту (ПК); складання та реєстрація податкової накладної та/або розрахунку коригування до неї; звітний (податковий) період; порядок бюджетного відшкодування ПДВ; рахунки бухгалтерського обліку; форми звітності (фінансової та податкової); дотримання строків сплати ПДВ; використання програмного забезпечення.

822

Відповідно до норм Податкового кодексу України (ПКУ) «для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством» [1].

Підставою для відображення в обліку ПК чи ПЗ з ПДВ є належними чином оформлена податкова накладна, яка в свою чергу є розрахунковим і звітним податковим документом [3]. Тобто, якісне ведення обліку, в першу чергу, вимагає особливий порядок ведення податкової документації, а саме: складання в електронному вигляді податкових накладних, їх реєстрація у Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН) та складання податкової декларації за відповідний податковий період виключно на підставі зареєстрованих податкових накладних [1].

Українське законодавство характеризується динамічними змінами у сфері оподаткування. Наприклад, 01 січня 2022 року набрав чинності Закон України [4], яким передбачені зміни, зокрема, але не виключно, що стосуються підходів до оподаткування ПДВ. Тобто, законодавча база у сфері справляння ПДВ характеризується численними змінами, різними методами визнання ПЗ та ПК, в

залежності від особливостей діяльності суб'єкта господарювання. Проте чіткі, прості та прозорі методика й організація обліку дадуть змогу забезпечити отримання об'єктивної інформації для аналізу та контролю ефективності адміністрування ПДВ.

Електронне адміністрування ПДВ має позитивне значення для забезпечення надходжень до бюджету, проте негативна його складова не має права бути виключеною. Система електронного адміністрування ПДВ обмежує суму ПДВ, на яку можна зареєструвати податкову накладну в ЄРПН [1]. Запровадження електронного адміністрування ПДВ викликало необхідність введення додаткових субрахунків бухгалтерського обліку, а саме в Інструкції № 291 [5] до рахунку 31 «Рахунки в банках» відкрито додаткові субрахунки: 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» та 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті». Проте віднесення цих рахунків до активів суперечить законодавству, оскільки вони фактично не належать підприємству, а використовуються для розрахунків з ПДВ. Потреба у врахуванні правила «першої події» призводить до використання в обліку ПК і ПЗ з ПДВ кількох субрахунків до рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами», зокрема 643 «Податкові зобов'язання» та 644 «Податковий кредит», та різних підходів до відображення залишків за ними у фінансовій звітності [5]. Взаємозв'язок між субрахунками з обліку розрахунків з ПДВ і статтями звіту про фінансовий стан проілюстровано на рис. 1.



Рис. 1. Взаємозв'язок між субрахунками з обліку розрахунків з ПДВ і статтями балансу (звіту про фінансовий стан)

Джерело: складено автором на основі даних [2,5].

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» окремі статті балансу (звіту про фінансовий стан) через недосконалість методики їх

формування можуть не відповідати принципам складання фінансової звітності, зокрема обачності та превалювання сутності над формою, а також такій якісній характеристиці, як доречність. Внаслідок цього виникає потреба у додатковому аналізі відповідності зазначених об'єктів критеріям визнання елементами фінансових звітів відповідно до зазначеного стандарту [2]. Ці проблеми набувають ще більшої актуальності при трансформації фінансової звітності українських підприємств, складеної за НП(С)БО, у фінансові звіти за МСФЗ.

ПДВ характеризується великою кількістю законодавчих змін, що ускладнює порядок його розрахунку в процесі сплати до бюджету. Особливості відносин, які виникають щодо справляння ПДВ регламентуються документами, впорядкованими за ієрархічним принципом – від ПКУ та інших Законів України до наказів, положень, постанов, інструкцій, роз'яснень, а завершуються прийнятими нормами обліку на підприємстві. Проте одним із основних документів, який встановлює та регулює відносини в сфері оподаткування в Україні є ПКУ, зокрема розділ V «Податок на додану вартість».

Отже, аналізуючи практику застосування ПДВ в Україні можна виявити наявність об'єктивних та суб'єктивних факторів негативного впливу, які роблять механізм справляння цього податку недосконалим. До них належать: складність та суперечливість податкового законодавства, яка зумовлена частими його змінами, і пов'язана з цим велика кількість зловживань; збільшення податкової недоїмки та обсягу пільг з ПДВ; використання різних схем ухилення від сплати податку та отримання необґрунтованого відшкодування ПДВ із бюджету. Проведення комплексу організаційно-правових заходів щодо подальшого удосконалення нормативної бази дозволить удосконалити механізм справляння ПДВ.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 21.10.2022).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 21.10.2022).
3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 21.10.2022).
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень: Закон України від 30.11.2021 р. № 1914-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-20> (дата звернення 21.10.2022).
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 21.10.2022).

ЯРЕМЕНКО Л. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ДУГАР Т.Є.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри облік і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Процес реалізації продукції відіграє важливе значення, оскільки реалізація як складова загального процесу відтворення є завершальним етапом руху продукту зі сфери виробництва у сферу споживання. Без неї неможливо повторити процес виробництва. Вона виступає як обов'язкова умова виробництва і відтворення. За неперервності процесу суспільного відтворення факт реалізації означає вступ продукту в сферу виробництва, якщо він надходить у виробниче споживання, чи в сферу обігу, якщо він призначений для реалізації населенню. Значення і роль процесу реалізації має провідне місце у відносинах при створенні конкурентного середовища економічного суб'єкта господарювання [1].

Слід зазначити, що основну частину доходу підприємство отримує саме від реалізації продуктів своєї діяльності. В результаті реалізації продукції виявляється суспільна корисність виробленого продукту, його відповідність вимогам покупця, замовника або ринку; шляхом зіставлення доходів і витрат підприємства обчислюється фінансовий результат. Реалізація продукції, товарів, робіт, послуг є найважливішим джерелом доходів не тільки підприємства, а й формує прибуткову частину бюджету держави як об'єкт оподаткування. У зв'язку з цим потребує необхідної організації облік реалізації продукції. Адже від якості обліку залежить правильне визначення фінансового результату діяльності підприємства [2].

Економічний аналіз обов'язково повинен передувати прийняттю науково обґрунтованих рішень на бухгалтерському рівні правління. Положення про облікову політику – головний обліково-аналітичний документ, повинно містити наступні розділи з регулювання обліку фінансових результатів:

1. Перелік статей витрат діяльності підприємства;
2. Перелік статей доходів діяльності;
3. Спосіб вивчення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від використання і надання яких визначається за ступенем завершеності;
4. Складові облікової політики щодо витрат;
5. Складові облікової політики щодо доходів та фінансових результатів;
6. Спільні складові облікової політики та база розподілу загальновиробничих витрат;
7. Перелік та склад змінних та постійних загальновиробничих витрат;
8. Порядок розподілу чистого прибутку;
9. Первинні документи з обліку витрат, доходів і фінансових результатів та графік їх документообігу [5].

Об'єктами бухгалтерського обліку в процесі реалізації є: обсяг

реалізованої продукції (в натуральних і вартісному вимірниках), витрати, пов'язані з реалізацією, фінансовий результат від реалізації (як правило, прибуток), а також розрахунки з покупцями (за реалізовану продукцію), бюджетом (за і податками), банками (по кредитах) та іншими господарюючими суб'єктами, що виникають у процесі реалізації. Отже, бухгалтерський облік відображає не тільки господарські процеси, а й їх результати, та із системи контрольних функцій бухгалтерського обліку необхідно до даної ділянки підвищувати і рівень даних по внутрішньому контролю процесів реалізації [3, 4].

Джерела інформації внутрішнього контролю реалізації товарів також містять документи на право здійснення підприємницької діяльності, а саме: документи про реєстрацію підприємства, установчі документи, ліцензії, свідоцтва про акредитацію, сертифікацію продукції, господарські угоди з покупцями та замовниками.

Під методом внутрішнього контролю слід розуміти сукупність методичних прийомів і способів, за допомогою яких можна систематизувати ряд численних порушень та зловживань стосовно відображення в обліку інформації про майно та зобов'язання підприємства.

Таблиця 1

Ймовірні порушення, що можуть бути виявлені за результатами контролю реалізації товарів, продукції (робіт, послуг)

Зміст порушення	Нормативний акт, положення якого порушено	Результати порушення
Нестача товарів	Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань	Може призвести до перебоїв у процесі реалізації товарів, зростання собівартості, до збитків
Завищення собівартості товарів	НП(С)БО 16 «Витрати»	Призводить до невиправданого завищення прибутку або навпаки
Зниження доходу від реалізації	НП(С)БО 15 «Доходи»	Крадіжка
Наявність непідтвердженої дебіторської заборгованості	Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань	Викривлення фінансової звітності

Виходячи з вище сказаного можна зробити висновок, що перераховані порушення суттєво впливають на фінансовий результат діяльності підприємства та на оформлення і ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Проведені дослідження підтверджують важливість внутрішнього контролю, оскільки він займає вагоме місце в господарській діяльності підприємства [2].

В результаті вивчення процесу внутрішнього контролю, зокрема таких ділянок, як розрахунки з покупцями і замовниками та реалізації товарів, особливості полягають у наступному:

- варто правильно визначати призначення внутрішнього контролю на

підприємстві, оскільки розрахунки з покупцями та замовниками - це наша дебіторська заборгованість, мета якої є бути своєчасно погашена, реалізація товарів - це наш дохід (виручка), від якого залежить фінансово-господарська діяльність.

- важливо визначати порядок та етапи проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями і замовниками та реалізації товарів для уникнення ймовірних порушень ведення фінансового обліку та аналітичного забезпечення потрібної інформації для прийняття управлінських рішень щодо ефективного розвитку діяльності підприємств.

Таким чином застосування системного підходу до обліку доходів, витрат і фінансових результатів дозволяє проаналізувати теоретичні й практичні аспекти діяльності підприємств та визначити пріоритетні напрями удосконалення як фінансового, так і управлінського обліку.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» ВНЗ / Ф.Ф. Бутинець. [8–е видання, доп. і перероб.] Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.
2. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: Підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2019. 670 с.
3. Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>
4. Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 15 «Дохід» № 290 від 29 лист. 1999 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
5. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : [підручник] / М. Ф. Огійчук, Л. О. Сколотій, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. / за ред. проф. М. Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. К. : «Алерта», 2016. 1040 с.

ЯРОВА В.В., к.е.н., доцент

ДРОБ'ЯЗКО В.В., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ПОРІВНЯЛЬНА ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ-СУПЕРНИКІВ

В умовах ринкової економіки для сільськогосподарських підприємств є важливим збереження та підвищення своєї конкурентоспроможності. Оскільки сільськогосподарські підприємства є важливою складовою забезпечення продовольчих потреб населення, конкурентоспроможність даних підприємств є завжди актуальним питанням, особливо у наш час.

Саєнко М. Г. стверджує, що конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу. Тобто, конкурентоспроможність можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку. Одним із факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємств є спеціалізація сільськогосподарських підприємств, тому зупинимо увагу на даному питанні [1].

Спеціалізацію можна розглядати як процес і як стан розвитку підприємства, що проявляється в ринкових ефектах функціонування його структури. Спеціалізація є одним із визначальних чинників формування результативності виробництва [2].

Для діагностування конкурентоспроможності підприємств-суперників за галузевою структурою і рівнем спеціалізації ми використали один з основних прямих показників спеціалізації - структуру товарної продукції (другим прямим показником є структура прибутку від реалізації продукції).

Щодо визначення спеціалізації господарства, то як приклад, якщо продукція тваринництва становить понад 50% товарної, то таке господарство називається тваринницьким, якщо понад 50% товарної продукції припадає на молоко, то молочним. Господарство називається молочно м'ясним, якщо продукція тваринництва становить 50% товарної продукції і молоко переважає над м'ясом, а якщо в товарній продукції переважає м'ясо то господарство – м'ясомолочне .

До господарств, які спеціалізуються на двох галузях належать ті, у яких дві галузі дають 2/3 і більше товарної продукції, причому кожна з них щонайменше 25% і не більше 50%. У такому випадку напрямок спеціалізації визначають по галузі, яка має питому вагу. До господарств, які спеціалізуються на трьох галузях відносяться ті, у яких три галузі дають не менше 3/4 (75%) товарної продукції. У цьому випадку на кожну з галузей повинно припадати не менше 24% і не більше 33,3% товарної продукції [3].

Також важливим елементом при визначенні спеціалізації підприємства є коефіцієнт спеціалізації. Для багатогалузевих підприємств даний коефіцієнт не перевищує 0,2 слабким рівнем спеціалізації прийнято вважати підприємства, у

яких коефіцієнт спеціалізації коливається від 0,21 до 0,3, коливання від 0,41 до 0,5 притаманні підприємствам з спеціалізацією вище середнього рівня, а для підприємств з високим рівнем від 0,51 до 0,6. Щодо підприємств з поглибленим рівнем спеціалізації, то коефіцієнт вище 0,6 буде вказувати на даний вид спеціалізації.

В ході нашого дослідження, нами було проведено аналіз трьох сільськогосподарських підприємств, які були відібрані методом типової вибірки з сукупності господарств Харківської області.

На підставі статистичної звітності «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (ф. 50 с.-г.(річна)) та «Звіт про реалізацію продукції сільського господарства» (ф. 21-заг (річна)) за 2020 р. по вибірці нами були зібрані дані щодо чистого доходу від реалізації продукції, розраховані відносні величини структури товарної продукції, проранжировані частки окремих видів продукції і розраховано відносний інтегрований індекс спеціалізації по кожному підприємству (таблиця).

Таблиця

Порівняльний аналіз коефіцієнтів спеціалізації господарств з різними виробничими напрямками

Підприємство №1		Підприємство №2		Підприємство №3	
Перші три види продукції за рейтингом	Частка виручки, %	Перші три види продукції за рейтингом	Частка виручки, %	Перші три види продукції за рейтингом	Частка виручки, %
Пшениця	36,9	Пшениця	31,5	Молоко	45,6
Соняшник	26,7	Молоко	20,2	Соняшник	22,4
Горох	11,6	Соняшник	20,0	Пшениця	14,9
Індекс спеціалізації	0,253	Індекс спеціалізації	0,222	Індекс спеціалізації	0,286

829

Підприємство №1 спеціалізується на виробництві тільки продукції рослинництва (зернові культури і соняшник). У структурі товарної продукції частка доходу від реалізації зерна пшениці займає 36,9%, насіння соняшнику – 26,7%, гороху - 11,6%. Чверть від загальної суми чистого доходу (майже 24,8%) припадає на інші п'ять видів продукції, робіт та послуг. Коефіцієнт спеціалізації даного підприємства №1 становить 0,253, тобто господарство має середній за ступенем рівень спеціалізації.

В результаті аналізу галузевої структури підприємства №2, встановлено, що дане господарство різниться від попереднього тим, що тут, поряд із продукцією рослинництва, вирощується і продукція тваринництва. Найбільшу частку займає чистий дохід від реалізації пшениці – 31,5%, молока – 20,2%, насіння соняшнику – 20%. У сумі головні види продукції дали 71,7%. Третина питомої ваги майже рівномірно розподілилася між іншими видами реалізованої продукції. Коефіцієнт спеціалізації у господарстві – 0,222.

Підприємство №3 загалом реалізовувало понад 11 видів продукції рослинництва і тваринництва, з яких на долю чистого доходу від реалізації молока припадало 45,6%, насіння соняшнику – 22,4%, зерна пшениці – 14,9%. Підприємство №3 можна вважати як таке, що диверсифікувало свою

господарську діяльність. На три основних види продукції, що реалізовується, припадає майже 83%. Тому, цілком закономірно, що значення коефіцієнта спеціалізації, хоча і свідчить про середній рівень спеціалізації, але є найвищим серед порівнюваних господарств.

Проаналізовані підприємства націлені на політику диверсифікації своїх активів у вигляді досить великої кількості сільськогосподарської продукції. Але майже при однакових ступенях спеціалізації у трьох досліджуваних господарствах (0,222 – 0,286) структура, асортимент і кількість товарної продукції значно різняться.

Паралельно з аналізом ступеня спеціалізації сільськогосподарських підприємств ми провели розрахунки рівня рентабельності реалізації сільськогосподарської продукції для того, щоб встановити, як впливає спеціалізація на зміцнення економіки господарств. Значення рентабельності по підприємству №1 становить 22,7%, підприємству №2 - 32,4%, підприємству №3 - 59,7%. По-перше, ми бачимо, що всі підприємства мають достатньо високі рівні рентабельності. У першому господарстві на 1 грн. виробничих витрат отримано 23 коп. чистого прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції, у другому - 32 коп. Останнє підприємство, маючи найвище значення коефіцієнта спеціалізації, є найдохіднішим з трьох господарств. Можна припустити, що саме у цьому господарстві правильно поєднані галузі і види продукції, що забезпечило кращі результати і більш високу конкурентоспроможність його серед конкурентів.

830

В результаті порівняльної діагностики конкурентоспроможності підприємств за рівнем спеціалізації, можна рекомендувати спеціалістам наступні шляхи поліпшення ситуації: 1) виявити правильність визначення галузевої структури і спеціалізації господарств відповідно до природно-економічних умов; 2) проаналізувати, чи забезпечує прийнята галузева структура і спеціалізація виконання поставлених завдань продажу сільськогосподарської продукції; 3) встановити, як використовують продукцію одних галузей для розвитку інших; 4) дослідити, якою мірою допоміжні виробництва сприяють розвитку основних галузей. Окрім зазначених питань, діагностика має передбачає економічну оцінку галузевої структури і спеціалізації, виявлення справжнього стану і рівня спеціалізації, її економічні переваги (недоліки).

Список використаних джерел:

1. Саєнко М.Г. Підручник. Тернопіль: «Економічна думка». 2006. 390 с.
2. Пехов В. А. Спеціалізація аграрних підприємств в зернопродуктовому підкомплексі. *Економіка АПК*. 2017. № 3 С. 87.
3. Смірнов І. А. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. М.: Агропромиздат, 1986. 192 с.

РОЗДІЛ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

БАРАБАШ Л.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справ та страхування
Уманський національний університет садівництва

ВЕКТОРИ РЕФОРМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

Ефективність функціонування податкової системи України вже тривалий час викликала багато сумнівів і запитань як з боку практиків, так і серед науковців. Однак війна забрала можливість тривалих роздумів і питання постало гостро та безапеляційно: вітчизняній податковій системі потрібні кардинальні системні зміни, що створять необхідне податкове поле для, по можливості, мінімально ефективного функціонування під час війни та потужного економічного розвитку після її закінчення.

Протягом періоду воєнних дій, зокрема у березні, урядом було прийнято низку поправок до податкового кодексу, що зменшували податковий тиск на економіку та платників податків і характеризувалися загальними стимулюючими тенденціями [1]. Проте ситуація з доходами бюджету не зазнавала покращень, навіть навпаки: з'явилися факти злісних ухилень від сплати податків, зумовлені саме нововведеними пільгами. А тому з квітня по жовтень деякі пільги було скасовано, а податкова система знову набула фіскального спрямування.

Представники влади ратують за посилення податкового тиску, обґрунтовуючи це тим, що частка податкових надходжень у бюджеті знизилася з 85% доходів до 70% та характеризується потенційною тенденцією до зниження внаслідок активних воєнних дій [2]. Проте ще під час пандемії практики та науковці зауважили, що у період кризи посилення податкового тягаря є деструктивним шляхом, що призведе до зворотних очікуваних результатів. А відтак податкову реформу повоєнного часу в Україні слід планувати вже наразі. Їх пріоритетом має стати соціально-економічний вектор.

Стратегія податкового тиску – не лише в безпосередньому оподаткуванні, а й в адмініструванні – абсолютно не сумісна з розвитком підприємницьких ініціатив, інвестиційною привабливістю та зростанням рівня технологічності виробництва. А ще вона суперечить сучасним прогресивним уявленням про оподаткування, що ґрунтуються на фінансовій психології поведінки платника податків. Тож податкова реформа повинна мати чітко окреслені цілі, що доповнюватимуть та стимулюватимуть загальнодержавну стратегію економічного розвитку.

Наразі вже є декілька сценаріїв проведення реформи податкової системи України. Один з них може корелювати з запропонованими Міністерством економіки України цілями економічного розвитку держави. До останніх

віднесено: надшвидка трансформація перехідної економіки в економіку, що розвивається шляхом створення українського економічного дива, метою якого є щорічне зростання ВВП на 7% у сталому періоді; зниження рівня фіскалізації економіки з 45% до 30% ВВП; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу до розподілу ним 60% ВВП і забезпечення зайнятості на рівні 70–75%; дерегуляція бізнесу за філософією «Вільного степу»; забезпечення верховенства права; перепрофілювання з економіки сировинного типу на експортну модель зростання, що забезпечується розвитком переробної галузі; інтенсифікація інвестиційної привабливості для стимулювання технологічності виробництва; розвиток логістики, зокрема сухопутної; скорочення присутності держави через приватизацію; розвиток соціальної сфери через державно-приватне партнерство; стимулювання інноваційних military-tech і військових технологій [3]. Таке бачення чітко окреслює напрями реформування податкової системи та коригування податкової політики держави.

Однак є й інша позиція податкової реформи, про яку заявляє заступник керівника Офісу Президента Ростислав Шурма. Спираючись на присутні в оподаткуванні проблеми – масові ухилення від сплати податків, низькі податкові ставки для потенційно високодохідних галузей, схильність економіки до експорту сировини, а не продуктів переробки, було запропоновано податкову реформу «10–10–10». Тобто ставки основних бюджетоформуєчих податків – податку на додану вартість, податку на прибуток підприємства і податку на доходи фізичних осіб слід знизити до 10%, а також на період воєнного стану залишити 3% військового збору. На короткострокову перспективу така реформа має забезпечити досягнення платіжного балансу, однак з урахуванням перехідних періодів, аби мінімізувати втрати бюджету [4].

Запропоновані варіанти реформи є цікавими, однак потребують розрахунків і детальних прогнозів. Крім того, варто враховувати, що Україна втратила значну кількість громадян як у якості мігрантів, так і загиблими. А ще війна розширила коло осіб, які потребують соціальної підтримки та забезпечення та сприяла падінню рівня доходів громадян і зростанню інфляції.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану: закон України № 2120 від 15.03.2022. Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-%D0%86%D0%A5#Text> (дата звернення 19.10.2022).
2. Швабій К. Податки під час війни та після. *LB.ua*. 17 травня 2022. URL: https://lb.ua/blog/kostiantyn_shvabii/517086_podatki_pid_chas_viyni_pislya.html (дата звернення 18.10.2022).
3. Свириденко Ю. Яку економіку ми будуємо? *Українська правда*. 08 липня 2022. URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2022/07/8/7357131/> (дата звернення 19.10.2022).
4. Major Tax Reform Proposed in Ukraine – Details and Next steps. American Chamber of Commerce in Ukraine. 13.09.2022. URL: <https://chamber.ua/news/major-tax-reform-proposed-in-ukraine-details-and-next-steps/> (дата звернення 19.10.2022).

БЕЗПАЛЬКО Л. І., здобувач вищої освіти,
 Науковий керівник - **АРТЕМ'ЄВА І.О.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ

ОСОБЛИВОСТІ ФІКСОВАНОГО ТА ПЛАВАЮЧОГО ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

Потреба в обмінному курсі впливає з того факту, що національні гроші не можуть функціонувати як законний платіжний засіб поза єдиним ринком. При веденні бізнесу за кордоном їх необхідно обміняти на валюту іншої країни або міжнародні розрахункові одиниці. Правильне визначення валютного курсу має вирішальне значення для забезпечення еквівалентності та взаємної вигоди у відносинах між компаніями різних країн. За допомогою концепції обмінного курсу національної валюти центральний банк впливає на платіжний баланс країни, а також використовує його як інструмент грошово-кредитної політики [1].

Валютний курс — це співвідношення, за яким одна валюта обмінюється на іншу; або ціна валюти однієї країни, виражена у валюті іншої країни.

Валютний курс відображає взаємодію рамок умов національної та світової економіки. Використовується під час купівлі-продажу валюти у зв'язку з експортом та імпортом товарів чи послуг, ввезенням її в країну або вивезенням за кордон капіталу, позик, прибутків тощо.

Валютний курс виконує низку важливих економічних функцій: подолання національної обмеженості грошової одиниці; місцеве значення грошової одиниці конвертується в міжнародне; виступає засобом інтернаціоналізації валютних відносин; сприяє формуванню цілісної світової валютної системи [2, 3].

На обмінний курс впливають такі фактори, як зміни у ВВП, торговий баланс країни, рівень інфляції, внутрішня та зовнішня грошова маса, процентні ставки, перспективи політичних подій та державне регулювання обмінного курсу.

У реальній практиці міжнародних відносин в умовах паперово-грошового обігу використовуються такі два види валютних курсів: фіксований і плаваючий або гнучкий валютний курс.

Фіксовані обмінні курси – це система, яка забезпечує зареєстровані паритети, які формують основу обмінних курсів, якими керують державні монетарні органи. Фіксований обмінний курс офіційно встановлюється Центробанком з урахуванням співвідношення цін у цій країні до цін основних країн-партнерів, рівня валютних резервів і стану торгового балансу. Фіксований валютний курс є найбільш прийнятним в умовах внутрішніх кризових ситуацій у нестабільній економіці, оскільки забезпечує нижчі темпи інфляції та стабільні умови зовнішньоекономічної діяльності, а також можливість прогнозувати розвиток ситуації в країні. Одним із головних питань курсоутворення є пошук певного міжнародного стандарту, на якому базуватиметься розмір одиниці

національної валюти. Як правило, курси національних валют, у тому числі й української гривні, суворо відповідають курсу долара США. Режим фіксованих валютних курсів був введений вперше після Другої світової війни. Після краху Бреттон-Вудської системи в середині 1970-х рр. Більшість країн перейшли на плаваючі валютні курси [2, 3].

Гнучкі (плаваючі) валютні курси — це система, за якої валюти не мають офіційних паритетів. Розрізняють плаваючі обмінні курси, які змінюються відповідно до ринкової пропозиції та попиту, та обмінні курси, які змінюються відповідно до ринкового попиту та пропозиції, але коригуються валютними інтервенціями центрального банку. У разі використання плаваючого обмінного курсу рух іноземної валюти не впливає на грошову базу, і центральний банк може проводити свою монетарну політику, виходячи з того, що вона істотно не впливає на стан платіжного балансу. Системи валютних курсів у країнах, що розвиваються, часто характеризуються одночасним використанням різних валютних курсів, кожен з яких використовується для певної мети. Ці системи називають множинними режимами валютного курсу, які можуть бути: обмінними курсами, які безпосередньо контролюються або встановлюються урядом; вільні ринкові ціни, встановлені приватним попитом і пропозицією.

Розглянемо плюси і мінуси фіксованих і плаваючих курсів валют.

Фіксований обмінний курс — це курс, який залишається незмінним протягом певного періоду часу (від одного місяця до кількох років), незалежно від останніх змін попиту та пропозиції валюти. Зміна фіксованого валютного курсу офіційно здійснюється шляхом підвищення (підвищення) або зниження (девальвації) курсу національної валюти.

Його переваги полягають у наступному:

- створення чіткої основи для фірм і компаній при плануванні своєї діяльності та реалізації цінової політики;
- можливість проведення достатньо ефективної грошово-кредитної політики в умовах, коли валютний ринок країни, банківська система та ринкова інфраструктура ще недостатньо розвинені.

Недоліками фіксованого курсу є:

- необхідність мати значні валютні резерви для підтримки валютного курсу під впливом факторів, що призводять до відхилення реального валютного курсу від фіксованого;
- можливість збитків від спекулятивних переміщень валюти з однієї країни в іншу;
- неможливість у будь-який момент точно визначити оптимальне для країни співвідношення реального та фіксованого валютних курсів [1, 2].

Плаваючий валютний курс - це режим обмінного курсу, при якому він змінюється залежно від попиту та пропозиції.

Цей курс має підвиди. Так, він може бути плаваючим, не залежати від обмінного курсу іншої країни, і може визначатися як співвідношення між попитом і пропозицією на певну валюту.

Особливим варіантом плаваючого валютного курсу є валютний коридор, який полягає у встановленні центральним банком верхньої та нижньої меж

можливих коливань курсу національної валюти.

Одним із видів плаваючого валютного курсу є колективний спільний плаваючий режим, який означає, що країни, які входять до певної групи, спільно змінюють курси своїх валют щодо валют країн, які не входять до цієї групи.

Можливі моделі обмінних курсів наведені в таблиці. 1.

Таблиця 1

Моделі валютних курсів

Вид валютних курсів	Визначення
1. Фіксовані курси, у т. ч.: – фіксований курс за класичною схемою; – договірні фіксовані курси; – фіксований курс, що коригується; – змінно-фіксований курс	Система наявності офіційних валютних паритетів. Офіційні курси на основі золотого паритету. Курси на договірній основі. Фіксація передбачає регулярний перегляд або встановлення меж можливих відхилень. Валютний курс, який змінюється за певною, заздалегідь заданою схемою за участю держави з урахуванням інфляції.
2. Плаваючі курси, у т. ч.: – вільно плаваючий курс; – керований плаваючий курс; – режим колективного плавання	Система, де валюти не мають офіційного паритету. Курси, що самостійно формуються на ринку під впливом попиту та пропозиції. Обмінний курс, прив'язаний до валютного кошика або провідної валюти.

Отже, розглянувши поняття та ознаки валютних курсів, можна зробити наступні висновки. Обмінний курс — це ціна валюти однієї країни, виражена у валюті іншої країни. Фіксований обмінний курс — це фіксований курс національної валюти щодо вільно обраної валюти. У вільному обігу перебувають валюти США, Канади, Великої Британії, Японії та інших країн. Однак центральні банки цих країн часто підтримують курси валют під час їх різких коливань. Особливістю фіксованого валютного курсу є те, що він залишається незмінним протягом більш-менш тривалого періоду часу (кілька років або місяців), тобто не залежить від зміни попиту та пропозиції на валюту. Особливістю змінної процентної ставки є те, що її встановлюють комерційні банки, які працюють на валютному ринку.

Список використаних джерел:

1. Іванчук Н.В. Гроші і кредит: навчальний посібник. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2021. 332 с.
2. Мицак О.В. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / О.В. Мицак, Т.Я. Андрейків, І.Р. Чуй. Львів: Вид-во ЛТЕУ, 2020. 171 с.
3. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / Арутюнян С.С. та ін.; за заг. ред. С.С. Арутюнян, М.І. Іоргачова. Харків: «Діса плюс», 2020. 312 с.

БЕЗКРОВНИЙ О. В., к.е.н., доцент,
 професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
КОРНІЄНКО Е. В., аспірант
ВОВЧЕНКО В. Д., ЖИГИЛІЙ О. П., здобувачі вищої освіти
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ СТАН» ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ВИЗНАЧАЮТЬ

Важливе значення для кожного підприємства відіграє своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, розрахунок основних показників, які його характеризують.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [4].

У наукових джерелах існує значна кількість підходів до визначення поняття фінансового стану підприємства, але відсутня єдина думка щодо самої сутності фінансового стану підприємства.

Так, Савицька Г. В. визначає фінансовий стан як «економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкту господарювання до саморозвитку» [3, с. 606]. Дане визначення розглядає фінансовий стан підприємства як економічну категорію, яка визначає здатність підприємства до розвитку, що, є некоректним, оскільки «фінансовий стан» це не економічна категорія, а поняття. У цілому, дане твердження недостатньо приділяє уваги обґрунтуванню фінансового стану як економічної категорії.

Білик М. Д. розглядає фінансовий стан підприємства як «реальну (фіксовану на момент часу) і потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка» [2, с. 122]. Перевагою даного визначення є підкреслення кількісного аспекту фінансового стану підприємства та виокремлення його сутності та індикаторів, що його характеризують, але незважаючи на вказану перевагу неточність даного твердження полягає в ігноруванні автором ефективності використання капіталу, яка в свою чергу визначає фінансову спроможність підприємства.

Так, О. М. Бандурка визначає фінансовий стан як «ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями» [1, с. 302].

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Перш за все на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація

високоякісної продукції.

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого знижується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже і у виробничому процесі.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість періодичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Головна мета оцінки – вчасно виявляти й усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності. Для оцінки стійкості фінансового стану підприємства використовується система показників, що характеризують зміни:

- структури капіталу підприємства по його розміщенню і джерелам утворення;
- ефективності та інтенсивності використання капіталу;
- платоспроможності та кредитоспроможності підприємства;
- запасу фінансової стійкості підприємства.

Аналізом фінансового стану займаються не тільки керівники і відповідні служби підприємства, але і його засновники, інвестори – з метою вивчення ефективності використання ресурсів; банки – для оцінки умов кредитування і визначення ступеня ризику; постачальники – для своєчасного одержання платежів; податкові інспекції – для виконання плану надходження засобів у бюджет і т. д. Відповідно до цього аналіз поділяється на внутрішній і зовнішній.

Внутрішній аналіз проводиться службами підприємства, його результати використовуються для планування, контролю і прогнозування фінансового стану підприємства. Його мета – забезпечити планомірне надходження коштів і розмістити власні і позикові засоби таким чином, щоб дістати максимальний прибуток і виключити банкрутство.

Зовнішній аналіз здійснюється інвесторами, постачальниками матеріальних і фінансових ресурсів, що контролюються органами на основі опублікованої звітності. Його мета – встановити можливість вигідного вкладення засобів, щоб забезпечити максимум прибутку і виключити втрати.

На фінансовий стан підприємства впливає значний обсяг факторів, які класифікуються за різними ознаками (рис. 1).

Розглянемо більш детально зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства, оскільки до їх складу належать всі інші фактори у розрізі вище розглянутих класифікаційних ознак.



Рис. 1. Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства

Зовнішніми стосовно підприємства являються ті фактори, на які воно не може впливати або цей вплив може бути незначним (ендогенні). Зовнішні фактори поділяються на міжнародні, національні та ринкові.

Міжнародні фактори складаються під впливом причин загально-економічного характеру (економічна циклічність розвитку ведучих країн; стан світової господарської системи, що характеризується політикою міжнародних банків), стабільність міжнародної торгівлі, що залежить у свою чергу від укладання міжурядових договорів і угод.

До національних факторів, що спричиняють досить відчутний вплив на фінансовий стан кожного суб'єкта, належать політичні, економіко-демографічні, психографічні (культурні) і науково-технічні.

Загалом, дослідивши сутність поняття «фінансовий стан» та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, пропонується визначити концептуальні основи цього поняття: 1) фінансовий стан – це результат фінансово-господарської діяльності підприємства; 2) фінансовий стан – це поняття, сутність якого проявляється як у статиці, тобто на певний момент часу, так і в динаміці, тобто в характеристиці діяльності підприємства у визначеному періоді; 3) фінансовий стан – поняття, яке характеризується не тільки такими складовими елементами, як платоспроможність і фінансова стійкість; 4) фінансовий стан – це міра забезпеченості підприємства необхідними

фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Фінансова діяльність підприємства : [підручник]. Київ : Либідь, 2013. 384 с.
2. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : [навч. посібник]. Київ : КНЕУ, 2014. 592 с.
3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємств : [навч. посібник]. Київ : Знання, 2014. 654 с.
4. Стеців І. І., Пігура І. С. Проблеми формування інформації щодо фінансового стану підприємства. Науковий вісник. 2021. № 16. С.167-170.

БЕЗКРОВНИЙ О. В., к.е.н., доцент
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
КУЛИНИЧ В. В., аспірант
ВОВЧЕНКО В. Д., ГОРДА С. Я., здобувачі вищої освіти
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

Успішне функціонування підприємств у ринковому середовищі залежить від ефективної реалізації бізнес-стратегії, яка, в свою чергу, може бути впроваджена за умови наявності залучених чи власних фінансових ресурсів. На сьогоднішній день, залучення власного капіталу має ряд недоліків, а саме: обмеженість його обсягу, висока вартість обслуговування у порівнянні з позиковими засобами (дивідендні виплати, що є для підприємства «платою» за користування власним капіталом, нараховуються із суми чистого прибутку, яка пройшла «податкове очищення», підвищує цінність дивідендів як мінімум на процентну ставку податку на прибуток), а також втрачена можливість від невикористання ефекту фінансового важеля. Водночас, залучений власний капітал, як джерело утворення господарських засобів, у порівнянні із зобов'язаннями, має суттєві переваги, зокрема: відносна простота залучення; вища здатність акумуляції прибутку, оскільки зникає потреба у сплаті відсотків за користування одержаними ресурсами; легкість рефінансування у вигляді направлення частини прибутку до резервного чи статутного капіталу. Окрім того, достатній розмір власного капіталу покращує фінансову стійкість емітента корпоративних прав та знижує ризик можливості його банкрутства.

840

Власному капіталу, як індикатору відносин, власності притаманні наступні характеристики: 1) він є основним фактором виробництва; 2) характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять прибуток; 3) є головним джерелом формування добробуту власників; 4) є головним показником ринкової вартості підприємства; 5) його динаміка є важливим барометром рівня ефективності господарської діяльності підприємства.

В економічній літературі вивченням капіталу займалися ряд вчених, серед яких: К. Маркс, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Афанасьєв, В. В. Ковальов, О. Й. Вівчар, І. Зятовський, Г. Г. Кірейцев, Г. Б. Поляк, А. М. Поддєрьогін, І. А. Бланк, С. М. Ксьондз, В. П. Савчук, Г. О. Крамаренко, О. О. Терещенко та інші.

Однак ціла низка проблем формування обсягів і структури капіталу ще залишаються недослідженими, а саме такі, як питання розрахунку оптимального співвідношення між власним і залученим капіталом на підприємстві. Зважаючи на це, розробка питання щодо сутності формування та використання власного капіталу підприємства є першочерговим завданням провідних теоретиків та практиків в даній сфері фінансової системи держави.

Будучи головною економічною базою створення і розвитку товариства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Це пов'язано з активним розвитком підприємницької діяльності,

формуванням різних форм власності господарюючих суб'єктів різного організаційно – правового статусу.

Капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку. У зв'язку з цим важливе подальше дослідження сутності капіталу, його необхідності і значення для підприємств, розуміння ролі фінансів у створенні, накопиченні і використанні капіталу з метою формування сприятливих умов для поступального розвитку економіки України [1].

Первісне значення слова „капітал” (від лат. *capitalis*) – головний. Пізніше, як зазначає А. М. Кадацька в німецькій та французькій мовах цим терміном стали позначати головне майно, головну суму [4].

Поняття „капітал” є однією з найскладніших категорій фінансової науки. У вітчизняній та зарубіжній науково-практичній літературі можна зустріти багато (досить часто взаємопротилежних) підходів до визначення сутності капіталу. Серед них можна виділити: макроекономічний підхід (з народногосподарського погляду); мікроекономічний підхід (з погляду суб'єктів господарювання).

З народногосподарського погляду під капіталом, за твердженням О. А. Нужиної, розуміють один із трьох факторів виробництва, разом із землею та працею з капіталом ідентифікуються виробничі засоби, що можуть бути використані для здійснення господарської діяльності (виробництва товарів, робіт, послуг). За трактування капіталу як категорії фінансів підприємств у науково-практичній літературі, як правило розрізняють дві його форми: конкретний капітал і абстрактний капітал [6].

Для здійснення господарської діяльності підприємству необхідні засоби праці (устаткування, будівлі, споруди, тощо); предмети праці (сировина, матеріали) та праця. Окрім матеріальних, воно може мати у своєму розпорядженні нематеріальні ресурси (патенти, права, ноу-хау). Вартість майнових об'єктів, які відображені в активі балансу підприємства, називають конкретним капіталом. В активах заморожуються грошові кошти, інвестовані в підприємство. Ці кошти, на думку Н. Давиденка, можуть бути вкладені в:

- а) необоротні активи (основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість);
- б) оборотні активи (запаси, поточна дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції) [3].

Серед вітчизняних економістів найвдаліше, на наш погляд, обґрунтування сутності капіталу підприємства дано О. Й. Вівчар та В. М. Саварин ,які визначають його як власність відповідної фізичної або юридичної особи на активи: майно і об'єкти (ресурси), які є і на підприємстві. Пасивна сторона балансу містить інформацію про те, яку частину капіталу надано в розпорядження підприємства власниками (власний капітал) і яку – кредиторами (позичковий капітал) [2].

Власний капітал – це сальдо між загальною сумою активів та позичковим капіталом. Він характеризує частину майна, яка профінансована власниками корпоративних прав підприємства (завдяки безпосереднім внескам грошових

коштів (майнових об'єктів) чи в результаті реінвестування прибутку). Власний капітал відображається в першому розділі пасиву.

Підходи до розуміння власного капіталу, що існують в економічній літературі, залежать від тих позицій учених, з яких вони розглядають об'єктивну економічну категорію.

Власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства. Тривалий час у вітчизняній теорії та практиці питанню фінансування діяльності господарських структур за рахунок капіталу власників приділялась надзвичайно мало уваги.

Сьогодні досить актуальним, на думку С. М. Ксьондза, є питання переорієнтації підприємства на ринкові форми їх фінансування, однією з яких є мобілізація ресурсів на основі залучення інвестицій в обмін на нормативні права, емітовані юридичною особою. Тим часом працівники фінансових служб підприємств, фінансові менеджери, бухгалтери, інші фахівці, які займаються практичною фінансовою роботою, стикаються із значними труднощами при спробі використати вказаний метод фінансування [5].

Для успішного здійснення операцій з власним капіталом підприємства та ефективного використання даної форми фінансування на практиці фінансистам слід оволодіти таким блоком питань: цілі, порядок та умови збільшення (зменшення) статутного і власного капіталу; резерви підприємства, їх види, значення та порядок формування; додатковий капітал: порядок його формування та використання; оподаткування операцій, пов'язаних зі збільшенням (зменшенням) статутного капіталу, додаткового капіталу, здійсненням реінвестицій у корпоративні права.

Сутність власного капіталу підприємства проявляється через його функції, які за загальною думкою науковців, що працюють в даній сфері, зводяться до наступних: 1) Функція заснування та введення в дію підприємства; 2) Функція відповідальності та гарантії; 3) Захисна функція; 4) Функція фінансування та забезпечення ліквідності; 5) База для нарахування дивідендів і розподілу майна; 6) Функція управління чи контролю. 7. Рекламна (репрезентативна) функція.

Таким чином, власний капітал підприємства це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Основними складовими капіталу підприємства є: зареєстрований капітал, пайовий, додатковий, резервний капітал, неоплачений та вилучений капітал і нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Загалом ефективність господарської діяльності підприємства визначається процесами формування його капіталу. При цьому повинні враховуватися потреби підприємства у придбанні необхідних активів і оптимізація його структури з позиції ефективного використання фінансових ресурсів. Потенціал управління капіталом підприємства є головним компонентом загального потенціалу підприємства, тому що він визначає реалізацію стратегічних цілей підприємства і всіх інших його потенціалів. Відповідно з механізмом управління капіталом підприємства нерозривно пов'язаний фінансово-економічний потенціал системи управління.

Список використаних джерел:

1. Бобяк А. П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік. *Міжнародний збірник наукових праць: Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2021. Вип. 1 (19). 2019. С. 55-58.
2. Вівчар О. Й., Саварин В. М. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. *Науковий вісник України*. 2020. Вип. 19.5. С. 146-150.
3. Давиденко Н. М. Фінансовий менеджмент підприємств. *Фінанси підприємств..* 2020. № 3. С.107-109.
4. Кадацька А. М. Сутність власного капіталу підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2019. № 4 (59). С. 153-156.
5. Ксьондз С. М. Формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 4. С. 131-134.
6. Нужна О. А. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету: наук. журнал. Економічні науки. Серія облік і фінанси*. 2018. Вип. № 9 (33). Ч. 2. С. 498-507.

БЕНОВСЬКА Л.Я., к.е.н., ст.досл.

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І.Долішнього НАН України»,
м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ЦІЛЮВИХ ТРАНСФЕРТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Опрацювання міжнародного досвіду дозволяє з'ясувати послаблення ролі цільових трансфертів, та зростання загальних (нецільових) трансфертів у країнах Європи. В документах Ради Європи відзначається, що цільові субвенції можуть обмежувати органи місцевого самоврядування у вільному виборі політики та є менш ефективними, ніж дотації.

В Україні частка субвенцій у структурі міжбюджетних трансфертів хоч і має в останні роки тенденцію до зменшення, однак складає більше 85%, що свідчить про значну частку делегованих повноважень та низький рівень самостійності органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо напрямів використання отриманих з державного бюджету трансфертів та посилення контролю та звітності, що є обов'язковим за їх використання (рис. 1).

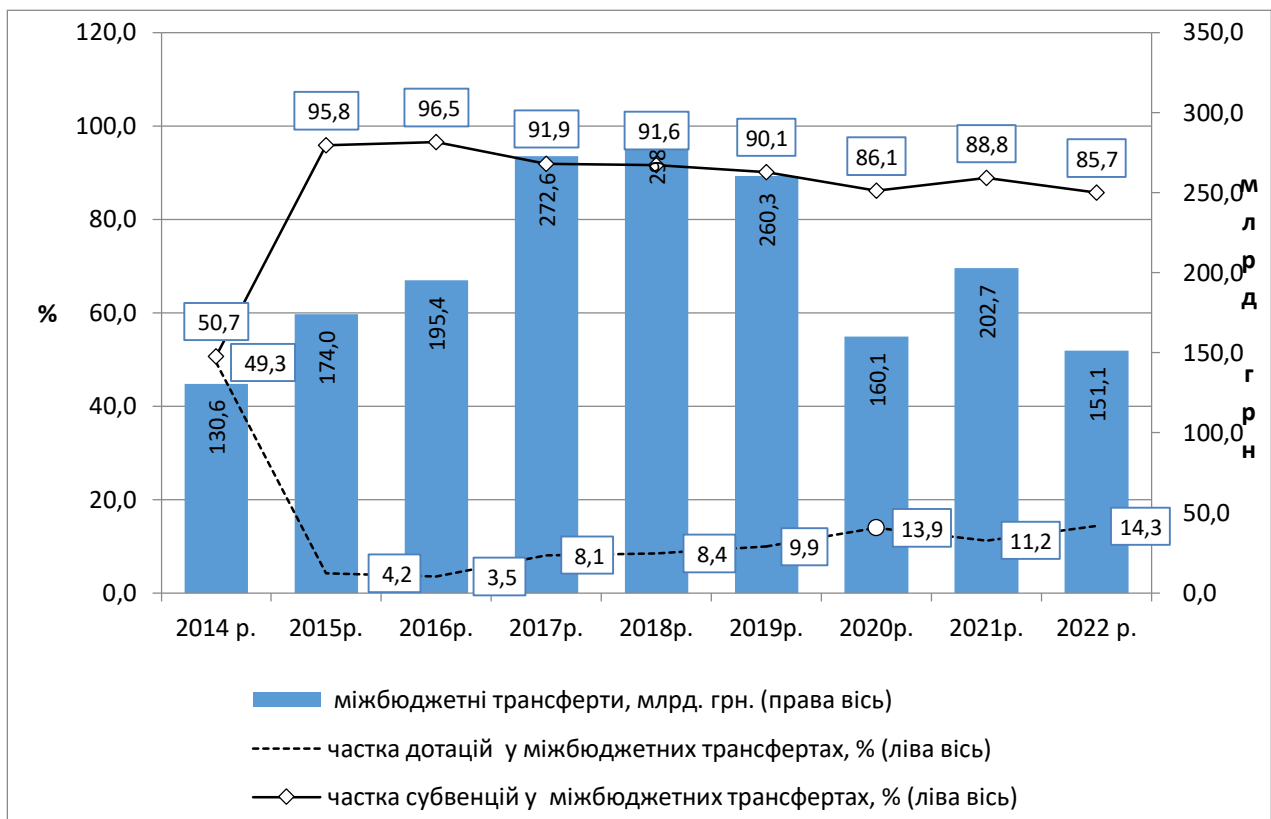


Рис. 1. Часка субвенцій та дотацій у трансфертах місцевих бюджетів, 2014-2022 рр. [1]

Джерело: за даними <https://openbudget.gov.ua/>

В структурі субвенцій з державного бюджету місцевим основна частка припадає на освітню субвенцію (57,1 % у 2021 році). На відміну від зарубіжних

країн освітня субвенція в Україні, починаючи з 2017 року, використовується виключно на фінансування заробітної плати педагогічних працівників. Для прикладу, в Естонії освітня субвенція використовується на оплату праці вчителів та адміністрації, на навчальні матеріали, шкільні обіди, професійний розвиток вчителів. Польща подібно до України фінансує освіту на рівні гмін із кількох джерел: освітня субвенція, власні прибутки гміни, цільові дотації та фонди ЄС. Освітню субвенцію держава виділяє в розрахунку на одного учня, однак на відміну від України вона має не цільовий характер, адже гміни можуть її використовувати на різні цілі. Водночас цільовий характер мають дотації на закупівлю підручників, пріоритетні освітні програми.

В Україні усі кошти, що виділяються з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування освіти, мають цільове призначення (освітня субвенція, субвенція на реалізацію програми для кращих результатів, субвенція на створення навчально-практичних центрів професійної (професійно-технічної) освіти), субвенція на надання підтримки особам з особливими освітніми потребами, субвенція на НУШ, додаткова дотація), що обмежує самостійність органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо розвитку освіти у громаді та можливості використання залишків освітньої субвенції на власний розсуд [2].

Згідно чинного законодавства, якщо кошти освітньої субвенції не були використані, місцеві бюджети не повертають їх до державної казни, а зберігають до наступного року, а в наступному календарному році мають право використати їх на оновлення матеріально-технічної бази навчальних закладів. Органи місцевого самоврядування намагаються зекономити кошти і це призводить до значного накопичення залишків освітньої субвенції (станом на 1 січня 2022 року загальний обсяг залишків коштів за освітньою субвенцією на рахунках місцевих бюджетів становив 5,6 млрд грн). Однак бюджетний процес та обсяги трансфертів в Україні з року в рік є залежними від Закону України про державний бюджет на відповідний рік та інших рішень уряду. Так, обмеження цільового використання коштів освітньої субвенції за 2021 рік, призвели до того, що у 2022 році у зв'язку з війною на державному рівні прийнято рішення [2] використати залишки освітньої субвенції не на потреби освіти, а на заходи територіальної оборони; евакуацію цивільного населення із місцевості, де ведуться бойові дії, підтримку цивільного населення в умовах воєнного стану та інше.

Проблемою недосконалого управління субвенціями на державному на місцевому рівні є те, що, по-перше, на стадії виконання місцевих бюджетів відбувається непрогнозований перерозподіл фінансових ресурсів, зміна та затвердження нових трансфертів з державного бюджету; по-друге, більшість капітальних трансфертів до місцевих бюджетів надходять наприкінці бюджетного періоду, що сприяє розпорошенню бюджетних ресурсів ставить під питання реальні терміни їх освоєння [3].

Іншою важливою проблемою є неспроможність органів місцевого самоврядування з низькою податкоспроможністю претендувати на проекти ДФРР та інші через неможливість забезпечити умова співфінансування. У

більшості місцевих бюджетів депресивних територій особливо з низькою податкоспроможністю немає коштів для забезпечення співфінансування реалізації важливих соціально-економічних проєктів відповідної території. Наприклад, сьогодні обсяг співфінансування з місцевих бюджетів на реалізацію інвестиційних проєктів за кошти державного фонду регіонального розвитку, субвенцій з державного бюджету на розвиток спортивної інфраструктури, будівництво та реконструкцію спортивних басейнів визначені в розмірі 10% незалежно від їх фінансової спроможності [4].

Отже, трансфертне вирівнювання в Україні з року в рік залежить від прийнятого на початок року закону про державний бюджет та здійснюється з переважанням цільових субвенцій, що свідчить про низький рівень самостійності органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо напрямів використання отриманих з державного бюджету коштів та труднощі планування бюджету.

Список використаних джерел:

1. Місцеві бюджети. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.
2. Уряд ухвалив зміни щодо використання залишків субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/uryad-uhvaliv-zmini-shodo-vikoristannya-zalishkiv-subvencij-z-derzhavnogo-byudzhetu-miscevim-byudzhetam>
3. Бенювська Л.Я. Інструменти оптимізації освітньої мережі. *Галицький економічний вісник*. 2021. №3. С.7-16. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.03.007
4. Сторонянська І., Бенювська Л. Ризики бюджетного вирівнювання в умовах адміністративно-фінансової децентралізації. *Фінанси України*. 2020. №3. С.80-93.

БЕНЮХ А. А., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ДРАНУС В. В.**, к.е.н., доцент

Чорноморський національний університет ім. П. Могили, м. Миколаїв

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Успішна діяльність банківської системи є визначним елементом сталого економічного зростання та фінансової системи країни. Її ефективність знаходиться під впливом як зовнішніх так і внутрішніх факторів. Проте на сучасному етапі розвитку української економіки спостерігається тенденція до посилення фінансової нестабільності. Порушення фінансової стійкості спостерігалось після світової фінансової кризи 2008-2009 рр., початку війни на сході України, початку кризи, спричиненою пандемією COVID-19 та після розгорнення повномасштабної війни Росії проти України. Ці та багато інших факторів негативно вплинули не тільки на економіку нашої держави, але й світову в цілому. Фінансова стійкість відіграє важливу роль у збалансованості економіки, оскільки є ключовим чинником залучення інвестицій в економіку певного регіону через його регіональну банківську систему. Тому в сучасних реаліях проблема забезпечення фінансової стійкості банківської системи є актуальною.

847

Дану думку підтримує низка вчених: Н. Волкова, М. Марич, О. Вінниченко, О. Попов, В. Варцаба та інші, які мають значну кількість напрацювань у розробці теоретичних і практичних засад забезпечення фінансової стійкості банків України. І при цьому, дана проблема потребує глибшого дослідження, оскільки банківський сектор постійно розвивається, а на його діяльність впливає безліч факторів, що й визначають стійкість до різних зрушень в економіці.

Марич М. зазначає, що фінансова стійкість – це стан рівноваги банку, який зберігається, незважаючи на вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, які мають дестабілізуючий вплив на його функціонування [1, с. 9]. Говорячи про сучасний стан банківської системи України, слід зазначити, що політична нестабільність та загальна економічна дестабілізація стали поштовхом до відтоку грошових коштів із банківської системи та зростання обсягу проблемних кредитів, що призвело до погіршення показників ліквідності та платоспроможності банків і, відповідно, суттєво вплинуло на їх фінансову стійкість [2, с. 311].

Через вищезазначений відтік коштів та зростання проблемних кредитів, недовіру від населення в тому числі, кількість збанкрутілих комерційних банків зростає, що в подальшому може вплинути на їх скорочення. Тому на рис. 1 зображена кількість комерційних банків у період 2008-2021 рр.



Рисунок 1 – Кількість комерційних банків в Україні, 2008-2021 рр.
Джерело: НБУ [3]

Присутня тенденція до поступового скорочення, що почалося у роки фінансової кризи. В цілому, можна виділити 3 періоди:

1. поступове скорочення, що спостерігалось у 2008-2012 рр.;
2. різке скорочення з 2014 року по 2017, що було пов'язано з діями Національного банку України, а саме з політикою виводу неплатоспроможних банків з ринку;
3. знову поступове скорочення у період 2017 -2021 рр.

Драматичні події 2014-2015 років призвели до глибокої валютної та банківської кризи. Різке знецінення гривні на тлі стагфляції спричинило катастрофічне зниження довіри до банківської системи, масовий відтік депозитів, практичне призупинення кредитування. Даний період отримав назву «банківська паніка». Фінансова стійкість банківської системи була майже зруйнована, а процес очищення банківської системи від нежиттєздатних банків виглядав переважно штучним. Проте, все таки, НБУ вдалося привести до ладу ситуацію, тому з 2017 р. ситуація не виглядала настільки серйозною.

В цілому, фінансову стійкість банків України можна представити двома надважливими показниками: рентабельність активів (ROA) та рентабельність капіталу (ROE). Саме за ними можна охарактеризувати загальний стан банківської системи, та те, наскільки зовнішні та внутрішні фактори порушують її успішну діяльність.

На рис. 2 зображені показники рентабельності активів та капіталу з 2008 р. по 2021 р.

Рисунок візуалізує, що ці два показники майже синхронно зростаються та спадають. Спостерігається одночасне їх падіння, починаючи з 2010 року та з 2014 року. Критична ситуація у 2016 р. пояснюється низькою якістю активів, котра стала головною причиною зменшення рентабельності банківської діяльності, особливо це характерно для державних банків. В цілому, зовнішні фактори в економіці, як кризи, більше впливають на рентабельність капіталу, ніж активів. У 2020 році, в період коронакризи, знову таки, ROE постраждав

більше.

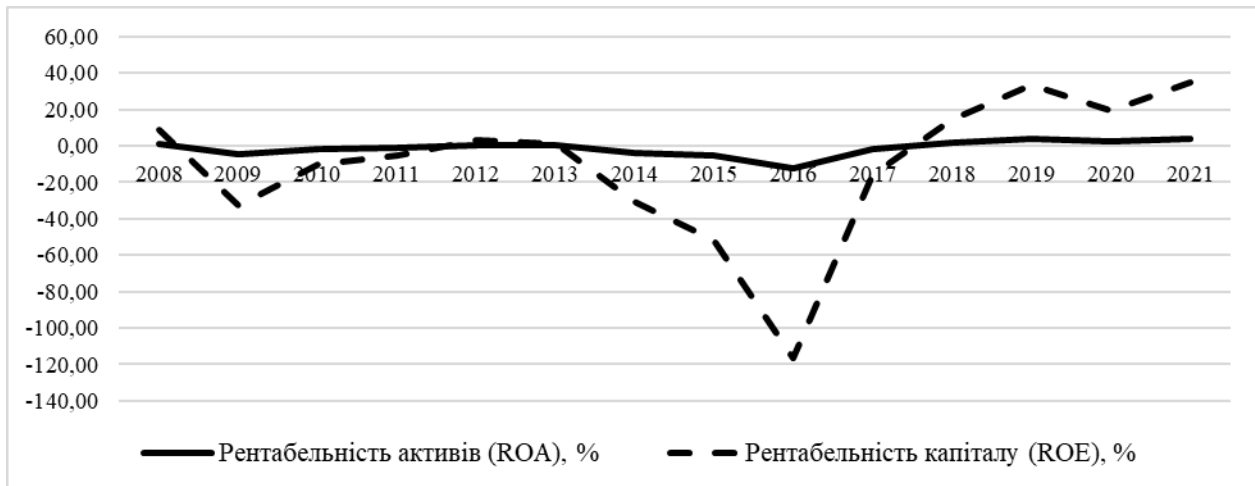


Рисунок 2 – Показники ROA та ROE банків України, 2008-2021 рр.
Джерело: НБУ [3]

Отже, фінансова стійкість банку є вагомим показником стабільності та надійності банківської системи, оскільки її низький рівень може призвести до банкрутства та закриття банку. Проаналізовані дані свідчать, що кризи мають вагомий вплив на діяльність банків і необхідно сформувати систему антикризового управління банками, основним завданням якої повинно бути забезпечення довгострокового стабільного розвитку банківської системи держави.

849

Список використаних джерел:

1. Марич М. Г. Фінансова стійкість банківської системи України. IV Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи розвитку сучасної науки та освіти». м. Львів. 2021 р. С. 9-11.
2. Варцаба В. І. Проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2018. С. 311-316.
3. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>

БЛАГА О. В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **МОРОЗ Н. В.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська Політехніка», м. Львів

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

В часи тотальної цифровізації та швидких темпів розвитку технологій, зокрема, в банкінгу, важливо йти в ногу з часом та відповідати критеріям сучасного світу. Запровадження нових технологій у банківську сферу - це не лише «в тренді», а також являється однією зі заporук конкурентоспроможності на ринку, забезпечення ефективності, мобільності, задоволення потреб клієнтів, формування позитивного іміджу та підвищення прибутковості.

Більшість банківських інновацій породжено попитом клієнтів, які протягом останніх п'ятнадцяти років зазнали чимало змін. Під час сплеску кредитування, у 2007-2008 рр., банки пропонували продукти відповідно до тенденції, тобто орієнтувалися на людей, які готові брати кредити. Після кризи споживачі шукали стабільності, тому банки переорієнтувалися на депозитні продукти. На даний час, усі технології спрямовані на цифровізацію, швидкість та мобільність у користуванні банківських продуктів (мобільні додатки, блокчейн, тощо) [1].

На даний час, найбільш інноваційними та прибутковими банками в Україні є: «ПриватБанк», «Райффайзен банк Аваль», «АльфаБанк», «Універсал Банк» (рис. 1).

850

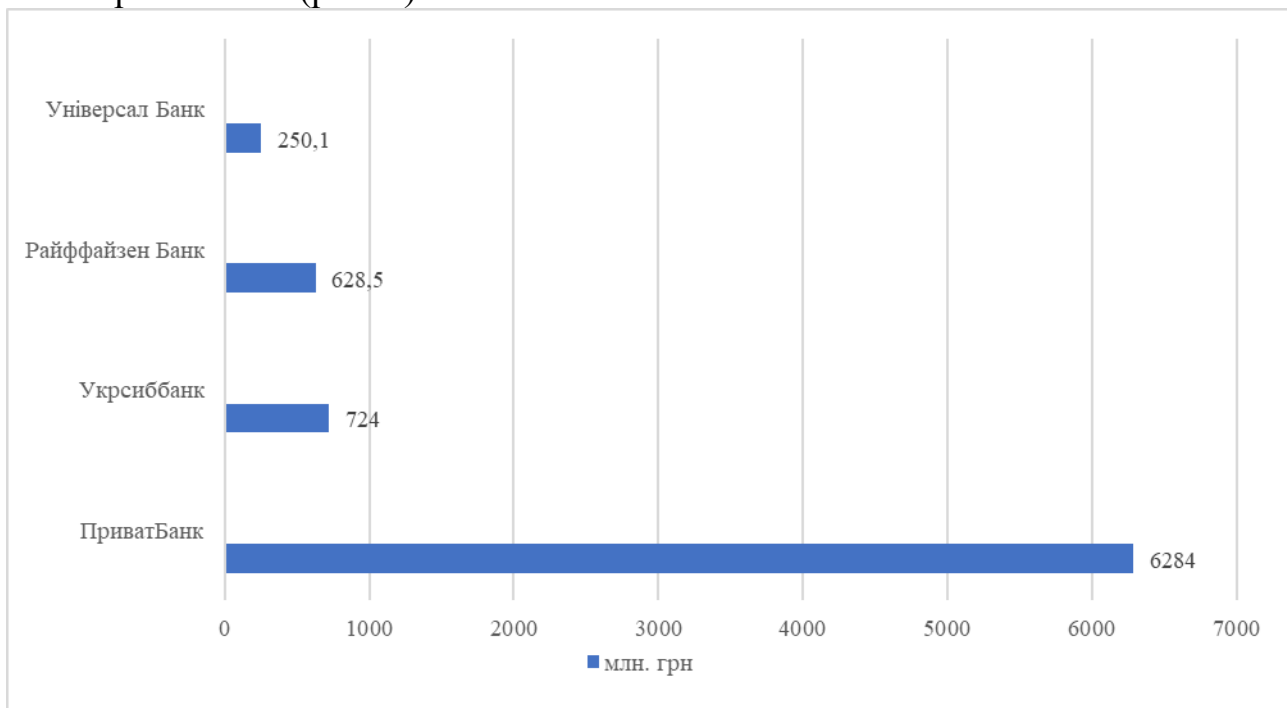


Рис. 1. Найбільш прибуткові банки за першу половину 2022 року

*складено автором, використовуючи [2]

Загалом, найкращими прикладами впровадження інноваційних банківських продуктів є продукт «Приват Банку» - Приват24 та Універсал

Банку - Монобанк.

«Приват Банк» пропонує своїм клієнтам таку послугу, як «Стандарт Безподатковий» - ця послуга орієнтована на клієнтів, які отримують різні державні соціальні нарахування на картку для виплат «Приват Банку» та відкривають з цієї картки депозит, відсотки за який не оподатковуються. Також є така послуга, як «Скарбничка», за допомогою якої можна легко відкладати гроші з кожного нарахування на карту, у заздалегідь визначеній сумі, та на цю накопичену суму нараховуються відсотки кожного місяця [3].

Можна виділити наступні тренди розвитку банківських інновацій:

1. Розширення використання інтернет- та мобільного банкінгу. Особливо популярності набув мобільний банкінг, адже за допомогою смартфона можна здійснити більшість фінансових операцій із власними рахунками.

2. Безконтактні розрахунки за допомогою смартфонів та інших NFC-пристроїв. Це зумовлено швидкістю та зручністю таких операцій, а смартфони дуже швидко замінили використання пластикових карток для розрахунку.

3. Біометрична ідентифікація. Найпоширенішими засобами ідентифікації є відбитки пальців та розпізнавання обличчя, які доступні у кожному мобільному додатку на планшеті чи смартфоні.

4. Цифрові гаманці, QR коди. Використовуючи лише камеру свого смартфона та банківський додаток можна легко здійснювати інтернет-покупки, розрахунки та платежі.

5. Діяльність Fintech. Сьогодні фінтех - це один із рушіїв фінансової цифрової трансформації. Дані компанії пропонують більш інноваційні, простіші у використанні та гнучкіші продукти, ніж банки. Тому подальша співпраця банківського сектору з фінтех має високий інноваційний потенціал, такий як блокчейн, цифровий банкінг, штучний інтелект і т. д. [1].

6. Інтернет банки (необанки). Монобанк виступає яскравим прикладом віртуального банку. Він являється продуктом АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК», який було запущено у 2017 році. Поява необанків пов'язана зі значним розвитком технологій і нового покоління споживачів, які віддають перевагу повному дистанційному управлінню власних фінансів. Монобанк постійно розвивається, а найвідомішими його продуктами є: кешбек від партнерів, вбудовані ігри, спільна оплата рахунку, shake to pay (якщо потрясти смартфон із відкритим додатком монобанку і людина, яка знаходиться поруч з вами зробить те ж саме, то додатки активують функцію P2P- переказ між двома картками) [4].

Проте, відповідно до рейтингу Європейського інноваційного табла (ЄІТ), який аналізує здійснення інноваційної політики на основі 27 індикаторів, Україна знаходиться на останньому місці за рівнем інноваційності – четвертій групі «країн-початківців », де середній показник інноваційності є на 50% нижчим у порівнянні з країнами ЄС за даними на 2021 рік. Такі результати вказують про значне відставання інноваційного розвитку України, що, звичайно, впливає й на інноваційну діяльність вітчизняних банків [5] .

Одними з основних проблем України є нормативно-правова база, потреба у значних інвестиціях та багато інших аспектів, які уповільнюють

впровадження нових технологій у діяльність банків. Також, важливо зазначити про збільшення різноманітних шахрайських схем та зростаючу конкуренцію на ринку фінансових технологій. Тому, необхідно здійснювати інвестиції у програмне забезпечення, де включено штучний інтелект та власні системи із виявлення шахрайства [6].

Отже, впровадження нових технологій у банківську сферу відбувається дуже динамічно, стає важливим аспектом у конкуренції на ринку та потребує постійного моніторингу. Вітчизняний банківський сектор все більше впроваджує нові технології у свої продукти, відповідно до потреб клієнтів. За допомогою цифровізації, з легкістю можна керувати власними фінансами та здійснювати будь-які розрахунки. Проте існують і певні перепони на шляху до інноваційного розвитку, такі як недосконалість нормативно-правової бази, потреба у інвестиціях та розповсюдження шахрайських схем.

Список використаних джерел:

1. Матвійчук Н., Теслюк С. Основні тенденції розвитку банківських інновацій в Україні. 2021. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/kulmiros,+%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%80+%D0%B6%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%83,+10.pdf>
2. Журнал Financial club, 2022 URL: <https://finclub.net/ua/news/nbu-nazvav-naiprybutkovishi-banku-pershoi-polovyny-2022ho.html>
3. Сайт АТ КБ «Приватбанк» URL: <https://privatbank.ua/ru/news/2019/9/12/1010>
4. Кузнецова М. А., Гуйгова Ю. І. Розвиток та впровадження інноваційних банківських послуг в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8088>.
5. The European Innovation Scoreboard 2021: URL: <http://ec.europa.eu/>
6. Ревчук С. К., Творило О. І. Особливості розвитку та державного регулювання ринку банківських послуг України в умовах цифровізації, 2022 URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1075/1036>

БОБРОВСЬКА Я.І., здобувач вищої освіти СВО магістр

Науковий керівник – **НАЙДЕНКО О.Є.**, к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

МИТНІ РЕЖИМИ ЯК СКЛАДОВА МИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Економіка країни не може розвиватися лише в середині, однією із її складових є зовнішньоекономічна діяльність, яка базується на співпраці із іншими країнами світу. Експорт та імпорт є основою для функціонування зовнішньоекономічної діяльності. На рис. 1 наведено обсяги експорту та імпорту України за 2017-2021 роки [1].

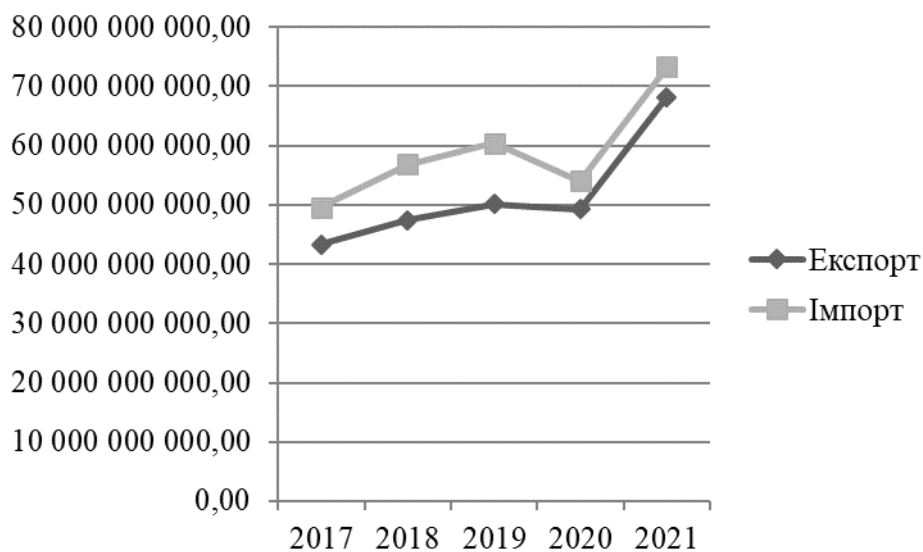


Рис. 1. Експорт та імпорт України, дол. США.

На рис. 1 ми бачимо, що в Україні переважає імпорт над експортом, тобто український ринок є дещо залежним від іноземних товарів. Особливо великий розрив спостерігається у період 2017-2019 років, але починаючи із 2020 року показники почали поступово вирівнюватися у своїх значеннях. Також на рис. 1 видно значний спад, як в експорті так і в імпорті у період із 2019 по 2020 рік, що можна пов'язати із обставинами пандемії COVID-19.

Митна політика, як складова зовнішньоекономічної діяльності, відповідає за правильність переміщення товарів через митний кордон. Усі товари перетинають митний кордон країни відповідно заявлених митних режимів. Згідно статті 25 п. 4 Митного кодексу України [2], митний режим - це комплекс взаємопов'язаних правових норм, що відповідно до заявленої мети переміщення товарів через митний кордон України визначають митну процедуру щодо цих товарів, їх правовий статус, умови оподаткування і обумовлюють їх використання після митного оформлення.

Вибір митного режиму це один із найголовніших етапів переміщення товарів через митний кордон, адже від вибору митного режиму залежать [3]:

- конкретний порядок переміщення товарів через митний кордон України залежно від їх призначення;

- правовий статус товарів, що проявляється через межі прав фізичних та юридичних осіб щодо розпорядження товарами, що переміщуються;
- обсяг платежів, які необхідно сплатити у зв'язку із переміщенням цих товарів;
- умови знаходження товарів та їх припустиме використання;
- додаткові вимоги до даного товару, а також до правового статусу особи, яка переміщує його через митний.

Зараз у митному законодавстві України налічується 14 митних режимів [2]: імпорт (випуск для вільного обігу); реімпорт; експорт (остаточне вивезення); реекспорт; транзит; тимчасове ввезення; тимчасове вивезення; митний склад; вільна митна зона; безмитна торгівля; переробка на митній території; переробка за межами митної території; знищення або руйнування; відмова на користь держави. Кожен митний режим має певне значення для митної справи та має певні особливості при застосуванні. Але є певні ознаки, на які загалом варто звернути увагу при виборі митного режиму [3]:

1. Походження товарів (український чи іноземний);
2. Вибрана юридичними чи фізичними особами мета переміщення;
3. Напрямок переміщення;
4. Строк перебування товарів під митним режимом;
5. Сплата митних платежів, а також надання митних пільг;
6. Статус товарів після завершення митного оформлення.

Найпоширенішими митними режимами є імпорт, експорт та транзит, на мою думку саме вони мають найбільше значення для економіки країни. На рис. 1, де наведено обсяги імпорту та експорту наочно видно важливість цих двох режимів для нашої країни, адже надходження від експортно-імпортних операцій мають вагому частку у надходженнях до бюджету України. Не менш важливим режимом є транзит, якому належить особливе місце серед інших, оскільки він сприяє укріпленню зовнішньоекономічних відносин України з іншими державами, які знаходяться в одному регіоні. Крім того, транзит є стимулом міжнародної торгівлі за рахунок міждержавних перевезень, завантаженості транспортних шляхів, ділової активності у сфері транспортних послуг, сприяє діяльності вантажно-митних комплексів і зростанню їх кількості, а відповідно, спонукає до розвитку транспортної інфраструктури загалом [4].

На думку науковців, дослідження правових засад митних режимів в Україні забезпечить удосконалення національного законодавства та юридичної практики в сфері митної справи загалом та в частині правового регулювання митних режимів зокрема [5]. Однією із основних проблем пов'язаних із митними режимами зараз є узгодження норм національного законодавства до норм та законів Європейського союзу. Зараз існує ряд відмінностей, навіть у класифікації митних режимів. Неузгодженість національних норм до норм світової спільноти викликає ряд ускладнень під час переміщення товарів через митний кордон, один із яких є затримка під час оформлення товарів. Інтеграція України у ЄС перед усім передбачає уніфікацію митної справи. А правове регулювання митних режимів, розроблене в ЄС, є більш сприятливим для

розвитку експортно орієнтованих галузей виробництва, створення додаткових робочих місць та збільшення податкових відрахувань підприємствами.

Отже, розглянувши данні щодо митних режимів в Україні можна зробити висновок про їх важливість для митної справи та економіки країни загалом. Під час вибору митного режиму суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен підходити дуже уважно до питання вибору митного режиму враховуючі всі нюанси. Також удосконалення усіх норм пов'язаних із митними режимами повинно базуватися на міжнародних нормативних актах та досвіді провідних країн світу. Уся митна система повинна базуватися на принципах прозорості та спрощення задля ефективного функціонування.

Список використаних джерел:

1. Веб портал офіційного сайту Державної митної служби. URL: <https://bi.customs.gov.ua/uk/trade/import-export>
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Годяк А.І. Митне право України: навч. посібн. / А. І. Годяк, О. М. Ілюшик, Я. П. Павлович-Сенета. Львів: СПОЛОМ, 2017. 308 с.
4. Шульга М.Г. Митний режим як форма реалізації митної політики // *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»* № 4 (11) 2014.
5. Лемеха Р. І. Правові засади митних режимів в Україні: сучасний стан і напрями вдосконалення. *Прикарпатський юридичний вісник*. Випуск 3(32). 2020. С. 41-48

БОНДАР І.Б., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **СТРУК Н. С.**, д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ІЗ НЕРУХОМІСТЮ: УКРАЇНСЬКИЙ І ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Системи оподаткування операцій із нерухомістю в окремих країнах, сформувалися особливими соціально-історичними обставинами. Спільним елементом для сучасних податкових систем є те, що база оподаткування операцій із нерухомістю, зазвичай, – це вартість нерухомості, визначена різними способами [2, с.104].

В Японії податок на житлову нерухомість, стягується окремо за будинок, і на землю, на якій знаходиться будинок. У цій країні операції із нерухомістю здійснюються на підставі оцінки фіксованого активу (землі та будинку). Оцінка землі для таких цілей проводиться працівниками муніципалітету. Вартість землі є вища, ніж у будинку, особливо у великих містах. Доречно зазначити, що оцінка активів для нарахування податку на нерухомість відповідає стандартам оцінки “street-value method”, оприлюднених близько 60 років тому [3, с.117].

Базою для нарахування податку на нерухомість в Японії також є офісні будівлі й об’єкти виробництва. Достеменно відомо, що використання землі у містах в Японії відносно невисока порівняно з Європою та Америкою. Фукудзю Ямазакі стверджує, що “однією з основних причин обмеженого використання землі в місті є система земельного податку в Японії” [3, с.117-с.118].

Він пропонує скасувати податок на нерухомість стосовно споруд (будинків, будинків спільного використання, офісних будівель, квартир тощо) і об’єктів виробництва, а також підвищити ставки податку на нерухомість стосовно землі [3, с.118].

Європейська система оподаткування операцій із нерухомістю складається з п’яти базових елементів:

1) об’єктами оподаткування є земля, будівлі, споруди. Землі сільськогосподарського призначення мають особливий статус, оскільки будівлі на таких землях належать землі, тоді як у містах земельна ділянка належить забудові.

2) базою оподаткування є ринкова вартість об’єкта;

3) наявні стандартні процедури обчислення вартості об’єктів для цілей оподаткування;

4) пільги надають за категоріями платників податків, або з урахуванням форми власності;

5) податок на нерухоме майно є переважно місцевим податком і надходить до місцевих бюджетів.

Існують окремі риси, що відрізняють системи оподаткування операцій із нерухомістю у кожній з європейських країн, проте об’єднує те, що кошти від сплати такого податку використовуються для розвитку громадської інфраструктури, тому населенню вигідно його сплачувати [4, с. 109].

Пільги щодо ставки податку на операції із нерухомістю впливають на інвестиційні рішення. Пільги передбачають лише часткове звільнення від оподаткування. Варто зазначити, що термін дії таких пільг обмежений для всіх видів нерухомості, окрім земель відведених під сільське господарство. Якщо пільга діє протягом фіксованого періоду, то величина пільги щодо оподаткування операцій із нерухомістю зменшується щороку аж до повного скасування [2, с.129].

У Болгарії та Фінляндії сільськогосподарські та лісові землі звільнені від податку на нерухомість. У Вірменії та Естонії майно, яке використовують у сільськогосподарських дослідженнях теж звільняється від оподаткування. У Грузії, Литві та Польщі тимчасове звільнення від оподаткування надають для рекультивованих земель або для більш інтенсивного використання сільськогосподарських угідь [2, с.129].

У Польщі та Словаччині будівлі, що використовують у сільському господарстві, не є об'єктами нарахування податку на нерухомість. У Польщі це стосується також нерухомості у кіновиробництві [2, с.130].

Найбільші доходи від податку на нерухомість отримують з об'єктів оподаткування, до яких застосовуються найвищі ставки. У Польщі ставки податку на нерухомість встановлюють муніципальні ради, але вони не перевищують максимальні ставки, опубліковані Міністерством фінансів. Ці тарифи оновлюють щорічно на основі індексу споживчих цін. У разі користування житлом, податок на майно може сягати близько 0,1% вартості в малих містах і сільській місцевості. Проте у великих міських агломераціях податковий тягар значно нижчий за такий рівень, навіть якщо ставку податку встановлено на максимальному рівні. У будь-якому випадку “тягар” податку на майно становить лише незначну частку бюджету середньостатистичної родини. Якщо припустити, що місцева влада прагне максимізувати свої доходи, то міські та приміські домогосподарства перебувають у кращому становищі, ніж сільські. З комерційними будівлями ситуація дещо інша, оскільки ставка податку більше ніж у 30 разів перевищує відповідну ставку на житло. У невеликих містах і сільській місцевості податковий “тягар” може навіть перевищувати 1% від вартості нерухомості, проте в найбільших містах він, зазвичай, є нижчим від цієї межі [1, с. 667].

Податок на нерухомість у США нараховують при передачі активів особи на випадок її смерті. Застосування податку на нерухомість у США є поширеним, його ставка є найвищою у світі. Не лише американські громадяни сплачують такий податок, а й іноземці. Податок на майно застосовується до будь-якої особи, якщо на момент смерті він володів активами в США, вартість яких перевищує 60 000 доларів. Ставка такого податку може сягати 35%, від бази оподаткування [5].

Відповідно до податкового кодексу України об'єктами оподаткування операцій із нерухомістю в Україні є як житлова, так і нежитлова нерухомість. Не є об'єктами оподаткування: нежитлова нерухомість, що використовується суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу, які провадять діяльність в малих архітектурних формах та на ринках; будівлі промисловості,

зокрема виробничі корпуси, цехи, складські приміщення промислових підприємств; будівлі, споруди сільськогосподарських товаровиробників, призначені для використання безпосередньо у сільськогосподарській діяльності; будівлі дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів незалежно від форми власності та джерел фінансування, що використовуються для надання освітніх послуг та інші об'єкти нерухомості.

Податок на нерухомість фізичних осіб обчислюється Державною фіскальною службою України на підставі Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. Тоді як податок на нерухомість юридичних осіб обчислюється юридичними особами самостійно виходячи з житлової площі об'єкта оподаткування на підставі документів на право власності [4, с.111-113].

Отже, міжнародний досвід оподаткування операцій із нерухомістю є вагомим елементом фіскальної консолідації у площині наповнення бюджетів усіх рівнів. Взявши до уваги позитивні та негативні аспекти систем оподаткування операцій із нерухомістю за кордоном, в Україні можна удосконалити підходи до власної податкової системи.

Список використаних джерел:

1. Radzimski A. Real estate taxation in Poland and its influence on spatial development. In: Schrenk M., Popovich V., Zeile P., Elisei P. (eds): REAL CORP 2012. Remixing the City – Towards Sustainability and Resilience, Schwechat. 2012. May 14–16. P. 667 – 676.
2. Wołowiec T., Szybowski D. Published by International Institute of Innovation «Science-Education-Development». *Warsaw International Journal of Legal Studies*. 2017. № 2 (2). P. 103 – 135.
3. Higano Y. Introduction: Real Estate Tax System and Real Estate Market in Japan. In: Asami, Y., Higano, Y., Fukui, H. (eds). *Frontiers of Real Estate Science in Japan. New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives*. 2021. Vol. 29. Springer, Singapore. P. 117 – 119. URL: <https://doi.org/10.1007/978-981-15-8848-88>
4. Шепель І. В. Основи оподаткування нерухомості в Україні та за кордоном. *Вісник Черкаського університету. Серія: економічні науки*. 2018. № 4. С. 108-115.
5. Benzion Y. Real estate taxation in the United States. Home. MasAmerica, Ltd. web-site. 2020. URL: <https://masamerica.co.il/en/real-estate-taxation-in-the-united-states/> (дата звернення: 12.10.2022).

БОНДАРЦОВА-НЕКРАСОВА В. М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **КУБЕЦЬКА О.М.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

На сьогодні, з метою досягнення ефективного існування та розвитку підприємства, менеджери повинні володіти належними практичними вміннями і навичками застосування як універсального інструментарію розробки та реалізації проектів, так і інноваційними методами, що дозволяють забезпечити значно вищу якість роботи швидшими темпами за рахунок самоаналізу, циклічності та адаптації.

Управління проектами – це процес управління командою, ресурсами проекту за допомогою спеціальних методів та прийомів з метою успішного досягнення поставленої мети [1].

Фактори, які слід враховувати під час вибору методології управління проектами:

1) Графік проекту – треба враховувати на скільки ваше особисте уявлення про часові рамки проекту співпадає з уявленнями замовника. Якщо вони не співпадають, про це потрібно повідомити та розібратися на початкових етапах.

2) Галузеві відмінності – треба звернути увагу, чи є методології, загальноприйняті в галузі, на яку ви працюєте і знайти відповідь, чому використовуються саме вони. Тобто, треба враховувати досвід компаній, лідерів ринку, та оцінювати переваги і недоліки.

3) Бюджет проекту – чи він є фіксованим з початку проекту, чи кошти можуть виділятися під кожний новий етап.

4) Наявність ресурсів – чи є в достатній кількості необхідні для виконання проекту ресурси, чи не виникнуть перебої в постачанні, при яких умовах це може статися і чи можна оперативно вирішити такі питання.

5) Комунікація – на скільки тісні можуть бути у вас контакти зі стейкхолдерами (або замовниками), командою виконавців, підрядниками. Як часто ви можете з ними комунікувати, та як швидко вони готові реагувати на ваші запитання та пропозиції.

Найбільш часто використовуються математичні методи, в основі яких лежать моделі дослідження операцій: кореляційно-регресійний аналіз, математичне моделювання та програмування, метод експертних оцінок і т.д. Математичні моделі дозволяють знайти різні істотні показники ефективності проекту. Для управління одним проектом можуть бути використані кілька різних інформаційних і оптимізаційних моделей [2].

Вид і структура моделей визначаються завданнями управління проектом і наявністю достовірної інформації для отримання надійних рішень.

Залежно від способу відображення причинно-наслідкових зв'язків і вимог практики управління проектом все математичні моделі можна розділити на детерміновані і стохастичні.

Моделі, в яких значення змінних передбачаються явно заданими при жорстких зв'язках і умовно достовірними, прийнято називати детермінованими. Серед них за ступенем математичної абстракції або сплаженности значень змінних можна виділити два типи економіко-математичних структур: складні і спрощені. Складні економіко-математичні моделі дають більш точні результати, але вимагають великого обсягу вихідної інформації та спеціального програмного забезпечення. Обмеженість часу, відведеного на підготовку і прийняття рішень взагалі і в системах управління проектом особливо, перешкоджає широкому застосуванню цих моделей. Тому в практиці управління проектами найчастіше використовуються досить прості моделі.

Особливе місце займають мережеві моделі (графіки), які є графоаналітичними, що дозволяє в наочній формі описувати весь виробничий процес: від зародження ідеї проекту до його реалізації.

Як правило, реалізація детермінованого підходу до моделювання аналізу і прийняття рішень передбачає, з одного боку, отримання однозначного рішення, а з іншого - уточнення цих рішень шляхом введення елемента випадковості в термінах теорії ймовірностей. Останнє дає можливість оцінити наслідки непередбачених збоїв, наприклад зрив термінів проектування або будівництва будівель та споруд, намічених затвердженим раніше планом. При цьому математичне моделювання детермінованих процесів стає окремим випадком застосування стохастичних, імовірнісних підходів.

Менеджер проекту та команда управління проектом мають виконувати експертні оцінки вихідної інформації, необхідної для керівництва та управління виконанням плану управління проектом. При здійсненні експертизи усіх важливих технічних та управлінських елементів проекту слід враховувати інформацію із різних джерел: підрозділів організації, консультантів, стейкхолдерів, професійних асоціацій. Сучасні вимоги до керівництва та управління виконанням проекту передбачають активне використання менеджерами інформаційних систем з відповідними автоматизованими засобами (ПЗ для управління розкладом, система управління конфігурацією, веб-інтерфейси інших автоматизованих систем) [3].

Список використаних джерел:

1. Безверхнюк Т. М. Проектно-орієнтований підхід як нова філософія організації управління державними програмами і проектами. *Науковий вісник Академії муніципального управління* : зб. наук. пр. Серія: Управління. К. : Акад. муніцип. Упр., 2011, № 3. С.17–24.
2. Рач В. А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В.А. Рач, О.В. Россошанська, О.М. Медведєва; за ред. В.А. Рача. К.: «К.І.С.», 2010. 276 с.
3. Федорчак О. В. Проектний підхід як інноваційний механізм державного управління. *Державне управління : теорія та практика* : електрон. наук. фах. Журн. Вип. 1. К. : НАДУ, 2006.

БУДНІК Є.О., здобувач вищої освіти

Науковий керівник - **ГАНЗЮК С.М.** к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів та обліку,

Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Як визначено в нормативних документах Головного управління ДПС у Дніпропетровській області, іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

Економічний розвиток Дніпропетровської області нерозривно пов'язаний з підвищенням його інвестиційної привабливості. В області органічно поєднується розвинута промисловість, транспортна та інженерна інфраструктури з потужним аграрним сектором.

Дніпропетровщина увійшла в ТОП-10 міжнародного рейтингу FDI Intelligence та посідає 9 місце в категорії «Середні за розмірами європейські регіони майбутнього 2020/21 – Стратегія в області ПП». Це якісний показник ефективної діяльності у сфері залучення інвестицій в область та постінвестиційного супроводу. Ключовими факторами такого результату є стратегія залучення ПП та інших напрямків економічного розвитку, преференції для інвесторів, а також виявлення пріоритетних секторів економіки, що швидко розвиваються і мають потенціал для притоку інвестицій [2].

861

Дніпропетровський регіон, як промисловий центр України, має для потенційних інвесторів значні переваги, а саме:

- вигідне економіко-географічне розташування, область знаходиться в центрі України та межує із 7 областями, які формують понад 30% ринку держави;

- розгалужена транспортна мережа: національні та міжнародні автомагістралі, вузлові залізничні термінали, порти класу ріка-море на головній водній артерії держави – р. Дніпро;

- потужна інженерна інфраструктура в центрах індустріального розвитку регіону, яка дозволяє запроваджувати інвестиційні проекти в промислових та аграрних секторах;

- сприятливі умови для сільського господарства: помірно-континентальний клімат, наявна меліоративна система, родючі ґрунти, які дозволяють вирощувати як зернові так і овочеві культури, розвивати садівництво та ягідництво;

- різноманітна мінерально-сировинна база: 50% корисних копалин України зосереджені в області; Дніпропетровщина — це 100% загальнонаціональних запасів марганцевої і 90% залізної руди, а також майже половина всіх розвіданих запасів вугілля, значні запаси нікелю, кобальту, літію;

- кваліфікований трудовий і науковий потенціал: в Дніпропетровській області проживає 8,5% економічно активного населення України; підготовку молодих фахівців у регіоні здійснюють більше 54 ВНЗ;

- економічні переваги регіону: у зовнішньоторговельному обороті товарів України на Дніпропетровську область припадає 13%, у тому числі 18,5% — експорту та 8,6% — імпорту держави. Зовнішньоторговельні товарні операції область здійснює з партнерами 172 країни світу;

- високі показники конкурентоспроможності регіону: за обсягами прямих іноземних інвестицій область посідає перше місце серед регіонів України. Найбільша питома вага іноземних інвестицій спрямована в розвиток промисловості — 71,8%, торгівлі — 13,5%, послуг — 14%. 64 країни світу інвестували в область, найбільші обсяги припадають на країни Європи — 94% [2].

З часів незалежності зросло міжнародне співробітництво нашого регіону. На початку XXI ст. областю було укладено понад 50 міжнародних міжрегіональних угод про співробітництво в економіці й торгівлі, науці й техніці, у сфері культури. Серед міжнародних партнерів були французький департамент Рона, земля Бранденбург та земля Саар (Німеччина), польське воєводство Нижня Сілезія, регіон Валлонія (Бельгія) та ін. Підприємства області мають також позитивний досвід співпраці з іноземними інвесторами. Так, успішно реалізуються проекти за участю інвесторів з Німеччини, Бельгії, США, Австрії, Туреччини, Греції, Кіпру тощо [2].

За роки незалежності України, в Дніпропетровській області кількість підприємств з іноземними інвестиціями зросла в 4,7 рази, на початок 2021 року їх кількість становить 1380 підприємств [2].

Обсяг прямих іноземних інвестицій у 2021 році порівняно з 2020 роком зріс на 12,2%, та становив \$5307,2 млн, що склало 12% від всеукраїнського показника [3].

Найбільша частка ПІІ спрямована у промисловий сектор економіки регіону — \$3721,6 млн (70,1% загального обсягу), з яких у переробну промисловість направлено \$1631,8 млн, а в добувну — \$1993,2 млн. Обсяг ПІІ у промисловому секторі збільшився на 10% в порівнянні з минулим роком [3].

Друге місце займає сектор оптової та роздрібної торгівлі, де обсяг іноземних інвестицій — \$889,9 млн (16,8%). Зростання за рік становить 29,3%.

У сектор послуг інвестовано \$663,9 млн (12,5%), найбільша доля інвестицій спрямована в операції з нерухомим майном — \$431,3 млн та транспорт, складське господарство — \$121,6 млн. У сектори АПК інвестовано \$22,2 млн (0,4%), а у будівництва — \$9,6 млн (0,2%) [3].

Станом на 01 січня 2022 року прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Дніпропетровську область здійснили 1066 компаній з 63 країн світу, на суму \$7,3 млрд (накопиченим підсумком) [4].

Промисловий сектор, з обсягом прямих іноземних інвестицій \$5 408,6 млн, представлений 199 компаніями. Лідерами за інвестиціями в зазначеному секторі виступають підприємства добувної та переробної промисловості — \$3 393,1 млн та \$1 916,7 млн відповідно, що сформували 73% всіх іноземних інвестицій в Дніпропетровську область. На території регіону розташовані виробництва: ПАТ «ArcelorMittal Kryviy Rih», ПрАТ «СЕНТРАВІС ПРОДАКШН ЮКРЕЙН», ТОВ «ПОЛСТАР», ПрАТ «Лінде газ Україна» та

інші. Найбільшими інвесторами зазначеного сектору є – Кіпр, Туреччина, Німеччина, Нідерланди та Велика Британія [4].

В секторі АПК іноземні інвестиції на суму \$93,6 млн, здійснили 56 компаній, серед яких авторитетні та пізнавані світові бренди такі як: ТОВ «MAS Seeds Ukraine», ТОВ «НАДЄЖДА» («Lesaffre group»), ТОВ «AGRO KMR», підприємство з ПП «Vimbo QSR Ukraine» та ТОВ «Молочний дім». Найбільші країни-інвестори – Франція, Кіпр, Туреччина та Нідерланди [4].

В будівельному секторі 66 підприємств інвестували \$5,7 млн. Серед найбільших підприємств слід відзначити: ТОВ «Glas Trösch Dnipropetrovsk», ТОВ «Сарапол Дніпро», ПрАТ «Кривий Ріг Цемент», ТОВ «ZAVOD «SWEETONDALE». Найбільше проінвестували Кіпр, Ізраїль, Чехія та Австрія.

Сектор торгівлі з обсягом прямих іноземних інвестицій \$882,9 млн, представлений 318 компаніями. Це як великі мережі, такі як АТБ, ЕВА, Varus та Comfy, так і дрібні об'єкти роздрібної торгівлі. Лідерами з інвестування є Кіпр, Німеччина, Велика Британія.

В секторі послуг на території області працює 427 компаній з іноземними інвестиціями. Обсяг ПП склав \$903,3 млн. Іноземні інвестиції в операції з нерухомим майном на території регіону здійснили 139 компаній на суму близько \$433,1 млн. Найбільше інвестицій надійшло з Кіпру, Німеччини, Ізраїлю, Белізу. У 57 підприємств транспорту та складського господарства вкладено \$176 млн. У сфері ІТ працює 37 іноземних компаній, в які інвестовано \$15,3 млн. Серед найбільших підприємств сектору послуг слід відзначити: ТОВ «Дека Сервіс», ТОВ «Шкода Транспортейшн Україна», ТОВ «Металургтранс», ТОВ «Медичний центр онклінік Дніпро» [4].

Практиками очікується, що перша фаза відновлення після закінчення війни триватиме близько 3-9 місяців, коли підприємства відновлять свою діяльність, створять робочі місця та вакансії, відновлення інфраструктури та капіталу займе більше часу – до 5-10 років. Економіка почне зростати швидшими темпами, ніж до війни, що стане вигідним моментом для інвестування в Україну, в тому числі й в Дніпропетровський регіон .

Список використаних джерел:

1. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у різних формах. Головне управління ДПС у Дніпропетровській області. URL: <https://dp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/502389.html>. (Дата звернення 21.10.2022)
2. 30 років Незалежності України: інвестиційні віхи сучасної Дніпропетровщини. Дніпровське інвестиційне агентство. URL: <https://dia.dp.gov.ua/30-rokiv-nezalezhnosti-ukra%D1%97ni-investicijni-vixi-suchasno%D1%97-dnipropetrovshhini/>. (Дата звернення 21.10.2022)
3. Інвестиційна діяльність у Дніпропетровській області у 2021 році. Дніпровське інвестиційне агентство. URL: <https://dia.dp.gov.ua/30-rokiv-nezalezhnosti-ukra%D1%97ni-investicijni-vixi-suchasno%D1%97-dnipropetrovshhini/>. (Дата звернення 21.10.2022)
4. Діяльність іноземних компаній-інвесторів на території Дніпропетровської області. Дніпровське інвестиційне агентство. URL: <https://dia.dp.gov.ua/30-rokiv-nezalezhnosti-ukra%D1%97ni-investicijni-vixi-suchasno%D1%97-dnipropetrovshhini/>. (Дата звернення 21.10.2022)

БУЛАХ І.І., викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист
ВСП Уманський фаховий коледж технологій та бізнесу УНУС, м. Умань

ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Україна в умовах війни, яка починає затягуватися, попросила зовнішніх кредиторів про "кредитні канікули", щоб зберегти бюджетну та валютну стабільність національної фінансової системи.

До цього часу Україна з початку повномасштабного вторгнення російського агресора, попри складне фінансове становище, вчасно і в повному обсязі виплачувала борги за всіма внутрішніми та зовнішніми зобов'язаннями[1].

Представники влади наголошували, що наша держава має демонструвати надійність та прогнозованість у борговій політиці, щоб продовжувати отримувати підтримку у достатньому обсязі.

Для нас важливо створити умови для того, щоб Україна в найкоротші терміни після перемоги на полі бою відновила доступ до міжнародних ринків капіталу. Якнайшвидший доступ до ринків капіталу є критично необхідним для відбудови країни після перемоги. Україна з початку року виплатила за зовнішніми кредитами близько 1,5 млрд. доларів, що становить половину щорічних зобов'язань.

Однак війна починає затягуватися, видатки державного бюджету невпинно зростають на оборону держави та соціальне забезпечення громадян, а міжнародний кредитний рейтинг України, незважаючи на сумлінне дотримання усіх боргових зобов'язань, через активні військові дії знизився до такого рівня, який не дає можливості залучати на відкритому фінансовому ринку нові зовнішні позики. Залишається сподіватися лише на внутрішніх інвесторів, а також на закордонних друзів та партнерів, які надають цільову грантову та пільгову кредитну допомогу нашій державі.

Група кредиторів України з країн G7 і членів Паризького клубу кредиторів оголосила про готовність піти назустріч Міністерству фінансів України, яке запропонувало інвесторам в українські державні єврооблігації та державні деривативи (ВВП-варанти) затвердити зміни в умовах зобов'язань для збереження валютної ліквідності всередині країни та зменшення готівкового щомісячного дефіциту бюджету 5 млрд доларів, що утворився внаслідок війни.

Міністерство фінансів ухвалило єдино правильне рішення, звернувшись до кредиторів із пропозицією відтермінування виплат для погашення зовнішніх боргів.

Міністерство фінансів вирішило реструктуризувати частину державного зовнішнього боргу шляхом відтермінування виплат за ними на 2 роки з можливістю продовжити "кредитні канікули" додатково ще на один рік, тобто до кінця 2024 року.

Іншими словами, Україна не буде здійснювати купонні платежі за єврооблігаціями протягом наступних декількох років, однак купони будуть нараховуватися й відтермінуватися в часі. Крім того, на нарахований, але не

виплачений протягом відстрочки дохід теж будуть нараховуватися відсотки за ставкою купону, визначеною для кожної серії єврооблігацій умовами випуску.

Весь накопичений за час відстрочки дохід може бути виплачений частково або повністю в будь-який момент протягом дворічного періоду. Водночас уряд хоче отримати право в разі необхідності конвертувати нараховані протягом наступних двох років купонні платежі в нові облігації відповідних серій.

За словами аналітиків фінансової групи ICU, окреслена пропозиція уряду для тримачів єврооблігацій України є цілком прийнятною. По суті, уряд обрав найбільш м'яку форму реструктуризації, що можлива на даному етапі. Тримачам єврооблігацій обіцяють повну суму усіх платежів, проте із затримкою. У якості компенсації за відтермінування платежів їм буде нараховано додатковий купонний дохід.

Здійснення реструктуризації частини зовнішнього боргу України буде мати позитивний вплив на збереження українських золотовалютних резервів та зменшить видатки держбюджету на обслуговування державного боргу.

Реструктуризація на оприлюднених умовах дозволить зберегти гарні відносини з кредиторами та підвищити довіру зовнішніх інвесторів до України. Відкладення виплат на два роки фактично дасть можливість уряду фінансувати поточні потреби за рахунок неповернених коштів, а повернутись до їх повернення вже після перемоги у війні.

Водночас економія, згідно з запропонованими умовами реструктуризації, не буде суттєвою, оскільки пропозиція, затверджена урядом, стосується тільки запозичень, здійснених через випуски єврооблігацій, тобто так званого комерційного боргу, а також державних деривативів (ввп-варантів), що не є боргом.

Всі інші запозичення від міжнародних фінансових організацій (Міжнародного валютного фонду, Світового банку та ін.), урядів інших держав чи інших іноземних кредиторів не є частиною цієї пропозиції. Тому за цими кредитами Україна і надалі має виконувати свої зобов'язання.

Також Україна продовжить виконувати свої зобов'язання перед внутрішніми інвесторами, зокрема в облігації внутрішньої державної позики, оскільки вони в більшості своїй гривневі, тому не створюють тиску на золотовалютні резерви держави.

Основним гравцем на ринку ОВДП зараз є Нацбанк і буде ним залишатися принаймні до закінчення війни. Ні внутрішні, ні зовнішні інвестори не поспішають вкладати кошти в ОВДП через їх низьку дохідність, яка не покриває рівень інфляції. Внутрішні ОВДП реструктуризуватися не будуть. Проблема полягає саме у зовнішньому боргу через те, що Україна не має достатніх надходжень валюти для його обслуговування. Щодо внутрішнього боргу, то Нацбанк в нинішній ситуації буде продовжувати викуп облігацій. Тому, реструктуризація зовнішнього боргу не вплине на обсяги запозичень на внутрішньому ринку.

Для фінансового становища українців краще, щоб влада проводила обережну боргову політику і продовжувала обговорювати та погоджувати з

кредиторами свої кроки, оскільки у випадку порушення зобов'язань може виникнути ризик дефолту держави, який би погіршив становище пересічних громадян [2].

Дефолт за зовнішніми запозиченнями серед іншого призвів би до стрімкого знецінення гривні, що мало б вплив на кожного громадянина. І хоча уряд заявляє, що готовий здійснювати виплати за запозиченнями вчасно, якщо власники цінних паперів не погодяться на відстрочку, реструктуризація дає уряду час, а отже допомагає знайти шляхи погашення зовнішніх запозичень без дефолту та з меншим навантаженням на бюджет.

Реструктуризація на оприлюднених умовах дозволить зберегти гарні відносини з кредиторами та підвищити довіру зовнішніх інвесторів до України.

Це збільшує розмір держборгу і навантаження на бюджет в довгостроковій перспективі, хоча в умовах війни це неминуче. Відкладення виплат на два роки фактично дасть можливість уряду фінансувати поточні потреби за рахунок неповернених коштів, а повернутись до їх повернення вже після перемоги у війні.

Українська фінансова система зараз знаходиться у складному становищі. Війна, яка починає затягуватися, продовжує тиснути на валютні резерви України та пришвидшує інфляцію не лише в нашій державі, але й по всьому світу.

В таких умовах, очевидно, обслуговувати країні зовнішні заборгованості у валюті на попередніх умовах майже неможливо. Саме тому українська влада вимушено йде на такі кроки, щоб не допустити подальшого зменшення золотовалютних резервів та не допустити паніки серед громадян, яка могла би поширитися у випадку повної відмови від виплати зовнішніх боргів та оголошення дефолту.

Максимальні ресурси держава по можливості має спрямовувати на нашу героїчну армію та соціальне забезпечення громадян, тільки так ми зможемо якнайшвидше перемогти ворога та повернутися до мирного життя.

Список використаних джерел:

1. Постанова Правління Національного Банку України №18 від 24 лютого 2022 про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану. НБУ. м. Київ. 2022 р. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_24022022_18
2. Національний банк України підвищив облікову ставку до 25%. НБУ. 2022 р. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayinipidvischiv-oblikovu-stavku-do-25>

ГЛАДУН Ю. І., здобувачка вищої освіти,
 СИНЧАК В. П., д.е.н, професор кафедри менеджменту,
 фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми: На сучасному етапі розвитку суспільства фінансовий контроль відіграє суттєву роль у розвитку фінансової системи та у функціонуванні держави загалом, як важлива функція державного управління в забезпеченні соціально-економічної стабільності та регулюванні фінансової діяльності. Проте в умовах фінансових втрат і зловживань, що в нинішніх реаліях є актуальною проблемою, виникає необхідність визначити стан функціонування фінансового контролю в нашій країні та запропонувати основні напрями його вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень. Питання вдосконалення фінансового контролю в Україні досліджували у своїх наукових працях такі автори, як: Сюркало Б. І., Пивоваров К. В., Загорський В. С. та інші автори. Проте через наявність означеної вище проблеми, такі питання як втрати фінансових ресурсів та динаміка порушень в Україні й надалі є актуальними та потребують подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу: Нині фінансовий контроль є беззаперечною частиною державного управління та невід’ємною складовою надбудов суспільства. Фінансовий контроль являє собою двигун якісних змін економіки країни, завданнями якого є: збереження державних фінансових ресурсів, ефективне використання коштів, своєчасна реалізація поставлених завдань, виявлення та усунення недоліків, що виникають у фінансовій діяльності об’єктів управління тощо. Отож, фінансовий контроль відіграє важливу роль функціонуванні держави, а тому необхідне його постійне вдосконалення. Адже в умовах мінливості економічної ситуації змінюються і завдання фінансового контролю, що потребують коригувань і змін, які повинні вноситися вчасно та оперативно.

У підтвердження вищенаведеного доцільно розглянути найбільш характерні порушення, що встановлюються контролюючими органами за останні кілька років. За даними Звіту про результати діяльності Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних органів, можна побачити, що у 2019 – 2021 роках й надалі залишається досить розповсюдженою негативна практика використання державних, комунальних ресурсів з недотриманням вимог законодавства. Так за результатами ревізій та перевірок зазначених органів простежуються втрати фінансових і матеріальних ресурсів на суму понад 14,7 млрд гривень [2], що добре ілюструють дані рис. 1.

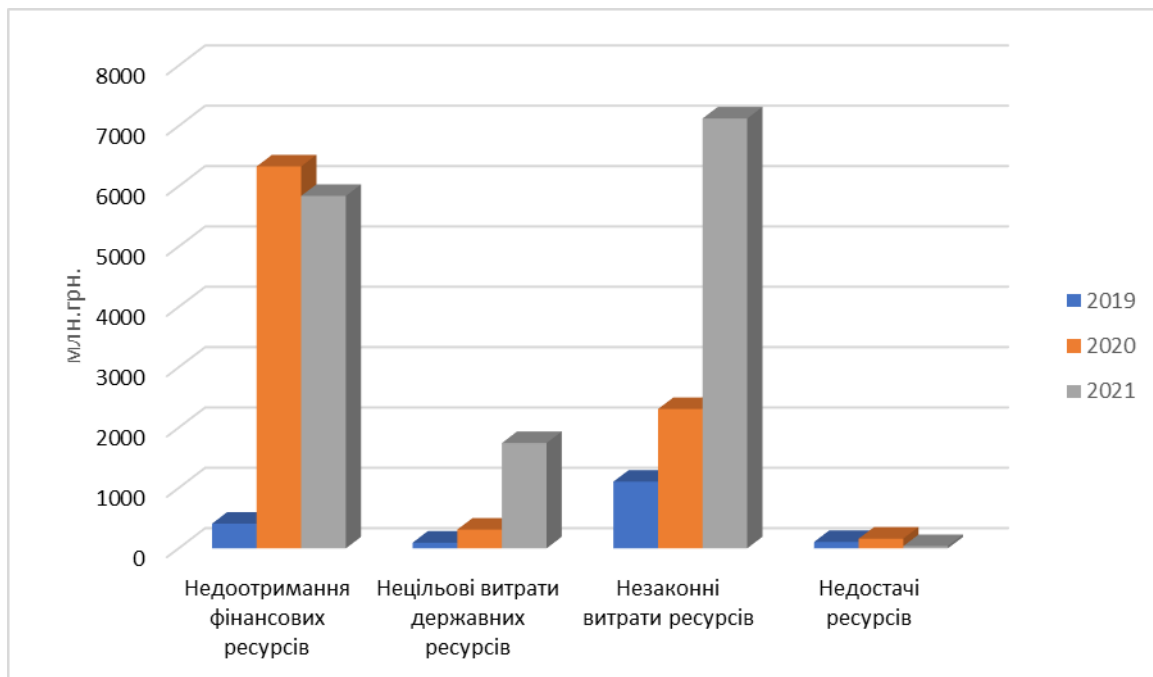


Рис.1. Динаміка порушень і втрат фінансових ресурсів за матеріалами ревізій Держаудитслужби у 2019-2021 рр.

Примітка. Побудовано за даними [2].

За даними рис. 1 можна спостерігати значне недоотримання фінансових ресурсів саме у 2020 – 2021 рр., що у цих роках знаходилися у межах 5000-6000 млн грн. Достатньо значними у цих роках є і незаконні витрати фінансових ресурсів (понад 2000 млн грн у 2020 році та 7000 млн грн у 2021 році). Безумовно, цьому можна було б запобігти завдяки вчасному здійсненню превентивного фінансового контролю.

868

Тому, на нашу думку, подальша відсутність змін у фінансовому контролі може призвести до збільшення кількості та обсягів фінансових порушень. Судячи з наведених обсягів порушень, необхідне вдосконалення фінансового контролю в нашій країні з урахуванням вітчизняної практики та досвіду зарубіжних країн, адже більшість з них перейшли до ринкової економіки набагато раніше, ніж Україна. Для сприяння формуванню ефективної організаційної структури системи фінансового контролю, доцільно проаналізувати функції та повноваження контролюючих органів задля посилення їхньої незалежності та дотримання об'єктивності у проведенні перевірок, розмежувати внутрішній та зовнішній контроль, розробити дієву концепцію цілісної системи фінансового контролю, на чому наголошують і інші дослідники [3, 4].

Як вже зазначалося, фінансовий контроль залежить від соціально-економічної ситуації в державі. Ми живемо в епоху надзвичайно складних негативних змін, які вносять свої корективи абсолютно скрізь. У 2020 році весь світ зіштовхнувся з надзвичайно важким захворюванням Covid-19. Саме в цей період під загрозою перебувала й економіка країн світу, адже задля вчасного запобігання хворобі потрібні були чималі кошти. Проте більшість країн не допустили великих витрат, звичайно ж, через успішно здійснений фінансовий

контроль. Тому в умовах нашої країни вкрай важливо чітко прогнозувати усі деталі змін для здійснення фінансового контролю в складних економічних умовах.

До таких умов в Україні слід віднести російсько-українську війну, розпочату у лютому 2022 року та запровадження особливого правового режиму – воєнного стану, що вплинуло на особливості проведення фінансового контролю в нашій країні. Так, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 07 травня 2022 р. № 561 [1], Держаудитслужба та її міжрегіональні територіальні органи під час воєнного стану та протягом місяця після його припинення або скасування повинні виконувати свої повноваження з урахуванням таких особливостей, по-перше, вони мають здійснювати заходи державного фінансового контролю з урахуванням воєнного стану, по-друге, повинні враховувати зміни строків щодо тривалості заходів державного фінансового контролю та їх відтермінування стосовно його проведення у зв'язку з воєнним станом; по-третє, мають здійснювати процедури документування та обігу документів в паперовій та/або електронній формах [1].

Висновки. Таким чином оцінка фінансового контролю й основних видів порушень дозволила встановити динаміку втрат обсягів фінансових ресурсів держави та виявити зміни у їх структурі, що дозволить їх врахувати при формуванні ефективної системи контрольних заходів у перспективі. Наголошено на особливостях реалізації фінансового контролю в умовах воєнного стану. Це сприятиме практичній реалізації процедурних питань при проведенні контрольних заходів, їх документуванню з дотриманням строків і термінів проведення, що важливо у воєнний і поствоєнний періоди. Відтак, запропоновані напрями вдосконалення фінансового контролю, на нашу думку, дозволять мінімізувати порушенням бюджетного законодавства та підвищити результативність діяльності органів фінансового контролю в нашій країні.

Список використаних джерел:

1. Деякі питання здійснення державного фінансового контролю в умовах воєнного стану. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-zdijsnennya-derzhavnogo-finansovogo-kontrolyu-v-umovah-voyennogo-s561-070522>
2. Звіт про результати діяльності Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних органів за 2021 рік. URL: <https://dasu.gov.ua/attachments/d17d0850-f34f-4d79-8f6b-5e9c56c05cfe>
3. Пивоваров К. В. Шляхи удосконалення системи фінансового контролю в державному управлінні України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2016. №4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2016_4_10
4. Сюркало Б. І. Державний фінансовий контроль в контексті сталого економічного розвитку. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2012. №2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_2_11

ГОРЧИЦЯ Ю.П., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ЗАЛУЧЕНІ РЕСУРСИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ НИМИ

В наш час одним із основних завдань в діяльності будь-якого банку є формування його ресурсної бази. А через те що, найбільшу частку ресурсної бази кожного комерційного банку складають саме залучені від фізичних та юридичних осіб кошти, тому потрібно забезпечити міцну та стабільну депозитну базу. Особливо актуальним це питання постає сьогодні, коли рівень конкуренції за кошти вкладників з кожним днем суттєво зростає, а довіра вкладників до банківської системи навпаки падає.

Залучені ресурси займають основну частину пасивів банку, котра в декілька разів перевищує його власні кошти. Можна сказати що, залучені кошти являються основним джерелом формування ресурсів будь-якого банку. Ці ресурси спрямовуються на проведення активних операцій, а саме надання кредитів фізичним та юридичним особам.

Кошти, залучені банками, включають розрахункові, бюджетні та поточні залишки на рахунках клієнтів, ощадні та строкові депозити фізичних та юридичних осіб, вклади до запитання, різні типи депозитних рахунків, таких як умовні депозити, застава, брокерські депозити, цільові депозити, депозити в іноземній валюті, та кошти на інших коррахунках банків. У банківській практиці всі рахунки клієнтів, відкриті в банках, прийнято називати депозитами, а залучені кошти - депозитними зобов'язаннями [3].

Тобто загалом можна сказати що, залучені ресурси банку – це сукупність коштів клієнтів банку, що акумулюються ним на різних видів депозитах.

Найдешевшим джерелом залучення коштів до банків є звичайні залишки коштів і ощадні рахунки клієнтів. Ринок депозитів постійно змінюється, тому банки повинні аналізувати економічні явища, процеси та фактори, які впливають на ймовірність максимізації можливості залучення вільних коштів фізичних та юридичних осіб.

Депозити – це грошові кошти, що розміщуються на зберігання у банку від імені юридичних і фізичних осіб на договірній основі.

Сукупність заходів із формування портфеля депозитних послуг за допомогою різноманітних форм і методів є депозитною політикою комерційного банку.

Комерційні банки управляють депозитними операціями за допомогою стратегічних та тактичних інструментів, заходів. Стратегічний інструментарій управління депозитами банку включає заходи, спрямовані на зміцнення його позицій на депозитному ринку, включаючи врахування всіх факторів, що створюють зовнішнє середовище для банківської діяльності. До тактичних

засобів управління депозитними операціями банків належать заходи щодо вдосконалення внутрішньої організації депозитної діяльності банків.[1]

Основна мета депозитної політики будь-якого комерційного банку — залучити якомога більше грошей за найнижчою ціною.

Щоб забезпечити бажану структуру, обсяг і рівень вартості депозитних зобов'язань, керівництво використовує різноманітні методи залучення капіталу, які зазвичай поділяються на дві категорії:

- 1) цінові методи управління;
- 2) нецінові методи управління.

Суть цінового методу полягає у використанні депозитної ставки як основного важеля отримання вільних грошей. Запропоноване банком підвищення відсоткової ставки може залучити додаткові ресурси, та навпаки, коли ресурси банку перенасичені, але за умови обмеженого прибуткового спрямування його розміщення ставку по депозиту можна зберегти або навіть знизити.

Нецінове управління залученими коштами банку базується на використанні різноманітних способів заохочення клієнтів і безпосередньо не пов'язане зі зміною рівня процентних ставок за депозитами. Ці методи включають рекламу, покращення рівня обслуговування, розширення послуг і рахунків, які пропонують банки, інтегровані послуги, типи безкоштовних послуг тощо.

Неціновий підхід до управління базується на дослідженні ринку ринків, які обслуговує банк, дослідженні потреб клієнтів, розробці нових фінансових інструментів і бізнес-пропозиціях клієнтам. Тому при виборі методу управління залученими коштами керівництво банку має порівнювати витрати, пов'язані з підвищенням депозитних ставок, з витратами на впровадження нецінових методів[2].

В умовах загострення конкуренції в банківській галузі керівництво надає великого значення неціновому методу управління, оскільки збільшення депозитної ставки має обмеження, і цей метод управління не може використовуватися постійно.

Отже, важливим чинником зміцнення ресурсної бази банку є оптимізація ресурсних ресурсів банку. Тобто кожен банк має сформулювати найбільш ефективну комбінацію джерел капіталу та створити власну ресурсну базу, при цьому більша частина ресурсів формується шляхом залучення коштів клієнтів у формі депозитів клієнтів. Динаміка залучення повинна відповідати національним ринковим відносинам і розвитку банківської системи. Банки повинні звертати особливу увагу на те, що роблять їхні конкуренти для залучення вкладів у майбутньому періоді, тому що зберігається тенденція росту конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н. Удосконалення управління залученими депозитними ресурсами банку. *Економіка і організація управління*. 2016. № 1(21). URL: <https://goo.gl/q3Atd2>.
2. Доценко І. О., Маєвська К. О. Особливості управління залученими та

запозиченими коштами банку в умовах євроінтеграції. *Економіко-соціальні відносини в галузі фізичної культури та сфері обслуговування* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. Львів, 2019. С. 18–20.

3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник -3-тє вид., допов. і переробл. Київ: КНЕУ, 2012. 338 с.

ДРОБОТЯ Я. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
ДОРОШЕНКО О. О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
ЗОЛЯ С. П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Ризик – це категорія, яка властива будь-якій ситуації, будь-якій дії, тобто кожна дія, кожне рішення є ризиковим. Фінансовий ризик – це ризик, який призводить до фінансових втрат. Фінансові втрати можуть виникати на макро- і на мікрорівні, як у юридичних осіб, так і у фізичних. З нашого погляду, будь-яку ризикову дію, ситуацію варто розглядати як таку, що призведе до фінансових втрат. Тож, досліджуючи питання фінансових ризиків в житті сучасного суспільства визначимось які саме це ризики. Найбільш значущою, з нашого погляду, є видова класифікація фінансових ризиків, згідно даної класифікації проаналізуємо фінансові ризики за видами на макро- та на мікрорівні, властиві фізичним та юридичним суб'єктам.

Таблиця 1

Фінансові ризики сучасного суспільства за видовою класифікацією: макрорівень

873

Вид фінансово-го ризику	Держава в цілому	Окремі суб'єкти держави (юридичні і фізичні)
Ризик зниження фінансової стійкості	Виникає в державі внаслідок надмірного накопичення зовнішнього та внутрішнього державного боргу	Втрата фінансової стійкості держави здійснює вплив на всіх без винятку юридичних і фізичних суб'єктів держави
Ризик неплатоспроможності	Виникає в державі внаслідок розбалансування грошових потоків в державі	Розбалансованість грошових потоків в державі провокує розбалансованість грошових потоків всіх без винятку юридичних і фізичних суб'єктів держави
Інвестиційний	Нестабільність економічної, політичної, соціальної ситуації в державі провокує до скорочення інвестицій в державу	Скорочення інвестицій в державу провокує скорочення інвестиційних потоків всіх без винятку юридичних і фізичних суб'єктів
Інфляційний	Нестабільність політичної та економічної ситуації в державі, невдале управління з боку центрального банку провокує знецінення грошової одиниці	Знецінення грошової одиниці провокує до знецінення всіх грошових заощаджень та втрати купівельної спроможності, розвитку бартерних операцій всіх без винятку юридичних і фізичних суб'єктів
Відсотковий	Нестабільність політичної та економічної ситуації в державі, невдале управління з боку центрального банку провокує до зміни процентної ставки на	Зміна процентної ставки на фінансовому ринку провокує зміну відсоткової ставки на фінансові інструменти для юридичних та фізичних суб'єктів

Вид фінансово-го ризику	Держава в цілому	Окремі суб'єкти держави (юридичні і фізичні)
	фінансовому ринку	
Валютний	Нестабільність політичної та економічної ситуації в державі, невдале управління з боку центрального банку провокує до нестабільності валюти та зміни валютного курсу	Нестабільність валюти провокує фінансові втрати як суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, так і внутрішніх суб'єктів, що закуповують іноземні товари
Депозитний	Нестабільність політичної та економічної ситуації в державі, невдале управління з боку центрального банку провокує до нестабільності функціонування банківської системи в цілому	Нестабільність банківської системи в цілому провокує нестабільність діяльності окремих банків, що формує ризик неповернення коштів вкладникам банку
Кредитний	Нестабільність політичної та економічної ситуації в державі, невдале управління з боку центрального банку провокує до нестабільності функціонування банківської системи в цілому	Нестабільність банківської системи в цілому провокує нестабільність діяльності окремих банків, що формує ризик відмови у позикових коштах суб'єктам держави
Податковий	Нестабільність політичної та економічної ситуації в державі, невдале управління з боку держави, неефективна податкова політика провокує змін в податковому кодексі стосовно ставок оподаткування, умов здійснення податкових платежів, відміни податкових пільг тощо	Провокує зміни в податковому навантаженні, умовах адміністрування податків, скасування пільг в оподаткуванні для суб'єктів держави
Структурний	Незбалансованість платіжного балансу держави: висока вага постійних витрат	Незбалансованість витрат суб'єктів держави з їх поділом на постійну та змінну складову
Криміно-генний	Загальна політична, економічна, соціальна ситуація в державі	Провокує втрати для всіх членів держави

Досліджуючи питання фінансових ризиків в суспільстві варто також сказати про те, що більшість із фінансових ризиків за видовою класифікацією мають як систематичну, так і несистематичну складову. Так, несистематична складова фінансових ризиків в суспільстві формується на рівні держави, світового господарства, окремі суб'єкти не мають впливу на цю складову фінансових ризиків, вони можуть лише пристосуватись до неї. Несистематична складова фінансових ризиків, навпаки є складовою, що залежить від дій конкретних суб'єктів суспільства, цією складовою фінансового ризику можна управляти.

Отже, фінансові ризики в суспільстві – це ризики, що мають систематичну та несистематичну складову і властиві всім без винятку суб'єктам в межах держави.

**Фінансові ризики сучасного суспільства за видовою класифікацією:
мікрорівень**

Вид фінансового ризику	Юридичні суб'єкти	Фізичні суб'єкти
Ризик зниження фінансової стійкості	Фінансові втрати внаслідок: 1) накопичення зовнішнього і внутрішнього боргу в державі; 2) надмірного використання позикового капіталу окремими суб'єктами	
Ризик неплатоспроможності	Фінансові втрати внаслідок: 1) розбалансованості грошових потоків в державі; 2) розбалансованості грошових потоків за часовою ознакою окремого суб'єкту	
Інвестиційний	Фінансові втрати внаслідок: 1) інвестиційної діяльності в межах держави; 2) здійснення інвестиційної діяльності окремим суб'єктом	
Інфляційний	Фінансові втрати від знецінення капіталу, доходів: 1) в цілому в межах держави; 2) в межах окремого суб'єкту держави	
Відсотковий	Фінансові втрати спричинені змінами відсоткової ставки на фінансовому ринку	
Валютний	Фінансові втрати спричинені змінами валютного курсу	
Депозитний	Фінансові втрати спричинені неможливістю повернення власних депозитів: 1) внаслідок ситуації в державі, в окремій банківській установі; 2) внаслідок власного рішення суб'єкту стосовно вибору банку	
Кредитний	Фінансові втрати спричинені неможливістю отримання кредитних ресурсів, невчасністю повернення заборгованості: 1) внаслідок ситуації в державі, в окремій банківській установі; 2) внаслідок власного рішення суб'єкту стосовно вибору банку, стосовно міжгосподарського кредиту, формування дебіторської заборгованості	
Податковий	Фінансові втрати спричинені податковою політикою держави	
Структурний	Фінансові втрати спричинені: 1) розбалансованістю платіжного балансу держави; 2) розбалансованістю грошових потоків в розрізі окремих юридичних і фізичних суб'єктів	
Криміногенний	Фінансові втрати спричинені: 1) загальною нестабільністю в державі; 2) конкретними рішеннями юридичних та фізичних суб'єктів	

875

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учебник. К.: Ника-Центр, 2005. 600 с.
2. Дроботя Я. А. Особливості систематичних та несистематичних ризиків сільськогосподарських підприємств. *Вісник Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»*. Харків: ХНАУ. 2017. № 1. С. 51-57.
3. Дроботя Я. А. Особливості парадигми фінансових ризиків ТНК. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського. 2017. № 18. URL: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/86.pdf>.

ЄВДОКІМОВА М.О., к.е.н, доцент кафедри
 фінансів, банківської справи та страхування
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Платіжні системи відіграють важливу роль в економіки будь-якої країни. Вони забезпечують здійснення суб'єктами економіки переказу грошових коштів та розрахунків за зобов'язаннями, які з'являються у процесі здійснення економічної діяльності. Рациональна організація платіжної системи сприяє ефективному функціонуванню фінансової сфери, вдосконаленню грошово-кредитних відносин, здійсненню міждержавних валютних розрахунків [1].

Платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при переведенні коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система. Законодавство України передбачає діяльність внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

Платіжна система України складається таких компонентів: системи електронних платежів Національного банку України; систем автоматизації роботи банків; внутрішньобанківських платіжних систем; систем «клієнт – банк» для розрахунків між клієнтом банку та банком в електронній формі [2].

На кінець 2021 року свою діяльність здійснювали 53 платіжні системи та системи розрахунків, із яких: 29 - створені резидентами: 8 - платіжною організацією є банк (1 - внутрішньодержавна; 7 - міжнародних); 21 - платіжною організацією є небанківська установа (14 - внутрішньодержавних; 7 - міжнародних); 15 створені нерезидентами: 6 - міжнародних карткових платіжних систем та 9 - міжнародних систем переказу коштів; 7 - внутрішньобанківських платіжних систем; 2 - державні платіжні системи.

У 2021 році платіжний ринок поповнювався новими учасниками. Так, упродовж 2021 року Національний банк зареєстрував три платіжні системи, створені резидентами: міжнародну платіжну систему “CORDPAY”; внутрішньодержавну платіжну систему “КАСКАД”; внутрішньодержавну платіжну систему “PaySystems” та чотири платіжні системи, створені нерезидентами: міжнародну карткову платіжну систему “JCB Payment System” (Японія); міжнародну карткову платіжну систему DINERS CLUB INTERNATIONAL” (Сполучені Штати Америки); міжнародну систему переказу коштів “PAYSERA” (Литва); міжнародну систему переказу коштів “TransferGo” (Великобританія) [3].

Протягом 2021 року послуги з переказу коштів надавали сім систем, створених банками, 18 систем, створених небанківськими установами, шість внутрішньобанківських систем переказу. Лідером за сумою переказів у межах України у 2021 році були системи переказу коштів “NovaPay” та “Поштовий переказ”. Послуги з переказу коштів в Україні надавали вісім систем переказу

коштів, створених нерезидентами, із яких п'ять систем зі США, по одній – із Грузії, Великобританії та Канади.

Перше місце за обсягами переказів як в Україну, так і з України у 2021 році посідає система Western Union (58% транскордонних переказів в Україну та 68% – з України). Україна залишається країною-реципієнтом транскордонних переказів. Сума коштів, отриманих в Україні з використанням міжнародних систем переказу коштів, майже вп'ятеро перевищує суму коштів, відправлених за її межі.

2021 рік став роком подальшої цифрової трансформації фінансової системи. Кількість та обсяги безготівкових платежів із використанням платіжних карток продовжують упевнено зростати. Кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих банками України, досягла 7 817,1 млн шт., а їхня сума – 5 091,7 млрд грн. Частка безготівкових розрахунків в Україні з використанням платіжних карток збільшилася до майже 61% на кінець 2021 року з 56% на початку року. Зростала кількість безконтактних платіжних карток, які використовувалися для здійснення операцій, їхня кількість збільшилася на 51,8% у порівнянні з попереднім роком.

Станом на кінець 2021 року найбільша кількість платіжних карток емітована в міжнародній платіжній системі MasterCard (56,9%). Друге та третє місця за кількістю емітованих платіжних карток посідають міжнародна платіжна система VISA (42,4%) та Національна платіжна система «Український платіжний простір» (0,64%). Частка інших карткових систем, які функціонують на території України становила 0,04%. Лідерами за емісією карток є АТ КБ «ПриватБанк» (45,1%), АТ «Ощадбанк» (16,6%) та АТ «Універсал Банк» (10,6%).

Національний банк України є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем – Системи електронних платежів (СЕП) та Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТІР». Учасники СЕП – юридичні особи, станом на 01 січня 2022 року їх чисельність становила 71 банк України. Ведеться робота над модернізацією СЕП шляхом запровадження міжнародного стандарту ISO 20022 та переходу цієї системи на цілодобовий режим роботи (24/7), що передбачає миттєвий перехід від поточного до наступного банківського дня без призупинення роботи СЕП із виконання міжбанківських платіжних операцій.

Система масових платежів в Україні представлена національною системою Український платіжний ПРОСТІР. ПРОСТІР – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів. Упродовж 2021 року до НПС «ПРОСТІР» приєдналося два банки (АТ «Банк 3/4» та АТ «БАНК «УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ»). На кінець 2021 року НПС «ПРОСТІР» налічувала 56 учасників. Обсяг безготівкових операцій з використанням платіжних карток НПС «ПРОСТІР» за підсумками 2021 року збільшився майже вдвічі порівняно з 2020 роком.

На шляху упровадження системи миттєвих платежів в Україні ведеться робота над створенням проекту Концепції системи миттєвих платежів. Головна ціль створення системи миттєвих платежів в Україні – надати можливість

громадянам України здійснювати швидкі, дешеві та безпечні платежі між рахунками за допомогою зручних, сучасних та інноваційних каналів доступу та методів ініціювання платіжних операцій. Упровадження системи сприятиме розвитку платіжної інфраструктури, посиленню конкуренції на платіжному ринку, задоволенню очікувань ринку та користувачів, фінансовій інклюзії та збільшенню рівня безготівкових розрахунків.

На виконання завдань, визначених Стратегією розвитку фінансового сектору України до 2025 року, та з метою реалізації Стратегії Національного банку України до 2025 року здійснено низку заходів щодо вдосконалення регулювання платіжного ринку, а саме: спрощено вимоги до порядку відкриття рахунків клієнтам банків (пред'являти е-паспорт, критерії якого підтримують використання мобільного застосунку “Дія”, суб’єктам господарювання відкривати поточні рахунки на користь фізичних осіб за їх згодою для здійснення деяких видів виплат, зменшено перелік документів, які подаються юридичними особами-нерезидентами під час відкриття рахунків); продовжена актуалізація нормативної бази, що регулює діяльність платіжного ринку; врегульовано питання щодо порядку виконання банками розрахункових документів стягувачів у зв’язку з переходом СЕП та банків на роботу в режимі 23/7; осучаснено порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх використанням [3].

В сучасному світі, коли швидкими темпами розвиваються інтернет-технології, значного поширення набувають онлайн розрахунки, все частіше звучить термін «криптовалюта». Криптовалюта – це електронні грошові одиниці, кількість і випуск яких не залежить від реальних грошей, створюваних державами на зразок долара або гривні [4]. Нацбанк не може визнати криптовалюти і попередив про ризик шахрайства, однак це не відлякує наших співвітчизників від їх використання.

Список використаних джерел:

1. Заруцька О.П., Прохорець Т.Б. Особливості функціонування платіжних систем в Україні / *Молодий вчений*. 2017. №10(50). С.882-885.
2. Калмикова О. М., Лісна Р.П. Функціонування платіжної системи країни та стратегія її розвитку / *Молодий вчений*. 2015. № 1(16). С. 100–103.
3. Офіційний сайт Національного банку України URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2021.pdf
4. Ситник І.П., Пюро Б.І. Аналіз сучасного стану та розвитку криптовалюти BITCOIN в умовах розвитку інформаційної економіки / *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2017. С. 157–160.

ЄФІМЕНКО К.Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ДРАНУС В.В.**, к.е.н., доцент

Чорноморський національний університет імені Петра Могили, м. Миколаїв

БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стійка та ефективна банківська система є однією з найважливіших умов, що дає можливість забезпечити стале економічне зростання в Україні. Економічні трансформації наразі є дуже характерними для вітчизняних банків, котрі проходять перевірку часом і постійно вимушені вдаватись до змін у своїй діяльності. Необхідність систематичного удосконалення полягає у швидких змінах умов функціонування, відкритості економіки України, а також схильності до внутрішніх перетворень. Беззаперечним фактом є те, що рівень економіки, що прослідковується у країнах, прямо залежить від стану, у якому перебуває розвиток банківської діяльності.

Сучасний світ характеризується посиленням процесу формування інформаційної економіки, яка має на меті поглиблення взаємозалежностей та подальше зміцнення зав'язків між економічними суб'єктами [1, с.213]. Тобто, глобалізація все швидше набирає обертів та охоплює усі сфери життя і дає можливість розмити пені кордони між країнами, що ускладнює процеси контролю у фінансовій сфері. З огляду на відкритість української економіки, глобалізаційні процеси проникають шляхом «імпортування», тому для збільшення позитивних та зменшення негативних впливів необхідне існування адекватної економічної політики. Банківська система одна з найперших, що відчуває процес інтеграції, а саме шляхом зростання присутності іноземного капіталу в діяльності банків, тому дуже важливо якомога швидше визначити національні інтереси в процесах глобалізації, тим менш болючими будуть наслідки.

Дослідженню проблем розвитку банківської діяльності в умовах фінансової глобалізації приділяють багато уваги у своїх наукових працях такі вчені: Ханс-Ульріх Деринг, С.І. Долгов, ДЖ.Ф. Маршал, Б.В. Гунський, З.О. Луцишин, Ю.М. Пахомов, І.С. Гуцал, А.А. Мещеряков та багато інших [2, ст.301]. Проте питання ролі глобалізації у банківській діяльності, фінансова стійкість та надійність банківської системи все ще залишаються недостатньо дослідженими. Тому виникає необхідність у виявленні напрямків змін та окресленні майбутніх перспектив щодо розвитку банківської діяльності в Україні, які б дійсно стали ефективними і дозволили використати усі переваги глобалізації у світовій економіці.

Фінансова глобалізація забезпечує функціонування глобального фінансового ринку та реалізацію глобальних фінансових стратегій. Процеси глобалізації у банківській діяльності сприяють підвищенню конкурентоспроможності українських банків, покращенню якості послуг, зростанню кваліфікаційному рівню банківського персоналу. Впровадження усіх можливостей, що їх надає світова глобалізація призведе до поширення світового досвіду та впровадженню інноваційних банківських технологій, що

дозволить вивести розвитку банківської діяльності на новий рівень.

Для того, щоб побачити яким чином відбувається ефективність проникнення глобалізації в Україні варто проаналізувати динаміку банків з іноземним капіталом за останні 11 років (див.рис.1), щоб зробити висновки щодо наявних проблем та можливих перспектив.



Рисунок 1 – Динаміка кількості діючих банків та банків з іноземним капіталом в Україні у період 2011 –2022 років

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Згідно з даними графіку можна зробити висновок про суттєве скорочення загальної кількості банків та відсутність суттєво зростання частки банків з іноземним капіталом. Останні 4 роки для України характерним є незмінна кількість банків, де іноземний капітал складає 100%. Тобто, динаміки до зростання не простежується і це спонукає до висновків щодо наявності певних проблем, які не дають іноземному капіталу можливостей до подальшого проникнення у діяльність українських банків.

Серед основних проблем, що не дають можливостей для ефективного розширення присутності банків з іноземним капіталом можна навести: нестабільність національної грошової одиниці, недостатньо розвинений ринок банківських послуг та неефективність системи державних регулятивних інститутів, а також незадовільна банківська інфраструктура та брак кваліфікованого персоналу.

Подальше зростання присутності іноземного капіталу у банківській діяльності необхідне для:

- забезпечення подальшої монетизації (у випадку незмінності ситуації рівень достатності капіталу суттєво зменшиться і може призвести до зростання кредитного ризику);
- досягнення такого рівня кредитування, що буде необхідним для структурних зрушень;
- доведення показника залучених інвестицій на душу населення до таких показників, які характерні для більш розвинених країн;

- здешевлення банківських кредитів для населення;
- забезпечення розширеного спектру банківських послуг та продуктів, що дозволить забезпечити більш кваліфікований підхід для обслуговування різних клієнтів
- прискорення розвитку фінансового ринку [4, ст.35].

Отже, перспективність фінансової глобалізації для банківської діяльності є суттєвою необхідністю і несе за собою ряд перспектив для розвитку та покращення економіки України.

Проникнення іноземних банків сприятиме залученню іноземних інвестицій у країну, що у свою чергу забезпечить соціально-економічний розвиток та зростання загального рівня рентабельності. Проте державні інститути можуть втратити контроль над банківською системою, буде можлива така ситуація, коли власники іноземного капіталу будуть ставити власні інтереси на перший план, а також може буде наявний відтік фінансових ресурсів і зростання залежності фінансової системи від тих змін, що відбуваються у світі. Майбутнє зростання якості послуг, що їх надають іноземні банки, може призвести до зменшення прибутків підприємств, які обслуговують вітчизняні банки. Для того, щоб не допустити подібної ситуації необхідно звернути увагу на створення таких умов, які будуть сприяти розвитку української банківської сфери, а також використати належним чином пріоритети від присутності іноземних банків, щоб охопити всю фінансову систему. Проте це лише деякі необхідні заходи для забезпечення ефективного розвитку банківської діяльності і треба якомога швидше визначитись із напрямками вирішення проблем, щоб економіка України змогла вийти на новий рівень та посісти вагоме місце на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Ткаленко С.І., Тіпанов В. В. Банківська діяльність в умовах фінансової глобалізації. *Економічний аналіз*. 2021. Т. 31. № 1. С. 211-217. [URL:https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1862](https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1862)
2. Стечишин Т. Б. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток банківської системи України. *Соціально-економічні дослідження в перехідний період*. 2007. Вип. 2. С. 301-309
3. Національний Банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>
4. Білошапка В.С. Методичні аспекти впливу іноземного капіталу на банківський сектор України. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України*. 2010. № 1 (53). С. 32-38.

ЗАЙЦЕВА Л.О., к.е.н, доцент, в. о. завідувача кафедри менеджменту,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Полтава

ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КОМПАНІЙ

Фінансове забезпечення, як фактор досягнення сталого соціально-економічного розвитку компанії, є складовою частиною господарської діяльності, що направлена на забезпечення планомірного надходження і витрачання фінансових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу та ефективного їх використання. Орієнтування діяльності компаній на засади сталого розвитку потребує стабільного фінансового забезпечення.

Особливе значення серед методів фінансування має субсидування галузі, що залежить від стратегії та перспектив соціально-економічного розвитку країни, наявності природних ресурсів, розвиненості енергетичного комплексу, рівня енергобезпеки країни. Субсидування в енергетиці використовується в багатьох країнах та має історію. Міжнародне енергетичне агентство (МЕО) спільно з Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) проводять дослідження в галузі енергетичних субсидій на споживання викопного палива та відновлюваних джерел енергії. За даними МЕО, у 2007–2017 роках, загальна сума субсидій за викопним паливом склала 4728 млрд дол., а за відновлюваними джерелами – 1038 млрд дол., у тому числі з вітряної та сонячної енергетики – 810 млрд дол. (78%). Ще 22% від обсягу субсидування відновлюваної енергетики посідає біопаливо [1].

882

Розвиток відновлюваної енергетики (ВДЕ) у світі здійснювався не за рахунок, а за допомогою субсидій. Однак реалії такі, що має місце перевищення субсидій вуглеводів природних генерацій над аналогічними перевагами у відновлювану енергетику більш ніж у 40 разів.

Корисним для подолання стереотипів ВДЕ може стати лізинг. Так, Китай один із лідерів світової відновлюваної енергетики та другий за обсягом лізингу. У Китаї не менше половини угод Distributed Solar обсягом, що не перевищує 1 МВт, доцільно здійснювати «в режимі лізингу з урахуванням таких критеріїв, як вартість капіталу, розміру пулу капіталу, інвестиційних ризиків, повернення інвестицій, державної політики, сумісності із фінансовою системою». При цьому вказано, що лізинг краще інших способів фінансування: кредиту, випуску облігацій, інституційного фрондування [2].

Вивчення праць зарубіжних фахівців вказує на доречність застосування в практиці фінансування розвитку української електроенергетиці наступних видів лізингу:

леверидж-лізинг – практика застосування формули була використана в США при будівництві об'єктів вітряної, сонячної, геотермальної енергії, потужністю близько 1 ГВт та вартістю 2,36 млрд дол. Це проекти Acciona Nevada Solar One, ArcLight Energy, Hatchet Ridge, Alta IV та Alta V of Alta Wind Energy Center, Lakefield Wind, Dixie Valley Geothermal Facility, а угоди підтверджують факт досягнення результативності, зацікавленості участі в них

на умовах синдикованого кредитування багатьох іменитих банків, таких як BNP Paribas, Crédit Agricole, Banco Santander, Lloyds TSB, ING Capital, Rabobank, CitiBank, Bank Barclays, Bank of Montreal та ін. [3].

– сублізинг та зворотний лізинг, зазначені процедури використовує один із найбільших лізингодавців у сонячній енергетиці США – SolarCity у співпраці з Bank of America, Merrill Lynch, Citibank, Morgan Stanley. Ці моделі допомогли стимулювати зростання сонячної енергетики США та виявилися корисними для застосування в Китаї. Наголошуючи на перевагах моделей, С. Жанг звертає увагу і на негативну обставину, що вимагає подолання – розбіжність термінів договорів лізингу (5-річних у прив'язці до термінів кредитів) та термінів життя обладнання у 20–25 років [4].

Отже, доцільно застосувати різні схеми реалізації лізингових операцій для фінансування проектів в електроенергетичному секторі (левериджлізинг, зворотний лізинг, фінансовий лізинг, лізинг у рамках проектного фінансування), особливо щодо відновлюваної енергетики. Так частка лізингу для відновлюваної енергетики Італії – 8%, Бельгії – 7%, США – 6%. Ці значення можуть бути орієнтиром наявності в Україні благополучного тренду розвитку лізингу у ВДЕ. За рахунок своєчасного розвитку ВДЕ Україна може зайняти гідне місце у майбутній структурі світового енергобалансу.

Отже, одним із ефективніших способів фінансування діяльності є власні кошти, але їх недостатньо, тому українським енергетичним компаніям слід застосовувати різні методи, серед яких: випуск цінних паперів (облігацій) для залучення інвестиції в розвиток енергетики, субсидіювання та лізинг.

Список використаних джерел:

1. Газман В.Д. Социально-экономическая эффективность лизинга в возобновляемой энергетике. *Экономический журнал ВШЭ*. 2019. Т. 23. № 2. С. 238–263.
2. Capitalizing on China's Renewable Energy Opportunities. Ernst&Young (China) Advisory, 2017. (<http://www.ey.com/Publication/VWLUAssets/Ry-white-paper-renewable-energy-financing-in-China-en-26dec/%24FILE/EY-white-paper-renewable-energy-financing-in-China-en-26dec.pdf>).
3. Mintz L. Renewable Energy Project Finance in the U.S. An Overview and Midterm Outlook, 2011.
4. Zhang S. Innovative Business Models and Financing Mechanisms for Distributed Solar Photovoltaic (DSPV) Deployment in China. Ch. 6. Financing Renewable Energy Development in East Asia Summit Countries a Primer of Effective Policy Instruments / ed. by S. Kimura, Y. Chang, Y. Li. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA), 2015. (http://www.eria.org/RPR_FY2014_No.27_Chapter_6.pdf)

ЩЕНКО Д. Г., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИЛОВ Д. В.**, д.е.н. професор,
 професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Звісно, неплатоспроможні банки чинять негативний вплив і не лише на фінансову стабільність усієї банківської системи. Проте, питання полягає в масштабах цієї загрози, особливо в умовах, коли економіка України спрямовує переважну частину фінансових ресурсів на відсіч російській військовій агресії.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» Національний банк України зобов'язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних у разі наявності хоча б однієї з таких підстав [1]:

– неприведення банком своєї діяльності у відповідність із вимогами законодавства, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку України, після віднесення його до категорії проблемних, але не пізніше ніж через 120 днів з дня визнання його проблемним;

– зменшення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу та/або нормативу достатності основного капіталу на 50 і більше відсотків від мінімального рівня, встановленого нормативно-правовими актами Національного банку України;

– виявлення фактів здійснення банком після віднесення його до категорії проблемного операцій (крім нарахування відсотків за вкладками, отримання клієнтами банку заробітної плати, аліментів, пенсій, стипендій, інших соціальних, державних виплат), оформлення (переоформлення) договорів, внаслідок яких зобов'язання перед фізичними особами в межах гарантованої суми відшкодування збільшуються за рахунок зменшення зобов'язань перед фізичними особами, які перевищують гарантовану суму відшкодування, та/або зобов'язань перед фізичними особами, які не підпадають під гарантії Фонду гарантування фізичних осіб, та/або юридичними особами;

– невиконання банком, віднесеним до категорії проблемного, розпорядження, рішення Національного банку України (у тому числі про застосування заходів впливу/санкцій) та/або вимоги Національного банку України щодо усунення порушень банківського законодавства, законодавства, що регулює діяльність на платіжному ринку, нормативно-правових актів Національного банку України протягом визначеного Національним банком України строку.

Зрозуміло, що універсальних порад, які б стовідсотково дали змогу повернути кошти з проблемного банку при введенні тимчасової адміністрації, не існує. Проте пильна увага до її роботи та своєчасне отримання інформації про стан справ у банку дасть можливість уникнути зайвих труднощів і зробити все можливе для оптимального виходу із ситуації [2].

Варто зазначити, що глобальні фінансові кризи останніх десятиліть привернули увагу дослідників до суттєвого недоліку системи гарантування (страхування) вкладів, яка в тому чи іншому вигляді запроваджена в більшості держав задля захисту вкладників неплатоспроможних банків.

З одного боку, кредитори, чії вклади гарантовані, значно рідше вимагають повернення таких вкладів за перших ознак фінансових труднощів банків, у такий спосіб збільшуючи шанси установ на їх подолання.

З іншого боку, гарантованість вкладів має наслідком так звану проблему «морального ризику» («moral hazard problem»), яка полягає у відсутності стимулів для вкладників під час вибору банків брати до уваги їхні ризик-апетити, що призводить до збільшення (іноді надмірного) ризиків, які беруть на себе банки [3].

Негативною для банків, однак захисною для фінансової стабільності банківської системи є норма Закону України «Про банки і банківську діяльність» про те, що розпочата процедура виведення неплатоспроможного банку з ринку не може бути зупинена/припинена, у тому числі в разі визнання протиправними (незаконними) та скасування індивідуальних актів Національного банку України та/або Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що були підставою для її початку [1].

В цілому ж, банківська система України з початку російського вторгнення демонструє надзвичайну витривалість, у тому числі завдяки міжнародній допомозі, більшість банків відновили свою фінансову стійкість. Однак є виключення. Так, наприклад, 9 серпня 2022 р. Правління Національного банку України ухвалило рішення віднести АТ «БАНК СІЧ» до категорії неплатоспроможних у зв'язку з невиконанням банком у встановлений договором строк своїх зобов'язань перед Національним банком за кредитами рефінансування через недостатність коштів, а вже 10 жовтня 2022 р. було відкликано банківську ліцензію та ліквідовано АТ «БАНК СІЧ» [4].

У підсумку можна констатувати, що неплатоспроможність окремих банків справляє негативний вплив на фінансову стабільність банківської системи України, що функціонує в умовах війни. Регулятор докладає всіх можливих зусиль і вживає відповідні заходи для підтримки банків, які всупереч складним умовам продовжують розвиватися. Хоча все-таки трапляються випадки неплатоспроможності банків аж до їхнього банкрутства. Для запобігання цьому доцільно вдосконалювати підходи до банківського ризик-менеджменту, проводити стрес-тести та створювати резерви, орієнтувати діяльність не так на максимізацію фінансового результату, як на посилення фінансової стійкості з орієнтацією на антикризове управління банком.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. Дата оновлення: 01.10.2022. URL: <https://cutt.ly/DNpnrfr> (дата звернення: 23.10.2022).
2. Банк визнали неплатоспроможним: що робити вкладникам. URL: <https://document.vobu.ua/doc/13275> (дата звернення: 23.10.2022).
3. Хто платить за банкрутство банків? URL: <http://surl.li/dlvjtj> (дата звернення: 23.10.2022).

23.10.2022).

4. Національний банк ухвалив рішення відкликати банківську ліцензію та ліквідувати АТ «БАНК СІЧ». URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-uhvaliv-rishennya-vidklikati-bankivsku-litsenziyu-ta-likviduvati-at-bank-sich> (дата звернення: 24.10.2022).

КАУР Т.О., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **БУРКОВСЬКА А.І.**, асистент кафедри менеджменту та маркетингу

Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасне суспільство та загалом економіка не існує без розвиненого інформаційного бізнесу та інфраструктури. Тому важливу роль відіграє інформація та комунікації. Вони є смисловим аспектом взаємодії між людьми, виступають загальною характеристикою будь-якої діяльності, насамперед управлінської, тому потребують постійного розвитку та удосконалення. Часто внаслідок недосконалої системи комунікацій значно погіршується ефективність управління і господарська діяльність підприємства.

Сьогодні це питання є актуальним, адже є основою реалізації комерційної діяльності та може допомогти вийти з кризи в критичних умовах. Наразі комунікація є однією з дискусійних питань у сфері менеджменту, оскільки виступає інструментом впливу на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. За допомогою комунікації можна вдосконалити механізм управління підприємством, задля забезпечення ефективного його функціонування за умов ринкової економіки.

Існує багато визначень сутності поняття «комунікація підприємства». Проаналізувавши сучасні дослідження, можемо виокремити декілька основних трактувань [1]:

- системний – комунікація виступає системою взаємодіючих елементів, які забезпечують функціонування підприємства;
- управлінський – комунікація виступає функцією управління, тобто передання розпоряджень і пояснення виконання процедур та операцій;
- культурологічний – комунікація виступає способом вираження організаційної культури;
- гуманістичний – комунікація виступає фактор розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Б. Мільнер пропонує наступне визначення комунікацій в організації: «Організаційна комунікація - це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі даних більшій кількості людей всередині організації та деяким індивідуумам та інститутам за її межами» [2].

Аналізуючи підходи багатьох авторів стосовно поняття комунікації в організації роботи, можемо дати таке визначення: «Комунікації – це обмін інформацією в середині організації та з зовнішнім середовищем, з метою здійснення управлінського та соціального впливу».

Під визначенням «комунікація» на підприємстві розуміємо бізнес-комунікації, маркетингові комунікації та комунікації у внутрішньому середовищі організації. Також зазначимо, що маркетингові комунікації є частиною бізнес-комунікацій. Таким чином при взаємодії зацікавлених сторін

ринку досягаються не тільки бізнес-домовленості, але і формується імідж організації, що в свою чергу означає реалізацію PR-комунікації.

Процес комунікації, має прояв в обміні інформацією між співробітником та керівником, підприємством та суб'єктом зовнішнього середовища, що має на меті вирішення певних питань. А саме: документальна робота, ділові зустрічі, участь в офіційних заходах, телефонні домовленості, електронне листування тощо. Тобто все те, без чого неможливо уявити сучасне підприємство, бізнес і те, що виступає фундаментом його ефективного функціонування.

Дії адресата залежать від його правильного сприйняття та обмірковування отриманої інформації. Через це ефективними вважаються тільки ті комунікації, за яких отримане повідомлення розшифровано саме так, як того бажає відправник. Це не може означати те, що зміст інформації буде мати однакове значення для відправника, посередника та адресата [3].

Отже, роль комунікаційного менеджменту проявляється в інформаційному забезпеченні реалізації всіх видів і форм системи менеджменту, адже основним ресурсом управління є інформація, а основною технологією – комунікація.

Звісно у кожному етапі цього процесу можуть виникнути певні перетворення, які негативно вплинуть на загальний результат обміну інформацією і це, в свою чергу, спричинить зниження ефективності управління діяльністю всього підприємства. Для ідентифікації комунікаційних проблем частіше використовують циклічну модель, що запропонована М. Х. Месконом, М. Альбертом та Ф. Хедоурі. Це дає можливість досліджувати різні типи проблем, спираючись на структуру моделі та зв'язок між її елементами. Таким чином можна виокремити такі групи перешкод: такі, що пов'язані з комунікаторами або комунікантами; ті, що відносяться до повідомлення, його шифрування (декодування); реакції (проблема пошуку ідентичності); каналів прямого і зворотного зв'язку [4].

Відповідно виділили шість типів перешкод, які сприяють зниженню ефективності комунікації на підприємстві: дискомфорт у фізичному середовищі, в умовах якої обмірковується повідомлення; інерція включення; антипатія до чужих думок, стереотипне мислення, амбітність; мовний бар'єр; професійне несприйняття; несприйняття іміджу комунікатора [5].

За даними зарубіжних досліджень, результативність горизонтальних зв'язків досягає 90%, вертикальних - 20-25% (така кількість інформаційних повідомлень, що виходить від керівників та доходить до працівників і правильно розуміється ними). Тобто виконавці здатні реалізувати свої функції, маючи лише п'яту частину призначеної їм інформації. Недостатню ефективність вертикальних комунікацій підтверджують дані про те, що найближчий керівник робітників (бригадир), залишаючи кабінет першого керівника підприємства, виносить лише 30% інформації, а відповідальний цеху – близько 40%. Комунікації знизу вгору ще неефективніші, оскільки до керівників надходить трохи більше 10% інформації. Це переконливо свідчить про те, що не використовуються всі можливості організації комунікацій.

Наразі комунікація розуміється в більшості випадків як пряме, безпосереднє чи опосередковане спілкування (наприклад, по телефону або іншим каналам зв'язку). Документальна взаємодія сприймається як само собою зрозуміле, як щось усталене, що не має можливості кардинальних змін.

Водночас наразі ефективно вирішуються проблеми створення та розвитку комунікаційної взаємодії. В рамках цього процесу оформились основні концепти нового напрямку наукового знання – комунікаційного менеджменту. Якісно нове розуміння комунікаційних процесів в цілому, та управлінських комунікацій зокрема створює можливості для адаптації існуючих систем управління до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, що стрімко змінюються.

Отже, на основі вище зазначеного, можемо зробити висновок, що при управлінні комунікаціями організації вирішується велика кількість питань щодо впливу на поведінку людей, що працюють в організації, і на перше місце має виходити не пряма комунікація - зверху вниз, а добре налагоджений та ефективний зворотний зв'язок. Саме він є надійним фундаментом формування почуття відповідальності та причетності до цілей та завдань організації у членів команди.

Список використаних джерел:

1. Лазоренко Т. В., Пермінова С. О. Основи менеджменту: конспект лекцій. КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2021. 166 с.
2. Монастирський Г.Л. Теорія організації: підручник. Тернопіль: “Крок”. 2019. 368 с.
3. Жигалевич, Ж. М., Обловацька, Н. П. Сучасні підходи до управління підприємством. Основа маркетингової діяльності підприємства. 2018. № 3. С. 199-207.
4. Сагер Л. Управління внутрішніми комунікаціями підприємств. Центр навчальної літератури. 2018. 197 с.
5. Жигайло Н. Комунікативний менеджмент : навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка. 2012. 368 с.

КАЧИНСЬКА А. Ю., здобувач фахової передвищої освіти
Науковий керівник – **НІКОЛЬЧУК Ю. М.**, к.е.н., доц.,
завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту,
*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут,
м. Хмельницький*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ТЕМПИ ТА ПРОПОРЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У фінансовій системі в цілому і в розрізі окремих підсистем зосереджені значні обсяги фінансових ресурсів, що становлять 80 і більше відсотків від обсягу ВВП. Ці кошти перебувають у постійному русі, вони обслуговують процес створення, розподілу й використання матеріальних та духовних цінностей у суспільстві, забезпечуючи необхідні темпи розвитку й пропорції щодо рівня зростання добробуту кожного громадянина.

Окремі складові фінансової системи, тобто підсистеми, мають конкретне функціональне призначення в обслуговуванні відтворювальних процесів в економіці. Проте кінцева мета їхнього впливу єдина – створення умов економічного зростання і забезпечення на його основі підвищення суспільного добробуту.

Провідна роль у фінансовій системі держави належить підсистемі фінансів підприємницьких структур. Тут створюється основна частка ВВП держави.

Держава, використовуючи фінансові методи, може регулювати темпи й пропорції розвитку окремих галузей економіки. Для цього використовується насамперед податковий механізм. Надаючи податкові пільги, вона сприяє збільшенню власних фінансових ресурсів підприємств, розширенню їхніх фінансових можливостей. Здійснюючи регулювання темпів розвитку певних галузей економіки, держава може створювати сприятливий інвестиційний клімат для залучення зовнішніх джерел фінансування, а також ресурсів банківської системи та населення. Сприятливий інвестиційний клімат можна запроваджувати, зокрема, шляхом надання привілеїв в імпорті, створення офшорних зон, технополісів, спеціальних економічних зон тощо [1].

Найзначніші можливості щодо використання фінансів підприємств для розвитку економіки закладені в удосконаленні організації та управління на самих підприємницьких структурах. Адже управління фінансовими ресурсами безпосередньо на підприємствах має досить слабку методичну й організаційну забезпеченість. В Україні немає досвіду управління фінансами підприємств на рівні виробничої структури в умовах ринку.

Державні фінанси, тобто насамперед система бюджетів держави, в ринкових умовах є одним із найдієвіших інструментів впливу на темпи та пропорції розвитку економіки й соціальної сфери. Мобілізуючи доходи до бюджету, держава впливає на фінансові можливості господарських структур і громадян за допомогою об'єктів оподаткування, ставок податків і пільг при оподаткуванні.

За допомогою бюджету створюються спеціальні економічні зони, які суттєво впливають на прискорення територіального розвитку економіки. Проте найбільше бюджет впливає на темпи та пропорції розвитку економіки завдяки фінансуванню соціальних витрат і науки. При цьому з бюджету фінансується підготовка кадрів, охорона здоров'я, збереження довкілля тощо. Звісно, що обсяги витрат із бюджету на науку відіграють вирішальну роль для розвитку економіки та соціальної сфери.

Важливою умовою успішного функціонування бюджетної системи має стати поглиблення реформи бюджетних взаємовідносин між центральними та регіональними рівнями влади на основі розмежування відповідальності за розв'язання економічних і соціальних проблем країни та окремих адміністративно-територіальних утворень шляхом відповідного розподілу державних видатків і доходів [2].

Важливу роль у фінансовій системі повинна відігравати підсистема «Страхові та резервні фонди». Реформування економіки передбачає виникнення великої кількості господарських суб'єктів, зацікавлених у забезпеченні захисту своєї підприємницької діяльності, майна та доходів від різних негативних наслідків і непередбачених ситуацій. Становище у страхуванні дає підставу для висновку, що тут слід вжити рішучих заходів щодо його розвитку та перетворення в надійний інструмент ринкових відносин.

Неабияке значення для ефективного функціонування фінансової системи має підсистема «Фінансовий ринок». Створення повноцінного фінансового ринку потребує прискореного розвитку ринку кредитів і ринку грошей. Надалі ці напрямки матимуть сприятливі умови для свого удосконалення й активніше впливатимуть на стабілізацію фінансового стану в державі [3].

Функціонування кожної зі складових фінансової системи держави можливе лише за умов чіткого законодавчого урегулювання їхньої взаємодії та якщо вони доповнюють одна одну. Так, при недоліках в організації фінансової діяльності підприємницьких структур, їхньої збитковості зменшуються надходження до бюджетної системи, централізованих позабюджетних фондів, страхових і резервних фондів. Це звужує фінансові можливості держави, зумовлюючи дефіцит бюджету. Дефіцит бюджету може призвести до зростання інфляції або державного боргу, що негативно позначиться на діяльності всіх учасників фінансового ринку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетна складова реалізації домінантних напрямів суспільного розвитку: монографія. За ред. Л. В. Лисяк. Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. 396 с.
2. Павелко А. В., Чугунов І. Я. Бюджетна політика економічного розвитку. *Вісник КНТЕУ*. 2015. № 2. С. 64-73.
3. Чугунов І. Я. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень. *Економічний часопис-XXI*. 2016. № 3-4 (2). С. 66-69.

КІПТЯК В. А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ТКАЧУК Н. М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
м. Хмельницький

МОЖЛИВОСТІ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ ВПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГУ ТА АНАЛІТИКИ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ

Прибутковість банку є важливим показником діяльності банку, вона являє собою норму прибутку, яку банк зміг отримати від використання ресурсів, які він розпоряджається, для виробництва та продажу послуг.

Банки отримують прибуток, заробляючи або генеруючи більше грошей, ніж вони платять у вигляді витрат. Основна частина прибутку банку припадає на комісію, що нараховується за його послуги, і відсотки, отримані від його активів. Основною його витратою є сплачені відсотки за зобов'язаннями [1].

Прибуток банку формується завдяки отриманню доходів від здійснення різних видів господарської діяльності, найбільшу частину з яких займають процентні доходи. Разом з комісійними та іншими доходами банку, процентні доходи формують загальний дохід, який після зменшення на суму загальних витрат дорівнює прибутку банківської установи до оподаткування. Отже, для збільшення розміру прибутку у банку, потрібно спрямовувати діяльність у двох пріоритетних напрямках, перший з яких полягає у підвищенні процентних та комісійних доходів, а інший – у зменшенні процентних та комісійних витрат.

Багато банків продовжують витрачати свої дефіцитні внутрішні ресурси на трудомісткі та капіталомісткі види діяльності, що можуть виконуватися дешевше та ефективніше сторонніми постачальниками. В умовах зниження прибутку, установам слід розглянути можливості аутсорсингу, які зараз можуть виконуватися власними силами, включаючи обробку, обслуговування, виготовлення картки та виписок. Це дає можливість установам краще використовувати переваги ефекту масштабу та технічної ефективності інновацій, а також для перерозподілу капіталу та персоналу на діяльність, що приносить дохід.

Зокрема, концепція «високорентабельної банківської діяльності», у країнах з розвиненою ринковою економікою, базується на трьох «китах»:

- максимізації доходів;
- мінімізації витрат;
- грамотний і ефективний менеджмент [2].

В 2020 році прибуток АБ «Укргазбанк» зменшився порівняно з 2019 роком майже в три рази і одним з найбільших чинників в цьому були витрати за кредитними збитками. Проаналізуємо як зміна даного показника вплине на прибутковість банку.

Як видно з табл 1. зменшення витрат за кредитними збитками на 5% призвело до зростання прибутку банку на 18,4%, зменшення витрат за

кредитними збитками на 10% призвело до зростання прибутку банку на 36,9%, зменшення витрат за кредитними збитками на 20% призвело до зростання прибутку банку на 73,8%. На практиці коригування даного показника може бути використано через впровадження аналітики клієнтської бази.

Таблиця 1

Вплив зміни витрат за кредитними збитками на прибутковість банку АБ «Укргазбанк» у 2020 р., тис. грн.

Показники	2020			
	Поточні	Зменшення витрат за кредитними збитками		
		на 5%	на 10%	на 20%
Процентні доходи	9576263	9576263	9576263	9576263
Процентні витрати	6343123	6343124	6343125	6343126
Чисті процентні доходи до витрат за кредитними збитками	3209604	3209603	3209602	3209601
Витрати за кредитними збитками	1516720	1440884	1365048	1213376
Чисті процентні доходи після витрат за кредитними збитками	1692884	1768719	1844554	1996225
Непроцентні доходи	2117591	2117591	2117591	2117591
Непроцентні витрати	3298971	-298971	3298971	3298971
Прибуток до оподаткування	511504	587339	663174	814845
(Витрати)/відшкодування з податку на прибуток	100465	100466	100467	100468
Чистий прибуток	411039	486873	562707	714377
Зміна прибутку порівняно з базовим	-	18,4	36,9	73,8

*Примітка. Побудовано автором на основі офіційної звітності банку [4].

Аналітика клієнтів, яка також називається аналізом даних про клієнтів, — це систематичне дослідження інформації про клієнтів і поведінки компанії з метою виявлення, залучення й утримання найприбутковіших клієнтів.

У цифрову епоху клієнти мають під рукою інформацію про те, де знайти товари та послуги, що купити та скільки очікувати заплатити. Вони можуть знайти ідеальні продукти для своїх потреб, а отже, організації повинні зробити все можливе, щоб запропонувати правильні продукти та маркетингові кампанії своїй аудиторії. Для цього організації можуть використовувати інструменти аналізу клієнтів, щоб зрозуміти своїх клієнтів [5].

Через серйозні структурні зміни, які фінансові установи вносять у свої роздрібні пропозиції продуктів з метою підтримання прибутковості, аналітика клієнтів як ніколи важлива. Банки повинні використовувати аналітику для сегментації клієнтів, щоб краще зрозуміти можливості отримання доходу та варіанти переоцінки. Вони повинні проводити аналіз джерел доходу, поведінки споживачів у транзакціях і чутливість до комісій у їхніх клієнтських базах і в певних сегментах клієнтів - а потім використовувати отримані висновки для розробки нових стратегій ціноутворення та інформування про заходи щодо заміни доходу. Розумне використання аналітики клієнтів має вирішальне значення для оцінки їх прибутковості, прогнозування поведінки

споживачів, оптимізації ціноутворення, розробки економічно ефективної маркетингової тактики [3].

Проаналізуємо вплив ще одного дуже важливого показника на зміну прибутковості банку - непроцентних витрат (табл. 2).

Таблиця 2

Вплив зміни непроцентних витрат на прибутковість банку АБ «Укргазбанк» у 2020 р., тис. грн.

Показники	2020			
	Поточні	Зменшення непроцентних витрат		
		на 2%	на 5%	на 10%
Процентні доходи	9576263	9576263	9576263	9576263
Процентні витрати	6343123	6343124	6343125	6343126
Чисті процентні доходи до витрат за кредитними збитками	3209604	3209603	3209602	3209601
Витрати за кредитними збитками	1516720	1516720	1516720	1516720
Чисті процентні доходи після витрат за кредитними збитками	1692884	1692883	1692882	1692881
Непроцентні доходи	2117591	2117591	2117591	2117591
Непроцентні витрати	-3298971	-3232992	-3134022	-2969074
Прибуток до оподаткування	511504	577482	676451	841398
(Витрати)/відшкодування з податку на прибуток	100465	100466	100467	100468
Чистий прибуток	411039	477016	575984	740930
Зміна прибутку порівняно з базовим	-	16,1	40,1	80,3

894

*Примітка. Побудовано автором на основі офіційних даних банку [4].

Як видно, з отриманих результатів обчислень, за рахунок зменшення непроцентних витрат на 2% прибуток банку збільшився на 16,1%, на 5% - 40,1%, на 10% - 80,3%. Зменшення непроцентних витрат можна реалізувати через аутсорсинг, тобто передачу певних видів діяльності стороннім постачальникам.

Отже, було розроблено та показано на наочних прикладах способи збільшення прибутковості АБ «Укргазбанк». З проаналізованих показників, на нашу думку, доцільно регулювати прибутковість через зменшення витрат, а саме: непроцентних витрат і витрат за кредитними збитками за допомогою таких інструментів як аутсорсинг і аналітика клієнтської бази.

Список використаних джерел:

1. Економічний аналіз: навчальний посібник / За ред. акад. НАН України проф. М.Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2019. 178 с.
2. Коноплицький В.А., Філіна Г.І. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний. Київ : КНТ, 2018. 580 с.
3. Корнеєв В. Л. Фінансові інновації банків і можливості диверсифікації банківських послуг. *Світ фінансів*. 2017. №2. С. 74–81.
4. Річна фінансова звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності АБ «Укргазбанк» за 2020 р. URL: <https://www.ukrgasbank.com/about/anual/>
5. What is customer experience management (CEM or CXM)? URL: <https://www.techtarget.com/searchbusinessanalytics/definition/customer-analytics>

КЛИМЕНКО В.О., здобувач третього освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)

Науковий керівник – **ПРОКОПЧУК О.Т.**, д.е.н, доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва, м. Умань

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ВМОТИВОВАНІСТЬ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Функціонування страхового ринку передбачає самостійність суб'єктного складу останнього, рівноправне партнерство та відлагоджений порядок як вертикальних, так і горизонтальних зв'язків між останніми. Рамкові межі ринку страхових послуг дозволяють сформуванню органічного зв'язку між ключовими суб'єктами ринкових відносин за рахунок загального їх визнання потреб у страхових послугах. У цьому контексті слід зауважити, що формування та функціонування українського страхового ринку означається певною багатополлярністю в частині трактування сутності такої фундаментальної складової останнього, як страхова послуга. Особливого значення означене набуває у світлі новочасних трансформаційних метаморфоз на ринку. Діяльність страхового ринку знаходиться у нерозривному зв'язку з поняттями «страхова послуга» та «страховий продукт», що своєю наявністю формують специфічне середовище, в якому задовольняються різноманітні соціально-економічні інтереси суб'єктів, залучених до процесу страхування. Слід наголосити на відсутності у науковій літературі чітко сформульованих визначень понять «страхова послуга», «страховий продукт» та «страхова операція».

895

Страховою послугою є фінансова послуга. Споживацькою аудиторією страхових послуг є страхувальники (фізичні та юридичні особи). Саме для них страхові організації продукують страхові послуги, формують попит й пропозицію на них [1-2].

У загальному розумінні під страховою послугою доцільно визначити певний набір інформації, що вміщує ключові умови в частині надання гарантій стабільності майнового статусу страхувальника впродовж означеного періоду, де ризик випадкового його погіршення при настанні страхового випадку компенсується за рахунок страхової виплати. З іншої сторони, страховими послугами є послуги специфічного характеру, що пропонуються на страховому ринку, відображення ціни яких відбувається у страховому тарифі на основі ринкової конкуренції.

Ключовою виразною особливістю страхової послуги, що вирізняє означену категорію від інших видів послуг є часова асиметрія у виробництві й споживанні останньої.

Як наслідок, виразною характеристикою мінової вартості страхової послуги як товару є відсутність чіткого розуміння страховиком вартості взятого на страхування ризику у момент її купівлі-продажу та страхувальником розміру можливого страхового відшкодування, що можуть

бути визначені лише після настання страхового випадку, зазначеного в угоді.

Відтак, слід відзначити прив'язку страхового продукту до об'єкта страхування, а не до безпосередньо страхувальника і охарактеризувати останній як комплексне страхове покриття, забезпечене сервісним обслуговуванням з максимальним врахуванням потреб конкретного клієнта-страхувальника.

Тому слід зауважити, що «страхова послуга» є більш ширшим поняттям, натомість «страховий продукт» доцільно визначити як поєднання сукупності факторів, що дозволяють страховику надавати (реалізувати) страхову послугу. Отже, більш коректним використання категорії «страховий продукт» буде за умови провадження конкретного виду у страхуванні. Натомість «страхова послуга» включає цілий спектр супутніх операцій, що пов'язані з провадження страхування, зокрема операції пов'язані із діяльністю непрямих посередників (оцінюють страхові ризики, оцінюють страхові збитки), аналітичними та статистичними дослідження. Окреслені відмінності потрібно враховувати при провадженні операцій на страховому ринку.

Визначено, що такі категорії як «страховий продукт» та «страхова послуга» є різними поняттями, оскільки вони мають відмінне значення, водночас є взаємопов'язаними між собою. У цьому контексті очевидним є те, що страхувальник не в змозі отримати страхової послуги без наявності страхового продукту.

Список використаних джерел:

1. Улянич Ю.В., Прокопчук О.Т., Пташник С.А., Бутко Н.В. Ключові аспекти Інтернет-страхування. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2020. Частина 2. Економічні науки. Випуск 97. С. 64-74. DOI 10.31395/2415-8240-2020-97-2-64-74.
2. Прокопчук О.Т., Колотуха С.М. Видова сукупність страхових продуктів на агростраховому ринку України. *Банківська справа*. 2021. № 1 (153). С. 85-102.

КЛИША О. О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЛЕГА О. В.**, к.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Податки – дуже складна й надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Можна без перебільшення сказати, що, з одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. Із другого боку, податки – це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі. На сьогодні податки – це найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науки і техніки, масштаби соціальних гарантій населенню [1].

В історії розвитку суспільства жодна держава не змогла обійтись без податків, бо це найкращий спосіб сформувати бюджет. Хоча на початковому етапі становлення податкової системи (стародавній світ і початок середніх віків) податки мали нерозвинутий і випадковий характер. Основним джерелом доходів держави були не податки, а здобич, отримана у війнах, контрибуції, данина з переможених народів, дарування, добровільні підношення. Спочатку вони прийняли примітивну форму - натуральні стягнення. Мірилом оподаткування були не звичні нам гроші, а хутро, коштовне каміння, продукти, здобич і т.д. Але, зрозуміло, що суспільство еволюціонувало, а разом з ним набувала нових рис і система оподаткування.

Ще під час рабовласницького ладу від продукції почали забирати 1\6 на користь скарбниці, згодом різну форму десятин. Період Середньовіччя уже характеризується введенням торгового мита, непрямих та прямих податків, акцизів, створенням фіску [2]. В Україні яскравим прикладом реформування податкової системи та її оформлення є діяльність Княгині Ольги, яка ввела такі поняття, як уроки, оброки, устави, погости. За часів її володарювання, на наше думку, відбулося початкове та наймасштабніше формування податку як економічної категорії. Другою хвилею реформації податків була історія Козацької держави - Запорозької Січі. Тут вирувало податкове різноманіття, яке ґрунтувалося як на власних традиціях, так і на іноземних запозиченнях [2].

Українська Держава часів Скоропадського - не лише яскрава сторінка історії, але й вагомий внесок в економіці. Саме за цих часів відбулося реальне оздоровлення фінансової системи.

Досить довгий час Україна перебувала у складі СРСР і вся економіка підпорядковувалась командним рішенням партії. Розвиватися та вдосконалюватися, зрозуміло, що фінансова система змоги не мала [3]. Так тривало до 1991 року. Лише з моменту проголошення Акту незалежності економіка України стала набувати нових рис.

Податкова система стає різновидом відкритої динамічної системи - це сукупність встановлених у країні податків. Її відкритість означає необхідність аналізу, передусім зовнішніх чинників, під впливом яких відбувається її становлення. Вимога системності полягає в тому, що податки мають бути взаємопов'язані, органічно доповнювати один одного, не суперечити системі в цілому та її елементам. Системний підхід означає, що мають реалізовуватися обидві функції податків. З позиції фіскальної функції податкова система має забезпечити гарантоване і стабільне надходження доходів до бюджету, з позиції регулюючої забезпечувати державі можливість впливу на всі сторони соціально-економічного розвитку суспільства [4].

Важливим етапом в становленні сучасної податкової системи є набрання чинності Податкового кодексу України (далі ПКУ). Переважна більшість положень ПКУ набрала чинності з 1 січня 2011 року. Податкове законодавство, як ніяке інше, зачіпає матеріальні інтереси усіх людей. Про масштаб зацікавленості до податкового законодавства з боку суспільства, підприємництва, народних депутатів свідчить те, що в процесі громадського обговорення ПКУ було внесено більше 4,5 тис. поправок, а до другого читання ще 5 тис. поправок. За всю історію роботи Верховної Ради України жоден документ не привертав до себе такої уваги, не викликав такої активності, як Податковий кодекс [5].

Головною ціллю прийняття ПКУ була побудова сучасної, справедливої податкової політики, що забезпечила б стабільність оподаткування, рівність усіх платників податків перед законом, досягнення стратегічних цілей сталого розвитку в оновленій системі державного регулювання економіки.

Прийняття ПКУ мало на меті врегулювати відносини оподаткування, визначити принципи побудови податкової системи, перелік податків та зборів, що підлягають сплаті до бюджетів всіх рівнів, визначити методiku їх обчислення, ставки оподаткування, правовий стан платників податків, порядок адміністрування податків, а також порядок і умови застосування фінансових санкцій до платників податків за порушення податкового законодавства [5].

Та все ж, чинна податкова система зазнає критики як з боку наукових кіл, так і з боку підприємців, політичних діячів, депутатів. Однак ймовірно, що ця критика ґрунтується на емоційних і поверхневих оцінках економічної дійсності. Вона позбавлена глибокого аналізу фінансових зв'язків в економіці, усвідомлення дійсних потреб держави у фінансових ресурсах для раціонального здійснення влади та забезпечення добробуту [6].

Проблема побудови ефективної податкової системи – одна із найбільш актуальних в процесі розвитку в Україні ринкових відносин та інтегрування української економіки в світовий ринок. Її вирішення повинно ґрунтуватися на вивченні, аналізі і творчому осмисленні існуючої в Україні законодавчої бази, накопиченого у світі досвіду в сфері оподаткування. Деякі фахівці вважають, що податкова система України має базуватися на таких принципах: погодження податкових ставок, рівність і справедливість, гнучкість податкової системи, однозначність тлумачення, недопустимість необґрунтованих пільг, відповідальність платників податків, системний підхід, численність податків

тощо [6].

Отже, з вищесказаного можна зробити досить об'єктивні висновки.

По-перше, історія становлення та реформування податків, як категорії має досить складний, довгий та суперечливий характер. По-друге, цей процес реформацій досі має місце. Побудова якісної системи оподаткування розпочалася майже одночасно з проголошенням незалежності Української держави. Але створити раз і назавжди досконале податкове законодавство реально неможливо [7]. Тому удосконалення податкового законодавства - це постійний процес, що охоплює діяльність по внесенню якісних змін та доповнень у чинні законодавчі акти, так і діяльність по «усуненню» або «пом'якшенню» неякісних властивостей чинного законодавства.

Список використаних джерел:

1. Федосова В. М. Податкова система України. К.: Либідь, 1994. С. 42 – 43.
2. Ясеновська Т. Б. Історія становлення оподаткування в Україні: ретроспективна періодизація та національні досягнення. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2010. Випуск 15. С. 117-124. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/6945/1/16.pdf> (дата звернення 18.10.2022).
3. Концепція реформування податкової системи України. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_6905 (дата звернення 18.10.2022).
4. Крупей Н. С. Економічна сутність податків та їх функції. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2012. Випуск 19. С. 36 – 40.
5. Податковий кодекс України: прогнози та реальність: Роз'яснення Мін'юсту України від 06.07.2011 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0049323-11#Text> (дата звернення 18.10.2022).
6. Майстренко О. Деякі питання вирішення колізій у податковому законодавстві України. *Право України*. 2005. № 9. С. 95 – 99.
7. Сарана С.В. Систематизація як форма удосконалення податкового законодавства України. *Форум права*. 2009. № 2. С. 379 – 383. URL: <http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/FP/2009-2/09ccvpzu.pdf> (дата звернення 18.10.2022).

КОВЕРЗА А.І., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ВОЛОШИНА-СІДЕЙ В.В.**, к.е.н,
старший викладач кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського,
м. Миколаїв

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Актуальність теми дослідження зумовлена, в першу чергу, проблемою виживання страхових компаній в умовах світової фінансової та економічної кризи та їх конкурентною боротьбою за вітчизняний страховий ринок, що все більше завойовується іноземними компаніями, що мають величезний досвід, що історично склався в часі, і професійно працюють, по-друге, переходом всієї економіки України на інноваційний шлях розвитку.

У кризовій ситуації, щоб підвищити ефективність і конкурентоспроможність страхових компаній необхідне наукове переосмислення змін, що відбуваються навколо, оцінка негативних чинників і нових можливостей,- комплексу питань, вирішення яких у рамках розвитку інноваційної діяльності.

Нині спостерігається спад активності індивідуальних страхувальників України. Страхові резервні фонди поповнюються в основному за рахунок обов'язкового страхування. Бізнес-діяльність страхових компаній регламентована і полягає у прибутковому розміщенні накопичених вільних коштів страхових резервів та страхових інвестиційних фондів. При цьому страховиками недооцінюється важливість інновацій у бізнес-діяльності страхових компаній, не вивчається їх вплив на загальну діяльність страхових компаній, тоді як вони мають значний вплив на економічні показники діяльності кожної конкретної страхової компанії

Для ефективного провадження діяльності на основі інновацій, необхідно мати чітку програму розвитку, що базується на професійних знаннях, динаміці впровадження інновацій та отриманні віддачі від інвестиційних вкладень в інновації. Таку програму неможливо створити без аналізу прогнозу економічного розвитку, без відповідного інструментарію аналізу системи управління страховими компаніями; без моделювання системи управління розвитком інноваційної діяльністю як частиною загальної системи управління страховою компанією та як економічного інструменту підвищення ефективності страхової діяльності в Україні.

Тобто, слід розуміти, що розвиток інноваційної діяльності страхових компаній, що функціонують в умовах економічної кризи, є актуальною темою, що має важливе господарське значення.

1. Для дослідження інноваційної діяльності страхових компаній як суб'єкта, інвестування було досліджено праці Єрмошенко А., Кулини Г., Павлова О., Пікус Р., Гохберга В. та інших вчених та практиків страхової справи.

Аналіз основних положень та результатів, викладених у наукових працях

вітчизняних та зарубіжних фахівців та вчених, виробити свій погляд, свої підходи до розкриття інноваційної діяльності та використання інвестиційних ресурсів страхових компаній, обґрунтувати можливість інноваційної діяльності у страхових компаніях у кризових умовах, оцінити дійсний стан інноваційної діяльності та необхідність підвищення інноваційної активності.

В умовах глобальної фінансової кризи потреба в методичному забезпеченні, формах, механізмах пошуку джерел інвестиційних ресурсів та їх раціонального використання на благо суспільства набуває статусу масштабної проблеми. Предметом дослідження є організаційно-економічні відносини, що виникають при розвитку інноваційної діяльності страхових компаній [4].

Зауважимо про значну роль інноваційної складової у діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи, пов'язаної з пошуком нових форм бізнесу, нових методів роботи на ринку страхових послуг та заснованої на генерації ідей, аналізі альтернатив прийняття рішень про вкладення тимчасово вільних коштів інвестиційного фонду та фонду власних коштів страхових компаній у фізичні активи (інноваційні бізнес-проекти).

На основі аналізу сучасних тенденцій розвитку страхових компаній, що характеризуються недостатньою інноваційною активністю компаній, низьким рівнем доходів від бізнес-діяльності по вкладенню коштів інвестиційних фондів у фінансові інструменти, необхідно визначити напрями інноваційної діяльності страхових компаній, що включають інноваційні методи залучення коштів інвестиційних фондів у розвиток інфраструктурних об'єктів, удосконалення управління страховими резервами, автоматизацію бізнес-процесів, поглиблення інтеграційних процесів у сфері страхування [1].

Дуже важливим є методи підвищення інноваційної активності страхових компаній за рахунок розширення їх інноваційної бізнес-діяльності в реальному секторі економіки, зростання самостійності компаній в управлінні інвестиційними фондами, що дозволить їм стати більш надійними інституційними інвесторами реального сектора економіки.

Модель інноваційного розвитку страхової компанії пропонуємо будувати на основі розробленої проблемно-управлінської матриці, що характеризує інноваційну спрямованість діяльності страхової компанії та визначає рівень капіталізації активів компанії за рахунок інноваційної бізнес-діяльності.

Для успішного управління інноваціями у страховому бізнесі слід налагодити дієвий механізм інноваційного розвитку страхової компанії, що передбачає розширення діапазону використання коштів інвестиційного фонду страхової компанії насамперед через бюджет у реальному секторі економіки. Базовою концепцією механізму розвитку інноваційної діяльності є «зростаюча ефективність» бізнес-діяльності страхової компанії: інноваційні та інвестиційні проекти реалізуються відповідно до бізнес-плану на фінансових ринках та реальному секторі економіки [3].

Страховики дуже зацікавлені в інвестиціях, особливо в Європі, тоді як у Україні готовність вкладати кошти в інновації є значно нижчою. Відмінності щодо інновацій на різних ринках можуть бути пов'язані з різним рівнем цифровізації та усвідомленням руйнівної сили в кожній країні. Страхові

онлайн-агрегатори змінили страхову галузь і з технічного погляду. Страховики були змушені розробити рішення для швидкого обслуговування сайтів порівняння цін [2]. Швидкість та ціна стали більш важливими у страховому бізнесі. Це, як і раніше, проблема для страховиків. Професіонали страхової галузі знають, що хмара забезпечує більшу гнучкість бізнесу та операційну ефективність. І те, й інше набуває все більшого значення в епоху інтегрованих та інтелектуальних екосистем.

Банки та страховики докладають великих зусиль для оцифрування продажів страхових послуг. Однак, щоб досягти успіху в цьому, їм необхідно впровадити гнучкі страхові платформи, які дозволять їм швидко реагувати на ринки, що змінюються.

Дослідження показало, що страховики приділяють дедалі більше уваги своїм основним системам, які у багатьох випадках відстають від технологічних досягнень. Керівники та експерти страхових компаній переконані, що основні системи переходять у хмару. Також було виявлено, що базові системи страхування, розроблені на національному рівні, здаються важливішими за базові системи, розроблені на міжнародному рівні. З погляду глобалізації, національне мислення у цій галузі може викликати здивування. Але страхування, як і раніше, залежить від країни. Регулювання – одна з багатьох причин цього. Швидкість цифровізації ще не досягла межі, і є очевидні ознаки цього, у той час як страхова галузь багато говорить про бізнес-моделі, що базуються на даних, цінність даних використовується тільки в дуже ізольованих областях, 5G збільшить доступні дані, однак страховикам складно його використати. Інтернет сильно змінив такі галузі, як гастрономія, туризм та засоби масової інформації, самі продукти не зазнали істотних змін, але способи їхньої пропозиції та продажу повністю змінилися. Те саме відбудеться і у сфері страхування.

Список використаних джерел:

1. Єрмошенко А. Дистрибуція фінансових продуктів у контексті взаємодії страховиків і банків. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. № 3. 2019. С. 25-32.
2. Кулина Г. Інноваційні технології дистрибуції страхових продуктів. ТНЕУ «Світ фінансів»: Випуск №1. 2016. С. 154-163.
3. Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации. PCWeek: идеи и практики автоматизации URL: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=12>
4. Пікус Р.В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності. *Вісник КНУ ім.Т.Шевченка*. Випуск № 3(168). 2015. С 203-208.

КОЛОТУХА С.М., к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва, м. Умань

ВЕКТОР РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Умовою нормального функціонування процесів розширеного відтворення в економіці є наявність фінансових ресурсів. Відсутність фінансової бази створює проблеми не лише простого, але і розширеного відтворення. Пошук джерел фінансування є основою механізму розширеного відтворення, від їх властивостей багато в чому залежить структура механізму, особливості його функціонування і ефективність (табл. 1).

Таблиця 1

Ресурси сільського господарства провідних країн світу і України в 2020 році

Показники	Країни				Країни ЄС
	США	Канада	Польща	Україна	
Сільськогосподарські угіддя: на одного жителя, га	1,25	1,56	0,38	0,93	0,36
з них ріллі, га	0,48	1,04	0,29	0,74	0,21
Виробництво зерна на одного жителя країни, кг	1444	1528	707	1688	617
Експорт зерна, млн тонн	90,1	26,0	1,0	60,0	98,6
Імпорт зерна, млн тонн	7,4	1,9	2,0	0,15	92,4
Витрати зерна для власного виробництва, %	7,4	1,9	2,0	0,15	92,4

903

За площею сільськогосподарських угідь та ріллі на одного мешканця Україна поступається лише Канаді та США і має їх у 2,5 рази більше ніж у країнах ЄС. За рахунок родючості земель виробництво зерна на одного жителя в нас перевищує на 10-15 відсотків показники США і Канади та майже втричі – країн ЄС. Разом з тим починаючи з 2013 року внаслідок щорічного нарощування експорту зерна до країн ЄС витрати його для власного виробництва скоротилося з 32 до 11,6 відсотка замість 40-50 відсотків, що мають країни ЄС від власного та експортованого з України та інших країн [1].

В умовах ринку однією з передумов здешевлення вартості кредитних ресурсів для сільськогосподарських підприємств є саме зменшення облікової ставки НБУ. Облікова ставка є початковою величиною для комерційних банків, специфічним орієнтиром при встановленні розміру ставки кредитування. Сільськогосподарські підприємства України потребують встановлення невисоких відсоткових ставок.

На нашу думку заслуговує на увагу запровадження механізму регресивної шкали визначення облікової ставки комерційного банку за користування кредитом з урахуванням приросту прибутку. Суть його полягає в тому, що кожен наступний приріст прибутку знижував кредитну ставку, що буде сприяти підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств.

У свій час Д. Рікардо звертав увагу, коли стверджував, що звернення до банку за позиками залежить від співвідношення норми прибутку, яку можна отримати за допомогою цих грошей, і норми відсотка, під який банк позичає свої гроші.

Проте, ряд авторів рахують, що при досягненні ситуації, коли всі сільськогосподарські підприємства стануть прибутковими, а рівень їх рентабельності перевищуватиме рівень реальних кредитних ставок, пільгове кредитування втратить економічний сенс. Але таке положення не реальне, тобто навіть при прибутковості усіх сільськогосподарських підприємств завжди буде частина таких, рівень рентабельності яких буде нижчим за вартість кредитів. Саме для таких господарств і мають передбачатися в Державному бюджеті кошти для здешевлення кредитів. Оскільки ж чисельність їх буде зменшуватися, буде скорочуватися і розмір такої бюджетної підтримки.

Стримує розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств і відсутність дієвого механізму застави майна. Домінуючою формою фінансування аграрного сектору в зарубіжних країнах є кредитування сільськогосподарських підприємств під заставу землі (земельно-іпотечне кредитування) з подальшим рефінансуванням відповідних кредитних вимог. Таке кредитування передбачає стабільну правову базу та відпрацьовані процедури надання банківських позик.

В усьому цивілізованому світі земля є заставою під довгострокові, дешеві кредити для аграрного сектору. Як свідчать відомості, які є в розпорядженні AgroPolit.com, нині українці обробляють близько третини ріллі, яка є на території Європи, або 32,7млн га. Також на одного жителя України у статистичних відомостях припадає вдвічі більше, як на одного європейця[2].

На сьогоднішній день ціна 1 га ріллі в середньому по Україні становить від 1000 до 1500 доларів США за гектар, тобто в межах + 10% – 20% до нормативної грошової оцінки. За різними оцінками і прогнозами різних експертів вартість 1 га ріллі в Україні після відкриття ринку землі і в найближчі 2,5 року після коливатиметься в районі від 1000 до 3000 доларів США за гектар. З 2024 роки після відкриття можливості для юридичних осіб набувати у власність сільськогосподарські землі вартість 1 га ріллі зростатиме в межах 10-15% в рік. На вартість також буде впливати як економічна, так і політична ситуація в країні [3].

Сучасний стан розвитку кредитних відносин характеризується процесом пошуку нових форм та визначення максимальних меж надання кредитів, що безпосередньо впливає на рівень кредитоспроможності підприємств. На нашу думку, розмір кредитів, залучених сільгоспідприємствами, не повинен перевищувати 40% об'єму валової продукції сільського господарства. Перевищення цієї граничної межі може привести до порушення циклу процесу відтворення та підвищення ризику неповернення кредиту.

На нашу думку, заслуговує на увагу пропозиція М. Я. Дем'яненка щодо визначення обсягу необхідних бюджетних коштів для здешевлення кредитів, виходячи із потреби в кредитах, розміру відсоткових ставок за кредитами та рівнем облікової ставки НБУ. При цьому потреба в кредитах визначається

залежно від прогнозованого рівня виробничих витрат [4].

Цікавою, з практичної точки зору, є пропозиція дослідників щодо запровадження механізму регресивної шкали визначення облікової ставки комерційного банку за користування кредитом з урахуванням приросту прибутку. Суть його полягає в тому, що кожен наступний приріст прибутку знижував кредитну ставку, що буде сприяти підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств

Розмір процентної ставки за кредит для сільськогосподарських підприємств доцільно прив'язати до терміну його надання, що безпосередньо пов'язано з особливостями аграрного виробництва. Так, ставки за кредит в I та II кварталах повинні бути нижчими ніж ставки в III та IV кварталах. Це змусить підприємства більш відповідально ставитись до своїх фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Піддубняк В. Житниця Європи чи сировинний придаток? Сільські вісті. 2021 року 6 липня № 49 (19897). URL: <http://silskivisti.kiev.ua/19897/print.php?n=49238>.
- 2.«Земельний довідник України 2020» – база даних про земельний фонд країни. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/705-zemelny-dovidnik-ukrayini--baza-danih-pro-zemelny-fond-krayini> (дата звернення 08.10.2022).
- 3.Земельний Закон: до чого готуватися власникам земель сільськогосподарського призначення? URL: https://biz.ligazakon.net/analitycs/195206_zemelny-zakon-do-chogo-gotuvatisya-vlasnikam-zemel-slskogospodarskogo-priznachennya(дата звернення 11.10.2021).
4. Дем'яненко М. Я. Кредитування сільськогосподарських підприємств: теорія і практика. *Облік і фінанси АПК*. 2005. №7. С. 9–19.

КОРОЩЕНКО М.Г., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **КУЧЕРКОВА С.О.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
*Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя*

ПОДАТКОВІ ЗМІНИ ТА ПІЛЬГИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

З початку розгортання повномасштабної війни Росії проти України, Парламент ухвалив суттєві зміни до законодавства, що передбачають значне послаблення оподаткування для бізнесу на період воєнного стану.

Існує можливість замінити податок на прибуток та ПДВ податком з обігу зі ставкою 2%.

Для обрання або переходу на спрощену систему оподаткування за ставкою 2 відсотки доходу суб'єкт господарювання подає до контролюючого органу заяву про застосування спрощеної системи оподаткування за вибором у паперовій формі або засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотримання вимог законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронні довірчі послуги».

Суб'єкт господарювання, у разі неможливості подання заяви до контролюючого органу за місцем податкового обліку, може подати заяву про застосування спрощеної системи оподаткування у паперовій формі до будь-якого найближчого контролюючого органу.

Також суб'єкт господарювання має можливість подати заяву про застосування спрощеної системи оподаткування за ставкою 2 відсотки через Електронний кабінет.

Для новостворених зареєстрованих в установленому законом порядку суб'єктів господарювання термін для подання заяви становить 10 днів з дня державної реєстрації. Такі суб'єкти господарювання вважатимуться платниками єдиного податку третьої групи з дня їх державної реєстрації.

Для діючих суб'єктів господарювання, які скористаються правом перейти на спрощену систему оподаткування за ставкою єдиного податку 2 відсотки доходу, змінено граничні терміни для подання заяви.

Суб'єкт господарювання вважається платником єдиного податку третьої групи за ставкою 2 відсотки:

- з 1 квітня 2022 року - у разі подання заяви до 1 квітня 2022 року;
- з наступного робочого дня після подання заяви - у разі подання заяви починаючи з 1 квітня 2022 року [1].

Тимчасово, на період до припинення або скасування воєнного стану на території України, строки подання будь-якої звітності, крім податкової, подання якої вимагається відповідно до норм чинного законодавства, зупиняються.

Згідно з Перехідними положеннями Податкового кодексу у випадку відсутності у платника податків можливості своєчасно виконати свій

податковий обов'язок, зокрема щодо дотримання термінів сплати податків та зборів, подання звітності, платники податків звільняються від відповідальності, передбаченої Податковим кодексом, з обов'язковим виконанням таких обов'язків протягом шести місяців після припинення або скасування воєнного стану в Україні.

Податки для ФОПів 1 та 2 групи повністю скасовано на час воєнного стану:

з 1 квітня 2022 року до припинення або скасування воєнного, надзвичайного стану на території України, фізичні особи - підприємці - платники єдиного податку першої та другої групи мають право не сплачувати єдиний податок.

При цьому такими особами декларація платника єдиного податку - фізичної особи - підприємця не заповнюється за період, в якому єдиний податок не сплачувався.

Податкові зміни стосуються ринку пального, а також нових пільг із сплати за землю, екологічного податку на інших:

– протягом воєнного стану до нуля знижено ставку акцизного податку на пальне (бензин, дизель та скраплений газ), а ставку ПДВ знижено з 20% до 7%;

– з 1 березня 2022 року та ще рік після закінчення воєнного стану звільнено від сплати земельного податку та орендної плати за землю території, на яких велись бойові дії або які тимчасово окуповані Росією. Також не підлягають оподаткуванню заміновані земельні ділянки та ті, на яких наявні фортифікаційні споруди;

– за визначені території протягом 2022-2023 років не буде нараховуватися та стягуватися мінімальне податкове зобов'язання;

– у 2022 році за об'єкти, що розташовані на таких територіях, не буде справлятися екологічний податок.

– на період дії воєнного стану скасовано платежі при розмитненні транспортних засобів, які ввозяться на територію України, – ПДВ, акцизний податок та імпорфтне мито (з 01.07.2022 пільгове розмитнення під час воєнного стану скасовано відповідно до Закону №7418 [2]).

Також відновлюються перевірки. Мораторій на деякі перевірки не знімають. Зокрема, не проводяться планові перевірки та позапланові з багатьох підстав. Однак дозволено проводити наступні перевірки:

– камеральні перевірки;

– фактичні перевірки;

– документальні позапланові перевірки з наступних підстав: (за зверненням платника; при отриманні податкової інформації про порушення валютного законодавства; при припиненні або реорганізації юридичної особи, припиненні ФОП, початку процедури банкрутства; при подачі декларації з відшкодуванням ПДВ або з його від'ємним значенням більше 100 тис. грн).

Окрім того передбачено проведення камеральних перевірок податкових декларацій по ПДВ:

– за період з лютого по травень 2022 року - з 20 липня по 20 вересня 2022 року;

– за червень і липень 2022 року - з 20 серпня по 20 жовтня 2022 року.

Документальні позапланові перевірки можуть проводитися за умови дотримання безпеки. При виявленні порушень за їх наслідками санкції застосовуються на загальних умовах.

Отже, запроваджені зміни - це лише антикризові (миттєві) заходи, які ефективно працюють протягом нетривалого часу. Після завершення війни та стабілізації ситуації вони стануть скоріше шкідливими, ніж корисними. А тому після досягнення поставлених цілей - відновлення ділової активності та зниження рівня безробіття, держава має повернутись до постійної посткризової моделі оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України, із змінами і доповненнями, внесеними Законами України. URL: <https://tax.gov.ua/nk/>
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо перегляду окремих пільг з оподаткування» №7418. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39708>

KOSYK V., student studiów wyższych
Kierownik naukowy –**MOROZ N.**, d.n.e.,
Profesor nadzwyczajny Katedry Finansów,
Uniwersytet Narodowy Politechnika Lwowska, Lwów

POMOC FINANSOWA DLA UKRAINY OD MIĘDZYNARODOWYCH PARTNERÓW W CZASIE WOJNY

Niestety, od 24 lutego 2022 r. problem wojny na Ukrainie stał się jednym z najczęściej dyskutowanych na świecie. Nasze państwo doświadczyło stagnacji w większości sfer gospodarki i życia obywateli. Ogólnie, Ukraina poniosła znaczne straty gospodarcze z powodu rosyjskiej agresji militarnej: podaż wielu towarów została znacznie zmniejszona, łańcuchy dostaw zostały przerwane, wzrosły koszty przetrwania przedsiębiorstw, infrastruktura i wiele zakładów produkcyjnych zostało zniszczonych. Jest wiadomo, że koszty ponoszone obecnie przez Ukrainę, według różnych źródeł, już dawno przekroczyły 420 miliardów dolarów[1].

W takich trudnych czasach pomoc partnerów międzynarodowych stała się wsparciem dla Ukrainy. Zapewniono nieodwołalne transfery, pożyczki, pomoc materialną, zebrano znaczne fundusze za pomocą darowizn od ludności, co pomogło nie tylko zatrzymać natarcie wroga, ale także ustabilizować gospodarkę i uratować miliony obywateli.

Aby zrozumieć poziom wsparcia partnerów międzynarodowych, zastanówmy się, jaką rolę odegrały poszczególne organizacje i kraje. Należałoby zacząć od państw, które jako jedne z pierwszych przyszły na pomoc Ukrainie.

Krajem, który wyjątkowo szybko zareagował na prośbę o pomoc Ukrainie, była sąsiednia Polska, która natychmiast uprościła procedurę przekraczania granicy dla uchodźców z Ukrainy i przyjęła miliony ludzi. Pierwsza pomoc dla obywateli była kompleksowa: mieszkanie, odzież, lekarstwa, pomoc finansowa, praca i inne możliwości w ramach państwa itp. Przykładowo 29 września 2022 r. Straż Graniczna RP opublikowała informację, że granicę polsko-ukraińską przekroczyło ponad 6,64 milionów osób. Były to w większości wrażliwe grupy ludności – kobiety, dzieci i osoby starsze.

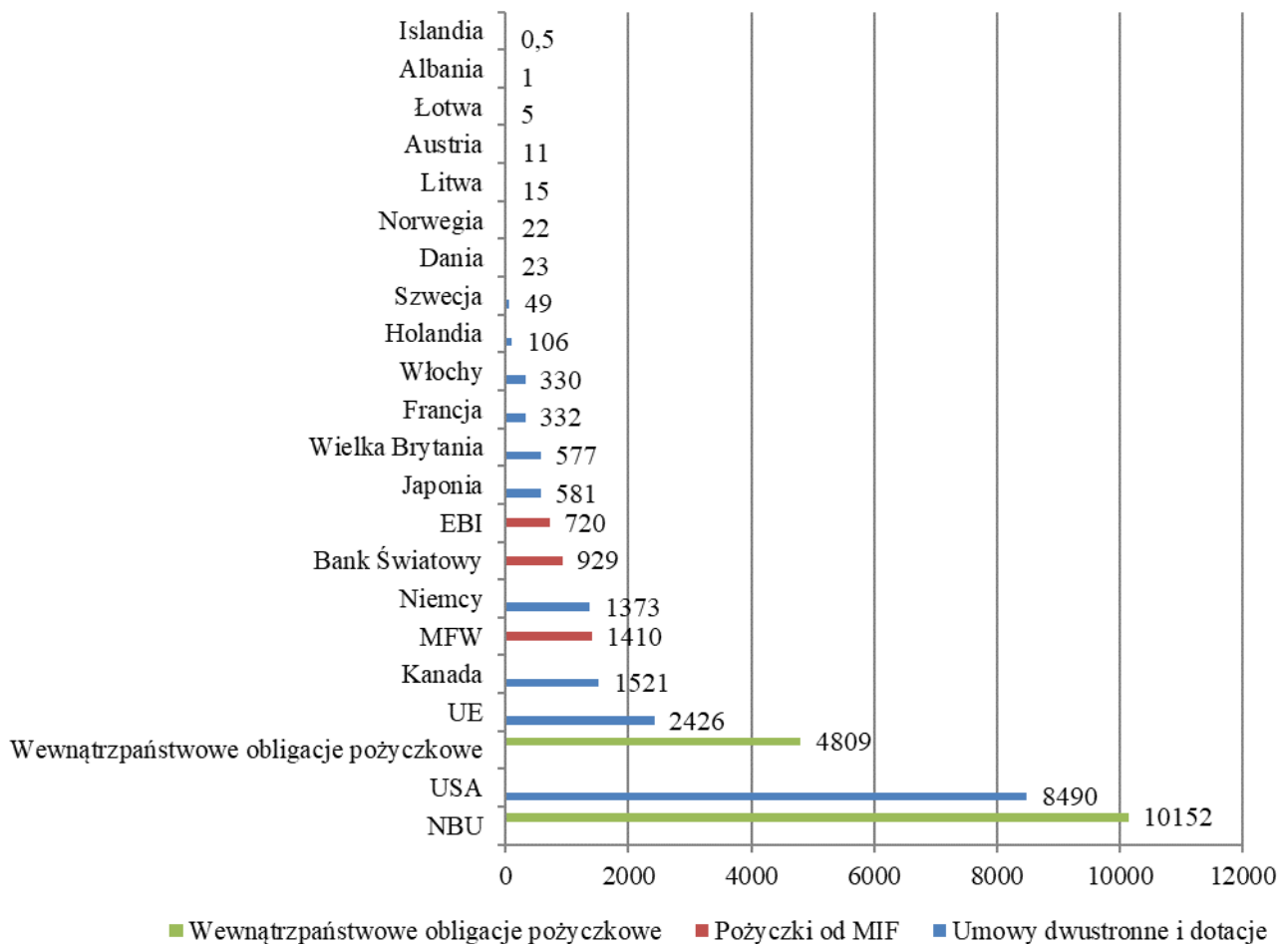
Polska nie pozostaje daleko w tyle w pomocy finansowej i wojskowej. Według Instytutu Gospodarki Światowej w Niemczech Polska zajmuje 2 miejsce wśród krajów, które pomogły Ukrainie, po USA. Pozycję tę zapewniła krajowi pomoc wojskowa (w tym sprzęt, mundury, finanse itp.), ogólnie pomoc dla Ukrainy szacowana jest na 5,1 miliardów euro według danych z 22 sierpnia 2022 r. Nie należy też zapominać, że Polska jest strategicznie ważnym węzłem tranzytowym dla dostaw broni z innych krajów[2, 3].

Kolejnym państwem, które w tym trudnym czasie pokazało wyjątkową solidarność z Ukrainą, była Wielka Brytania. Na pomoc wojskową Wielka Brytania przeznaczyła 2,3 miliardów funtów. Całkowita pomoc z Wielkiej Brytanii wyniosła 6,6 mld euro. Duży wkład naszego sojusznika widać również w programie szkolenia dla wojska: w Wielkiej Brytanii przy pomocy innych krajów partnerskich regularnie szkolonych przez 120 dni jest 10 tys. rekrutów. Program ten jest w ciągłym ruchu,

więc coraz więcej ukraińskich obrońców zdobywa nową wiedzę i doświadczenie [4].

Nieoceniony okazał się wkład zamorskiego sojusznika – Stanów Zjednoczonych Ameryki. Stany Zjednoczone, jako światowy lider rozwoju gospodarczego, wielokrotnie pomagały Ukrainie militarnie, finansowo i humanitarnie. Tym samym, według danych z 8 września 2022 r., lista pomocy udzielonej Ukrainie w imieniu Stanów Zjednoczonych przekracza 40 pozycji, w tym różnego rodzaju broń, transport lotniczy, wodny itd, systemy obronne, amunicja dla wojska, leki itp. Łącznie pomoc przekracza 44,5 miliardów euro. Tym samym kraj zajął czołowe miejsce wśród krajów, które pomagają naszemu państwu [5].

Ogólnie, budżet państwowy Ukrainy został sfinansowany kwotą 33 867 milionów dolarów. Wśród źródeł jego finansowania obserwują się nie tylko środki partnerów międzynarodowych, ale także środki krajowe. Kraje i organizacje, które wsparły finansowo budżet państwa Ukrainy, przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1 – Dynamika wielkości finansowania budżetu państwa Ukrainy od początku wojny, stan na dzień 28 września 2022, mln dolarów USA [6]

Również wiele państw zgłosiło się na ochotnika do odrestaurowania zniszczonych regionów i zabytków Ukrainy po wojnie – takie wsparcie państw sojuszniczych jest niezwykle cenne dla Ukraińców. Wśród takich krajów można zauważyć:

- Niemcy, które zgodziły się na odbudowę regionu Czernihowa;
- Włochy i Polska – Donieck;

- Austria – Zaporozże;
- Norwegia – Kirowohrad;
- Szwajcaria – Odesa;
- Belgia – Mikołajów;
- Kanada – Sumy;
- Turcja i USA – Charków;
- Czechy, Szwecja i Finlandia – Ługańsk;
- Holandia ze Szwecją – Chersoń i kilka innych.

Nie da się też pominąć pomocy finansowej, która została przyznana i przekazana przez organizacje międzynarodowe. Wśród nich można wyróżnić:

- Europejski Bank Inwestycyjny – przeznaczono około 2,3 miliardów dolarów;
- Komisja Europejska w trybie pilnym przekazała 600 milionów euro pomocy makro;
- Bank Światowy – 2,1 miliardów dolarów;
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy – 1,4 miliardów dolarów itd [7].

Widzimy więc, że wsparcie partnerów międzynarodowych stało się nieocenionym wkładem w zapewnienie względnej stabilności gospodarki Ukrainy w czasie wojny z Rosją. Pomoc miała na celu ratowanie biznesu, krajowej waluty i zwykłych ludzi. Otrzymane fundusze i inna pomoc stały się podstawą promocji Ukrainy w ochronie jej praw i granic.

Bibliografia:

1. Wydatki Ukrainy w czasie wojny. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/23/690740/>
2. Ilu uchodźców z Ukrainy jest w Polsce. URL: <https://300gospodarka.pl/news/uchodzcy-z-ukrainy-w-polsce-liczba>
3. Tak Polska pomaga Ukrainie. URL: <https://www.money.pl/gospodarka/tak-polska-pomaga-ukrainie-wyprzedza-nas-tylko-swiatowa-potega-6802072927988288a.html>
4. Military assistance to Ukraine since the Russian invasion. URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9477/>
5. Lista pomocy wojskowej USA dla Ukrainy. URL: <https://mil.in.ua/uk/articles/spysok-vijskovoyi-dopomogy-ssha-ukrayini/>
6. Finansowanie budżetu państwa Ukrainy od początku wojny. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/ukraines_state_budget_financing_since_the_beginning_of_the_full-scale_war-3435
7. Plan naprawy Ukrainy. URL: https://zaxid.net/plan_vidnovlennya_ukrayini_n1546850

КОТЕНКО У. М., старший викладач кафедри банківської справи,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ІНВЕСТИЦІЙНІ АПЕТИТИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Події 2022 року назавжди змінили економічне, політичне, соціальне життя країни. Проте у багатьох сферах прийняті управлінські рішення дозволили оперативно стабілізувати та налагодити діяльність в умовах воєнного стану. Однією з таких сфер стала банківська система. Національний банк України весь цей час розробляє та запроваджує адекватні заходи, що дозволяє відновити економічні процеси та нівелювати фінансово-економічні ризики. Банки також працюють над утриманням та розширенням клієнтських баз.

Найбільш вразливою категорією клієнтів банків є фізичні особи. Війна в Україні суттєво вплинула на економічну захищеність домогосподарств та відповідно на їх інвестиційні пріоритети.

Так за результатами опитування Міжнародної організації з міграції ООН, проведеного наприкінці березня 2022 р., можна поррахувати, що доходи українців зменшилися на 50% порівняно з рівнем початку лютого. Причому 20% людей втратили за цей час усі свої джерела доходів [1]. Також прогнозується подальше скорочення доходів населення України на тлі падіння ВВП.

912

Серед інших вагомих чинників такого падіння можна виділити відчутне скорочення загальної чисельності населення (суттєва міграція за кордон, проживання на тимчасово окупованих територіях, депортація, загибель); історично високий рівень безробіття (за різними оцінками сягає близько 30%). Не стимулює інвестиційну активність населення й висока інфляція, яка пришвидшилася за останні місяці і перевищила 20%. При цьому до кінця року прогнозується подальше її зростання до рівня 30% і вище [2].

У кризових умовах українські домогосподарства націлені на виживання родини, збереження і збільшення накопиченого багатства, тобто не здатні на великі ризики в інвестиційній діяльності [3].

Інвестиційній поведінці домогосподарств у таких умовах притаманні певні шаблони: надання переваги знайомим фінансовим інструментам, які характеризуються низьким ризиком та надійністю, проте й низькою дохідністю (депозитні вклади, купівля нерухомості, облігації внутрішньої державної позики).

Вкладання у нерухомість на території країни, де ведуться бойові дії, не доцільне. Крім того, на початку війни в Україні були запроваджені заходи щодо унеможливлення операцій з нерухомістю з метою запобігання різного роду шахрайств.

Отже, за можливістю населення скористалося найпростішими фінансовими інструментами для збереження залишків своїх доходів.

У кризові періоди зазвичай обсяги депозитних вкладів населення знижувалися (2008 р., 2014 р.), як і обсяги інвестицій у цілому. Проте у період

пандемії ця інвестиційна тенденція порушилася. У значній мірі цьому сприяли заходи НБУ щодо стабілізації фінансової системи та оновлені он-лайн технології банків. Війна стала новим викликом для вітчизняної фінансової системи. Позитивна тенденція у депозитній дисципліні відновилася уже у березні 2022 р. При цьому спостерігалася об'єктивна міграція коштів між банками, відтік валютних депозитів, але сумарно отримано позитивний тренд. Саме заходи по відновленню довіри до банків, зручність безготівкових операцій, запровадження банками програм дистанційної реєстрації клієнтів через застосунки створили можливість нарощення депозитної бази.

Традиційним для населення України фінансовим активом з високою ліквідністю, який дозволяє не тільки зберегти заощадження від інфляції, а при вдалому розміщенні ще й примножити, залишається іноземна валюта. Розуміючи високий ризик відтоку валютного капіталу з території України, НБУ оперативно запровадив обмеження на операції з іноземною валютою. Це дало результати і стабілізувало валютний ринок. У подальшому деякі обмеження ще до завершення воєнного стану поступово послаблюються або знімаються. Населення проявляє більшу зацікавленість у кризових умовах саме до вільноконвертованих валют у готівковій формі, хоча поступово починає відновлюватися й купівля безготівкової валюти [4]. Підвищений попит на цей актив обумовлений також негативними прогнозами щодо подальшої девальвації національної грошової одиниці на рівні 50 грн. за 1 долар США. З початку року долар США суттєво укріпився (майже на 16%) по відношенню до інших основних валют. Тому саме йому населення віддає перевагу. Серед європейських валют, які також постраждали від агресії з боку РФ, аналітики пропонують звернути увагу на швейцарський франк. Проте процедура придбання готівкового франку буде дещо ускладнена і потребує попереднього замовлення перед купівлею у зв'язку із невеликими обсягами цієї валюти в Україні.

У жовтні 2022 р. Національний банк України також запропонував новий інструмент для захисту гривневих вкладів населення від ризику курсових коливань. Фізичні особи отримають можливість купувати долари США за офіційним курсом НБУ з подальшим їх розміщенням на строковий депозит у банку та обов'язковим зворотним продажем купленої валюти після закінчення строку депозиту за офіційним курсом на день проведення зворотної операції. Сума та кількість таких вкладів для одного клієнта банку не обмежуються. Відсоткова ставка за депозитом встановлюватиметься відповідно до процентної політики банків, строк депозиту – від шести місяців з можливістю пролонгації, але без права дострокового розірвання.

Така пропозиція вже отримала негативні відгуки серед клієнтів, оскільки офіційний курс хоч і тимчасово, але контролюється НБУ та є фіксованим. Отже, мала вірогідність отримати дохід на різниці курсів. У той же час ставка є досить низькою, що не перекидає інфляцію самого долара США.

Таким чином переваги цього продукту малопривабливі для населення, хоча НБУ розраховує, що він сприятиме зменшенню попиту на валюту, стабілізації очікувань та зниженню тиску на курс у готівковому сегменті

валютного ринку.

Більшим попитом користуються попередні пропозиції банків щодо тримісячних депозитів он-лайн, які гарантують вкладнику після завершення терміну депозиту отримати придбану валюту.

Ще однією альтернативою вкладанню коштів на депозити стало їх розміщення в ОВДП. Упродовж дії воєнного стану уряд розміщує військові ОВДП, кошти від залучення яких сприяють спротиву військовій агресії проти РФ. Отже, цей інструмент привабливий своїм валютним різноманіттям (грн., долар США, євро), зростанням ставок, державною гарантією виплат, звільненням доходів від податків, можливістю долучитися до допомоги ЗСУ [5].

Таким чином домогосподарства відіграють суттєву роль в інвестиційних процесах. Вибір напрямів інвестування у кризовій ситуації залишається стандартним. У той же час фінансова поведінка населення України під час війни свідчить про підвищення рівня фінансової грамотності, набуття навиків дистанційного обслуговування, достатнього рівня довіри до регулятора та надавачів фінансових послуг, наявності патріотичних мотивів при підтримці ЗСУ.

Список використаних джерел:

1. Заражевська С. Назад у 90-ті? Економіка України може втратити до 50%. Чи означає це, що українці збідніють удвічі. *Forbes. Спеціальний воєнний випуск*. 29.04.2022. URL: <https://forbes.ua/inside/nazad-u-90-ti-ekonomika-ukraini-mozhe-vtratiti-do-50-chi-oznachae-tse-shcho-ukraintsi-zbidniyut-vdvichi-29042022-5740>.
2. Оцінка інфляції. Вересень 2022. С.3. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CPI_2022-09.pdf?v=4 (дата звернення: 24.10.2022).
3. Shkvarchuk L., Slav'yuk R. The Financial Behavior of Households in Ukraine. *Journal of Competitiveness*. 2019. № 11(2), P. 144–159. URL: <https://doi.org/10.7441/joc.2019.03.09>.
4. Операції фізичних осіб з купівлі/продажу іноземної валюти. Валютний ринок. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-market> (дата звернення: 24.10.2022).
5. Статистика щодо продажу та погашення ОВДП. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zaluchennya-ukrayini-vid-prodaju-ovdp-na-auktsionah-iz-pochatku-povnomasshtabnoyi-viyni-perevischuyut-ekvivalent-1664-mlrd-grn--depozitariy-nbu> (дата звернення: 24.10.2022).

КРИЖАНІВСЬКА Д.М., здобувачка вищої освіти,
Науковий керівник – **КОТЕНКО У.М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

КОНТРОЛЬ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

У світі існує велика кількість способів та методів залучення грошових ресурсів в оборот компанії та фінанси фізичних осіб, проте найпростішим та найзручнішим джерелом залучення коштів є кредитування.

Кредитний ринок є одним із головних складових фінансового ринку. Завдяки йому з'являється швидкий доступ до ресурсів, тоді коли інші методи потребують на це певного часу. Дана можливість є досить важливою не тільки для фінансового забезпечення певних суб'єктів, а й для функціонування фінансової системи країни у цілому.

Згідно зі статтею 49 Закону «Про банки та банківську діяльність» кредитні операції банків – це операції на ринках капіталу від свого імені; надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі; придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг); лізинг [1].

Кредитні операції є одними із найпоширеніших видів діяльності банківських установ, адже саме вони приносять основний прибуток. Однак саме вони є й найбільш ризикованими. Неповорнення кредитів може призвести до банкрутства банку та іноді підприємств, приватних клієнтів, що були з ним пов'язані. Тож через те, що економічна та політична ситуації в Україні залишаються нестабільними, з'являється потреба у вдосконаленні контролю за кредитними операціями банків.

Правильна організація банком процесу кредитування та розробка ефективної і гнучкої системи управління кредитними операціями є основою для фінансової стабільності банків. Саме кредитна політика банку визначає коло основних цілей і завдань банківської діяльності та окреслює конкретні прийоми, способи і методи її реалізації з метою максимізації доходів від здійснення кредитних операцій та досягнення прийняттого рівня ризиків діяльності у сфері кредитування.

Кредитні операції банку є найбільш ризикованими, тому повинні підлягати найбільш глибокому та регулярному контролю як внутрішньому, так і зовнішньому.

Метою аудиту кредитних операцій є отримання впевненості аудитором у тому, що кредитні ризики вірно виявлені та оцінені, кредитний портфель банку правильно класифіковано та відображено у звітності, а кредитні процедури, розроблені банком, відповідають чинному законодавству України та не мають суттєвих відхилень.

Одним із важливих засобів підвищення ефективності кредитної діяльності банку є моніторинг. Більшість науковців розглядають кредитний моніторинг як процес нагляду за поверненням кредиту, тобто лише як один з етапів кредитного процесу. Однак кредитний моніторинг – це система безперервного спостереження, оцінки і попередження негативних наслідків кредитної діяльності банків службами внутрішнього контролю банку, а також зовнішніми наглядовими органами [2].

Внутрішній банківський контроль кредитних операцій також повинен забезпечувати:

- контроль обґрунтованості надання нових позик та їх умов (виду кредиту, його суми, строку, ставки відсотка, забезпечення, порядку надання та погашення);

- контроль процесу моніторингу: контроль за зміною фінансового стану позичальника; контроль цільового використання кредиту, контроль за погашенням кредитної заборгованості, контроль за станом забезпечення;

- контроль формування спеціальних резервів;

- контроль роботи з проблемними кредитами;

- контроль обліку (у тому числі позабалансового, обліку за сумнівними, безнадійними кредитами);

- контроль індивідуального та портфельного кредитного ризику, його концентрації, контроль дотримання встановлених лімітів кредитних операцій.

Розподіл обов'язків щодо бухгалтерського та адміністративного контролю кредитних операцій може бути проведений таким чином: збір та обробка документації клієнта щодо кредиту, перевірка цільового використання кредитних коштів, перевірка стану застави, операції щодо оформлення кредиту – кредитний підрозділ; контроль формування спецрезервів – бухгалтерія /бек-офіс; контроль роботи з проблемними кредитами – кредитний підрозділ, юристи, служба безпеки; контроль дотримання лімітів кредитування, контроль якості кредитного портфеля – ризик-менеджери; оцінка системи внутрішнього контролю кредитних операцій – служба внутрішнього аудиту; розробка Кредитної політики, внутрішньої нормативної бази банку щодо кредитних операцій, в тому числі щодо кредитування інсайдерів – Кредитний комітет, Правління, підрозділи банку в межах своєї компетенції [3].

Отже, можемо зробити висновки, що основними завданнями контролю та аудиту кредитних операцій є перевірка дотримання законодавчо-нормативних актів та внутрішніх документів банку, перевірка якості кредитного портфеля, перевірка повноти комплектації кредитної документації, перевірка повноти формування резервів під кредитні ризики; перевірка порядку надання, супроводження, обліку кредитів, оцінка ефективності кредитної діяльності, оцінка системи внутрішнього контролю кредитних операцій та надання рекомендацій зі зменшення кредитних ризиків.

Під час війни ці завдання не змінилися, лише посилилась необхідність. Суспільство загалом, бізнес і банківський сектор України вже пристосувалися до поточної ситуації військового стану, до роботи в умовах тотальної непередбачуваності та невизначеності. Але все ж відбулося зменшення попиту

на кредитні ресурси при погіршенні якості обслуговування поточних кредитних портфельів. Зміна облікової ставки поставила на паузу банківське кредитування юридичних і фізичних осіб [4]. Згідно з українським законодавством, навіть якщо кредитна документація не містить положень про форс-мажор, позичальник може покладатися на форс-мажор у силу закону та може вимагати звільнення від відповідальності за невиконання зобов'язання в результаті та впродовж дії обставин непереборної сили. Втім, форс-мажор не дає право позичальнику не погашати кредит, а лише звільняє від відповідальності за несвоєчасне його повернення. Тобто, хоча позичальник і може розраховувати на звільнення від сплати штрафних санкцій та пені, він все одно зобов'язаний буде погасити борг за кредитом. При цьому, нарахування відсотків буде продовжуватися.

У той же час, воєнний стан не дає банкам право примусово вимагати з позичальників дострокового погашення боргів, або, наприклад, підвищувати в односторонньому порядку процентну ставку. Звісно, виключення становлять випадки, коли такі умови були погоджені сторонами у кредитній документації. Національний банк України не встановлює жодних нових правил, які б у зв'язку з воєнним станом дозволяли банкам без згоди боржника змінювати умови кредитів. Таким чином, контроль за порядком проведення кредитних операцій банків у сучасних умовах покликаний мінімізувати соціальну напругу, збалансувати ризики учасників кредитного процесу, сприяти відновленню практики банківського кредитування, формулювати слабкі місця, що потребують додаткового врегулювання на рівні законів та підзаконних актів.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність. Закон України № 2121-III від 2001р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
2. Недеря Л.В., Стець Л.Г. Внутрішній аудит кредитних операцій банку. тези доп. всеукр. наук.-практ. конф., м.Луцьк, 7 груд. 2019 р. Луцьк, 2019. С.281-284. URL: http://oia.lntu.edu.ua/files/Sasha/Tezy_part_2_07_12_2019.pdf#page=281.
3. Петрушко Я. Р. Кредитна діяльність банку та основні етапи її організації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. №20(2). С.166-170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_20%282%29_37.
4. Дробязко А. Уже не форс-мажор: як змінилася поведінка клієнтів банків у червні 2022 року. 2022 URL: <https://mind.ua/openmind/20244031-uzhe-ne-fors-mazhor-yak-zminilasya-povedinka-klientiv-bankiv-u-cherвні-2022-roku> (дата звернення: 23.10.2022).

КУБІНА А. П., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н., доцентка,

доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,

м. Хмельницький

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

На сьогодні це є однією з головних проблем економіки України є зростання рівня цін внаслідок знецінення грошових одиниць – інфляція, що перебуває в тісному зв'язку з матеріальним добробутом, соціальною зайнятістю та безробіттям. Через великі темпи інфляції важко досягти розвитку економіки, тому що інфляція перешкоджає розвитку фінансових ринків і банківської системи.

Зауважимо, що як окремий аспект економічних відносин, явище інфляції відоме вже давно, проте й досі не існує загального підходу щодо його визначення. У перекладі з латинської мови (лат. inflatio) термін «інфляція» означає «здуття». В економічній літературі поняття «інфляція» з'явилося ще на початку ХХ ст. після переходу до масового використання урядами більшості країн паперових грошей. І саме з цього часу інфляція стає постійним явищем в економіці більшості країн [1, с. 297]. Тому вважаємо за необхідне розглянути в нашій роботі проблему росту інфляції в Україні на сучасному етапі її розвитку.

918

Інфляційний тиск на вітчизняну економіку почав зростати ще до початку війни. Проаналізувавши подані в табл. 1 дані можна побачити, що рівень інфляції почав зростати з грудня 2021р., внаслідок відтворення вторинних ефектів від підвищення виробничих затрат і високих цін на енергоносії, зниження курсу гривні та відповідне налаштування перед початком війни.

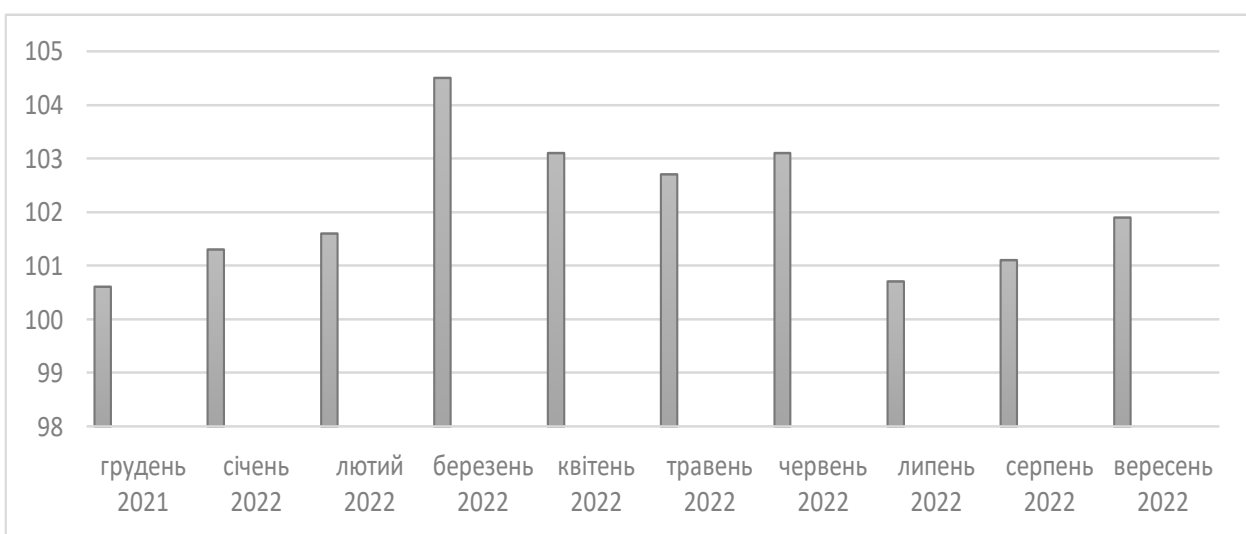


Рис. 1 – Щомісячні індекси споживчих цін в Україні у 2021-2022 рр., % [2].

Початок війни одразу став відчутний на економіці: вже наприкінці лютого 2022р. підвищились ціни на значну кількість товарів та послуг через

важкість постачання, втрати активів та збільшення витрат підприємств. Надалі ріст інфляції був спричинений через фізичне руйнування активів виробництв російськими військами та підвищення витрат на енергоносії.

Війна негативно відобразилась на харчовій та паливній сферах. Фрукти та овочі з початку сезону значно підвищились в ціні через нестачу пропозиції з сходу України. Також, подорожчали більш необхідні продукти, такі як: крупи, що спричинено закінченням запасів та зменшенням імпорту через військові дії. Через фізичне знищення головного видобувного підприємства, зросли ціни на сіль. Разом з тим, через важкість з експортом та ризикованістю зберігання врожаю знизились ціни на зернові та олійні вироби.

Брак пального та підвищення витрат на перевезення, а також знищення нафтопереробного заводу та інфраструктури, закриття портів та висока вартість на сировину спричинили різкий зріст цін на паливо, так на початку літа ціни на пальне були вдвічі більші, ніж попереднього року. Зупинити підвищення цін допомогло зменшення ПДВ та скасування акцизу на пальне в квітні поточного року. Задля забезпечення ринку пального наприкінці весни уряд призупинив державне регулювання цін на нього. Зараз ситуація в країні з паливом значно покращилась, хоч ціни й не зменшились, але стабілізувались та зник дефіцит. Цьому сприяло укладені угоди на довгий термін з іноземними імпортерами. За прогнозами ціни на пальне можуть підвищитись в 2023 році, а повільне зменшення світових цін на сировину, більш за все, вирівняється необхідністю повернення старої системи оподаткування пального, що була до війни. Висока ціна на пальне призведе до росту інфляцію: до підвищення цін на транспортні послуги та собівартості інших товарів та послуг.

Зросли ціни й на непродовольчі товари та послуги, що спричинено малою пропозицією, через важкість доставки певних товарів та підвищенням собівартості. В першу чергу, зросли ціни на побутові товари, техніку та машини.

За даними НБУ підвищення цін є різним за областями та регіонами нашої держави: суттєво зросли ціни на окупованих територіях та прикордонних зонах на сході. Наприклад, в Херсонській області, за даними Міністерства фінансів України, споживча інфляція склала 34% на початку літа, що спричинено перекриттям постачань товарів з інших міст [2].

Також, є й інші фактори, що призвели підвищення цін, а саме фіксація курсу гривні, яка не тільки зупинила підвищення собівартості товарів та послуг за допомогою вартості критичного імпорту, а й призупинила основний тиск впливаючи на інфляційні і курсові очікування громадян та бізнесу. Інтервенції з продажу валюти для фіксації курсу гривні стали основним монетарним інструментом, що замінив трансмісійний механізм облікової ставки. Не менший вплив на інфляцію створили адміністративні рішення, а саме, введення урядом зріст тарифів на тепло та природній газ для громадян обмежували прямий вплив підвищення цін на газ та інші енергоносії на зростання цін і сформували значний від'ємний внесок у відхилення інфляції від цілі [3].

Зниження доходів населення, значна зовнішня міграція, утруднення обставин на ринку праці та велика щоденна небезпека знизили приватне

споживання, що й примусило населення відмовлятися від задоволення своїх другорядних потреб у одязі, взутті тощо.

Як свідчать офіційні дані регулятора, Національний банк України й надалі буде зберігати монетарні умови жорсткими, проте, зважаючи на потужність проінфляційних чинників, зумовлених війною, підвищення адміністративно регульованих цін і особливості дії трансмісійного механізму, інфляція знижуватиметься повільно. Задля зменшення інфляції НБУ утримуватиме високу облікову ставку в наступні роки для того, щоб гривня залишалась привабливою для вкладень, що дозволить населенню захистити свої заощадження в національній валюті від інфляції шляхом вкладення їх у банківські депозити під високі відсотки [3].

Підсумовуючи вищевикладене відзначимо, що через повномасштабне вторгнення росії, подальший розвиток подій та прогноз зниження інфляції дуже важко передбачити. Позитивний результат протидії ворогу визначить майбутнє економіки країни та швидко відновить її, а також, величину втрат потенціалу розвитку й, головне, позитивно вплине на курс національно грошової одиниці та рівень інфляції.

Список використаних джерел:

1. Дзюблюк О. В. Гроші та кредит : підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 892 с.
2. Індекс інфляцій в Україні у 2022 р.
URL.<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>
3. Інфляційний звіт НБУ за липень 2022р. Національний банк України. URL.
<https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-lipen-2022-roku>

КУЛАКОВ Є.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВУЛЯ П.В.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, м. Київ

ВИКОРИСТАННЯ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ МУЛЬТИВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ, ЯК СПОСІБ РОЗМЕЖУВАННЯ ВАЛЮТИ НА СФЕРИ ВИКОРИСТАННЯ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

Актуальність роботи полягає в тому, що використання мультивалютної системи у національній економіці може надавати інструменти вирішення проблем, які виникають через кризу та нестабільний стан національної валюти. Серед існуючих мультивалютних систем можна виділити валютні союзи, бівалютні системи, та міжнародні розрахунки. У бівалютних системах при внутрішньодержавних розрахунках використовуються дві валюти: одна з яких національна, яка не в змозі контролювати свою девальвацію, та одна з міжнародних (долар, євро і т.п.), яка зможе контролювати ріст цін. Проте, пряму бівалютну систему запровадило лише Зімбабве у 2009 році, як перехідний період на валюти інших держав, з більш стабільною економікою, та сусідніх держав, у результаті національна валюта перестала існувати.

Непрямі введення бівалютної системи на обмежений час або на постійній основі є частим явищем у часи виникнення економічних криз, такими прикладами є Венесуела та Куба. У випадку з Венесуелою, через економічну кризу 2010-х років, гіперінфляцію та втрату населенням довіри до національної валюти, долар США став неофіційною основною валютою, яку населення купувало у іноземців. Американській долар стабілізував грошовий обіг та сповільнив інфляцію у країні. У випадку з Кубою, введення бівалютної системи обумовило також слабка ситуація з національною валютою, у 1993 році було допущено американській долар у внутрішньодержавні розрахунки. Проте вже у 1994 році уряд запровадив розділення національної валюти на песо та конвертоване песо, для недопущення заміни доларом національної валюти у внутрішніх розрахунках [1]. Звичайним песо користувалось місцеве населення, а конвертованим туристи й дипломати, при цьому у зовнішній торгівлі держава зберігала право користуватись доларовими розрахунками. У 2021 році конвертовано песо було виведено з економіки.

У [2] було розглянуто перспективи використання національних мультивалютних систем як регуляторних інструментів у кризових ситуаціях, що близько до концепції, яку використала Куба при створенні двох валют у національній економіці. Концепція мультивалютної системи являє собою використання декількох національних валют, які використовуються у різних сферах та рівнях економіки держави та можуть бути вільно конвертовані між собою (за деяких умов держава може регулювати їх конвертованість, встановленням фіксованого курсу, або повною чи частковою заборонаю обміну для регулювання обігу капіталу у економіці). Наочним прикладом використання цієї концепції може стати запровадження таких платіжних

засобів в українську економіку: «продовольча гривня» – використання у торговельних точках, задля можливості обміну на продуктові товари та товари медичного призначення; «адміністративна гривня» – сплата комунальних послуг, штрафів, податків, та ін.; «інвестиційна гривня» – купівля транспортних засобів, нерухомості, техніки, обладнання, та інших активів, що мають цінність, яка перевищує встановлений поріг (наприклад 200 тис. грн), та можуть класифікуватись, як інвестиційна операція; «фінансова гривня» – усі фінансові операції пов'язані з купівлею-продажем цінних паперів, обміном криптовалют та іноземних валют. При цьому вже існуюча гривня має залишатись, як основна, і має використовуватись для усіх операцій, що не підпадають під зазначений список, та як опорна точка при зазначенні курсів інших національних валют, які походять з неї. Слід зазначити, що кількість, назви, законодавче і фактичне імплементація та можливі сфери обігу запропонованих платіжних засобів є предметом аналізу та полягають у подальшому дослідженні у наступних роботах.

Іншим напрямком мультивалютності є валютні союзи, П. Ален [3] виділяє такі особливості, за якими виділяють валютні союзи:

1) Наявність спільної валюти, а у разі декількох валют – повної взаємної конвертованості валют на умовах незмінно фіксованого валютного курсу; можливі три сценарії введення спільної валюти: а) введення наднаціональної спільної валюти (євро); б) спільне використання вже наявної національної валюти (південноафриканський ранд); в) збереження окремих національних валют із жорстко фіксованим взаємним курсом обміну, абсолютною конвертованістю та статусом легального платіжного засобу у кожній із країн (Бельгія та Люксембург до введення євро).

2) Спільна монетарна політика, включаючи наднаціональне регулювання монетарної бази та обумовлення здатності комерційних банків до створення грошей. Нині відомі чотири типи інституційної імплементації монетарної політики валютних союзів: а) створення спільного наднаціонального центрального банку (ЄЦБ); б) наявність лише одного національного центробанку (Швейцарський); в) функціонування більше ніж одного мультинаціонального центрального банку (Західноафриканський та Центрально-африканський в зоні франку КФА); г) збереження відносної автономії національних центральних банків (Латинський та Скандинавський валютні союзи).

3) Єдиний курс валют до третіх валют, спільна зовнішня валютно-курсова політика, виявляється у відмові від індивідуального контролю за валютними резервами на користь союзу. Курс валют стосовно третіх країн може бути: а) фіксованим (фіксація франка КФА, валютна рада в Східнокарибському валютному союзі) [4]; б) плаваючим (ЄВЗ).

Згідно цим критеріям, можна дійти висновків, що валютні союзи дуже сильно відкривають економічний простір країн-учасниць один до одного, спрощують конвертацію один до одного, а також прихильно впливають на імпорт-експорт до країн союз.

З цього також випливає те, що Україна може паралельно мати другу

валюту стійкої економіки для внутрішніх розрахунків. Цією валютою може виступати євро, що також є кроком у євроінтеграційному процесі, при цьому, Україна не зобов'язана бути членом ЄС, а може використати досвід Чорногорії та Косово [5], які не являються членами ЄС і використовують євро як платіжний засіб. Україні не обов'язково відмовлятися від гривні, навпаки, міжнародна валюта допоможе стабілізувати українську валюту у період кризи, та протидіяти штучному послабленню гривні, що впроваджується Росією на тимчасово окупованих територіях через впровадження своєї бівалютної системи та штучним заниженням курсу гривні, що зрештою дало значний ефект на відображенні на реальному курсі.

У підсумку можна казати про значний ефект усіх видів мультивалютного стану економіки на можливість подолання кризових ситуацій, а необхідність запровадження хоча б одного з цих видів та відхід від моновалютної системи на сучасний період зростає через військову, економічну, політичну, енергетичну, територіальну кризи не тільки в Україні, а й у Європі в цілому. Аналіз аспекту мультивалютності у національній економіці підлягає подальшому дослідженню у наступних роботах.

Список використаних джерел:

1. Q&A: Cuba's economic changes. URL: <http://www.bbc.co.uk/news/business-12706588>
2. Кривуля П. В. Перспективи використання за умов кризи національних мультивалютних систем як регуляторних інструментів. *Актуальні проблеми розвитку фінансової системи України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів* : зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 22 червня 2020 р.). Херсон: ХНТУ, 2020. С. 33-35.
3. Allen P. R. Organization and administration of a monetary union. *International Finance Section*. Dept. of Economics: Princeton University, 1976. 100 p.
4. Лизун М., Ліщинський І. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми. *Економічний простір*. 2017. №. 118. С. 47–60.
5. Razmi A. Montenegro's Unilateral Euroization. *UMASS Amherst Economics Working Papers*. Department of Economics: University of Massachusetts Amherst, 2018. №. 2018-13

КУЦ В. Р., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЛЕГА О. В.**, к.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ ПОДАТКІВ В ІСТОРІЇ

На початку ХХ ст. набули широкого розповсюдження концепції активного державного втручання в економіку, у тому числі із застосуванням податкових інструментів, що істотно вплинуло на розвиток сучасних теорій податків. Існує велика кількість теорій оподаткування.

Досить детально генеза податків вивчається в роботах вітчизняного науковця Мельника В. М., який пропонує розділити розвиток теорії податків на два історичних періоди:

- письмові згадки про податки, які ґрунтуються на релігійних догматах або випливають із нагальних потреб. У них фіксувався факт стягнення без науково доведеного обґрунтування:

- наукове обґрунтування категорій отримання доходів об'єднаннями публічного характеру.

Теорії обміну ґрунтуються на відшкодувальному характері оподаткування: через податок громадяни як би купують у держави послуги з підтримки правопорядку, охорони здоров'я та ін. Ці теорії відповідали умовам середньовічного ладу з пануванням договірних стосунків. До теорій обміну можна віднести атомістичну теорію, теорію податку як страхової премії, теорію насолоди.

Атомістична теорія була заснована у XVIII ст. Її основоположниками були французькі просвітники С. де Вобан (1707 р. - теорія суспільного договору) і Ш. Монтеск'є (1748 р. - теорія публічного договору). Сутність атомістичної теорії полягає у тому, що податок є результатом договору між громадянами і державою, згідно з яким підданий вносить державі плату за охорону його особистої і майнової безпеки, захист від зовнішніх ворогів та інші послуги, що вимагає коштів на утримання державних органів. У теорію закладений постулат, що будь-яка держава ефективніше охороняє свій народ, ніж він здійснював би особисту охорону самостійно. Основоположники цієї теорії визначали, що піддані мають віддати частину свого майна, щоб бути упевненими в іншій частині і спокійно користуватися нею.

Теорія обміну послугами між державою і громадянами видатного французького мислителя Ж. Ж. Руссо (1762 р.), стверджувала, що податок є платою за участь окремих осіб в житті суспільства.

У податковій теорії послуг англійського політеконома Дж. С. Мілля (1848 р.) також просліджується теза, що кожен громадянин держави обов'язково повинен отримувати від неї послуги у вигляді допомоги та підтримки, сплачуючи за це податки.

Теорія податку як страхової премії заснував англійський економіст Дж. Мак-Куллох та французький державний діяч А. Тьєр у XIX ст. Вона визначала

необхідність сплати податків на випадок настання будь-якого ризику: пожежі, війни і т. ін. Однак це не страхування у його класичній формі, коли застрахована особа у разі настання страхового випадку одержить суму відшкодування. Навпаки, громадяни повинні заздалегідь профінансувати державні органи, щоб вони забезпечили необхідний рівень безпеки та правопорядку та попередили настання ризикового випадку. Сума податку визначається пропорційно сумі доходу або майна, тому що витрати з охорони і захисту повинні розподілятися по сумі власності, що охороняється.

Теорію насолоди заснував швейцарський економіст Ж. Сімонд де Сімонді у ХІХ ст. Він вважав, що платник за допомогою податків купує для себе насолоду: від суспільного правопорядку, правосуддя. Тобто за сплачені податки уряд охороняє та захищає своїх громадян. І платник має сплатити податки з чистого доходу, а не з капіталу.

Яскравими представниками класичної теорії (теорії податкового нейтралітету) є англійські економісти В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, якими податки вважалися чистими збитками для суспільства. Ця теорія була заснована у ХVІІІ – першій половині ХІХ ст.

Вперше науково обґрунтоване системне вчення про податки створено А. Смітом. У своєму творі «Дослідження про природу і причини багатства народів» він зазначив, що формування податкової системи відбувається на досить високому рівні розвитку держави і що податкова система - це більшменш упорядковане та систематичне вилучення частини доходів самостійно господарюючих суб'єктів на користь держави.

Як А. Сміт, так і інші представники класичної буржуазної політичної економії: У. Петі (1623-1687), Ж. Б. Сей (1767-1832) і Дж. Мілль (1773-1836), також вважали економіку стійкою і саморегульованою системою, в якій попит народжує пропозицію, а при надлишку будь-якого з них відбувається рівновага системи шляхом пересування виробників в дефіцитні галузі господарства.

Теорія жертви ґрунтується на тому, що громадяни при сплаті податків приносять державі жертву, тому що вони роблять це не добровільно і терплять певні нестатки. Необхідність встановлення рівномірного оподаткування, при якому податки по можливості мають рівним тягарем лягати на всіх платників, лежить в основі теорії жертви (Дж. С. Мілль, ХІХ ст.). Тобто цей економіст висловлювався за домінування пропорційного оподаткування.

Теорія колективних потреб відобразила реалії ХІХ-ХХ ст., обумовлені різким зростанням державних витрат і необхідністю обґрунтування збільшення податкового тягара. Примусовий характер оподаткування ставить проблеми справедливого розподілу податкового тягара в суспільстві. З метою реалізації принципу соціальної справедливості однією з головних проблем фінансової науки стало обговорення доцільності та ефективності застосування пропорційного і прогресивного оподаткування.

Теорію економіки суспільного сектору (початок ХХ ст.), заснували шведські економісти К. Віксель і Е. Ліндаль на початку ХХ ст. Вона базується на справедливому розподілі податкових надходжень до бюджету, які надалі використовуються для державних потреб. Ця теорія визначає роль

податків у підвищенні суспільного добробуту. Податки розглядалися у тісному взаємозв'язку з державними витратами на вигідні суспільству заходи. Кошти платників, вилучені у вигляді податку, повинні їм повертатися у формі різних державних послуг.

Кейнсіанську теорію досліджував Дж.М. Кейнс в знаменитій роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей», опублікованій в 1936 р. На відміну від класичної теорії, заснованої на вільному від державного втручання ринку, кейнсіанська теорія заснована на дослідженні залежності та пропорцій між сукупними народно-господарськими величинами національним доходом, інвестиціям споживанням та ін. Теорія Дж. М. Кейнса заснована на необхідності створення ефективного попиту у вигляді умови для забезпечення реалізації виробленої продукції за допомогою впливу різних методів державного регулювання.

Посткейнсіанські теорії з'являються у 70-х роках ХХ ст. (американські економісти Дж. Робінсон, П. Девідсон, Х. Мінські). Багато представників посткейнсіанства виступали за те, щоб поєднати політику доходів з політикою зростання в цілому. А це означало використання «загальнонаціонального планування», покликаною надати державному регулюванню відсутню йому скоординованість і довгостроковий аспект.

Згідно з поглядами представників неокласичної теорії (Р. Солоу, М. Фрідмен, Г. Хезліт, Д. Роббінсон, Дж. Мід), яка базується на концепції податкової нейтральності, сучасна (для їх часу) економіка самоналаштовується, а державне втручання допускається лише в певних межах. Податкова політика повинна допомагати збалансувати зростання виробництва, попит і пропозицію, підпорядковуючись ринковому господарству. Так, Дж. Мід, який побудував неокласичну модель, відводив державі лише непрямую роль у регулюванні економічних процесів, вважаючи її дестабілізуючим фактором з обмеженим зростанням витрат.

Теорія зовнішніх ефектів (екстерналій) закладена у дослідженні англійського економіста, видатного представника Кембриджської неокласичної школи А. Пігу «Економічна теорія добробуту» (1924 р.). Він довів необхідність організації перерозподілу коштів через механізм державного бюджету за допомогою прогресивного оподаткування для максимізації суспільного добробуту. В моделі А. Пігу при розрахунку добробуту повинні враховуватися розбіжності між граничним приватним продуктом і граничним суспільним продуктом, які економіст назвав «зовнішніми ефектами», які необхідно вимірювати.

Теорія монетаризму виникла у 50-х рр. ХХ ст.. Її засновником став професор Чиказького університету Мільтон Фрідмен. Він, протиставляючи грошово-кредитну і бюджетно-податкову політику, вважав перший вид політики, пов'язаний з впливом центрального банку на величину грошової маси, найбільш ефективним для економічного розвитку. Податкам ж відводиться другорядна роль: вони лише впливають на грошовий обіг поряд з іншими механізмами. Через податки вилучається з обігу зайва кількість грошей. Бюджетно-податкова політика, яка пов'язується М. Фрідменом зі

зміною податкових ставок та управлінням державним боргом, вважається інструментом тиску урядового апарату, який є малоефективним для господарського розвитку.

Неокласичний напрям одержав свій подальший розвиток у теорії держави американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки 1993 р., Д. Норта. Правитель укладає зі своїми підданими договір, що визначає ціну за надані громадські блага, яка має форму податків. Ціна, яку вимагає правитель, залежить від меж його монопольної влади. Чим вище рівень внутрішньої і зовнішньої політичної конкуренції, чим менше ступінь свободи правителя, тим більша частина доходів залишається у підданих.

Теорія оптимального оподаткування існувала в останній чверті ХХ – на початку ХХІ ст. Характерною ознакою стала економіко-математична формалізація вирішуваних проблем, чітке математичне доведення запропонованих узагальнень і висновків. В теорії оптимального оподаткування використовуються основні для неокласичної економічної парадигми постулати методологічного індивідуалізму та раціональності вибору.

Теорія демократичного оподаткування – у Конституції повинен бути визначений вичерпний перелік податків. А рівень оподаткування визначається виборцями. Виборці приймають активну участь в ухваленні рівня доходів і видатків бюджету держави.

Теорія еволюційного оподаткування – оскільки уряд визначає рівень оподаткування в країні, платники податків мають можливість застосовувати різні методи ухилення від оподаткування, аж до зміни юрисдикції (де нижче податковий тиск) або уходу в «тіньовий» сектор економіки.

Теорія глобалізації виникла наприкінці ХХ ст. На сучасному етапі розвитку економіки стає все складніше здійснювати ефективне оподаткування, оскільки фактори виробництва, насамперед капітал, набувають величезну мобільність і можливості переливу.

Отже, протиріччя між різними школами оподаткування мають лише формальний характер і полягають у зміні підходів щодо методів та інструментів регулювання економіки. На сьогодні не існує якоїнебудь однієї істинно вірної теорії податків. Є взаємодія декількох основних концепцій побудови податкової системи, які доповнюють одна одну та є основою фіскальної політики держави.

Список використаних джерел:

1. Макурін А.А. Теорія оподаткування : навч. посіб. Дніпро : НТУ «ДП», 2018. 79 с. URL: https://dut.edu.ua/uploads/1_1911_97372380.pdf
2. Крисоватий А. І. Державні фінанси і фіскальна політика, 2005. 16 с. URL : <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/download/59/60>
3. Теоретичні основи оподаткування. 39 с. URL: https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/72800/mod_resource/content/1/Теоретичні%20Основи%20оподаткування.pdf
4. Мельник В.М. Генеза теорій податків. *Фінанси України*, №8. 2004. С. 42-53.

КУЦЕПАЛОВА К.Ю., здобувачка вищої освіти першого бакалаврського рівня
Науковий керівник – **СИНЧАК В. П.**, д.е.н, професор,
професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ

У сучасних умовах держава часто у своїй діяльності виходить за межі фіскальних можливостей, а тому відбувається гостра нестача фінансових ресурсів проявом якої є дефіцит Державного бюджету України. Саме тому постає гостра потреба у державному кредиті, під час якого держава бере на себе фінансові зобов'язання щодо гарантування та повернення позик.

Загальновідомо, що на сьогодні держава найчастіше виступає у ролі позичальника, використовуючи державний кредит у вигляді внутрішніх і зовнішніх запозичень. За допомогою останнього вона залучає додаткові фінансові ресурси, які спрямовуються на покриття різниці між бюджетними витратами і доходами, тобто бюджетного дефіциту. При цьому найчастіше використовуються такі інструменти як: облігації місцевих позик, державні облігації України (облігації внутрішніх державних позик України (ОВДП), облігації зовнішніх державних позик України (ОЗДП), цільові облігації внутрішніх державних позик України), казначейські зобов'язання України, міжнародні облігації [5].

928

Право на здійснення державних запозичень у межах, визначених законами України про Державний бюджет України на відповідний рік, належить державі в особі Міністра фінансів України за дорученням Кабінету Міністрів України. Кабінет Міністрів України визначає основні умови здійснення державних запозичень, у тому числі основні умови кредитних договорів та основні умови випусків і порядок розміщення державних цінних паперів [5].

Слід зазначити, що здійснення державних запозичень має досить позитивний аспект, адже додаткові фінансові ресурси можна мобілізувати у потрібний час. Однак існує й явний негативний наслідок, а саме: значне збільшення обсягу державного боргу. Таке явище виникає тому, що коли держава бере різного роду позики, за певний встановлений договорами термін їх необхідно повертати разом із відсотками, а це означає пошук нових доходів для погашення цього боргу. До того ж, повернення запозичень та сплати відсотків забезпечується переважно за рахунок бюджетних коштів, тобто по суті за рахунок усіх платників податків. Вони дають державі можливість розплатитися з кредиторами за первісною сумою боргу і виплатити відсотки за користування позикою. Однак поряд із цим, державні позики справляють зворотній вплив на можливе зростання податків.

З огляду на зазначене, розглянемо структуру державних запозичень України за період 2017–2021 рр. (табл. 1), що важливо з точки зору

субординації кредитних ресурсів.

Таблиця 1

Структура державних запозичень України у 2017–2021 рр., млрд грн

Роки	Внутрішні запозичення	Частка внутрішніх запозичень у загальній сумі, %	Зовнішні запозичення	Частка зовнішніх запозичень у загальній сумі, %	Загальний обсяг запозичень
2017	766,68	35,80	1375,0	64,20	2 141,67
2018	771,41	35,57	1 397,22	67,43	2 168,63
2019	839,05	41,99	1 159,22	58,01	1 998,28
2020	1 032,95	40,48	1 518,93	59,52	2 551,88
2021	1 111,60	41,60	1 560,42	58,40	2 672,02

Примітка: складено автором на основі [3].

Дані табл. 1 свідчать, що у структурі державних запозичень більшу частку займають зовнішні запозичення. Так у 2017 р. частка зовнішніх запозичень становила 64,20% від всієї суми. У 2018 р. вона збільшилась та мала найбільший відсоток за останні 5 років – 67,43%, тоді як у 2019 р. зменшилася до 58,01%. Проте у 2020 р. частка зовнішніх запозичень у загальній сумі зросла до 59,52% та у 2021 році спостерігалось її незначне зменшення до 58,40%.

При цьому слід зауважити, що відносно внутрішніх запозичень прослідковується їх зростання протягом усього досліджуваного періоду. Таку ж тенденцію до зростання можемо помітити й щодо зовнішніх запозичень, де спостерігається ріст запозичень протягом 2017–2021 рр., за винятком 2019 року, коли обсяг загальних позик зменшився до 1 159,22 млрд грн.

Ураховуючи вищесказане, доцільним буде розглянути також зміни дефіциту бюджету за відповідні роки (табл. 2).

Таблиця 2

Дефіцит Державного бюджету України за 2017–2021 рр.

Роки	Дефіцит, млрд грн	Частка дефіциту у ВВП, %
2017	-47,85	-1,60%
2018	-59,25	-1,66%
2019	-78,05	-1,96%
2020	-217,10	-5,18%
2021	-197,94	-3,63%

Примітка: складено автором на основі [2].

З табл. 2 видно, що дефіцит державного бюджету, аналогічно до державного боргу, має тенденцію до постійного збільшення. Хоча у світовій практиці прийнято вважати, що дефіцит державного бюджету обсягом до 3% відносно ВВП не спричиняє негативного впливу на економіку країни, що ми прослідковуємо відносно 2017–2019 рр., однак у 2020–2021 рр. обсяг даного показника перевищив світову норму, що свідчить про значну мінливість дефіциту бюджету.

Отож, з результатів нашого аналізу очевидно, що державний борг України має тенденцію до щорічного збільшення. При цьому, як зауважують

автори окремих публікацій, залучені кошти не спрямовуються на забезпечення приростів ВВП, обсягів валової доданої вартості та зростання бюджетних доходів, а тому витрачання ресурсів, залучених за умов позик, можуть призводити до негативних наслідків [4, с.333]. Проте, як наголошено у цих працях, якщо зосередити увагу на раціональному використанні мобілізованих коштів; контролі над цільовим використанням кредитів; забезпеченні своєчасного їх повернення; максимальному розв'язанні завдань, які визначені фінансовою політикою, а також чіткому визначенню джерел погашення державних запозичень – використання державою у своїй фінансовій політиці залучення коштів на кредитній основі працюватиме ефективно [4, с.333; 1, с. 576]. Вважаємо, що з такою позицією науковців слід погодитися та врахувати її в державному кредитуванні, що важливо в умовах мінливості бюджетного дефіциту.

Отже, державний кредит – це особлива форма мобілізації додаткових фінансових ресурсів на покриття державного дефіциту або реалізацію певних державних програм. Такий фінансовий інструмент може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Серед негативних можна виокремити – зростання державного боргу. Однак необхідно зазначити, що при проведенні правильної кредитної політики та достовірних прогнозувань, з урахуванням мінливості бюджетного дефіциту, державний кредит сприятиме наповненню дохідної частини бюджету та зменшуватиме коливання у розбалансованості бюджету.

Список використаних джерел:

1. Білявська А.Ю. Теоретичні аспекти державних запозичень у контексті фінансової стабільності України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 6 (23) 2019. С. 576.
2. Виконання державного бюджету України з 2008 по 2022 рр. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2021/>
3. Міністерство фінансів України. Державний борг та гарантований державою борг. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>
4. Тарасевич Н.В. Артемьєва А.А. державний кредит в Україні: оцінка сучасного стану на внутрішньому ринку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 3 (08) 2017. С. 327-333.
5. Фінансове право: мультимедійний навчальний посібник. URL: https://arm.naiu.kiev.ua/books/finansove_pravo/lekcija10.html

КУЦЕПАЛОВА К.Ю., здобувачка вищої освіти першого бакалаврського рівня
 Науковий керівник – **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н, доцентка,
 доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

КАРТКОВІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Людство швидко змінює традиційні форми розрахунків і переміщується в мережу Інтернет. Усе більше в платежах між економічними суб'єктами використовуються безготівкові розрахунки, адже це швидкий, зручний та безпечний спосіб оплати, що забезпечує прискорене здійснення платіжних операцій та оплати послуг. Саме таке швидке та надійне проведення безготівкових розрахунків забезпечують платіжні системи.

На сьогодні платіжні системи відіграють важливу роль при здійсненні операцій, що стосуються передачі грошової вартості в обмін на товар, послугу або фінансовий актив в безготівковій формі. Їхня необхідність полягає в тому, що вони створюють умови для руху грошових коштів між учасниками економічного обороту та забезпечують ефективне використання фінансових ресурсів.

Загалом платіжна система – це набір платіжних інструментів, банківських процедур і зазвичай міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними й організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів і механізмів [1, с. 8]. Усі учасники платіжної системи взаємодіють між собою за чітко окресленими правилами та домовленостями, спираючись на законодавчу базу. Основними завданнями функціонування платіжної системи є [2]:

- забезпечення ефективності та надійності фінансових послуг;
- забезпечення учасників засобами та платіжними інструментами;
- збільшення частки безготівкових розрахунків;
- забезпечення стійкого грошового обігу.

Законом України «Про платіжні послуги» передбачено, що в Україні, здійснювати платіжну діяльність можуть внутрішньодержавні та міжнародні платіжні системи. Внутрішньодержавна платіжна система (ВПС) – це система, в якій оператором платіжної системи є резидент або нерезидент та яка здійснює діяльність і забезпечує виконання платіжних операцій виключно в межах України. Міжнародна платіжна система – це платіжна система, в якій оператором платіжної системи є резидент або нерезидент та яка здійснює діяльність на території двох і більше держав (однією з яких є Україна), і забезпечує виконання платіжних операцій у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї держави до іншої [3].

На сьогодні в Україні функціонують такі типи платіжних систем:

- система електронних платежів Національного банку України;
- карткові платіжні системи (ВПС «Простір», MasterCard, Visa тощо);

– системи переказу коштів.

Розглянемо особливості функціонування карткових платіжних систем, адже найбільшу частку платіжних операцій в Україні займають операції, здійснені саме за допомогою платіжних карток, як і інструментами у відповідних платіжних системах. Так, лише в 2021 році було здійснено 7817,1 млн. операцій із використанням платіжних карток, а їх загальна сума склала 5091,7 млрд. грн. [4]. У той же час слід зазначити, що серед багатьох існуючих платіжних систем, найбільш визнаними в Україні є такі, як: MasterCard, Visa та «Простір».

Платіжні системи MasterCard та Visa – це дві найбільші міжнародні платіжні системи, які функціонують на території України, учасниками яких є понад 50 банків України, зокрема ПАТ «Альфа-банк», АТ «Райффайзен банк Аваль», ПАТ «МТБ банк», АБ «Укргазбанк» та інші [4]. Зручність використання цих систем полягає в тому, що ними можна оперувати не лише в Україні, але й закордоном. При цьому платіжна система MasterCard оперує двома основними валютами – долларом та євро, у той час, як платіжна система Visa має одну базову валюту для розрахунків закордоном – доллар.

Платіжна система «Простір» – це внутрішньодержавна платіжна система України, в якій розрахунки за товари та послуги, а також отримання готівки й інші операції здійснюються у національній валюті – гривні, за допомогою електронних платіжних засобів – платіжних карт «Простір» [4]. Головними завданнями, поставленими перед цією платіжною системою є підвищення рівня національної платіжної безпеки та сприяння зростанню обсягів безготівкових розрахунків в Україні. Наразі учасниками ВПС «Простір» є близько 55 вітчизняних банків і небанківських фінансових установ. У III кварталі 2022 р. обслуговування карток «Простір» здійснювалося на 100% в термінальній мережі України, на 94% через банкомати та на 95% через мережу Інтернет [4].

Доцільним буде розглянути структуру здійснених платежів фізичними особами України у розрізі вищезгаданих платіжних систем (рис.1).

Як, видно, з наведених на рис. 1 даних, лівова частина фізичних осіб використовує для здійснення платежів картки міжнародних платіжних систем MasterCard (56,9%) та Visa (42,4%), тоді як лише 0,7% розрахункових операцій здійснюється ними через ВПС «Простір» за допомогою відповідних платіжних карток. Це пов'язано з тим, що на момент створення вищезгаданої платіжної системи, а саме початок 2000-х років, вона не була достатньо популярною й не набула в подальшому активного розвитку, тому й українці почали отримувати переважно банківські картки міжнародних платіжних систем. Однак, ми сподіваємось, що ВПС «Простір» з часом збільшить свою частку у забезпеченні платіжних операцій фізичних осіб на українському ринку, адже розвинуті внутрішньодержавні платіжні системи сприяють нижчій вартості міжбанківських платежів. Окрім того, високорозвинена ВПС «Простір» створить умови для збільшення додаткових надходжень до бюджету, що буде позитивно впливати на фінансову та економічну стабільність всередині країни.

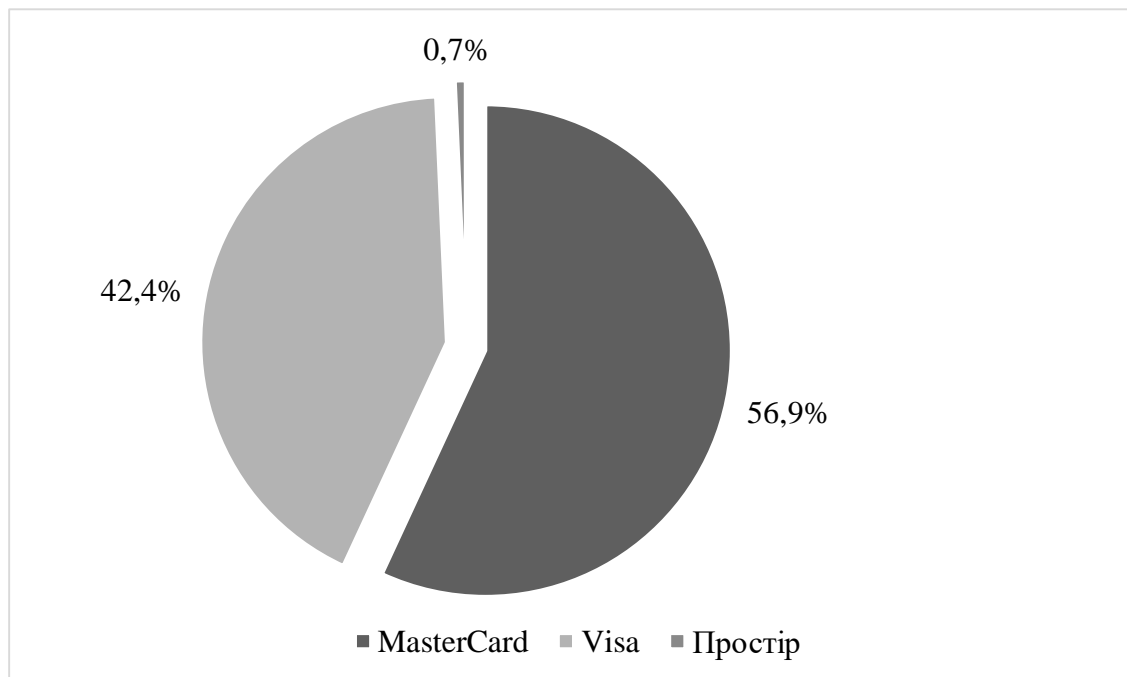


Рисунок 1 – Структура платіжного обороту фізичних осіб України у 2021р.* в розрізі ПС «Простір», MasterCard, Visa,(%)

*Примітка: розроблено автором на основі офіційних даних НБУ [4].

Підсумовуючи вищевикладене відзначимо, що в Україні безготівкові розрахунки здійснюються за допомогою платіжних систем, як внутрішньодержавної, так і та міжнародних платіжних систем. Фізичні особи (резиденти) наразі надають перевагу картковим платіжним системам, особливо міжнародним Visa та MasterCard, на противагу внутрішньодержавній «Простір», яку використовує значно менша частина населення. Однак, ми маємо надію, що ВПС «Простір» невдовзі займе гідне місце на фінансовому ринку нашої країни.

933

Список використаних джерел

1. Кушнерьов О. С., Доценко Т. В. Платіжні системи: конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2020. 268 с.
2. Пиріг С.О., Вахновська Н.А., Ішук Л.І. Роль платіжних систем в розвитку безготівкової економіки України. *Економічні науки*. Випуск 15 (57). 2018. С. 147-154.
3. Про платіжні послуги: Закон України №1591-IX від 30.06.2021р. (поточна редакція 17.08.2022р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>
4. Платежі та розрахунки. URL: <https://bank.gov.ua/>

ЛИСЕНКО А.С., БЄЛЯЄВ А.В., здобувачі вищої освіти

Науковий керівник – **ТАТАРИНЦЕВА Ю.Л.**, к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ВІЙСЬКОВОГО ЧАСУ

Пандемія, а за нею введення воєнного стану в Україні викликали кардинальні зміни у суспільстві, виробництві, економіці. Введений воєнний стан унеможливив бізнес діяльність багатьох підприємств, були зруйновані ланцюги постачань, постраждали виробничі фонди. Воєнний стан зумовив зупинку діяльності багатьох підприємств України, що пов'язано із багатьма чинниками:

- зруйновані площі для виробництва;
- втрата сировини для виробництва;
- втрата персоналу (в зв'язку із переміщенням населення за межі бойових дій);
- втрата попиту на продукцію в зв'язку із переміщенням населення та зміною цінностей покупців (наприклад, купівля іміджевих високовартісних товарів не актуальна на територіях бойових дій);
- руйнація ланцюгів постачань: втрата постачальників, перевізників, зруйновані автошляхи, доставка із закордону стає високовартісною та тривалою у часі (іноді не можливою).

934

Проте багато вітчизняних підприємств здійснюють свою діяльність, використовуючи ті можливості, які виникли за умов воєнного часу. До таких підприємств відносяться інфраструктурні підприємства та підприємства військової харчової, легкої, фармацевтичної галузей та ін. у всіх регіонах України; виробничі підприємства, що не постраждали у регіонах, де не ведуться бої; підприємства, що працюють на закордонних замовників; підприємства, які перейшли на дистанційний формат роботи.

Підприємства, які підтримують бізнес-діяльність і отримують дохід мають змогу інвестувати у подальший розвиток власного бізнесу. Необхідність відновлювати країну вимагає інвестиційно-інноваційної активності підприємств. Здійснення інновацій неможливе без вкладання інвестицій, і навпаки, капітальні вкладення мають мати інноваційний характер, оскільки недоцільно відтворювати основні засоби, що не відповідають сучасним технологічним вимогам.

Розраховувати на приток іноземних інвестицій стратегічних інвесторів (міжнародних корпорацій) за умов воєнного часу не доцільно, не зважаючи на спрощеною процедурою купівлі цінних паперів на фінансовому ринку. Перехід на агрегований облік цінних паперів іноземних інвесторів замість сегрегованого, максимально спростив процедуру обслуговування на території

України. Іноземним інвесторам не потрібно відкривати окремі рахунки в депозитарії НБУ. Це полегшить адміністрування операцій і мінімізує залучення фахівців до ведення кожного окремого іноземного клієнта [1]. Інвестування процесів оновлення (розширеного відтворення) можна здійснювати лише за рахунок реінвестицій найближчим часом. В той же час, деякі науковці вбачають протилежну тенденцію відповідно якій незабаром Україна стане центром спрямування світової фінансової підтримки, метою якої є протидія країні-агресору та відновлення нашої держави після нищівної діяльності окупанта [2]. Проте, іноземні інвестиції мають відповідати принципам стійкості та критеріям ESG, адже зосереджені на розвиток і підтримку країни.

Зараз, в умовах війни та після неї, на думку провідних фахівці інвестиційна діяльність підприємств має ґрунтуватись на основі світового підходу за критеріями сталості — ESG (environmental, social and governance). Мається на увазі те, що інвестування має відбуватись у проекти, що відповідають екологічності та соціальним потребам суспільства. Формування і трансформація бізнес-рішень має здійснюватися відповідно до нових реалій, а окрема увага має зосереджуватися на реалізації критеріїв сталості, тобто ESG критеріїв (environmental, social and governance). Адже показники сталості відображають, наскільки ті чи інші компанії спрямовані на стратегічний розвиток [4]. Парадигма сталого розвитку передбачає, що компанії з низькими чи відсутніми показниками ESG зіштовхнуться із труднощами при залученні фінансування. За даними аналітичної компанії Morningstar, активи фондів, які інвестують у соціально відповідальні компанії, досягли рекордних 1,7 трлн [5]. До 2025 року на ESG-компанії буде припадати майже третина глобальних активів під управлінням – \$53 трлн із \$140,5 трлн, прогнозує Bloomberg Intelligence. Українські експортери та компанії, які залежать від доступу до міжнародних ринків капіталу, не можуть ігнорувати віяння часу. «Без впровадження ESG-практик багато ринків збуту для України буде закрито» [5]. На початок 2021 р. в Україні звітність з ESG складають лише 25 компаній [4].

Необхідно відмітити позитивний вплив додержання ESG рейтингу і для самого бізнесу. Згідно з інформацією від ООН UN Global Compact, організації, залучені до Глобального договору, отримують на 12% вище маржу, на 19% вище за ринкову вартість і позитивну кредитоспроможність у довгостроковій перспективі [6]. За три роки індекс JULCD JUST Capital (який оцінює результати діяльності ESG компаній) випереджає індекс Russell 1000 (оцінює результати діяльності всіх найбільших компаній) із невеликим відривом. Тобто діяльність ESG компаній є більш прибутковою і дає велику вигоду інвесторам. Крім того, в 2020 Sustainable Market Share Index показав, що ринок продуктів, що реалізуються в умовах сталого розвитку, стрімко зростає. Хоча частка таких продуктів та товарів становить лише 16,1% CPG ринку, вона забезпечила 54,7% зростання (2015-2019), і продовжує зростати, незважаючи на пандемію. Це свідчить у тому, що споживачі схильні купувати продукцію відповідальних виробників.

В Україні останнім часом відмічається низький темп притоку прямих іноземних інвестицій, який і так був низьким (лише 0,5% у 2019 р. порівняно з

3,0% у 2015 р.). Стабільним джерелом фінансування лишається самофінансування, розмір якого останні десять років становить у середньому 70% від загального обсягу інвестицій [3].

Багато вітчизняних підприємств інвестують в цифровізацію виробничих процесів. В результаті неминучого сплеску потреби використання мережі «Інтернет», як основного засобу роботи та життя підсилюється тенденція до цифровізації бізнес-середовища. Організаціям у всьому світі прийшлося адаптуватись до нових способів роботи. Локдаун змусив більшість робітників перевести співробітників на віддалений формат роботи, а після зняття обмежень багато підприємств зберегли цей режим.

Під цифровізацією мається на увазі переведення діяльності з офф-лайн формату в он-лайн формат [4]. Процеси цифровізації у воєнний час дозволяють підприємствам виживати, підтримувати продажі шляхом інтернет-торгівлі. Створення інтернет-магазинів, підтримка роботи бек-офісу у дистанційному форматі, створення цифрових ланцюгів поставок, комунікація із постачальниками он-лайн, ведення документації та обліку у цифровому форматі, використання цифрових документів та можливість ділитися ними із партнерами через QR-код – це все елементи цифровізації бізнесу у воєнний час. Цифрові технології та сервіси вже довели, що цілком можуть забезпечити комфортні умови для роботи з максимальною віддачею на дистанційному режимі.

Список використаних джерел:

1. Україна намагається залучити іноземних інвесторів в умовах війни. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/investiciji-pid-chas-viyni-ukrajina-sprostita-proceduru-kupivli-cinnih-paperiv-dlya-inozemnih-investoriv-novini-ukrajina-11801436.html>
2. Інвестиції для бізнесу в умовах війни. Як вижити і бути сталими. URL: <https://focus.ua/uk/opinions/510934-investiciji-dlya-biznesu-v-umovah-viyni-yak-vizhiti-i-buti-stalimi>
3. Чернікова Н.М. Інноваціна-інвестиційна політика підприємств в умовах цифровізації. *Причорноморські економічні студії*. 2021. № 64. С.108-112
4. Федоров М. Цифровізація України: до, во время и после полномасштабной войны. URL: <https://www.pravda.com.ua/rus/columns/2022/05/27/7348844/>
5. Федорін В. Світові корпорації присягають на вірність новим принципам бізнесу. Як українські компанії пристосовуються до вимог ESG. URL: <https://forbes.ua/ru/company/globalni-korporatsii-prisyagayut-na-virnist-novim-printsipam-biznesu-yak-ukrainski-kompanii-pristosovuyutsya-do-vimog-esg-19102021-2614>
6. Дядюра А. Бізнес, який дотримується правил екологічності та соціальності, заробляє більше URL: <https://forbes.ua/ru/company/biznes-kotoryy-soblyudaet-pravila-ekologichnosti-i-sotsialnosti-zarabatyvaet-bolshe-kak-eto-rabotaet-17082021-2280>

ЛОБАШОВА А.Д., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **ГАНЗЮК С.М.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри фінансів та обліку,
 Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське

АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Банківська система є однією із найважливіших складових фінансового ринку, а її стабільність та розвиненість – необхідною умовою розвитку національної економіки. Ключовим завданням банківського сектору є перерозподіл фінансових ресурсів між населенням, суб'єктами господарювання та державою у пріоритетні галузі економіки. Банківська система – це сукупність банків і кредитних установ. Банк надає найбільший перелік фінансових послуг, основні з них – розміщення коштів на депозити, кредити, грошові взаєморозрахунки та перекази, рахунки в цінних паперах, тощо. У сучасних умовах на діяльність банківських установ сильний вплив мають зовнішні фактори: інфляційні процеси, стан економіки країни, несприятливі політичні та військові події, криза викликана поширенням пандемії, дефіцит державного бюджету, державний борг тощо. Отже, ці чинники можуть суттєво послабили банківський сектор та значно ускладнити його умови функціонування. Будь-яка криза для різних сфер економіки держави завжди має як негативні наслідки, так і позитивні [1]. На рисунку 1 представлено зміну кількості діючих в Україні банків за період 2014-2021 рр.

937

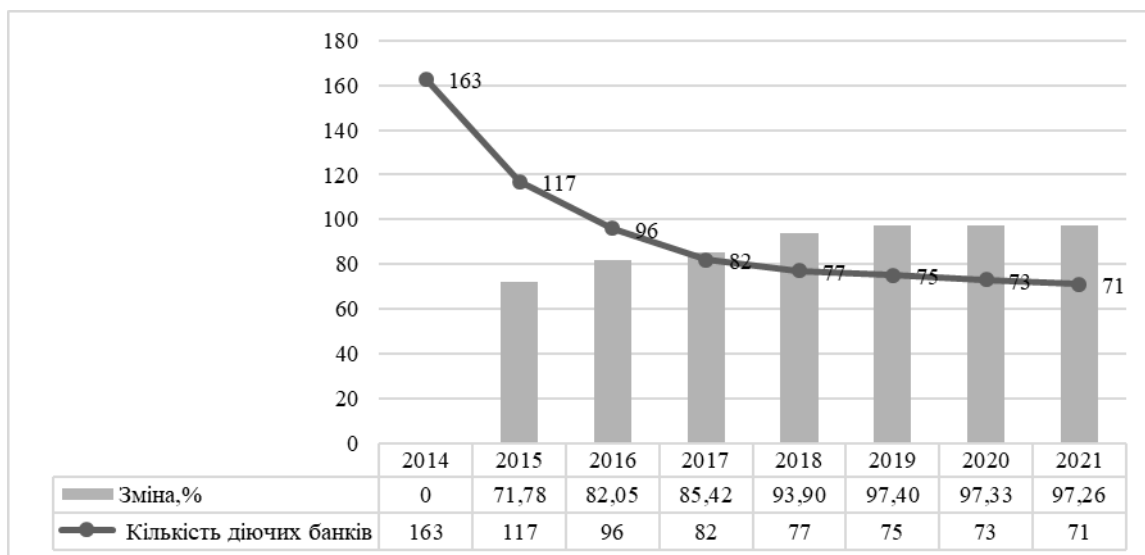


Рис. 1. Зміна кількості банків в Україні за період 2014-2021 рр., од.,% [2]

За даними щорічних звітів НБУ, кількість працюючих в Україні банків в 2014 року становила 163 од., на початку 2022 р. – 71 установу. Впродовж 2014-2017 рр. відбулося різке зменшення кількості банків в Україні, тенденція була збережена і до 2022 року. Загальне зменшення кількості банків за 2014-2021 становило 56,44%. Кількість діючих банківських установ в Україні станом на 01.01.2022 року становило 71. В таблиці 1 подано дані щодо аналізу зміни

кількості діючих банків в Україні.

Таблиця 1

Аналіз зміни кількості діючих банків в Україні, за [2]

Рік	Кількість діючих банків, од.	Зміна,%	Темп
2014	163	-	-
2015	117	71,78	-28,22
2016	96	82,05	-17,95
2017	82	85,42	-14,58
2018	77	93,90	-6,10
2019	75	97,40	-2,60
2020	73	97,33	-2,67
2021	71	97,26	-2,74

Отже, як видно з таблиці 1, найбільший темп зменшення спостерігався в 2015-2017 рр., що було пов'язано із початком НБУ очищення банківської системи України та підвищенням вимог щодо функціонування. За наведеними даними у таблиці 2, кредити, надані суб'єктам господарювання впродовж 2019-2020 рр. значно зменшилися, особливо у 2019 році, на 10,57%.

Таблиця 2

Зміна обсягу кредитів наданих суб'єктам господарювання, за [2]

Рік	Кредити, що надані суб'єктам господарювання, тис. грн.	Зміна,%	Темп приросту,%
2014	802582	-	-
2015	830632	103,49	3,49
2016	847092	101,98	1,98
2017	864412	102,04	2,04
2018	919071	106,32	6,32
2019	821936	89,43	-10,57
2020	749335	91,17	-8,83
2021	795513	106,16	6,16

938

Це пов'язано, насамперед, з початком Covid – 19 та нестабільними умовами для діяльності підприємств, що в подальшому призвело до закриття багатьох з них для запобігання подальших збитків, в цю категорію потрапив перш за все малий бізнес. У 2021 року темп приросту наданих кредитів значно збільшився і становив 6,16%.

За даними, що наведені у таблиці 3, можна відзначити, що впродовж 2015-2016 рр. кредити надані фізичним особам зменшились на 1,86% та 10,43% відповідно. Впродовж 2017-2019 рр. обсяг виданих кредитів населенню зростав, а в рекордному 2021 році зростання становило 21,58%. Загальна зміна в порівнянні 2014 рік з 2021 роком, наданих кредитів фізичним особам є позитивною та збільшилась на 35,52%.

Протягом тривалого часу, ще до початку Covid-19 та повномасштабного вторгнення росії, банківські установи намагалися полегшити та зробити комфортніше клієнтам впровадження користування мобільними додатками не

відвідуючи банку, привчати клієнтів до користування терміналами, уникнувши черг до каси. Але більшість дорослого населення, через незнання та недовіру продовжували відвідувати відділення банківських установ [3].

Таблиця 3

Зміна обсягу кредитів наданих фізичним особам, за [2]

Рік	Кредити, надані фізичним особам	Зміна,%	Темп приросту,%
2014	179040	-	-
2015	175711	98,14	-1,86
2016	157385	89,57	-10,43
2017	170774	108,51	8,51
2018	196859	115,27	15,27
2019	206737	105,02	5,02
2020	199561	96,53	-3,47
2021	242633	121,58	21,58

Завдяки запровадженню карантину в Україні громадяни почали активно використовувати інтернет-технології, відбулися зміни у діяльності банків щодо надання ними послуг клієнтам, у результаті чого громадяни стали більше здійснювати оплату через карту та менше використовувати банкноти, таким чином набагато рідше стали відвідувати відділення. Крім того це дозволяє економити час на дорогу до відділення банку чи терміналу, не стояти у черзі, обслуговуватись дистанційно через оператора банку чи самостійно за допомогою онлайн-сервісів. Також почали набувати популярності необанки (інтернет-банк). Такі зміни впливають позитивно не тільки на клієнтів, а й на діяльність банківських установ (можливість зменшити витрати на персонал, що обслуговують клієнтів у відділеннях, скоротити кількість відділень, терміналів, зменшити витрати на оренду, заробітну плату тощо)[3].

939

Незважаючи на страшні події початку 2022 року для нашої країни, можна попередньо констатувати, що банківський сектор України був очищений напередодні, мав значний запас міцності та досить впевнено посувається і на сьогодні.

Список використаних джерел:

1. Банківська система: навчальний посібник / [Ситник Н.С., Стасишин А.В., Блащук-Девяткіна Н.З., Петик Л.О.] ; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 580 с.
2. Основні показники банківської діяльності: наглядова статистика НБУ.. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (Дата звернення 20.10.2022 р.)
3. Державні банки України в умовах війни: від підтримки клієнтів до фінансування відновлення країни: інститут стратегічний досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/> (Дата звернення 21.10.2022 р.)

ЛОСЬ Д.В., здобувачка вищої освіти,
 Науковий керівник - **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н., доцентка
 кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Впродовж останніх років дослідження інфляційних процесів у економіці набувають все більшої популярності, не в останню чергу через різку зміну динаміки показників інфляції у більшості країн світу, зумовлену спершу коронакризою, а згодом війною росії проти України. Інфляція як багатофакторне явище впливає на різні аспекти економічного та суспільного життя. Першою ознакою інфляційних процесів можна назвати зростання цін, другою – дефіцитність товарів на ринках та їхню спустошеність, третьою ознакою посилення інфляційних процесів є знецінення грошової одиниці [2].

Інфляція - це будь-яке знецінення грошової одиниці, тобто систематичне підвищення цін. Насправді інфляція – це проблема, яка негативно впливає на загальний економічний розвиток країни та суспільне життя. Останнім часом інфляція є однією з найпоширеніших проблем сучасного економічного розвитку, вона відіграє важливу роль і впливає на економіку різних країн. Негативними наслідками процесів інфляції є зростання цін, падіння рівня життя населення, руйнування національної грошової системи, девальвація національної валюти, відтік національного капіталу за кордон.

Основним показником, який використовується для вимірювання інфляційних процесів – це індекс інфляції, або індекс споживчих цін (ІСЦ). Це показник, який визначає динаміку загального рівня цін на товари та послуги, що купуються населенням для непродуктивного споживання [1] і проводиться Державною службою статистики України та Міністерством фінансів України.

Розглянемо динаміку індексу інфляції споживчих цін в Україні за останні 5 років за окремими видами товарів і послуг у табл. 1.

Таблиця 1

ІСЦ в Україні у 2017-2021рр.,* %

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
Всі товари та послуги	113,7	109,8	104,1	105	110
Продовольчі товари	117,7	107,8	104,8	104,9	112,7
Алкоголь, тютюн	120,7	117,9	113	109,2	109,4
Одяг і взуття	100,9	102	97,7	92,7	96,5
Житло, комунальні послуги	110,6	110,6	98,1	113,6	109,8
Побутова техніка	103,1	106,8	99,8	100,5	102,9
Транспорт	116,7	112,9	97,6	102,7	111,1
Охорона здоров'я	107,5	108,9	103,8	107,7	106,1
Зв'язок	109,1	115,1	111,8	104,1	107,4
Відпочинок і культура	104,5	104,4	99,9	100,1	105
Освіта	114,9	113,4	113,5	113,9	117
Ресторани та готелі	117,3	113	108,8	103,7	109
Інше	107,6	111	107,8	106	109,1

*Примітка. Складено автором на основі даних [3].

Дані табл. 1 свідчать, що зростання інфляційних процесів у 2017 році зумовлено збільшенням цін на такі товари, як: алкоголь, тютюн, які подорожчали на 120,7%, продовольчі товари на 117,7%; а також послуги: ресторанів і готелів на 117,3%, послуги закладів освіти на 114,9%, житло та комунальні послуги на 110,6%. Щодо 2018 року то зростання цін за категоріями товарів і послуг була схоже до динаміки індексу споживчих цін попереднього року. До прикладу, ціни на товари алкоголь та тютюн зросли до 117,9%, на послуги транспорту на 112,9%, послуги зв'язку здорожчали найбільше за всі роки - аж на 115,1%. У 2019-2021рр. зростання значення індексу споживчих цін найбільше було спричинено ростом цін і тарифів на освітні послуги: з 113,5 до 117%. Порівняно з 2019р. в 2020р. та 2021р. помічено зниження інфляційних процесів за такими товарами, як: як алкоголь, тютюн та послуги зв'язку.

Дослідження динаміки інфляційних процесів в Україні впродовж 2017-2021рр. візуально характеризує рис. 1.



Рис. 1. Динаміка індексу інфляції в Україні у 2017-2022 рр.*

*Примітка. Створено автором на основі даних Міністерства фінансів України [3].

Як видно з рис. 1, у 2017р. інфляційний процес досягнув найвищого рівня в Україні - 113,7%, що можна пояснити станом структурної незбалансованості економіки, також нераціональним співвідношенням виробництва промисловості та споживчого ринку. Інфляційні процеси в Україні зумовлені багатofакторністю, об'єктивними проблемами перехідної економіки, зокрема значною залежністю економіки країни від зовнішніх поставок енергоресурсів. У 2018-2019 роках інфляція поступово йде на спад, в 2018 році вона сягала рівня 109,8%, а вже у 2019 році знизилась на 5,7% від попереднього. Що стосується 2020р. тут можна побачити, що інфляція дещо зросла й досягла рівня 105%, надалі у 2019-2020рр. спостерігаємо також зростання індексу інфляції.

Упродовж 2021-2022рр. Україна стикнулася зі значним погіршенням умов торгівлі: ціни імпорту чітко перейняли лідерство у зростанні від цін експорту. Досі вплив цього негативного чинника пом'якшувався реалізацією рекордного врожаю та обмеженим імпортом енергоресурсів, проте ці демпфери мають тимчасовий характер.

Підсумовуючи, варто зазначити, що індекс інфляції відображає стан економіки країни і для розуміння загальної картини необхідно відстежувати динаміку індексу споживчих цін за періодами та категоріями з урахуванням безпрецедентних умов розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Бобир Н.В. Особливості та причини інфляційних процесів України та їх соціально-економічні наслідки. Вип № 1(19). 2018. С. 5.
2. Зомчак Л.М., Лапінкова А.О. Інфляційні процеси України: авторегресійна дистрибутивно-лагова модель. Вип. № 1(01). 2022. С. 50.
3. Індекс інфляції в Україні 2022. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation>

МАНІЯК О.С., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ДРАНУС В.В.**, к.е.н. доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту

Чорноморський національний університет ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВИ

В сучасних умовах функціонування економіки та нестабільного політичного становища дуже важливим стає економічне зростання країни, задля покращення умов життя населення. Взагалі рівень економічного зростання держави значно залежить від стану фінансової системи та умов її діяльності, адже саме ефективно функціонуюча система дає змогу підвищувати добробут громадян та країни в цілому. Поряд з цим існує досить багато факторів, що можуть стримувати різке зростання економіки, і одним із них є необізнаність та недоступність населення щодо користування фінансовими послугами, а також відсутність знань у фінансовій сфері. На жаль, рівень фінансової доступності в Україні знаходить не на надто високому рівні і дещо відстає від європейського рівня, в результаті чого економіка держави показує невисокі темпи зростання.

Існує велика кількість шляхів вирішення проблеми недоступності населення до користування фінансовими ресурсами та обмеженості знань у даній сфері, однак одним із пріоритетних є реалізація принципів фінансової інклюзії, яка дозволить розширити доступ громадян до фінансових продуктів незалежно від місця проживання, віку та статі, що відповідно сприятиме покращенню їх добробуту. Крім того, фінансова інклюзія разом з довірою до фінансово-кредитної системи з боку населення та бізнесу, має стимулюючий ефект до зменшення тінізації доходів, збільшення рівня заощаджень в інвестиційну сферу та державних надходжень, зростання фінансової стійкості суб'єктів господарювання, що, у свою чергу, здатне призвести до економічного зростання [1 с. 44].

Дану думку підтримує багато вчених: А.Є. Буряченко, Н.В. Захарченко, О.С. Вовченко та інших, які мають значну кількість напрацювань у контексті визначення фінансової інклюзії та її впливу на соціально-економічне становище держави. Однак, дана тема потребує більш глибокого дослідження, оскільки виникає необхідність до вдосконалення рівня фінансової грамотності та доступу українських громадян до фінансових, зокрема і банківських, послугів та сервісів, особливо в після пандемічний період та в часи війни.

В загальному, під фінансовою інклюзією розуміють певний процес, який сприяє залученню та наданні своєчасного та рівного доступу до фінансових продуктів і послуг та розширення їх використання усіма верствами суспільства. У сучасній економічній літературі доступність до фінансових послуг розглядається як стимул для економічного зростання і скорочення нерівності доходів населення. Здійснення фінансового планування, а також вирішення довгострокових завдань є одними з можливих напрямків, у яких важливу роль відіграє саме фінансова інклюзія. Доволі складно впоратись з непередбачуваними ситуаціями, що у свою чергу пов'язані з власними

зобов'язаннями та платоспроможністю, без застосування фінансової інклюзії. Широкий спектр фінансових послуг є пріоритетним для відповідальних та фінансово обізнаних споживачів. До тих фінансових послуг, які є найбільш розповсюдженими для споживачів можна віднести такі: розрахунки та заощадження, кредитування та страхування, започаткування та розвиток бізнесу, інвестування в освіту та охорону здоров'я, управління ризиками. Усі перелічені послуги необхідні споживачам задля поліпшення якості їх життя [2 с.58].

Так, як завдяки фінансовій інклюзії до економічної системи залучаються усі верстви населення, то це сприяє зростанню економіки через мобілізацію заощаджень населення, інвестування у розвиток економіки держави, диверсифікацію фінансової системи. Позитивним це є і для провайдерів фінансових послуг, адже таким чином збільшується кількість споживачів фінансових послуг. Також, як зазначалося раніше, фінансова інклюзія має вагомую роль для населення, оскільки так люди можуть ефективніше та зручніше використовувати сучасні фінансові послуги, підвищуючи таким чином особистий добробут. Фінансова інклюзія сприяє підвищенню доходів, ефективнішому управлінню активами, зменшенню вразливості від економічних криз, покращенню функціонування економіки та її є передумовою її зростання [3].

Слід зазначити, що фінансова інклюзія є одним із п'яти напрямів Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року та його подальшого реформування відповідно до провідних міжнародних практик. Із цією метою буде впроваджено стандарти діяльності фінансових установ і розкриття інформації про фінансові продукти, цільові програми для підвищення фінансової грамотності населення, а також буде посилено захист прав споживачів. За таких умов завдяки розвитку фінансової інклюзії фінансовий сектор зможе стати потужним прискорювачем національної економіки та сприятиме підвищенню добробуту громадян [4 с.10].

Виходячи із всього вище сказаного, можна зробити висновок, що фінансова інклюзія є складовою та драйвером соціально-економічного розвитку та економічного зростання. Оскільки вона допомагає знизити рівень бідності та нерівності, зробити доступними фінансові послуги, надати знання громадянам щодо фінансової системи та, крім того, дозволяє ефективно планувати і нарощувати доходи, тим самим покращуючи не тільки добробут населення, а й економічний стан країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Захаркін О.О., Боронос В.М., Захаркіна Л.С. Фінансова інклюзія як драйвер забезпечення фінансової безпеки України. *Економіка*. 2019. №1.С. 42 – 52.
2. Шолудько О., Грицина О. Фінансова інклюзія як фактор економічного зростання. Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж. 2021. С.58 – 60.
3. Фінансова інклюзія // Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL:https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3961976&cat_id=3115908.
4. Захарченко Н.В. Фінансова інклюзія для підвищення добробуту населення та економічного зростання. *Фінанси України*.2020.С. 7–19.

МАСНЮК К.А., здобувач вищої освіти
КУЗУБ М. В., ст. викладач кафедри обліку і оподаткування,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних реаліях кожен суб'єкт господарювання, який займається підприємницькою діяльністю чи тільки починає свій шлях в цьому напрямку зобов'язаний вести бухгалтерський облік підприємства. Це допоможе краще оцінити ефективність діяльності компанії, продемонструє необхідність певних змін у веденні бізнесу, а також дасть змогу іншим зацікавленим особам ознайомитися з фінансовим станом підприємства.

Створення системи бухгалтерського обліку передбачає активне застосування такого елемента обліку та звітності як облікова політика.[1]

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» трактує термін «облікова політика», як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності.[2]

Варто зазначити, що правила ведення бухгалтерського обліку на підприємстві чітко прописані в нормативно-правових актах та контролюються державою, однак облікова політика є саме тою частиною, де підприємці мають право на власний розсуд обрати з можливих варіантів найвигідніші для них методи обліку та складання фінансової звітності.

На сьогоднішній день багато вчених називають сучасне суспільство «інформаційним». [5]

Вирішення проблеми вибору і реалізації економічно обґрунтованої раціональної облікової політики дозволяє підприємству: суттєво впливати на ефективність використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; пришвидшити оборотність елементів капіталу; покращити дивідендну політику; отримати додаткові внутрішні джерела фінансування активів; залучити зовнішні ресурси для розширення діяльності.

За таких умов цінність облікової політики підприємства як одного з найважливіших внутрішніх регламентів посилюється і завжди є актуальною.[3]

Оптимально сформована облікова політика значно полегшить ведення фінансової звітності на підприємстві та допоможе економити як матеріальні, так і людські ресурси, тому при її розробці необхідно взяти до уваги внутрішні та зовнішні фактори, які мають першочергове значення.

Облікова політика на рівні підприємства повинна включати:

1. методологічні питання, а саме: вибір методів оцінки та ведення обліку з альтернатив дозволених законодавством при формуванні фінансової звітності; розробку методики ведення внутрішньогосподарського обліку та внутрішньої звітності; вибір систем оподаткування та елементів облікової політики, що впливають на податкові платежі;
2. організацію технології ведення облікового процесу на підприємстві;
3. організацію роботи бухгалтерської служби підприємства[4, с. 35]

Поняття «елементи облікової політики» включає у себе дві складових: власне (безпосередньо) елементи облікової політики та облікові оцінки.

У даному випадку, власне елементами облікової політики є способи, методи, прийоми обліку окремих об'єктів, що обираються підприємством із альтернативних варіантів, наведених у нормативно-правових актах (наприклад, методи нарахування амортизації основних засобів, методи оцінки вибуття запасів, способи обліку готової продукції).

Облікові оцінки встановлюються підприємством самостійно у межах чинного законодавства та мають, зазвичай, числовий вираз (наприклад, тривалість операційного циклу, межа суттєвості при складанні звітності, ліквідаційна вартість основних засобів).[6, с. 64]

Формування облікової політики це дуже складний та важливий процес, він потребує неабияких зусиль від висококваліфікованих кадрів, які розуміються на сфері діяльності підприємства, можуть проаналізувати перспективи розвитку, як окремо компанії, так і усієї галузі, оцінити конкурентоспроможність, знають, як відбуваються усі процеси та володіють інформацією про усі фінансові операції.

Вибір та обґрунтування окремих елементів облікової політики потребує складних розрахунків та математичного апарату, інформації про середньогалузеві показники та показники аналогічних підприємств (визначення термінів служби основних засобів). Таким чином, розробка ефективної облікової політики вимагає зусиль широкого кола фахівців та залучення відповідних матеріальних ресурсів. [4, с. 37]

Обрання методу амортизації неможливе без розуміння технічних характеристик обладнання, способу та умов його експлуатації, терміну зносу конкретної моделі тощо. Це може спричинити негативні наслідки для підприємства в майбутньому, тому варто залучати сторонніх осіб, які спеціалізуються на конкретних питаннях і зможуть допомогти обрати найвигідніший варіант.

Облікова інформація, отримана у результаті якісно сформованої облікової політики має відображати:

1. ідентифікацію та систематизацію даних, накопичення, контроль та передавання інформації за напрямками документообігу;
2. систему обліку, яка пов'язана з деталізацією доходів і витрат виробництва;
3. економічну систему підприємства за підрозділами діяльності;
4. систему обліку, яка забезпечує фінансову та нефінансову інформацію, необхідну для відповідних користувачів [6, с.94]

Усі процедури, елементи та методи введення бухгалтерського обліку, описуються в наказі. До складання такого наказу потрібно підійти відповідально, він має бути чітко сформульований відповідно до усіх норм та правил, включаючи усі деталі, оскільки це документ, який регламентує введення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності конкретного підприємства. Обираючи ті чи інші способи ведення обліку з альтернативних варіантів слід усвідомлювати, що вони мають бути найвигіднішими для вашого

типу підприємства, адже зафіксувавши це в наказі, компанія має дотримуватись саме таких принципів.

Законодавчо затвердженої форми наказу про облікову політику немає. Даний наказ складають самостійно і в довільній формі. Він залежить від того яка форма власності підприємства та цілі. Але в основному наказ про облікову політику включає до себе такі розділи: порядок організації бухгалтерського обліку; облікова політика підприємства.[7]

Отже, якісно сформована облікова політика - це запорука успішного функціонування підприємства на ринку. Завдяки, свободі вибору способів ведення обліку деяких елементів, які надає законодавство, суб'єкти господарювання можуть самостійно вирішувати, як найефективніше вести діяльність в своїй сфері.

Список використаних джерел:

1. Чорнявська Т.М. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності. *Облік і фінанси*. 2012. № 1. С. 82-85
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/ed20180701#Text>
3. Колос, І. В. Особливості облікової політики для сучасного підприємства. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 2-3. С. 41-52.
4. Облікова політика: навч. посіб. / Г.М. Давидов, В.М. Савченко, О.В. Пальчук, та ін.; за заг. ред. Г.М. Давидова. 2-ге вид., перероб. і доп. Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. – 362 с.
5. Кузуб М. В., Радченко Д. В. Документація як складовий елемент методу бухгалтерського обліку. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. С. 218-221. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1964/1864>
6. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку. Монографія. 2014. 373 с.
7. Синюк А.В., Кузуб М.В., Проблеми регулювання бухгалтерського обліку в сучасних економічних умовах (м. Херсон, 22-23 жовтня 2020 р.): Херсонський державний аграрний університет, 2020р. – Херсон: – 112-114 с. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/2314>
8. Миронова Ю.Ю., Прут А.Ю., Шинкар Ю.Л. Облікова політика підприємства: сутність, особливості та проблеми формування. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 39, ч. 2. С. 108-112.

МАТУСЕВИЧ Д. Б., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КАЧУЛА С. В.**, д.е.н, професор,
 професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ

Банки приймають обґрунтовані рішення щодо кредитування на основі оцінки кредитного ризику та інструментів управління, що захищає їх від втрат.

Кредитний ризик – це можливість збитку внаслідок неможливості позичальника погасити кредит або виконати договірні зобов'язання. Традиційно це вимагає ризику того, що позикодавець може не отримати заборговану основну суму та відсотки, що призводить до переривання грошових потоків і збільшення витрат на стягнення. Надлишкові грошові потоки можуть бути записані для забезпечення додаткового покриття кредитного ризику. Якщо кредитор стикається з підвищеним кредитним ризиком, його можна пом'якшити за допомогою вищої ставки купона, що забезпечує більші грошові потоки. Правильна оцінка та управління кредитним ризиком може зменшити тяжкість збитку. Відсоткові платежі від позичальника або емітента боргового зобов'язання є винагородою кредитора чи інвестора за прийняття кредитного ризику.

Коли позичальник не сплачує будь-який тип боргу, кредитор втрачає дохід. З іншого боку, управління кредитним ризиком – це практика пом'якшення цих втрат шляхом розуміння адекватності капіталу позичальника та резервів на збитки за кредитами. Нездатність належним чином знизити кредитні ризики може серйозно вплинути на ведення господарської діяльності.

Підприємства стикаються з дедалі жорсткішим законодавством і підвищеними вимогами до належного управління ризиками та веденням звітності щодо цього. За десятиліття, що минули після фінансової кризи 2008 р., кредитний ризик перетворився з невід'ємної частини ведення діяльності будь-якого підприємства чи організації на стратегічний показник стійкості [1, с. 222-230].

Управління кредитним ризиком – це систематичний процес ідентифікації, аналізу, вимірювання та прийняття рішень щодо різних факторів кредитного ризику для фізичної чи юридичної особи щодо проданих товарів або послуг, що надаються на основі кредиту чи надання позики, а також таке управління передбачає обмеження ризику т/або їх усунення.

Головна перевага інтегрованого кількісного управління кредитним ризиком полягає в зменшенні втрат доходу. Кредитний ризик, якщо його правильно визначити та керувати ним, можна використати як стратегічну можливість. Завдяки ефективному управлінню кредитним ризиком можливо значно покращити загальну ефективність діяльності підприємства та/або організації і забезпечити конкурентну перевагу на фінансовому ринку.

Суб'єкт господарювання може продавати свої товари або надавати свої послуги як за готівку, так і в кредит своїм клієнтам. З реалізацією доходу

виникають проблеми лише у випадку «продажу в кредит». Суб'єкт господарювання наражається на ризик «що буде, якщо клієнт не сплатить суму в повному обсязі, або якщо клієнт прострочить платіж, або що, якщо він ліквідується протягом кредитного періоду». Такі питання породжують «кредитну якість» клієнта. Управління кредитним ризиком є превентивним заходом для кредитних ризиків. Для розвитку будь-якого підприємства чи організації, в тому числі і банківської установи кредит є важливим фактором примноження бізнесу [1, с. 222-230].

Ризики можуть бути як фінансовими, так і нефінансовими. Аналіз фінансового ризику називається «кредитоздатністю», і його можна виміряти за допомогою таких даних, як джерела доходів, витратами за кредитними картками, банківські виписки, фінансові звіти, звіти з державних веб-сайтів, податкові декларації про доходи тощо. Визначаючи кредитний ризик, пов'язаний з наданням позик, кредитори оцінюють здатність позичальника повернути борг. Беруться до уваги нефінансові фактори, такі як бізнес-сфера організації, термін діяльності на ринку, ринковий імідж, відгуки незалежних осіб тощо. Також враховуються інші фактори, такі як кредитна історія та кредитна оцінка, співвідношення боргу до доходу та застава і т.д. [2, с. 141-150].

У випадку якщо кредит надає банківська установа, то основним фактором прояву кредитного ризику є процентна ставка, що стягується з позичальника. Процентна ставка визначається на основі економічного становища позичальника, вартості забезпечення і розміру необхідної позики.

Кредитний аналіз є найбільш дієвим механізмом для управління кредитним ризиком. Кредитний аналіз включає збір інформації, оцінку факторів і прийняття рішення щодо кредитного профілю. Також перевіряється здатність позичальника погасити суму кредиту.

Компанії та фінансові установи все частіше інвестують значні суми в вимірювання кредитного ризику. Це робиться з багатьма значними рівнями капіталу для створення внутрішніх команд, які зосереджені виключно на розробці процесу управління кредитним ризиком та інструментів для кращої оцінки кредитних ризиків. Розвиток фінансових технологій дозволив компаніям краще аналізувати дані та оцінювати профіль ризику різних інвестиційних продуктів. За допомогою методів моделювання ризику та новітньої технології вимірювання кредитного ризику можна зменшити тяжкість збитків [3].

Комерційні банки та приватні кредитори регулярно знижують ризики шахрайства та загроз кібербезпеці, щоб захистити фінансову інформацію своїх клієнтів; а також їм необхідно захистити свої активи від ненадійних позичальників.

Метою управління кредитним ризиком у банках є підтримка кредитного ризику в межах належних і прийнятних параметрів. Для цього банки повинні керувати не лише всім портфелем, а й окремими кредитами. Незважаючи на те, що кожен банк може мати власний підхід до створення моделей управління кредитним ризиком, існує кілька основних умов, які включає в себе управління кредитним ризиком:

- розуміння загального кредитного ризику банку на рівні фізичної особи, юридичної особи та в цілому кредитного портфеля;
- створення відповідного середовища кредитного ризику;
- встановлення надійних критеріїв надання кредиту, які чітко вказуватимуть на цільовий ринок (адміністрування кредитів, процес вимірювання та моніторингу) [2, с. 141-150].

Перелічені умови щодо управління кредитними ризиками допоможуть мінімізувати ризик і максимізувати продуктивність. Часто банки віддають перевагу консалтинговим агентствам для контролю за управлінням кредитним ризиком, оскільки управління кредитним ризиком є досить складним процесом.

Надійна система управління ризиками може зменшити економічний ризик. Це надає конкурентну перевагу комерційним банкам і приватним кредиторам, покращуючи процес прийняття рішень. Реалізація стратегії управління кредитним ризиком може призвести до підвищення фінансової безпеки для кредиторів, з можливістю надавати позичальникам позики, необхідні для створення кредиту [3].

Таким чином, управління кредитним ризиком аналізує різні фактори навколо клієнта та забезпечує механізм для виявлення, оцінки, пом'якшення та усунення кредитних ризиків.

У нинішньому конкурентному середовищі банкам важко повернути свої кредити. У цьому середовищі краще відслідковувати профіль ризику клієнта та, водночас, шукати більше можливостей для розвитку та розширення відносин.

У сучасних економічних реаліях ефективно управління кредитними ризиками є обов'язковим для довгострокової стабільності та зростання господарської діяльності підприємства чи організації. Управління кредитними ризиками дозволить підприємствам та організаціям максимізувати прибутки, мінімізувати ризики та прибутково розвивати свою діяльність шляхом усунення проблемної заборгованості та фінансового шахрайства.

Список використаних джерел:

1. Kachula S., Zhytar M., Sidelnykova L., Perchuk O., Novosolova O. (2022). The Relationship between Economic Growth and Banking Sector Development in Ukraine. *WSEAS Transactions on Business and Economics*. Vol. 19. PP. 222-230. URL: <https://wseas.com/journals/articles.php?id=1456>
2. Khalatur S., Zhylenko K., Masiuk Y., Velychko L., Kravchenko M. (2018). Assessment of bank lending diversification in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. 13(3). PP. 141-150. doi:10.21511/bbs.13(3).2018.14
3. Добровольська, О. В., Качула, С. В., Льовкіна, А. С. (2022). Фінансовий менеджмент кредитного ризику як запорука безпеки кредитної діяльності банку. *Ефективна економіка*. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10005>

МЕДА Н. С., к.е.н., доцент кафедри фінансових технологій та консалтингу
Національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ – ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА

Ефективне управління особистими фінансами - це об'єктивна необхідність для кожної сучасної людини, адже управління особистими фінансами є беззаперечною передумовою росту рівня фінансового добробуту людини, підвищення якості її життя та зміцнення здоров'я. Тому сьогодні надзвичайно важливим завданням є поглиблення навичок з управління особистими фінансами та розвиток персональної фінансової грамотності.

Фінансовий добробут як результат успішного управління особистими фінансами забезпечує людині, як правило, і можливість вирішити питання зі здоров'ям, зміцнити його, відновити баланс енергії, що є ідеальною основою для забезпечення емоційного благополуччя та довголіття

Управління особистими фінансами — це набір підходів, правил та тактик, дотримуючись яких людина може ефективно управляти своїми фінансовими потоками, досягати поставлених цілей, підвищувати свій фінансовий потенціал та ефективність його реалізації. Адже коли в людини визначені її життєві цілі, цінності, пріоритети, у тому числі фінансові, коли людина має сформований свій особистий капітал та досвід його примноження – тоді вона зазвичай почувається більш щасливою та має можливість не знижувати звичний рівень життя навіть у зрілому віці.

Фінансовий добробут як результат успішного управління особистими фінансами забезпечує людині, як правило, і можливість вирішити питання зі здоров'ям, зміцнити його, відновити баланс енергії, що є ідеальною основою для забезпечення емоційного благополуччя та довголіття.

Слід зазначити, що для успішного управління особистими фінансами все більш актуальним стає формування культури управління особистими фінансами на загальнодержавному рівні, сприяння розвитку нових позитивних фінансових звичок у громадян, підвищення загального рівня їх фінансової грамотності. Це в подальшому дасть можливість громадянам досягнути фінансової свободи та забезпечить зростання якості життя суспільства загалом.

Для того, щоб процес управління особистими фінансами був ефективним, слід враховувати такі фактори, як:

- національний менталітет, який історично обумовлений роками і визначає поведінкові аспекти особистості в процесі прийняття фінансових рішень;
- соціально-демографічні характеристики: майновий стан, рівень освіти, фінансова грамотність, вік людини, гендерна приналежність тощо.

Особисті фінанси характеризуються певними особливостями, що відрізняють їх від державних, муніципальних та корпоративних фінансів. Виокремлення характерних особливостей особистих фінансів дозволяє обґрунтувати їх особливу роль у економіці країни.

По-перше, особисті фінанси первинні по відношенню до державних, муніципальних та корпоративних фінансів. По-друге, особисті фінанси служать базою для формування місцевих, корпоративних та державних фінансів. По-третє, особисті фінанси безумовно належать конкретній фізичній особі. По-четверте, особисті фінанси характеризуються свободою вибору фізичної особи щодо сфери отримання доходів, здійснення видатків, заощаджень.

Одним із важливих питань у теорії особистих фінансів є їх функції, що підкреслюють важливість особистих фінансів як одного із елементів фінансової системи держави.

Ми вважаємо, що соціально-економічна природа особистих фінансів проявляється через такі їх функції: ресурсоутворююча, розподільна, регулююча, інвестиційна, контрольна. Всі функції особистих фінансів взаємопов'язані і діють, доповнюючи одна одну.

Раніше ми вже звертали увагу на вагомую роль особистих фінансів як суб'єктів економічних і фінансових відносин в розвитку економіки країни. Слід відзначити, що ця роль посилюватиметься і надалі, а отже, реалізація фінансових рішень щодо управління особистими фінансами повинна відповідати усім умовам організації сучасного ринкового господарства.

Основною метою управління особистими фінансами, на нашу думку, є ефективне генерування доходів фізичними особами, збереження та примноження ними особистих грошових коштів, а також оптимальний розподіл і використання частини індивідуальних фінансових ресурсів для вирішення особистих завдань та задоволення особистих потреб. Так, з цієї точки зору, під управлінням особистими фінансами ми розуміємо сукупність дій кожного окремого громадянина, спрямованих на формування, розподіл та використання відповідних фондів грошових коштів задля забезпечення його фінансової безпеки, фінансової незалежності, фінансової стійкості та максимізації його індивідуального добробуту та якості життя.

Тому доцільною є розробка теоретичних засад управління особистими фінансами, в тому числі важливими є науково обґрунтовані підходи до цілеспрямованого впливу на систему відносин у сфері формування, розподілу та використання особистих фінансів, що дасть змогу впливати на прийняття ними фінансових рішень.

До основних пріоритетів управління особистими фінансами ми віднесли:

- організація множинних джерел доходу;
- ретельний контроль всіх фінансових потоків фізичної особи та оптимізація витрат на поточне споживання;
- накопичення капіталу та організація його схоронності;
- планування особистих фінансів
- примноження особистого фінансового капіталу та організація пасивного доходу тощо.

Саме такий вибір нами пріоритетів в управління особистими фінансами базується на дослідженні сукупності методів, підходів, прийомів щодо прийняття фінансових рішень фізичними особами, які спрямовані насамперед

на зростання їх особистого добробуту та якості життя за умови забезпечення фінансової безпеки, досягнення фінансової незалежності та фінансової стійкості.

Звідси, для успішного управління особистими фінансами все більш актуальним стає формування у громадян культури управління особистими фінансами, в тому числі особистого фінансового планування і підвищення загального рівня фінансової грамотності [1].

В процесі управління особистими фінансами важливе значення має і поточний рівень фінансового стану (рівень фінансового розвитку) людини. Ідентифікуючи себе на одному з таких рівнів, людина має можливість ставити для себе більш чіткі фінансові цілі подальшого свого фінансового розвитку та здійснювати більш ефективно особисте фінансове планування на стратегічну перспективу. Ми вважаємо, що основними з них є:

- особиста фінансова безпека людини (фінансова «подушка» безпеки). Вважається, що це рівень безпеки, за якого забезпечується можливість підтримання звичайного обсягу особистих щомісячних обов'язкових витрат у разі втрати доходу протягом 6 (іноді 12-и) місяців [2].

- Особиста фінансова незалежність - це такий фінансовий стан, в якому перебуває людина щодо своїх фінансів, і її доходи значно перевищують її витрати та складаються переважно з пасивного доходу. Це рівень економічної безпеки, за якого пасивний дохід уможливує нарощування заощаджень [5]. Пасивний дохід – це дохід, що отримують домогосподарства не від щоденної трудової діяльності, а від проведеної одноразової фінансової операції (гонорар, роялті, відсотки);

- Особиста фінансова свобода – це такий рівень фінансової забезпеченості, який, по-перше, задовольняє індивіда в поточних обов'язкових щомісячних потребах (їжі, одягу, житла і т.ін.), по-друге, забезпечує необхідні умови для відтворення конкурентоспроможного людського капіталу, по-третє, дає йому змогу мати рівень і якість життя, що відповідають міжнародним стандартам, по-четверте, дає упевненість у збереженні стійкого рівня і якості життя у разі виникнення соціальних ризиків [3, с. 16–17].

Підсумовуючи вищезазначене, відзначимо, що саме особисті фінанси формують основний потенціал суспільного розвитку. Тому в сучасних умовах важливо забезпечити ефективний подальший розвиток індивідуальної діяльності з управління особистими фінансами, організувати максимальну підтримку державою фінансових інновацій в цьому напрямі та адаптацію зарубіжного досвіду управління особистими фінансами відповідно до потреб населення та національних інтересів.

Список використаних джерел:

1. Галишнікова Е.В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить. *Финансовый журнал*. 2018. No 2. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/articles05-063.pdf
2. Личная финансовая безопасность. *Міністерство фінансів України*. 2018. URL: <http://minfin.com.ua/2013/01/15/705992/>
3. Ченцов Р.В. Повышение финансовой устойчивости домашних хозяйств: автореф. дисс. ...кандидата экономических наук /М., 2011. 28 с.

МЕЛЬНИК К.М., к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва, м. Умань

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВ ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Забезпечення фінансової стійкості комерційних банків надзвичайно важливе в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків, ускладнення банківських продуктів, запровадження вимог Базельської угоди, загострення міжбанківської конкуренції, зростання банківських ризиків, а також кризових явищ у фінансовому секторі. Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків не породжена сьогоднішнім, вона складна, особливо в умовах війни з Росією.

Нині у вітчизняній практиці поширені три підходи до формування методик оцінювання фінансової стійкості:

- адаптація зарубіжних систем показників;
- розробка на базі простих економічних моделей діяльності банку систем експрес-аналізу основних характеристик діяльності банку;
- оцінювання нестабільних економічних процесів суто статистичними методами [1].

Оцінюючи фінансову стійкість доцільно враховувати не статичний стан банку, а його динамічну характеристику.

Не зважаючи на введення воєнного стану на території України, українська банківська система працює стабільно. Так, станом на 1 квітня 2022 року з 69 платоспроможних банків 44 банки були прибутковими та отримали чистий прибуток у розмірі 5,85 млрд грн, 25 – збитковими зі збитком 6,01 млрд грн [2].

Рівень ліквідності залишається високим, попри війну. Обсяг коштів клієнтів у банках зріс передусім за рахунок гривневих коштів населення та вкладів бізнесу в іноземній валюті.

Формування резервів зумовило зростання збитків банківського сектору, проте за підсумками II кварталу 2022 року він залишився операційно прибутковим.

За даними НБУ банківський сектор залишається операційно прибутковим, попри воєнні дії, зокрема завдяки скороченню витрат. Складові операційного доходу повільно відновлюються. Однак, суттєві відрахування в резерви під очікувані внаслідок війни втрати зумовили його збиток у розмірі 4,5 млрд грн у II кварталі та 4,6 млрд грн – з початку 2022 року. Кількість збиткових за квартал банків становила 24 установи. Чисті активи банків за II квартал зросли на 3,3% і наблизилися до довоєнного рівня. Водночас динаміка кредитного портфеля була нерівномірною. Чисті гривневі корпоративні кредити за квартал зросли на 5,3%, натомість валютні – знизилися на 7,2% у доларовому еквіваленті. Зростання корпоративного гривневого кредитування відбувалося виключно за рахунок державних банків – близько +30% за квартал.

Чистий роздрібний кредитний портфель скоротився за II квартал на 11,1%

як за рахунок зменшення обсягів кредитування, так і через зростання резервів. Під час воєнного стану позики надавалися лише на поточні потреби клієнтів, натомість в іпотечному сегменті та на купівлю авто кредитування майже зупинилося.

Банки розпочали визнання непрацюючих кредитів корпоративного сегмента, водночас у роздрібному – зростає рівень покриття працюючого портфеля резервами. Отже, обсяг непрацюючих кредитів почав зростати вперше за тривалий час: їхній рівень підвищився за II квартал на 2,6 в. п. до 29,7% .

В умовах сьогодення кошти клієнтів залишаються головним джерелом стабільного фондування банків.

Обсяги гривневих коштів фізичних осіб збільшилися на 6,4% за квартал за рахунок коштів на вимогу, в іноземній валюті – зменшилися на 3,5% в доларовому еквіваленті. Кошти суб'єктів господарювання збільшилися за квартал на 4,3% у гривні та на 14,4% в іноземній валюті. Вага коштів клієнтів у банківському фондуванні за II квартал зросла та перевищила 88% [3].

Отже, національна банківська система, навіть в нинішніх умовах воєнного стану, має достатній ресурс міцності для посилення своїх посередницьких функцій та розширення кредитної підтримки економіки – критично важливого джерела покриття проблем фінансування бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Стефанишина А. Характеристика та аналіз методик оцінювання фінансової стійкості банків України та зарубіжжя. *Вісник НБУ*. №11. С. 62–66.
2. НБУ повідомив фінрезультат банківської системи за березень та I квартал. URL : <https://finbalance.com.ua/news/nbu-povidomiv-finrezultat-bankivsko-sistemi-za-berezen-ta-i-kvartal>.
3. Банки у II кварталі підвищили ліквідність та операційну прибутковість в умовах воєнного стану. Огляд банківського сектору. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-u-ii-kvartali-pidvischili-likvidnist-ta-operatsiynu-pributkovist-v-umovah-voyennogo-stanu--oglyad-bankivskogo-sektoru>

МИРИНЕЦЬ К. Ю., здобувач вищої освіти,
 Науковий керівник - **АРТЕМ'ЄВА І.О.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА: СУТНІСТЬ ТА РЕГУЛЮВАННЯ

Банківська система є важливим структурним елементом фінансової системи країни. Саме завдяки банківській системі відбувається розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів й грошових коштів, відбувається їх акумуляція й залучення в загальноекономічний обіг. Забезпечення стійкості й стабільності банківського сектору будь-якої країни є однією з ключових передумов забезпечення сталого розвитку національної економіки, у той час коли недостатній їхній рівень може спричинити кризові явища усередині країни.

У будь-якій економічній системі банківська система займає важливе місце у формуванні взаємовідносин між суб'єктами грошового ринку. Це зумовлено тим, що саме банківські установи є однією із ключових складових структури економіки у сфері організації руху фінансових потоків. Саме банки є основою кредитної системи країни, адже вони концентрують значну частину її фінансових ресурсів. Банківська система — це законодавчо визначена, чітко структурована та субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють банківську діяльність на постійній професійній основі і функціонально взаємопов'язані в самостійну економічну структуру [1, с. 29; 2, с. 45].

956

Завданням регулювання банківської діяльності є забезпечення стабільного функціонування банківської системи країн світу. Для виконання такого завдання потрібно застосовувати методологічні підходи до оцінки ризиків банківської системи кожної країни. Виконання наглядових функцій звичайно охоплює декілька напрямків та залежить від фінансового стану країни та банків [3, с. 89].

Проблема фінансової стабільності є не тільки економічною, але й політичною та інституційною. Політична й військова нестабільність, високі темпи інфляції та загальноекономічна дестабілізація здійснюють негативний впливи на банківський сектор та показники діяльності банківських установ, які працюють на території України.

Можна виокремити низку нормативно-правових актів, які утворюють правовий базис для сучасної банківської діяльності. Такими нормативно-правовими кодифікованими актами є кодекси, а саме: цивільний, господарський, податковий, бюджетний [4, 5].

Дивлячись на світовий досвід, велику роль мають спеціальні інститути нагляду, регулювання та контролю банків для економічного розвитку країни, ефективного функціонування банківської системи загалом та діяльності окремих банків.

У Німеччині та Японії створені наглядові структури під егідою

Міністерства фінансів, які тісно співпрацюють з центральним банком, у Франції це структури, якими керують Банк Франції разом з Міністерством фінансів, у США структура банківського нагляду є розгалуженою, підзвітною Конгресу і незалежною від центрального банку. У Великій Британії функції банківського регулювання й нагляду виконуються Банком Англії. Окрім цього, у Великій Британії створюється спеціальна установа, наділена повноваженнями здійснювати нагляд за діяльністю всіх посередників фінансового ринку, тобто банків, страхових та інвестиційних компаній. Органи банківського нагляду, контролю і регулювання можуть бути різними за статусом, але майже завжди вони є державними [6].

У країнах ЄС, а саме у Франції, ФРН, Швейцарії, діють комерційні кодекси, які мають на меті вирішувати питання діяльності банківського сектору.

На сьогодні, банківську систему США, на відміну від України та інших країн, контролює Федеральна резервна система США. В ній відбувається трирівнева банківська система. Ощадні інститути та кредитні спілки відіграють важливу роль у банківській системі США. Якщо зрівняти банківську систему України та США, то в першій країні процентні ставки на кредит є високі, порівняно з другою країною.

Отже, зарубіжні країни не мають спільного підходу до побудови системи банківського регулювання. На сьогодні банківська система України, порівнюючи з досвідом інших країн повинна мати незалежність, прозорість, цілі, ресурсну базу, надійність. Банківська система кожної країни має відмінності в соціально-економічному та історичному розвитку країн, характером і традиціями банківської системи, політико-юридичними чинниками.

Список використаних джерел:

1. Любунь О.С. Любунь В.С., Іванець І.В. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності. навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2004. 351 с.
2. Залюбовська С.С., Фурман С.С., Артем'єва І.О. Концептуальний підхід до удосконалення теоретичних засад управління процесом банківського кредитування *Вісник Університету «Україна»*. Серія: «Економіка, менеджмент, маркетинг». № 3 (30) 2021. С. 45-54.
3. Колесник О. О., Журавльова Т. О. Проблеми банківського регулювання та нагляду в контексті нових вимог Базельської конвенції. *Вісник ДНУ*. Серія Економіка. 2012. № 6(4). С. 87–92.
4. Nikitishin A. Influence of monetary policy on the modern mechanisms of tax regulation. *University Economic Bulletin*. 2019. №. 41. С. 195-20.
5. Нікітішин А. О. Податкова політика в умовах економічних перетворень: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 480 с.
6. Single Resolution Mechanism (SRM). URL: <https://srb.europa.eu/en/content/single-resolution-mechanism-srm>

МОЛЧАНОВА І., МАНЗЮК Д., БУБЛИК Д., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник - **ЛЕГА О.В.,** к.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування
 Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

Основним джерелом отримання коштів підприємствами є прибуток. Оскільки з прибутку стягується податок на прибуток, то методика його обчислення має важливе значення для платників податків. Підприємства, які знаходяться на загальній системі оподаткування, згідно діючого законодавства мають обов'язково вести бухгалтерський і податковий облік. Спричинено це різною метою та спрямованістю обчислення результатів господарювання, що і реалізовано в цих підсистемах обліку [1] (рис. 1).



Рис. 1. Загальна схема зв'язку податкового та фінансового обліку*

*узагальнено на підставі [2, 3]

Основними платниками податку на прибуток є суб'єкти господарювання - юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність як на території України, так і за її межами [4].

Об'єктом оподаткування є: прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на податкові різниці [4]. Основною ставкою податку на прибуток є 18 %.

Алгоритм визначення податку на прибуток як об'єкта оподаткування представлено на рис. 2.

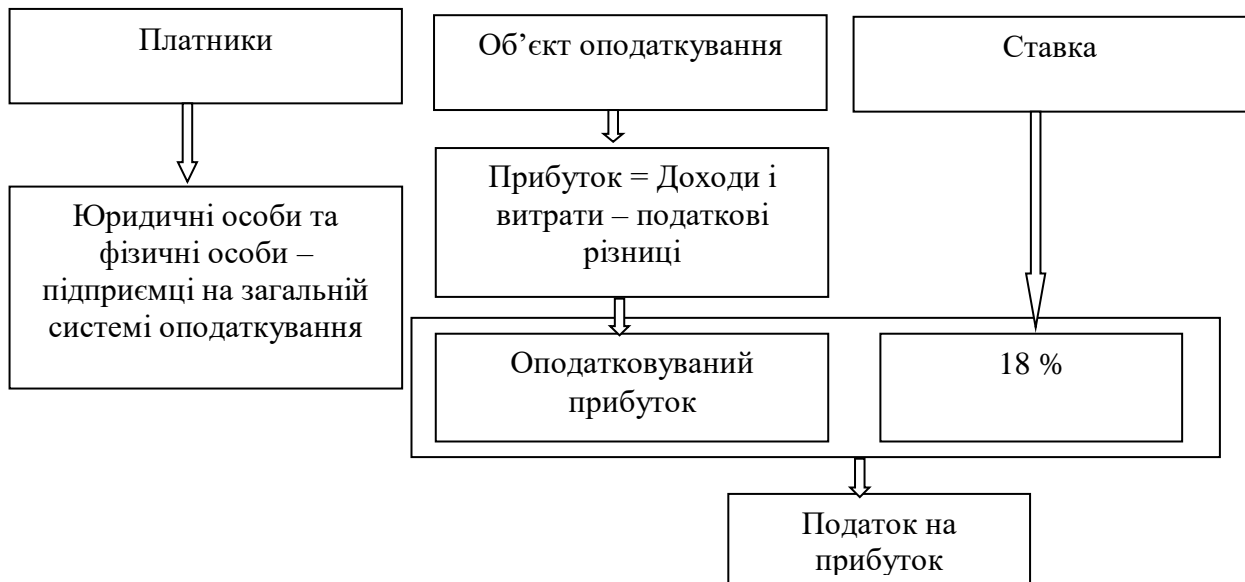


Рис. 2. Алгоритм визначення податку на прибуток як об'єкта оподаткування*
*побудовано авторами



Рис. 3. Загальна схема зв'язку податкового та фінансового обліку податку на прибуток

*побудовано авторами на підставі [2, 3, 5]

Податкові різниці обліковуються в складі відстрочених податкових

активів (рахунок 17) або зобов'язань (рахунок 54) та регулюються П(С)БО 17 «Податок на прибуток».

Виникнення податкових різниць пов'язане з правилами податкового обліку у частині визнання доходів та/або витрат в різні звітні періоди.

Взаємозв'язок між обліковою інформацією розглянемо на рис. 3. Для узагальнення інформації стосовно податкових розрахунків підприємства призначено рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами», за кредитом якого накопичуються нараховані платежі, за дебетом – їх сплата або списання. Податок на прибуток на підприємствах формується на рахунку 98 «Податок на прибуток»: за дебетом відображається нарахування даного податку, за кредитом – списання на фінансові результати.

Податковими (звітними) періодами для податку на прибуток підприємств, є календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік [4].

Облік податку на прибуток є трудомісткою ділянкою податкових розрахунків, що пов'язано неповною узгодженістю бухгалтерського та податкового законодавства; складністю механізму нарахування, дублюванням інформації в податковій звітності; великою кількістю додатків до Податкової декларації з податку на прибуток.

Список використаних джерел:

1. Плахтій Т.Ф. Бухгалтерський та податковий облік податку на прибуток: розбіжності та шляхи їх уніфікації. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/buhgalterskiy-ta-podatkoviy-oblik-podatku-na-pributok-rozbizhnosti-ta-shlyahi-ih-unifikacii.html> (дата звернення 28.10.2022).
2. Лега О.В., Яловега Л.В. Прийдак Т.Б. Інформаційне забезпечення податкового обліку. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 17-19 березня 2021 р. Ч. 1. Львів: ЛНАУ, 2021. С. 387 – 390. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10903/1/Лега_Яловега_Прийд_ак.pdf (дата звернення 28.10.2022).
3. Малишкін О. І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: навч.-практ. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2013. 376 с.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2628-20>. (дата звернення 28.10.2022).
5. Новосельська Л.І. Інформаційні моделі податкового обліку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.11 С. 353 – 358.

МУЦ Д. В., здобувач фахової передвищої освіти
Науковий керівник – **НІКОЛЬЧУК Ю. М.**, к.е.н., доц.,
завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту,
*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут,
м. Хмельницький*

РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

Національний банк України є центральним банком нашої держави. НБУ є незалежним та самостійним органом. Про свою діяльність НБУ звітує Верховній Раді. Верховна Рада приймає фінансові звіти НБУ і є уповноваженим органом для визначення частини його складу.

Національний банк України має право законодавчої ініціативи і це свідчить про високу вагомість законодавчого органу у формуванні економіки держави. Важливою є співпраця НБУ та Кабінету міністрів, адже ці структури разом регулюють грошово-кредитну систему країни, розробляють економічно-соціальні програми. Це свідчить про те, що НБУ виступає рівноправним партнером Кабінету Міністрів України [1].

Стабільна й ефективна фінансова система, якій довіряють громадяни і бізнес, – необхідна умова для розвитку економіки. Національний банк постійно вдосконалює інструментарій для сприяння фінансовій стабільності, допомагаючи фінансовій системі ефективно виконувати свої функції та бути стійкою до криз. НБУ вживає заходів, щоб звести до мінімуму ризику для всієї фінансової системи країни та допомагати банкам протистояти системним ризикам.

Завдяки НБУ Україна пододала гіперінфляцію, що виникла при здобутті країною незалежності; була введена в обіг національна валюта; налагоджена платіжна система. Національний банк України співпрацює з багатьма іншими міжнародними банками з питань ведення та покращення монетарної політики. Завдяки НБУ було впроваджено використання гривні, що дало змогу стабілізувати інфляцію, поліпшило зовнішню та внутрішню економіку, збільшилися доходи населення.

Метою діяльності НБУ є стабілізація банківської системи, надання гарантій банку кредиторам щодо безпеки вкладення та зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках, а також інтересів вкладників. Головним призначенням НБУ є не інфляційний розвиток економіки держави, а регулювання грошового обороту.

Належне виконання Національним банком своїх функцій, а саме забезпечення цінової та сприяння фінансовій стабільності, є важливою передумовою розвитку фінансової екосистеми та зростання економіки України. Забезпечення цінової стабільності є викликом для Національного банку, бо на інфляцію суттєво впливають чинники, на які монетарна політика має обмежений вплив: значна відкритість економіки, монополізація окремих ринків, значна доларизація, державне регулювання цін, політичні події тощо.

Ураховуючи зазначене вище, необхідна постійна координація дій Національного банку з іншими державними органами. Швидкі радикальні, технологічні та соціальні зміни призводять не тільки до частих різких змін економічного середовища, а й до втрати інвестиційної привабливості бізнес-моделями, зокрема і у фінансовому секторі, та необхідності створення нових. У таких умовах забезпечення фінансової стабільності неабиякий виклик [2].

Основні ризики, які можуть негативно вплинути на реалізацію Стратегії Національного банку:

- 1) поглиблення економічної кризи, викликаної COVID 19, та зростання політичної нестабільності;
- 2) погіршення співпраці з міжнародними партнерами та невиконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС;
- 3) згортання структурних реформ у країні;
- 4) зниження рівня конструктивної та активної взаємодії з Урядом України, Верховною Радою України та іншими державними органами та інституціями;
- 5) збільшення кібератак у фінансовому секторі;
- 6) посилення соціальної напруги, що може спричинити зниження рівня довіри до фінансових установ;
- 7) зростання частки тіньової економіки і, як наслідок, підвищення попиту на готівку та зниження користування фінансовими послугами споживачами;
- 8) недостатність ресурсів (людських, фінансових тощо) для реалізації запланованих змін;
- 9) призупинення внутрішнього розвитку в організації, суттєві кадрові зміни та зниження привабливості Національного банку як роботодавця [3].

Отже, Національний банк України – сучасна незалежна державна інституція, покликана забезпечувати цінову та фінансову стабільність у державі та сприяти економічному зростанню України, а комерційні банки виконують роль посередників між господарськими одиницями кредиторів до позичальників з метою одержання прибутку.

Список використаних джерел:

1. Про Національний банк України. Закон України № 679-XIV від 20 травня 1999 року. *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>.
2. Корнева І. В. Підвищення ефективності монетарної політики та інструментів її реалізації в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія: Економіка. 2015. Вип. 28. С. 125-129.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185.

НЕГРІЙ Н. Ю., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КОТЕНКО У. М.**, ст. викладач кафедри банківської справи,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА НАСЕЛЕННЯ

Термін «домашнє господарство» офіційно увійшов у науковий оборот лише в 2001 р. із прийняттям Закону України «Про Всеукраїнський перепис населення», в якому домогосподарство зазначається як «сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть знаходитися в споріднених зв'язках або у зв'язках свояків, не знаходитися ні в яких з цих зв'язків, або бути в тих і в інших. Домогосподарство може складатися з однієї особи» [1]. Проте питанням розвитку фінансів домогосподарств ще з 2000-их років займалися у своїх працях такі відомі українські вчені: Ворошило В.В., Мірошниченко О.Ю., Навроцький С.А., Чепурко В.В., Герасименко В.О., Карпинський Б.А. та інші.

Фінансовий стан домогосподарств, як і вся Україна в цілому, зазнав досить багато змін, зустрівшись зі стрімким поширення серед населення вірусу SARS-CoV-2, що спричинило застосування низки карантинних обмежень, які спричинили погіршення економічного стану країни. А з 24 лютого 2022 року розпочалося більш вагоме економічне потрясіння – війна з рф. Економічні проблеми, що виникли, призвели до інфляції та зниження реальних доходів переважної більшості українських домогосподарств. Це спричинило соціальну напругу у суспільстві, що негативно чинить вплив як на фінансовий стан домогосподарств, так і держави в цілому, адже всі сфери фінансової системи є взаємопов'язаними. Тому виникає необхідність проведення аналізу сучасних тенденцій, проблем та шляхів оптимізації фінансів домогосподарств, вирішення економічних проблем, що виникли.

За останніми офіційними даними Держстату за 2021 рік кількість домогосподарств в Україні (окрім окупованих територій) складало 14,7 млн., із них 40% у великих містах, 28% у малих містах та 32% у селах. Середній розмір домогосподарства у великих та малих містах майже однаковий (2,54 та 2,53 особи відповідно), а в селах трохи більший – 2,67 особи [2]. Проте з 24 лютого 2022 року близько 12 млн. осіб емігрували в інші країни, водночас в Україну повернулися 5,3 млн. осіб. Офіційних даних ще немає, але можемо вирахувати, що від 4 до 5 млн. на даний момент перебувають за кордоном. Через ситуацію, що зараз виникла, населення більше почало заощаджувати, витрати домогосподарств помітно зменшилися. Половини витрат як у міських, так і у сільських домогосподарств іде на їжу та безалкогольні напої. Маємо певні відмінності між сільськими та міськими домогосподарствами, проте розподіл решти витрат у містах і селах також дуже схожий. Різниця помітна лише за

неспоживчими витратами – 7,8% у містах та 15% у селах.

Офіційні дані щодо доходів домогосподарств не можуть показувати справжні цифри, тому що половина економіки України знаходиться у тіньовому секторі і значну роль у формуванні доходів домашніх господарств України все ще мають тіньові доходи, отримані як у формі заробітної плати найманих працівників (конвертів), так і у вигляді підприємницького прибутку. Причиною такої ситуації є недостатній рівень контролю з боку органів державної влади як за доходами домашніх господарств, так і за витратами їхніх членів. Автор книги «Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає на заході і ніде більше» Ернандо де Сото говорить, що проблема такої великої частки бізнесу в тіньовому секторі у країнах, що розвиваються (у тому числі і Україна), не є провинною населення, а існує на законодавчому рівні. [3].

У структурі доходів домогосподарств найбільшу частку займає заробітна плата (63% у 2022 році). На даний момент мінімальна оплата становить 6 700 грн. – у місячному розмірі, та 40,46 грн. – у погодинному розмірі (з 1 жовтня 2022 року офіційно), що у двічі менше за середню зарплату в Україні. З початку війни середня зарплата у квітні, порівняно з січнем, упала до 12 081,96 грн. (на 2 тисячі менше), проте на момент вересня знову виросла до 14 133,18 грн. [4].

Отже, домогосподарство є формою організації суспільної життєдіяльності однієї або більше осіб, які постачають в економіку трудові ресурси й використовують отримані грошові кошти для задоволення власних потреб людини. Провівши дослідження статистичних даних домогосподарств, зазначаємо, що на сучасний момент існують певні проблеми, що, закономірно, обмежує здатність домогосподарств до довгострокового розвитку. Вирішення даних проблем можливе лише на державному рівні та вимагає прийняття ефективних управлінських рішень. Основними методами державного регулювання доходів та витрат домогосподарств є вдосконалення законодавства у частині зростання соціальних стандартів та контролювання процесу їх дотримання, здійснення державного контролю ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Про Всеукраїнський перепис населення: Закон України від 19.10.2000 р. № 2058-III. Відом. Верхов. Ради України. 2000. № 51–52. С. 446. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2058-14>.
2. Соголуб І. А. Дані опитування домогосподарств за 2021 рік. Вокс Україна. URL: <https://voxukraine.org/dani-opytuvannya-domogospodarstv-za-2021-rik/>.
3. де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає на Заході і ніде більше. Наш Формат, 2017.
4. Доходи та витрати населення у 2022 році: експрес випуск. (2022). URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm.

НЕСТЕРИШЕНА Ю.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

КРЕДИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

У сучасних трансформаційних умовах розвитку економіки банківське кредитування виконує основну роль у процесі перерозподілу капіталу, адже банківський кредит забезпечує рівновагу між обсягами тимчасово вільних коштів і обсягами потреби в них. Саме кредитний ринок забезпечує процес передачі тимчасово вільних коштів від кредиторів до позичальників на умовах платності, строковості, повернення та цільового використання.

Серед загальних передумов функціонування кредитного ринку, які мають визначальне значення в його формуванні, Г. В. Миськів виділяє «організаційно-інституційне забезпечення функціонування кредитного ринку», яке крім усього іншого «передбачає створення відповідної системи кредитних установ (банків та небанківських фінансових установ) для ефективної діяльності суб'єктів ринку та реалізації функцій кредитного ринку» [2, с. 533].

Таким чином, основними суб'єктами (гравцями) вітчизняного ринку кредитних послуг є банки, небанківські фінансові установи та інші юридичні особи, що не мають статусу фінансових установ, але мають відповідні ліцензії від регуляторів фінансового ринку, діяльність яких регламентована Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [3].

Особливістю вітчизняної банківської системи є домінуюча позиція кредитних операцій в активних операціях банків. Формування та реалізація в Україні політики довгострокового економічного зростання не можливе без стимулювання якісних зрушень кредитної активності банків у напрямі посилення її інвестиційної спрямованості для задоволення потреб реального сектора економіки.

Сьогодні на обсяги надання кредитних послуг значно вплинули негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи, що показало високу вразливість їх від зовнішніх чинників. Банківське кредитування завдяки реалізації своїх функцій, що визначають його сутність, відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку виробництва і, як наслідок, сприяє соціально-економічному зростанню країни. Але низька кредитна активність вітчизняного банківського сектору не сприяє пожвавленню економічних процесів у країні сьогодні.

Неспроможність банків своєчасно та в повному обсязі виконувати функції фінансових донорів загрожує замороженням діяльності суб'єктів господарювання, які відчувають нагальну потребу в додатковому фінансуванні.

Низькі темпи розвитку іпотечного кредитування в сучасних умовах пов'язано із низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженим

обсягом довготермінових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банків та неплатоспроможним попитом на довготермінові кредити. Іпотечний кредит посідає унікальне місце в національній економіці держави. За рахунок іпотеки інвестується реальний сектор економіки та збільшується його капітал, внаслідок цього забезпечується стабільне зростання доходів у різних галузях економіки, тому в перспективі банкам слід активізувати надання іпотечних кредитів в реальний сектор економіки [1, с. 105].

Серед методів впливу на ефективність процесу диверсифікації кредитних банківських послуг слід відокремити наступні:

- визначення зовнішніх та внутрішніх умов диверсифікації кредитних банківських послуг і їх проектування на продуктову політику банку;
- типізація клієнтів й визначення перспективних цільових ринкових сегментів;
- визначення технологічних аспектів реалізації диверсифікації кредитних послуг комерційного банку;
- побудова прогнозних моделей продажів трансформованих продуктів і послуг комерційних банків;
- оцінка ефективності витрат на диверсифікацію кредитних банківських послуг [4, с. 36].

Комплексне використання зазначених методів дозволить комерційному банку зайняти стійкі ринкові позиції, забезпечити постійне зростання обсягів прибутку та гарантуватиме довготерміновий комерційний успіх.

966

Отже, кредитний ринок як історично, так і за його значущістю та вагою є основною складовою фінансового ринку. Він забезпечує найшвидший доступ до ресурсів. Випуск в обіг цінних паперів і мобілізація з їх допомогою ресурсів потребує певного часу, тоді як кредит можна отримати у досить стислі терміни – протягом кількох днів. Така перевага дуже важлива як з погляду фінансового забезпечення потреб окремих суб'єктів, так і з позицій функціонування усєї фінансової системи. Переваги кредитного ринку впливають із функціонального потенціалу основних суб'єктів цього ринку – комерційних банків, які не тільки опосередковують рух фінансових ресурсів, а й певною мірою продукують їх.

Список використаних джерел:

1. Васильчук І. Сталий розвиток як нова стратегія комерційних банків. *Economic Annals-XXI*. 2015. 155 (11–12). С. 105–108. URL: [http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/S155-0023\(23\)105.pdf](http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/S155-0023(23)105.pdf) (дата звернення: 03.10.2022).
2. Миськів Г. В. Функціонування та розвиток кредитного ринку України : дис. докт. екон. наук : Київ, 2016. 533 с.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001р. №2664-III / *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 03.10.2022).
4. Череп А. В., Андросова О. Ф. Банківські операції: навч. посіб. К.: Кондор, 2016. 36 с.

НОСЕНКО Я. Ю., ГЕРАСИМЕНКО В. В., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник - **ЛЕГА О. В.**, к.е.н., доцент,
 професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ІСТОРИЧНІ РЕТРОСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ЧЕТВЕРТОЇ ГРУПИ

Податки з сільського господарства існували з початку зародження податкової системи України. Одним з найдавніших прямих податків Київської Русі, що проіснував на українських землях, було подимне. Його назва походить від одиниці оподаткування – «диму», тобто «дому», селянського двору. Платили подимне натурою та частково грошима. Інший древній податок – «полюддя». Його збирали князі зі своєю дружиною під час щорічних об'їздів земель Київської Русі. Ще одним джерелом наповнення казни було «Поплужне» - це земельний податок, одиницею оподаткування якого є плуг. У козацькій державі земля вважалася об'єктом власності всього коша і щорічно розподілялася між ними, хто міг її обробляти та нести інші повинності. Тому козаки платили податок з коша. Із хуторів та млинів справляли господарську десятину, з пасік – медове. Платили господарську десятину, 10% вирощеного врожаю, й піддані Речі Посполитої, які користувалися землею Війська Запорозького.

967

Перша згадка про єдиний сільськогосподарський податок датується 1923 роком, коли ухвалено рішення про об'єднання всіх державних податків на селі в один.

Фіскальний механізм України під назвою спрощена система оподаткування запроваджена з метою зменшення податкового навантаження підприємства та підвищення прозорості і достовірності оподаткування. Єдиний податок можна назвати альтернативним способом оподаткування. У тому випадку, коли платник податків вважає, що загальний порядок оподаткування не вигідний для його підприємства, у нього є можливість перейти на спрощену систему обліку та звітності.

Відповідно ст. 291.2. ПКУ, суть спрощеної системи оподаткування полягає в тому, що підприємці сплачують єдиний податок, який замінює частину інших податків і зборів, таких як: податок на прибуток; податок на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва; рентна плата за спеціальне використання води з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності згідно до П(С)БО 25 [1].

Главою I «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності» розділу XIV «Спеціальні податкові режими» ПКУ до четвертої групи платників єдиного податку відносять — сільгоспвиробники, в яких доля сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75%.

Спеціальний режим оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у формі фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) виник у порядку експерименту в 1998 р. у трьох регіонах України: Глобинському районі Полтавської області, Старобешівському районі Донецької області та Ужгородському районі Закарпатської області, а починаючи з 01.01.1999 р. його поширено на всій території країни [2].

Зміни в податковому законодавстві для аграрного сектора розпочалися з прийняттям Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок» № 320 від 17.12.1998 р. [3], яким було запроваджено ФСП як інструмент стимулювання сільськогосподарського виробництва. Необхідність таких змін обумовлена; збитковістю (низькою прибутковістю) сільськогосподарського виробництва; нагальною необхідністю державної підтримки даної галузі; недостатністю (відсутністю) обігових коштів у аграрному секторі та потребою у спрощенні податкового обліку [2].

Починаючи з 2011 року правове регулювання даного податку здійснювалося Податковим кодексом України (далі - ПКУ) [4]. Відповідно п. 14.1. ст.14 ФСП - це податок, який справляється з одиниці земельної площі у відсотках від її нормативної оцінки та сплата якого замінює сплату окремих податків і зборів.

Чергова податкова реформа запроваджена в Україні з 01.01.2015 р. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014 р. [5] внесено зміни до ПКУ та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи. Ці зміни торкнулись і платників фіксованого сільськогосподарського податку. Главу 2 «Фіксований сільськогосподарський податок» виключено з ПКУ. Із 01.01.2015 р., платники фіксованого сільськогосподарського податку автоматично стали платниками єдиного податку четвертої групи [6].

Загалом, функціонування єдиного податку четвертої групи має свої переваги та недоліки (рис.1).

Згідно ст. 292.1. ПКУ об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди. Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого ПКУ [4].

З 2019 року для платників єдиного податку четвертої групи ставки встановлені законодавчо та застосовуються до нормативної грошової оцінки 1 га сільськогосподарських угідь або земель водного фонду.

Єдиний податок четвертої групи

ПЕРЕВАГИ:

- незначний рівень податкового навантаження порівняно із загальною системою оподаткування;
- простий механізм нарахування і сплати податку;
- стабільна база оподаткування;
- розмір податку чітко визначений на початок року, що дає можливість здійснювати планування господарської і фінансової діяльності.

НЕДОЛІКИ:

- не враховуються фінансові результати діяльності платника й податок сплачується у фіксованій сумі за будь-яких обставин;
- не в повній мірі враховано сезонність сільськогосподарського товаровиробництва;
- не виконується регулююча функція податку;
- методика розрахунку ґрунтується на застарілій базі нормативної грошової оцінки земельних угідь;
- відсутня диференціація в оподаткуванні;
- не враховано циклічність сільськогосподарського товаровиробництва

Рис. 1. Переваги й недоліки функціонування єдиного податку четвертої групи

Вона залежить від категорії (типу) земель та їх розташування і встановлюється у відсотках від бази оподаткування (нормативної грошової оцінки) (п. 293.9 ПКУ): 0,95% – для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім розташованих у гірських зонах і на поліських територіях, а також тих, що перебувають у власності або в оренді с/г товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті; 0,57% – для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях; 0,57% – для багаторічних насаджень, крім розташованих у гірських зонах і на поліських територіях; 0,19% – для багаторічних насаджень у гірських зонах і на поліських територіях; 2,43% – для земель водного фонду; 6,33% – для ріллі, сіножатей і пасовищ, які перебувають у власності або оренді у с/г товаровиробників, що спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті [7].

969

Для підтвердження статусу платника єдиного податку четвертої групи або ж для переходу на спрощену систему оподаткування щорічно сільськогосподарські товаровиробники мають подати до 20 лютого поточного року документи, перелік яких визначено у пп. 298.8.1 ст. 298 ПКУ, а саме: загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень), та/або земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ); звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки; розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва (форма розрахунку частки сільськогосподарського товаровиробництва затверджена наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 26.12.2011 № 772); відомості (довідку) про наявність земельних ділянок.

Платники єдиного податку четвертої групи самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік. До податкової декларації (загальної, нової загальної, уточнюючої загальної та/або звітної, нової звітної, уточнюючої звітної) додається додаток, який є невід'ємною частиною. Форма Додатка до податкової декларації передбачає заповнення колонки 9 «код регіону», в якій платники самостійно зазначають цифровий код регіону місця розташування відповідної земельної(их) ділянки(ок) - 2 знаки (наприклад, для Полтавської області - 16).

Сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що слідує за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, у таких розмірах: у I кварталі – 10 %; у II кварталі – 10 %; у III кварталі – 50 %; у IV кварталі – 30 %.

Суб'єкти господарювання мають врахувати, що підставами для анулювання реєстрації платника єдиного податку четвертої групи є: неподання повного пакету податкової звітності з обов'язковими додатками до контролюючих органів за місцем основного обліку та за місцезнаходженням земельних ділянок та менший ніж 75 відсотків розмір частки сільськогосподарського товаровиробництва юридичної особи у попередньому році [4].

Отже, спрощена система оподаткування четвертої групи приваблює багатьох платників простішими правилами податкового обліку та меншим ризиком різних перевірок і санкцій. Але в теперішній час, як стверджують експерти, єдиний податок втратив своє первісне призначення і вже не замінює більшості податків, як при його запровадженні.

Список використаних джерел:

1. До 20 лютого сільгосптоваровиробники мають підтвердити свій статус платника єдиного податку. Вісник. Офіційно про податки. 2019. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100011061-do-20-lyutogo-silgosptovarovirobniki-mayut-pidtverditi-sviy-status-platnika-yedinogo-podatku>. (дата звернення 28.10.2022)
2. Юшко С. Фіксований сільськогосподарський податок: історія виникнення та перспективи застосування. *Фінанси України*. 2009. №11. С. 63-72.
3. Про фіксований сільськогосподарський податок: Закон України від 17 грудня 1998 р. № 320-XIV / *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 28.10.2022).
4. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI / *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 28.10.2022).
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII / *Верховна Рада України*. URL: www.zakon.rada.gov.ua/go/71-19. (дата звернення 28.10.2022).

6. Зміни з 01.01.2015 р. для платників фіксованого сільськогосподарського податку. URL: <http://buhgalter911.com/ShowArticle.aspx?a=156486>. (дата звернення 28.10.2022).

7. Онищенко В. Єдиний податок. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7417-diniy-podatok-2019>. (дата звернення 28.10.2022).

ОГРЕНИЧ Ю.О., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
КАЙРАЧКА Н.В., студентка,
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%» ЯК ОДИН ІЗ ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ

З початку воєнних дій в Україні багато підприємств зазнало збитків, через що вони були вимушені припинити власну діяльність. Понад половина компаній-членів Європейської бізнес-асоціації припинили або призупинили свою діяльність у воєнний час (57%). За даними опитування КШЕ та Gradus, близько 39% компаній зупинили свою діяльність та ще 20% практично не працюють. Сьогодні ділова активність відновлюється дуже повільно і становить у II кв. 72,6%. Подальше скорочення ділової активності очікують підприємства всіх видів економічної діяльності [1; 2].

Через погіршення економічної ситуації в сфері бізнесу відбулися зміни в умовах програми «Доступні кредити 5-7-9%». Основними факторами, які на даний період надають привабливості програмі є наступні: по-перше, низька відсоткова ставка; по-друге, наявність значного строку кредитування; по-третє, можливість отримати кредит новоствореним ФОПам і юридичним особам; по-четверте, зрозумілі вимоги до позичальника та можливість оформити заявку онлайн.

972

Серед недоліків програми можна перелічити наступні: наявність обов'язкової участі власним коштом; необхідність наявності застави та додаткових витрат (комісія за видачу кредиту, оцінка предмету застави, страхування предмету застави та ін.).

Кредити за цією програмою надають наступні банки: АТ «Укресімбанк», АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «Ощадбанк», АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК», АБ «УКРГАЗБАНК», АТ «БАНК АЛЬЯНС», АТ АКБ «Львів», ПУМБ, АТ «Райффайзен Банк», АТ «ТАСКОМБАНК», ПАТ «Банк Восток», ПАТ «КРЕДОБАНК», АТ «Альфа-Банк», АТ КБ «ГЛОБУС», АТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК», АТ «ОТП БАНК», АТ «АП БАНК», АТ АКБ «КОНКОРД», АТ МТБ БАНК, АТ «ПРЕУС БАНК МКБ», АТ «ПУМБ», АТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК», АТ «УКРСИББАНК», АТ «СКАЙ БАНК», АТ «КРИСТАЛБАНК» [3].

В табл. 1 наведено умови кредитування «Доступні кредити 5-7-9%», які надають такі банки як: АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк».

Враховуючи вищезазначені дані можна відзначити, що найвигідніші умови кредитування надає АТ КБ «ПРИВАТБАНК» у порівнянні з АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк». За даними Міністерства фінансів України за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» станом на 12 вересня 2022 року найбільше кредитів видали АТ КБ «ПРИВАТБАНК» (19,4 тис.), АТ «Ощадбанк» (6,7 тис.) та АТ «Райффайзен Банк» (4,1 тис.).

**Умови програми кредитування «Доступні кредити 5-7-9%»
АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк»**

Назва банку	АТ КБ «ПРИВАТБАНК»	АТ «Ощадбанк»	АТ «Укресімбанк»
Вид кредиту	Невідновлювана кредитна лінія; відновлювана кредитна лінія.	Кредити на посівну; кредит на релокацію бізнесу; кредит 0% під держгарантії; кредити агротехніку; запобігання та подолання наслідків російської агресії; «антикризові заходи» на подолання наслідків COVID-19.	Кредит; невідновлювана кредитна лінія; відновлювана кредитна лінія.
Валюта	гривня	гривня	гривня
Сума кредиту	До 80% від вартості інвестиційного проекту; до 25% вартості інвестиційного проекту, що фінансується кредитними коштами.	60 млн.грн.; до 60 мдн.грн.; до 60 млн.грн.; до 60 млн.грн.; кредит на поповнення обігових коштів: кредит до 60 млн. грн.; рефінансування кредитів: кредит до 60 млн.грн.; фінансування капітальних витрат тільки для виробників лікарських засобів, медичних виробів та медичного обладнання: кредит до 60 млн.грн.	До 60 млн.грн.; від 60 млн.грн. до 1000 млн.грн.
Строк кредитування	До 5 років; до 3 років; обіговість траншів – 90/180/270 (для аграріїв) днів.	До 6 місяців; 6 місяців; 3 роки; 60 місяців.	До 6 місяців; до 1 року; до 2 років; до 5 років.
Ставка	7% або 9% річних – у першому кварталі; від 5% до 9% річних – з наступного кварталу.	5% річних; від 5% до 9% річних; від 0% річних; 3% річних; 12% річних.	0% річних; 5%/7%/9% річних.
Комісії	1%/1,5% (разова під час видачі кредиту) – для наявного бізнесу/стартапів.	0,5% від суми кредиту.	за надання кредиту – 0,75%; у разі внесення змін до договорів – 0,75%; у разі залучення гарантій Фонду розвитку підприємництва – 0,5%.

Примітка: складено автором на основі: [4; 5; 6]

В подальшому для більш ефективної роботи державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» пропонуємо впровадити наступні заходи: по-перше, розширення доступу до програми підприємствам, які задіяні в інших сферах діяльності, окрім аграрної промисловості, для покращення ділової активності домогосподарств; по-друге, дати банкам більше простору для встановлення маржі за кредитами; по-третє, адаптувати програму до нових умов через різке зростання облікової ставки (з 10% до 25%).

Отже, можна зробити висновок, що розширення умов кредитування МСП за державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%» на певний період поліпшило економічну ситуацію в сфері бізнесу, однак для подальшої підтримки домогосподарств під час воєнних дій уряду потрібно проводити постійний моніторинг ситуації і коригувати умови програми в залежності від обставин.

Список використаних джерел:

1. Що відбувається з економікою України під час війни. *Бізнес Цензор*. URL: https://biz.censor.net/resonance/3334083/scho_vidbuvayetsya_z_ekonomikoju_ukrayiny_pid_chas_viyiny (дата звернення: 18.09.2022).
2. Ділові очікування підприємств України II квартал 2022 року. НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BOS_2022-Q2.pdf?v=4 (дата звернення: 18.09.2022).
3. Доступні кредити 5-7-9 % 2022 – деталі, порядок дій, умови кредитних програм. *finsee*. URL: <https://finsee.com/%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%BD%D1%96-%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B8-%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%83/> (дата звернення: 21.09.2022).
4. Приватбанк учасник програми «Доступні кредити 5-7-9%». АТ КБ «ПРИВАТБАНК». URL: <https://privatbank.ua/business/5-7-9> (дата звернення: 20.09.2022).
5. Доступні кредити 5-7-9%. АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/credit/579> (дата звернення: 20.09.2022).
6. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». АТ «Укрексімбанк». URL: <https://www.eximb.com/ua/business/klientam-msb/msb-kredyty/derzhavna-programa-dostupni-kredyty-5-7-9/> (дата звернення: 20.09.2022).

ОСОСКАЛО С. Л., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **МОРОЗ Н. В.**, к.е.н, доцент кафедри фінансів,
 Національний університет «Львівська Політехніка», м. Львів

АНАЛІЗ ЗМІНИ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ДОХОДІВ В УМОВАХ ВІЙНИ

Сьогодні, у важкий для нас час, коли національно-економічний суверенітет України підірвано, економічні проблеми вимагають від банків підтримання стабільності банківської системи як основи функціонування економіки в цілому. Тому задля виконання своїх завдань Національний банк та інші учасники ринку всіляко намагаються втриматись на плаву та мінімізувати наслідки форс-мажорних обставин. Провідну роль у вирішенні цієї проблеми відіграє формування та регулювання доходів у банківській системі України. Тому тенденції змін комісійних і процентних доходів як результат реагування на військові дії агресора потребують подальшого аналізу.

Згідно з чинним законодавством облікова політика банківських установ щодо доходів і витрат базується на принципах нарахування та пруденційності, де відповідні потоки відображаються за фактом їх виникнення, причому вони не повинні бути вищими чи нижчими дійсного рівня нарахування. [3] З-поміж банківських доходів від інвестиційної та фінансової діяльності, вагому складову вхідних надходжень займає операційний дохід, який представлений процентними, комісійними доходами, доходами від різних торговельних операцій, податку на прибуток, дивіденди, доходи від повернення раніше списаних активів тощо. Друге місце у джерелах потенційних доходів банків займають комісійні доходи, які вони стягують за свої продукти та послуги, включаючи розрахунково-касове обслуговування, видачу гарантій, зобов'язань з кредитування, консультації з управління статком, комісія за овердрафт, з банкоматів, проценти та комісію за кредитні картки, операції з цінними паперами від третіх сторін, з купівлею-продажем іноземної валюти тощо. [1]

Згідно статистичних даних НБУ за 8 місяців 2022 року (табл. 1) загальні доходи банків становили 227,5 млрд грн проти тогорічних 172,7 млрд грн, тому з першого погляду можна зробити висновок, що банки покращили своє становище у даних умовах, проте якщо враховувати рівень витрат, то бачимо, що вони складають 96% доходів замість порівнюваних 74%. З очевидних причин також спостерігається збитковість банківського сектору у березні, квітні та червні 2022 року, тому фінансові установи шукали шляхи задля підвищення рентабельності власної діяльності.

Основними причинами різкого збільшення витрат стали вагомі відрахування у резервні фонди під активні операції у розмірі 57,9 млрд грн, з яких 52 млрд протягом березня-червня 2022 року, що сталось для пом'якшення очікуваних наслідків появи великої кількості неплатоспроможних позичальників. Водночас банки зіткнулись зі зниженням процентних доходів. Наразі їм вдається витягувати борги з кредиторів, проте у суб'єктів господарювання, які займають 95% кредитного портфелю, стоїть нагальна

потреба у грошових коштах для підтримки діяльності. Наприклад, з лютого по травень кредити корпоративному сектору впали на 1,1%. Водночас скорочення попиту на банківські послуги зменшує і комісійні доходи (комісійний прибуток зменшився на 35% протягом березня-червня 2022 року, при довоєнному зростанні за січень на 15%).[4]

Для компенсації ризику недоотримання доходів та витрат на інкасацію, обслуговування мереж банкоматів, банки змінюють політику щодо комісійних надходжень, які займають 22% станом на серпень 2022 року, та вважаються найбільш гнучкішими до змін порівняно з переоцінкою фінансових інструментів, поверненням списаних активів та іншими видами отримань. Таким чином, ера дешевих та безкоштовних операцій зняття готівки підходить до свого завершення.

Таблиця 1

Динаміка та структура доходів банків України за 2016 - 8 міс. 2022 рр.

Показники	Період, млн. грн							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	4 місяці 2022	8 місяців 2022
ДОХОДИ	190,691	178,054	204,554	243,102	250,171	273,863	88,608	227,477
процентні доходи	135,807	124,009	140,803	152,954	147,743	168,746	61,142	130,846
комісійні доходи	31,362	37,138	50,969	62,057	70,640	93,162	24,465	51,164
результат від переоцінки та від купівлі-продажу	8,243	7,224	1,853	16,225	21,507	-77	-367	39,617
інші операційні доходи	9,605	7,264	8,589	8,147	6,813	7,488	2,673	4,374
інші доходи	3,946	1,349	1,809	2,809	2,705	3,175	452	1,013
повернення списаних активів	1,728	1,070	532	909	763	1,370	243	463
	Питома вага, %							
процентні доходи	71.22	69.65	68.83	62.92	59.06	61.62	69.00	57.52
комісійні доходи	16.45	20.86	24.92	25.53	28.24	34.02	27.61	22.49
результат від переоцінки та від купівлі-продажу	4.32	4.06	0.91	6.67	8.60	-0.03	-0.41	17.42
інші операційні доходи	5.04	4.08	4.20	3.35	2.72	2.73	3.02	1.92
інші доходи	2.07	0.76	0.88	1.16	1.08	1.16	0.51	0.45
повернення списаних активів	0.91	0.60	0.26	0.37	0.30	0.50	0.27	0.20

**складено автором, використовуючи [2]*

Останнім часом клієнти низки банків відчули подорожчання операцій зняття готівки та переказів між рахунками, а саме: зняття грошей у терміналах відповідного банку коштує біля 0.5-1.5%, а в банкоматах інших банків сягає 1.5-2.5%. При чому різкий скачок у запровадженні таких заходів спостерігається у непередових банків. [5] Як щодо кредитних коштів, то комісія на зняття готівки дорівнює 3-5%. Деякі банки ввели так звану квоту на зняття, тобто 4-6 операції на зняття у місяць не будуть підлягати стягненню, що стає привабливим інструментом для залучення нових клієнтів у сьогоднішній ситуації.

Комісії за миттєві гривневі перекази з картки на картку (P2P) наближаються до 1,5–2%, причому донедавна НБУ обмежив конвертації гривні

на валюту з використанням іноземних рахунків для зменшення спекулятивних операцій. Такі перекази можливо здійснити навіть не будучи клієнтом відповідного банку з використанням його сайту. Зекономити у даному випадку можна користуючись онлайн-банкінгом, де плата за переведення коштів буде меншою (близько 0.5%). Тенденції підвищення комісійних витрат спостерігаються на всі інші операції: видача готівки у POS-терміналах у торговельних мережах – 2%, поповнення мобільного зв'язку, перекази на рахунки ФОПів чи юридичних осіб, що безпосередньо стосуються оплати за товари чи послуги (0.5-5%). Поповнення рахунків через cash-in банкомати та термінали самообслуговування також є платним – 0.5-1.5%, таким чином банк стягне комісію як з відправника, так і з одержувача коштів. Зазвичай банки можуть приховувати розмір комісійних стягнень, закладаючи їх у тарифи на обслуговування, наприклад для поповнення депозиту третьою стороною необхідно буде заплатити до 1.5%, що зменшує прибутковість самого депозиту.

З рис. 2 можемо спостерігати вищеописані зміни щодо політики підвищення комісійних доходів, починаючи з березня 2022 року. Бачимо, що банківські доходи мають стійку тенденцію до зростання протягом 2018-2021 рр., при цьому відсоткові витрати повільно знижуються під час 2020-21 рр. Як щодо чистого фінансового результату банківського сектору, то простежуються місячні стрибкоподібні коливання протягом всього досліджуваного періоду, що потребує подальшого дослідження.

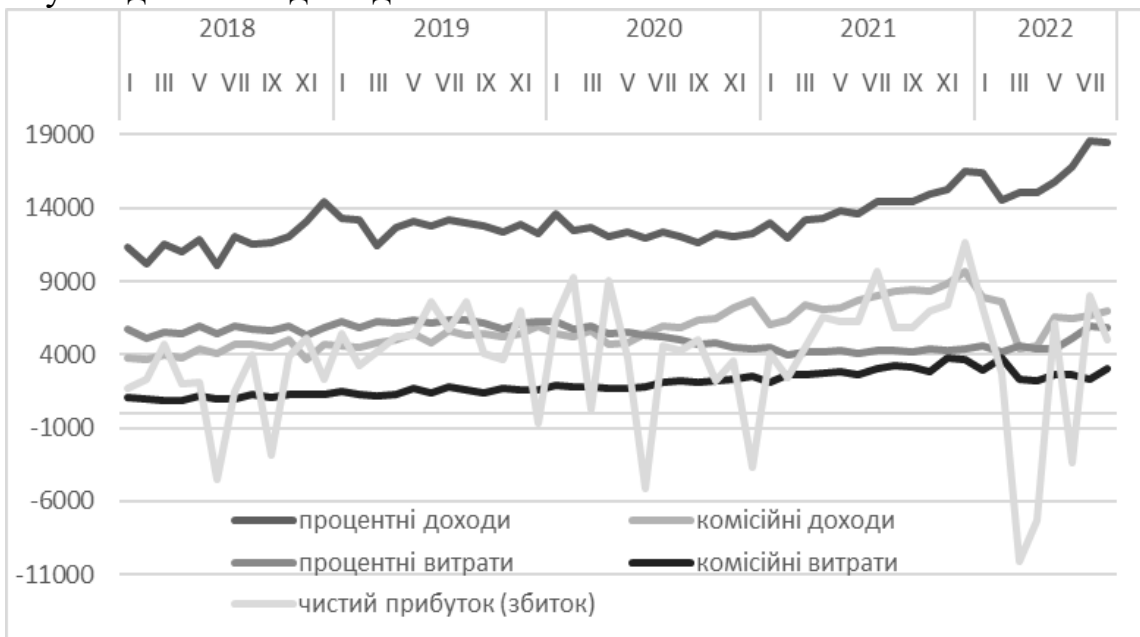


Рис. 2. Динаміка процентних і комісійних доходів та витрат українських банків протягом 2018-2022 рр.

*складено автором, використовуючи [2]

Таким чином, банківські операції стають значно дорожчими для фізичних осіб навіть для безготівкових транзакцій, причому зростання плати буде продовжуватись. Тому для економії ресурсів клієнтам варто користуватися онлайн-банкінгом у межах однієї установи чи шукати найвигідніші пропозиції на ринку, щоб не втрачати кошти при щоденно необхідних операціях.

Список використаних джерел:

1. Ситник Н.С., Стасишин А.В., Блащук-Девяткіна Н.З., Петик Л.О. Банківська система: навч. посіб. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 580 с.
2. Національний банк України. Статистика фінансового сектора., URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>.
3. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України: Постанова Правління національного банку України від 27.02.2018 року No 17. Дата оновлення: 27.02.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18>.
4. Українські банки завершили перше півріччя зі збитками в 4,6 мільярда. Економічна правда. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua>.
5. Харламов П. Гроші з повітря: як банки підвищують комісії на свої операції. Mind. 2022. URL: <https://mind.ua/publications>.

ПАВЛЕНКО О.П., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

ПРОЦЕСИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ НА АГРАРНОМУ РИНКУ

Сільське господарство – найдавніша та традиційно одна з найважливіших й водночас найбільш ризикових галузей економіки. Це пов'язано з тим, що немає ніяких гарантій отримання результатів виробничої діяльності під впливом різних чинників, насамперед природно–кліматичних та біологічних. Одним із найефективніших способів управління сільськогосподарськими ризиками є аграрне страхування, основна мета якого – часткова чи повна компенсація суб'єкту господарювання втрат через несприятливі природні явища. У розвинених країнах світу таке страхування набуло поширення і стимулює розвиток агропромислового комплексу [1, с.165]. Останнім часом, питання результативності та перспективності страхування сільськогосподарських ризиків займає значну частку серед досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених–економістів, а саме: В. Д. Базилевича, О. Д. Василика, М.Я. Дем'яненко, М. Д. Лутака, С. С. Осадця, Л. І. Рейтмана, Б.К. Супіханова, В. В. Шахова, І. В. Яковенка та ін. Враховуючи те, що сільське господарство в Україні має досить великий потенціал оскільки приблизно 6070 % земель в Україні використовуються в сільськогосподарському виробництві, тому розвиток цієї галузі є одним із стратегічних напрямів розвитку України, а оскільки в більшості випадків розвиток даної галузі залежить від природних умов, які часто мають негативний вплив, тому розвиток сільськогосподарського страхування в Україні також постає як один з стратегічних напрямів розвитку України. Сучасне страхування аграрного виробництва – це система заходів щодо організованого спеціальними страховими державними і недержавними 162 органами захисту майнових інтересів громадян, організацій та установ зв'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції у разі випадку певних подій за рахунок спеціально створених грошових коштів [2]. Агрострахування розвивалося в усьому світі як основний інструмент управління ризиками з метою зменшення негативного впливу погоди та природних ризиків. Перевагами агрострахування є те, що воно: – спрямовує допомогу до сільгосптоваровиробників ефективніше, ніж альтернативні види державної підтримки на кшталт прямих виплат у разі настання катастрофічних подій; – за належного оформлення договірної бази не суперечить критеріям міжнародних торгових угод у частині державної підтримки; – сприяє довірі кредиторів, що дає змогу господарствам залучати більші кредитні ресурси й на вигідніших умовах. Впродовж 2018-2019 років серед 67 страхових компаній за страхуванням сільськогосподарської продукції перші 15 ввійшли з позитивною динамікою по рівню страхових премій. В агрострахованні перше місце посідає страхова компанія «PZU Україна», премії якої хоч і скоротились на 609 тис.грн., але рівень страхових виплат має тенденцію до збільшення на 28,36%. Також, страхові компанії України в 2020 році стабільно збільшують податкові

відрахування і сплачують до державного і місцевого бюджетів податок на прибуток у розмірі 1,674 млрд. грн., що на 334 млн. грн. (на 24,5%) більше, чим за аналогічний період 2019 року, і на 51,5% більше, чим за 2018 рік. Інші представники небанківських фінансових ринків, насамперед фінансові компанії, лізингодавці й ломбарди, також побільшали податкові платежі: за 2020 рік вони сплатили в державний і місцеві бюджети податок на прибуток у розмірі 604 млн. грн., що на 196 млн. грн. (на 47,1%) більше, чим за аналогічний період 2019 року, і на 149,6% більше, чим за 2018 рік.

Серед основних проблем, як перешкоджають розвитку сільськогосподарського страхування в Україні, є такі як: недосконалість законодавства, що регулює діяльність зі страхування сільськогосподарської продукції; низький рівень страхової культури серед сільськогосподарських підприємств; низький обсяг пропозиції страхових послуг, які відповідають потребам сільгоспвиробників; наявність взаємної недовіри; низький рівень юридичної підтримки у питаннях сільськогосподарського страхування; низька якість страхових продуктів; неоднозначне тлумачення договорів страхування; висока вірогідність необхідності надання прямої державної допомоги сільгоспвиробникам у разі настання для них надзвичайних подій [4].

В рамках Проекту Міжнародної фінансової корпорації (IFS) «Розвиток агрострахування в Україні» що півроку проводяться дослідження стану українського ринку страхування аграрних ризиків. Цей проект покликаний сприяти розвитку сектора страхування у сільському господарстві України. В результаті досліджень у 2016 р. було укладено 787 договорів страхування сільськогосподарських культур, зокрема 317 на зимовий і 470 на весняно–літній період, це на 275 договорів менше ніж у 2018 р. Найбільшу кількість договорів підписали компанії «ІНГО Україна» (24,5%), «PZU Україна» (23,4%), «Універсальна» (21%) і «АСКА» (14,2%). Загальна страхова сума майже у 1,5 рази більше ніж у попередній рік, що говорить про збільшення вартості одиниці застрахованих культур. Застрахована площа становила 676 тис. га., а отже у 2016 році на 1 договір припадало більше застрахованих земель (859 га/дог.) ніж у 2015 році (649 га/дог.). Такі зміни пов'язані із різким зменшенням кількості укладених договорів (на 25,9%). Значну частку на ринку агрострахування займають договори страхування укладені за програмами фінансування сільгоспвиробників через Аграрний фонд і «Державну продовольчо–зернову корпорацію України» (ДПЗКУ).

У 2019 році доля таких договорів в загальній кількості збільшилася з 32,0% до 32,9%. На сьогодні 8 з 11 страхових компаній, представлених на ринку агрострахування співпрацюють з Аграрним фондом України, зокрема СК «УАСК АСКА», АСК «Інго Україна», СК «PZU Україна», «Українська пожежно–страхова компанія», СК «Універсальна», СГ «ТАС», СК «Країна», СК «Укрфінполіс» [3]. За останні роки в Україні спостерігаються стагнаційні процеси на ринку агрострахування. Протягом 2015–2016 років при Міністерстві аграрної політики та продовольства України діє робоча група з питань удосконалення законодавства системи сільськогосподарського страхування. Отже, створення ефективної системи розподілу та управління ризиками

сільськогосподарського виробництва повинно стати важливим напрямом сучасної аграрної політики, що забезпечуватиме підвищення захисту 164 економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, сприятиме залученню інвестицій та кредитних ресурсів в аграрний сектор економіки, нарощуванню виробництва сільськогосподарської продукції. Зазначені заходи з розбудови системи аграрного страхування в Україні можливі за ефективного використання державних ресурсів і максимального задіяння можливостей аграрного та страхового ринку, що забезпечить стабільний розвиток сільськогосподарського виробництва та підвищить рівень доходів сільського населення як необхідних передумов стабільного економічного зростання країни й добробуту її громадян. За останні роки з боку держави зроблено чимало кроків назустріч сільськогосподарським товаровиробникам та страховим компаніям з метою впровадження ефективної системи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою та розвитку ринку агрострахування в Україні. Таким чином сприяння розвитку ринку страхових послуг в аграрній сфері з боку держави передбачає виконання функцій при державному фінансовому моніторингу, регулювання наглядової діяльності, встановлення вимог до регулятивного капіталу страховиків, постійного моніторингу ринку, підвищення рівня фінансової безпеки та захисту інтересів страхувальників, розробка стратегічних напрямків діяльності. Серед останніх слід відокремити імплементацію директив ЄС щодо сфери страхування та перестрахування (платоспроможності 2009/138/ЄС), а також сфери страхування цивільної відповідальності при використанні автотранспортних засобів (2009/103/ЄС).

Список використаних джерел:

1. Віленчук О. М. Методологічні орієнтири функціонування страхових відносин в аграрній сфері. *Бізнес-навігатор*. 2018. № 6 (49). С. 161-167.
2. Зоря О. Розвиток аграрного страхування в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/33_NIO_2009/Economics/54572.doc.htm.
3. Офіційний сайт Forinsurer. URL: https://www.forinsurer.com/insurancetop_81 (дата звернення: 22.09.2022).
4. Федорович І. Зарубіжний досвід страхування ризиків в аграрній сфері. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/20319/1/18-23.pdf>.

ПАПІРНИК С. Є., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **МОРОЗ Н. В.**, к.е.н., доцент кафедри фінансів
 Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ БАЗЕЛЯ-III В УКРАЇНІ

Важливою складовою євроінтеграційного курсу України, засвідченого в Угоді про асоціацію з ЄС, є гармонізація вітчизняної нормативної бази з рекомендаціями «Базель III» [1]. Імплементация у банківське законодавство стандартів, принципів і правових норм, на яких базується банківська діяльність в Євросоюзі, є передумовою підвищення ефективності вітчизняної банківської системи. Окрім того, необхідність впровадження розробленої Базельським комітетом методики щодо посилення ліквідності та капіталу стала очевидною після банківської кризи 2014-2016 рр., яка підняла на поверхню основні болючі точки українських банків.

Своєрідною міжнародною платформою, де розробляються найсучасніші інструменти банківського регулювання та нагляду, а також ключовим органом пруденційного нагляду за банками в усьому світі є Базельський комітет з питань банківського нагляду. На сьогодні рішення Базельського комітету імплементуються багатьма країнами світу, хоча вони й відносяться до так званого м'якого права, тобто не є обов'язковими до виконання. З метою впровадження єдиних стандартів у сфері банківського регулювання та нагляду Базельський комітет розробляє директиви та рекомендації для органів нагляду держав-членів. На сучасному етапі комітетом прийнято три основні угоди: Базель I, Базель II і Базель III. Зокрема, Базель I, прийнятий у 1988 році, заклав основи міжнародної гармонізації банківського регулювання та нагляду і посприям створенню більш рівних умов міжнародної конкуренції між банками [2]. В міру розвитку банківського сектору та ускладнення банківських операцій все більш очевидними ставали недоліки Базеля-I. З огляду на це, у 2004 р. комітетом прийнято нову угоду – Базель II, яка насамперед передбачала удосконалення системи управління банківськими ризиками, сприяння капіталізації банків, а відтак і посилення стабільності світової банківської системи. Згідно з прогнозами, процес впровадження вимог Базеля-II в більшості країн світу мав тривати до 2015 року. Однак банкрутство одного з провідних світових банків (Lehman Brothers Holding), яке стало поштовхом до глобальної фінансової кризи, внесло свої корективи у плани світової спільноти. Наявна ситуація вимагала реформування та перегляду основних принципів регулювання та управління банківськими системами. Таким чином, в листопаді 2010 року в Сеулі на саміті G20 було ухвалено положення Базеля-III. Даний документ є логічним продовженням та вдосконаленням попередніх угод та жодним чином не заперечує їх чинність та важливість. Базель-III став важливим фактором післякризового відновлення світової економіки та світової банківської системи, а посилене регулювання, передбачене ним, є передумовою забезпечення банківської системи від повторного настання глобальних фінансово-економічних криз. Перш за все в Базелі-III визначено необхідність

дотримання нових вимог щодо ліквідності та капіталу [3].

Якщо говорити про Україну, то на відміну від країн Євросоюзу, запровадження вимог Базеля-III було розпочато Нацбанком лише у 2015 році [1]. Завдяки тому, що базельські угоди носять рекомендаційний характер, НБУ при їх імплементації має змогу враховувати національну специфіку ведення банківського бізнесу. Вже сьогодні можна спостерігати позитивний вплив впровадження вимог Базеля-III на стан банківського сектора України. Зокрема, відзначається зменшення кількості збиткових банків та скорочення їх зовнішньої заборгованості. Разом з тим, впровадження даних вимог є досить складним та витратним процесом, який потребує часу та значної кількості підготовлених фахівців. З огляду на певну суперечність напрямків впливу, необхідним є розгорнутий аналіз ключових потенційних наслідків запровадження вимог Базеля-III в Україні (див. табл. 1).

Таблиця 1

Вплив запровадження вимог Базеля-III на стан банківської системи України

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Зміцнення стабільності фінансової системи країни та зменшення ризику системної банківської кризи	Загроза скорочення рівня доступності кредитів та збільшення вартості кредитування в цілому
Зростання якості управління ризиками в банківській діяльності	Ризик зниження попиту інвесторів на акції та облігації банківського сектору
Прискорення процесу інтеграції банківської системи України у глобальний банківський простір	Загроза нерівномірного впровадження вимог Базеля-III та виникнення на цій основі регуляторного арбітражу
Підвищення міжнародного фінансового рейтингу вітчизняної банківської системи	Скорочення фінансового сектору через вихід з ринку банків, які не здатні виконати нові стандарти щодо капіталу
Зменшення кількості недобросовісних банків	Зниження прибутковості банківського бізнесу
Зростання капіталізації банківської системи, підвищення якості капіталу	Злиття та поглинання в банківській системі, зниження рівня конкуренції
Зниження рівня ризиків вкладників та підвищення їх довіри до банків	Ризик підвищення рівня «тінізації» на ринку фінансових послуг
Створення рівних умов для банків, що працюють на міжнародному рівні	Зростання частки іноземного капіталу, який є більш конкурентоспроможним

*Джерело: складено авторами за даними [1-3]

Як свідчать дані таблиці 1, основними перевагами імплементації вимог Базельського комітету є зміцнення стабільності фінансової системи, збільшення рівня капіталізації банківської системи, підвищення якості капіталу та прискорення процесу інтеграції банківської системи України у глобальний банківський простір. Водночас негативними наслідками запровадження нових вимог є загроза скорочення рівня кредитування та підвищення вартості кредитів, зменшення кількості банків, підвищення рівня «тінізації» банківського сектору, злиття та поглинання в банківській системі тощо. Все це своєю чергою генерує серйозні ризики не лише для банківської системи, а й для

фінансової безпеки країни в цілому.

Впродовж останніх років вітчизняне банківське законодавство та методика оцінки банківських ризиків збігається з принципами європейських країн. Так, з початку 2019 року у вітчизняній практиці банківського регулювання використовується норматив LCR (коефіцієнт покриття ліквідністю), а з квітня 2021 року – NSFR (коефіцієнт чистого стабільного фінансування). Банківський сектор досить легко та швидко адаптувався до їх використання. Українські банки виконують норматив LCR зі значним запасом. На кінець 2021 року всі банки вже виконували вимоги до NSFR на рівні понад 100% [1]. Запровадження показників довело свою ефективність, адже банківська система України не зазнала істотного впливу під час останньої економічної кризи, зумовленої пандемією Covid-19.

Процес трансформації регуляторних вимог вітчизняного банківського сектора все ще триває. На черзі – формування буфера запасу (консервації) капіталу, тобто накопичення банками капіталу понад норматив достатності основного капіталу в період економічного зростання задля компенсації потенційних втрат, які виникають в умовах загального економічного спаду [3]. До того ж світові фінансові установи активно обговорюють схвалений в грудні 2017 року Базель-IV та готуються до його впровадження. Він, зокрема, передбачає оновлення та уніфікацію методів обчислення нормативів капіталу, що своєю чергою уможливить процес порівняння показників діяльності банків по всьому світу.

984

Отже, питання щодо запровадження вимог Базеля-III у вітчизняну практику регулювання банківської діяльності є надзвичайно актуальним в сучасних умовах та має широкі перспективи. Імплементация даних стандартів сприятиме новій фазі розвитку банківської системи України та її інтеграції у глобальний банківський простір. Це своєю чергою стане передумовою зміцнення вітчизняної фінансової системи, а відтак і ключовим драйвером післявоєнного відновлення економіки.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>
2. Онікієнко С. В. Базельські угоди: протиріччя регулювання. *Економіка та держава*. 2013. № 9. С. 29-31. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/9_2013/9.pdf
3. Бага О. М., Малахов В. А. Перспективи запровадження міжнародних стандартів "Базель-III" для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду. *Траєкторія науки*. 2016. № 4. С. 2.37-2.45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_4_8

ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО І.М., д.е.н., професор,
 професор кафедри фінансового аналізу та аудиту,
ЛАХНО К.О., здобувач вищої освіти,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Розвиток ринкової економіки передбачає, що головною умовою успішного функціонування торговельних підприємств виступає їхня фінансова стійкість, яка є гарантією виживання та основою підвищення їх конкурентоздатності. У зв'язку з цим забезпечення фінансової стійкості будь-яких суб'єктів господарювання в сучасних умовах є одним із найважливіших завдань фінансового менеджменту. Фінансова стійкість підприємства характеризується станом фінансових ресурсів, їх розподілом та використанням, що забезпечує розвиток організації на основі зростання прибутку, капіталу, вартості компанії при збереженні платоспроможності і мінімізації ризику [0, с.229]. Тобто, під фінансовою стійкістю розуміється здатність підприємства здійснювати свою діяльність, зберігаючи рівновагу активів та пасивів, за умови впливу з боку зовнішнього та внутрішнього середовища, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого ризику [0, с.191].

985

Необхідною умовою для забезпечення фінансової стійкості є раціональне співвідношення власних коштів та зобов'язань. Тому робота в напрямі підвищення фінансової стійкості торговельного підприємства може здійснюватися у таких напрямках: на основі управління пасивами; на основі управління активами; на основі ефективного управління збалансованістю активів та пасивів.

На нашу думку, підвищення фінансової стійкості торговельного підприємства на основі управління пасивами має здійснюватися таким чином:

1) Збільшення частки власного капіталу через:

– емісію акцій, яке сприятиме швидкому залученню коштів та зростанню акціонерного капіталу, що у свою чергу сприятиме підвищенню фінансової стійкості торговельного підприємства;

– зростання прибутку та використання нерозподіленого прибутку, який є досить гнучким джерелом фінансування високо ризикових проектів та збільшення власного капіталу [0, с.284-285];

– отримання фінансової допомоги, яке являє собою отримання коштів від органів регіональної або місцевої влади, а також власниками підприємства без відповідного збільшення частки зобов'язань;

2) Зниження частки зобов'язань через:

– реструктуризацію зобов'язань, що передбачає перегляд умов обслуговування боргу, а в деяких випадках зміну раніше узгоджених умов кредитного договору, наприклад, пролонгація позикового капіталу, заміна одного зобов'язання іншим, рефінансування боргу через запозичення коштів у

банку для погашення кредиту, взятого у іншої кредитної організації тощо [0, с.196].

– використання грошового потоку на покриття зобов'язань, тобто вивільнення коштів для погашення зобов'язань за рахунок прискорення оборотності дебіторської заборгованості та уповільнення оборотності кредиторської заборгованості;

– управління кредиторською заборгованістю, яка зазвичай, може розглядатися як тимчасовий безвідсотковий кредит, але з іншого боку значна частка кредиторської заборгованості в пасиві балансу може негативно позначитися на фінансовій стійкості підприємства. У зв'язку з цим ефективно управління кредиторською заборгованістю дозволить підприємству отримати гнучке фінансування своєї діяльності [0, с.154].

Підвищення фінансової стійкості торговельного підприємства через раціональне управління активами може здійснюватись за такими напрямками:

1) *Управління дебіторською заборгованістю.* Зростання частки дебіторської заборгованості в структурі активів негативно впливає на фінансовий стан підприємств торгівлі, оскільки кошти, які мають бути одержані від покупців у майбутньому, неспроможні брати участь у господарській діяльності підприємства, тобто відволікаються з ефективного обороту, як наслідок, потребують додаткових джерел фінансування. Тому з метою покращення фінансового стану підприємства управлінці мають спрямовувати свої зусилля на скорочення оборотності дебіторської заборгованості, що може бути реалізоване через систему цінових знижок при негайній або достроковій оплаті продукції та товарів, скорочення термінів товарного кредиту, використання, акредитивної та вексельної форми розрахунків, факторингу тощо. Розглядаючи дебіторську заборгованість як своєрідну іммобілізацію робочого капіталу, слід враховувати, що їй притаманна висока ризиковість, яка пов'язана з ймовірністю неповернення боргів і втратою частини вартості активів внаслідок інфляційних факторів. Особливо є питання актуалізується в період воєнного стану, коли зростає ризиковість дебіторської заборгованості внаслідок банкрутства підприємств, їх фізичного знищення, призупинення діяльності. В цьому контексті особливу увагу потрібно приділяти превентивним заходам зниження ризику неповернення боргів дебіторами, які зводяться до формування резервів сумнівних боргів, лімітування обсягів продажу товарів у кредит, оцінюванню фінансової стійкості і надійності покупців на основі ризико-орієнтованого підходу, диверсифікація (розширення кола контрагентів, з якими співпрацює торговельне підприємство[0, с.198].

2) *Управління запасами.* Значний обсяг запасів у загальному обсязі активів підприємств торгівлі негативно впливає на прибутковість, оскільки існує потреба у значній сумі коштів на утримання та зберігання, а також негативно впливає на оборотність усіх фондів. Основними заходами щодо управління запасів з метою мінімізації їхнього впливу на фінансову стійкість торговельного підприємства можуть бути: нормування та планування запасів; відповідна організація постачання, формування та зберігання запасів; контроль рівня та стану запасів [0, с. 155].

3) *Управління основними засобами.* Заходи з управління основними засобами зводяться до: продажу таких, що не використовуються у виробничому процесі (водночас збільшують витрати на амортизацію), що сприятиме не тільки скороченню витрат, а й зниження податкового навантаження за рахунок скорочення суми майнового податку; надання в оренду основних засобів підприємства, що не використовуються, що у свою чергу сприятиме збільшенню його доходів і, як наслідок, прибутку; переоцінки основних засобів за справедливою вартістю, що призводить до збільшення додаткового капіталу, який є збільшує власний капітал підприємства.

4) *Управління грошовими коштами* впливає на фінансовий стан підприємства торгівлі, оскільки від наявності необхідної кількості коштів залежить можливість прийняття ефективних рішень, спрямованих на реалізацію проектів, оплату кредиторської заборгованості, придбання товарів з метою подальшої їхньої реалізації. Крім того, кошти можуть бути трансформовані в інші активи або спрямовані на погашення зобов'язань. Управління грошовими коштами полягає в забезпеченні синхронності та рівномірності позитивного та від'ємного грошових потоків у часі їх надходження та обсягів.

Отже, фінансова стійкість залежить від того, наскільки ефективно підприємство торгівлі розпоряджається наявними коштами, оскільки це дає можливість вільно маневрувати фінансовими ресурсами, забезпечувати безперебійну операційну діяльність. Тому ефективна робота в галузі управління активами та пасивами підприємства сприятиме підвищенню фінансової стійкості, що дозволить протистояти негативному впливу зовнішніх факторів та збільшенню вартості бізнесу. Напрямами подальших досліджень має бути розроблення методики аналізу збалансованості активів та пасивів за термінами на основі динамічних балансів з метою підтримання належного рівня ліквідності та платоспроможності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз господарської діяльності: підручник. К. КНЕУ. 629 с.
2. Гапак Н. М., Капітан С. А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка.* 2014. Вип. 1 (42). С. 191, 196.
3. Токарев О.М., Гук О.В. Фінансова стійкість підприємств як передумова його інноваційного розвитку. *Сучасні підходи до управління підприємством: збірник наукових праць.* Київ, 2018. № 14. С. 284-285.
4. Рудницький В.З. Удосконалення системи бухгалтерського обліку, аналізу і контролю як інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання : монографія . Львів : Галич-прес, 2018. 275 с.

PONOMARENKO O., PhD student

Supervisor – **PROKOPCHUK O.**, Doctor of Economic Science,
Associate Professor Head of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Uman National University of Horticulture, Uman

THE POTENTIAL BENEFITS FOR UNDERTAKING TRANSFORMATION PROCESS IN FINANCE AND INSURANCE

The concept *transformation processes* is frequently used across multiple areas, but often without in-depth understanding of its core meaning, especially in the context of individual routine interactions and organizational processes.

In a great economical encyclopedia, the term "transformation" is defined as "interaction of various processes and phenomena in the sphere of economy, politics and other, which result in ensuring the formation of a new quality of the social system as a whole"[1, p.816]. In other words, the transformation process is the process of changes or evolution which leads institutions to high performance and usually it is organized around three major processes: the leadership process; the design process; and the development process [2, p. 31-45].

The financial sector includes a complex set of interdependent financial institutions, such as budgetary, tax, credit, insurance, and banking, therefore transformational processes will be systemic in nature. Geopolitical challenges, changes in the socio-economic system, the digital revolution, political crises, paradigm shifts - all these factors are the main driving force of transformational processes [3]. It is important to mention that these processes can be both beneficial and destructive.

As the finance is a core in any developed society, its transformation describes strategic actions aimed at re-envisioning the finance function to accordance with the overall company strategy. Finance transformation may combine the reorganization and providing the finance managing pattern, accounting and finance performance and processes.

Transformation processes are now inherently associated with digitalization. As the number of carriers implementing core transformation programs grows, it will become increasingly impossible to stay competitive without a modernized core that supports the digital capabilities necessary for market success. Digital technologies are driving transformative change [4]. And these transformations are quite beneficial: increasing productivity and saving time, improving internal and external communications, reaching a new level of customer service, general optimization of the work process etc. According to financial projections, global investment in digital technologies and services by 2023 might reach \$2.3 trillion [3].

Not all financial transformations involve the same level of complexity and benefits, many companies misjudge the workload and as a result it drives to the problems destruction of strategic plans. What initially seems like a straightforward process becomes much more involved, leaving managers frustrated and struggling to meet expectations. All this can be avoidable in the case of adequately preparation for the core challenges financial transformations will inevitably present.

In an industry facing multiple disruptive forces — including technological, regulatory and competitive pressures — rethinking business and financial systems, and how they interconnect, can help insurers reduce costs, report more quickly and derive more business value from their data [3].

Historically, system and process evolution in insurance has addressed a small number of needs at a time – often in isolation from other business considerations. The narrow focus of many developments has also been compounded by the fact that most insurers have tackled technical issues in similar ways for many years. Widely used approaches such as modeling product-by-product, for example, are always going to reinforce separation and lead to time-consuming repetition across the financial system as a whole.

Many organizations now recognize that effective finance and process transformation solutions will have to involve some updated thinking: considering more far-reaching change and adopting new methods that will have an impact across the business. Changes that previously would focus on simply ‘faster’ or on ‘better’ will now need to encompass all of ‘faster, better and cheaper’ for the process in question, as well as enabling companies to make better use of information in the business more widely.

Despite many of benefits, leading European and North American companies face several challenges when implementing digital initiatives: first of all, it is legacy IT infrastructure. It includes inflexible IT systems with non-standardized interfaces and duplication of core and peripheral systems, which creates complexity and slows down digital transformation. Next, the legacy of sales channel. Established agent channels may view digitization as a threat instead of a benefit. New management methods are urgently needed as the old ones cannot be competitive and limit digitization efforts to introduce new sales channels. Finally, legacy of the product. The sophistication of the product obstructs the digitization processes and the new IT system implementation [4, p.146-187]. Actually, this is the biggest but least known challenge to scaling digital insurance initiatives.

There is also an urgent need to modernize the policy administration system, which limits the potential for insurance business development. The transition to new models of system administration policy is the most difficult at this stage, as there are many transformation methods that include a combination of technologies, digitization, data storage and retrieval. This requires great human potential, advanced technologies, careful study of business models, strategic targets and sufficient funding. But such a transformation will definitely ensure the intended effectiveness and functionality. Additional benefits of modernization and transformation the policy administration system are included in the following steps: development of a product model structure to optimize business operations, introduction of a digital model according to the needs and concepts of future investments, modernization of the data infrastructure and multi-level service models that will be aimed at different levels and segments of consumers.

The most important trend of the modern financial and insurance systems is the transformation and progressive development. State financial policy should be implemented taking into account the constant changes taking place at all levels

economics. Nowadays the state financial system of market transformation and the transformation of the socio-economic mechanism is characterized by profound changes in its objective content, internal structure, target, criteria orientation, institutional regulation. The financial system performs many functions, and by virtue of the implementation of the regulatory function, it acts as a factor that stabilizes or destabilizes, in a certain phase of the economic development trajectory, the socio-economic system of the country, the processes of reproduction and circulation of the entire set of capital of the national economy [5].

Modifications in finance and insurance under the influence of transformational processes are inevitable and undoubtedly have both disadvantages and advantages. As a rule, they are aimed at fundamental modernization of service provision, digital management, and use of agreed and consistent methodologies and provision of flexible resources.

Despite all the complexity of this process and its understanding, such changes have many advantages: it provides flexible ways of working, which are vital in modern conditions, a full-scale transition to a client-oriented model, digital transformation, intensification of the management model, optimization of business operations.

In insurance policy, digital transformation is a path that significantly modifies the interaction of insurance institutions with clients and agents, as well as brings management to a new level. It is a dynamic process that goes beyond a clear vision of the target state, but is constantly improving and adapting based on the learning organization and the changing demands of society.

References:

1. Great economic encyclopedia. Eskmo, 2008. 816 p.
2. Gertrude Tumpel-Gugerell.(2019). The role of institutions in the financial system. Panel discussion. Center for Financial Stability Buenos Aires. 31-45p.
3. Getting Leaders On Board With Digital Transformation. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbescommunicationscouncil/2022/09/16/getting-leaders-on-board-with-digital-transformation/?sh=436fb8c95710>
4. Pedro Robledo.(2020). Process digitalization in digital transformation. BPM, Process and technology journal. Spain. 146-187 pp.
5. Bernard Marr. The most important trend of the modern financial and insurance systems is the transformation and progressive development. URL: <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2022/01/14/the-5-biggest-financial-services-tech-trends-in-2022/?sh=5bc0270733bf>

ПРОКОПЧУК О.Т., д.е.н, доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва, м. Умань

ТЕНДЕНЦІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ

Існування новочасного ринку страхових послуг забезпечує сучасні виклики ризикованості, підтримує економічне зростання, заохочує інновації та підвищує фінансову стійкість суспільства. Тому кожній страховій компанії, яка є орієнтованою на розвиток і зміцнення своїх позицій на ринку страхових послуг, необхідно досліджувати сферу цифровізації, а саме: інтернетизацію, індивідуалізацію та діджиталізацію страхової діяльності. Саме вивчення та застосування на практиці елементів цифрової трансформації дозволить страховим організаціям стати більш гнучкими в частині задоволення означених потреб. Взагалі, цифрова трансформація ринку страхових послуг – масштабна реорганізація страхових бізнес-процесів із широким застосуванням цифрових інструментів для їх виконання, яка в результаті поліпшить характеристики страховиків і наділить їх принципово новими якостями і властивостями.

Етапи цифровізації страхового ринку є наступними: автоматизація, цифровізація, цифрова трансформація.

Цифрова трансформація – це не питання вибору, а питання часу, адже за останні роки традиційна страхова бізнес-модель уже почала змінюватись і має позитивні результати на вітчизняному страховому ринку [1-2]. Основні наслідки впливу цифрових та комунікаційних технологій на функціонування ринку страхових послуг є наступними:

- зміна орієнтирів страховиків на клієнтоорієнтованість;
- від непрозорого страхового ринку до відкритого та зрозумілого;
- усунення посередників, тобто пряма взаємодія страховик – страхувальник [3].

Новочасним етапом у розвитку страхового ринку стала діджиталізація, яку можна визначити як ключовий інноваційний фактор розвитку страхового бізнесу.

В новочасних умовах перехід страхового бізнесу на цифрові технології є ключовою необхідною вимогою сучасності. Світовий страховий ринок потужно розвивається, займаючи лідируючі позиції на передовій технологічного прогресу.

На сьогодні простежується повноцінне проникнення цифрових технологій у бізнес-процеси міжнародних страхових організацій. Хвиля діджиталізації спонукає страховиків до відмови від застарілих продуктивних лінійок та спектру страхових продуктів у їх межах, пошуку нових способів комунікації зі страхувальниками, розробки нових підходів в частині ведення страхового бізнесу. До реалізації останніх прагнуть найбільш потужні та активні учасники ринку банківських й фінансово-кредитних послуг. Для них це є як питанням підвищення свого іміджу, так і впровадженням інноваційних

високоєфективних інструментів у практику своєї діяльності. Як наслідок, діджитал-страхування – один із перспективних напрямів розвитку страхового ринку, що виступає його потужною рушійною силою. Водночас, у світовій страховій індустрії присутніми є ринки, де здійснюються лише перші кроки в даному напрямі.

Для учасників страхового ринку, використання можливостей, що відкриваються перед ними в результаті впровадження цифрових технологій у страховий бізнес є важливим та перспективним. А для страховиків-лідерів ринку діджитал-страхування й інформаційно-комунікаційні технології стали невід'ємною складовою бізнес-процесів останніх та ключовою умовою підтримки їх конкурентоспроможних позицій на страховому ринку в цілому.

Діджитал-трансформація страхового бізнесу стала невід'ємною складовою в частині стратегічних пріоритетів розвитку страхових організацій, що на постійній основі функціонують на страховому ринку. Наразі сформувався певний осередок страхових організацій, що ефективно та стабільно провадять діяльність на вітчизняному страховому ринку.

Доцільно наголосити, що зміни, передбачені в рамках діджиталізації страхового ринку, у кожній країні відбуваються індивідуально та за специфічним сценарієм, із врахуванням ринкової специфіки і, відповідно, їх діджитал-потреб.

Наразі ефективне функціонування страхових організацій передбачає необхідність розробки діджитал-стратегії останніх.

Як наслідок, діджиталізація у страховій справі відіграє суттєву роль, слугуючи своєрідним каталізатором в частині розвитку страхового ринку, стимулюючи діяльність страхових організацій щодо впровадження новацій.

Розвиток новочасних технологій і впровадження новацій на світовому ринку страхових послуг, зумовлених саме діджиталізацією, призвели до суттєвого підвищення якісних та кількісних характеристик надання страхових послуг, а також зростання вимог і зміни методів ведення страхового бізнесу в цілому.

Підсумовуючи викладене слід зазначити, що для страховиків-лідерів на страховому ринку діджитал-страхування стало невід'ємною складовою їх бізнес-процесів та необхідною умовою підтримки конкурентоспроможних позицій останніх на означеному ринку.

Список використаних джерел:

1. Мальований М.І., Прокопчук О.Т., Улянич Ю.В. Інформаційні технології в інноваційній діяльності страхового ринку України. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. Випуск 96. Частина друга: Економічні науки. 2020. С. 103-115. DOI 10.31395/2415-8240-2020-96-2-103-115.
2. Прокопчук О.Т., Улянич Ю.В., Пташник С.А., Бутко Н.В. Ключові аспекти Інтернет-страхування. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2020. Частина 2. Економічні науки. Випуск 97. С. 64-74. DOI 10.31395/2415-8240-2020-97-2-64-74.

3. Улянич Ю. В., Мальований М. І., Прокопчук О. Т. Діджитал-технології у соціальному забезпеченні. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. С. 293-300. DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-291-29.

РУДАКОВА В.Ю., здобувачка вищої освіти,
 Науковий керівник – **МАСЮК Ю.В.**, к.е.н, професорка,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові відносини підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошей, тому доволі часто поняття «фінансові ресурси» асоціюють з грошовими коштами. Але кошти чи фінансові ресурси не розкривають поняття «фінанси», в основі яких є закономірності відтворювального процесу та грошові відносини, що виникають між учасниками суспільного виробництва на всіх стадіях процесу відтворення та у всіх сферах суспільної діяльності.

Діяльність будь-якого підприємства спрямована на одержання позитивного результату, тобто на отримання прибутку. Створення ефективного бізнес-рішення для сільськогосподарського виробництва безпосередньо впливає на його діяльність. Швидке реагування на постійно змінюваний стан зовнішнього середовища у сучасному розумінні приводить до швидкої реакції на ці зміни і до миттєвого впровадження потрібних дій. Оптимізація виробничого процесу - одна з найважливіших, стратегічно важливих цілей підприємства, яка визначає всю його подальшу діяльність, ефективне управління фінансами.

994

Ефективність управління фінансовими ресурсами, безперечно полягає у підтримці на відповідному рівні капіталізації активів в залежності від розміру отриманого доходу, структури залученого капіталу й оптимізації грошових потоків.

За сучасних ринкових умов господарювання, раціональне управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств розглядається як процес управлінських дій у сфері формування та використання грошових коштів, зокрема формулювання задач управління фінансовими ресурсами підприємств; прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання фінансових ресурсів; оптимізація джерел формування фінансових ресурсів та розробка заходів з розподілу та контролю фінансових ресурсів для забезпечення діяльності підприємства в межах виконання поточних зобов'язань [1].

Вихідними чинниками процесу управління фінансовими ресурсами є елементи макро- та мікросередовища, які спричинюють безперервний вплив на діяльність підприємств, пов'язану з формуванням і використанням ресурсів. Головне місце в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств належить чинникам макроекономічного рівня. Чинне законодавство, податкова, кредитна, банківська та страхова системи, цінова та інвестиційна політика – це основні фактори зовнішнього впливу на стан забезпеченості фінансовими ресурсами та їх ефективного використання. Їх недосконалість і суперечливість, наразі, розбалансовують і без того нестійкі заходи внутрішнього фінансового управління. Водночас зовнішні фактори справляють визначальний вплив на вибір внутрішніх важелів

управління, а внутрішні фактори лише спонукають до удосконалення зовнішнього управління.

Основними елементами зовнішнього управлінського впливу на фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств є бюджетна та податкова політика держави. Реалізуючи програми фінансової підтримки розвитку селекції, насінництва, хмелярства та інших перспективних галузей держава стимулює товаровиробників відроджувати та розвивати мало привабливі сфери сільськогосподарського виробництва. В цілому ж державні асигнування відшкодовують частину витрат сільськогосподарських підприємств, підвищуючи цим самим їх рентабельність [2].

Управління формуванням фінансових ресурсів певним чином залежить від інвестиційного клімату держави, районів і напрямків діяльності, а також інвестиційної привабливості окремих господарюючих одиниць. Формуючи пільгове оподаткування, стимулюючи експорт сільськогосподарської продукції та забезпечуючи прибутковість виробництва держава створює комфортні умови для вітчизняних та іноземних інвесторів. Однак, задекларовані важелі залишаються недієвими, тому галузь потерпає від недостачі інвестиційних коштів та масового відтоку інвесторів.

Зрозуміти, який кінцевий фінансовий результат отриманий за підсумками реалізації, можна тільки позбавивши його від непрямих податків і собівартості. Якщо виручка перевищує податкові витрати, то виходить позитивний фінансовий результат, тобто прибуток. Зворотна ситуація покаже збиток від продажів. Таким чином, кінцевим фінансовим результатом від продажів виступає саме прибуток або збиток, отримані за підсумками доходів від продажів, зменшені на величину податкових витрат і витрат по випуску продукції, виконання робіт і надання послуг. Ефективність підприємства в цілому, а також прибутковість окремих напрямків, характеризується показниками рентабельності. Ці показники найбільш повно відображають остаточний фінансовий результат господарювання, бо їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або спожитими ресурсами.

Таким чином, управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств залежить від сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів, які несуть прямий чи непрямий вплив. Таким способом, ефективність фінансового управління сільськогосподарських підприємств залежить від раціонального, оперативного та цілеспрямованого вибору відповідних управлінських рішень для посилення стимулюючих заходів.

Список використаних джерел:

1. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України. *Економіка України*. 2008. С.4-18.
2. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентного аграрного виробництва. *Економіка АПК*. 2009. С.3-9.

СЕБРО О.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПРИСТЕМСЬКИЙ О.С.**, д.е.н, професор,
 професор кафедри обліку і оподаткування,
Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Херсон

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО БЕЗПЕКА

В умовах фінансової нестабільності, економічних і об'єктивних суперечностей, неминучість процесів і явищ, є передумови і потреби в джерелах фінансової безпеки агропромислового виробництва, яка характеризується специфікою зв'язків з фінансовою установою для зміцнення напрямів інвестиційної діяльності, покращення безпечного середовища діяльності агропромислових підприємств. Проблема фінансової безпеки в сучасних умовах проявляється в економічних показниках галузі, фінансовому стані суб'єктів, їх платоспроможності і кредитоспроможності, платіжної дисципліни, зміни в структурі фінансування (зростання кредиторської заборгованості як виступає проти використання кредитів), зниження конкурентоспроможності галузі та послаблення аграрних позицій у формуванні продовольчої безпеки, незважаючи на підвищення рівня рентабельності основних видів діяльності за останні роки [1].

996

Безпека фінансового потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва формує взаємозв'язок між аграрною та фінансовою політикою країни, передбачає загальні та специфічні принципи в реалізації державної політики у сфері посилення економічного розвитку країни. На основі дослідження рівня безпеки фінансового потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва здатність протидіяти ризикам у сільському господарстві передбачає комплексне вивчення фінансової безпеки, яка має вестися у двох напрямках. Перший напрямок досліджень пов'язаний з дослідженням зовнішніх загроз безпечному середовищу функціонування суб'єктів агропромислового виробництва в контексті аналізу їхнього фінансового стану та виникнення ризиків. Другий напрямок дослідження полягає в оцінці регіональних аспектів безпечного середовища функціонування суб'єктів агропромислового виробництва, визначення показники їх фінансової стійкості, самостійності, рентабельності, довготермінові ризики ліквідності та операційні ризики з урахуванням територіальних особливостей їх розміщення [2].

Завдяки функціонуванню механізму державного регулювання фінансової безпеки, який є в основі ефективної державної підтримки агропромислового виробництва можна відновити та зберегти продовольчу незалежності країни на належному рівні, у зв'язку з чим необхідно вжити ряд заходів, а саме:

- посилити стимулюючу функцію податків, перерозподіл державних коштів на користь подальшого розвитку суб'єктів агропромислового виробництва шляхом здійснення індивідуальної державної програми та створення цільових фондів підтримки;
- зробити більш доступним лізингові та інші альтернативні форми

кредитування для залучення фінансових ресурсів аграрний сектор;

- розвивати мікрокредитування малих підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності в суб'єктів агропромислового виробництва в рамках реалізації державних програм підтримки розвитку малого і середнього бізнесу;

- шляхом компенсації відсоткової ставки, врахування об'єктивної необхідності використання довгострокових і короткострокових кредитів, а також максимізації ризику через розвиток аграрного страхування для підтримки діяльності малих господарств агропромислового виробництва;

- розвивати та реалізовувати інвестиційно-інноваційну стратегію розвитку суб'єктів агропромислового виробництва фундаментальних досліджень галузевого характеру, в умовах бюджетного фінансування цих процеси в найближчому майбутньому [3].

З точки зору зовнішнього середовища безпека фінансового потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва формує систему фінансового захисту їхніх життєво важливих інтересів за рахунок відтворювальної функції. Це дозволяє знизити рівень загрози суб'єктів господарювання, які перебувають у зоні ризику. Під тиском зовнішнього середовища, інструментів левериджу та фінансового механізму, які викликають фінансову безпеку агропромислового виробництва, можуть з'являтися прояви ризику та економічна депресія підприємств [4].

На початковому етапі поширення зовнішньоекономічної дестабілізації проявляється ризик коли швидко погіршується ситуація з фінансовою безпекою і зменшується обсяг кредитних ресурсів. Таким чином, дестабілізація фінансового забезпечення призводить до скорочення надходження фінансових ресурсів у агропромислове виробництво та масове вилучення раніше зароблених інвестицій. Як наслідок зменшення кредитних ресурсів та вимог до стану і надійності позичальників стати сильнішим. Цей зовнішній фактор призводить до зниження кредитоспроможності суб'єктів агропромислового виробництва і є найбільш ризикованим. При цьому ставки по кредитах зростають, що робить їх рівномірними позичальникам і стає складніше залучати фінансові ресурси для фінансування. Результатом вищезазначених процесів є зменшення надходжень і доходів суб'єктів агропромислового виробництва, погіршення показників їх діяльності, що провокує ризик прибутковості, та в майбутньому, через брак фінансових ресурсів для відновлення наступного виробничого циклу, призводить до підвищеного ризику неплатоспроможності. Безпека фінансового потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва за диференційованим підходом до формування його стабільного рівня в регіонах визначає зміни факторів впливу на загальний рівень індустрії фінансової безпеки. Подальше дослідження показує, що зростання одного з факторів викликає зростання іншого і навпаки [5].

Результати дослідження показують, що найбільш істотний вплив на сукупність факторів здійснюється державною фінансовою підтримкою та обсягами довгострокових кредитів банків. Однак останній фактор представлений не тільки довгостроковими кредитними ресурсами, а й обсягом

лізингових операцій, які є життєво важливими в сільському господарстві.

Отже, формування безпеки фінансового потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва має забезпечувати стратегічне управління, яке дозволяє їм ефективно адаптуватися до мінливого середовища, щоб запобігати та нейтралізувати небажані ризики та загрози, а також досягати довгострокових фінансових результатів.

Виходячи зі стану функціонування галузі в Україні та акцентуючи увагу на тенденції розвитку світового ринку агропромислової продукції, вважаємо за доцільне розвивати безпеку фінансового потенціалу суб'єктів даної сфери на основі стратегії управління фінансовими ризиками, стратегії управління капіталом, стратегії управління фінансами та антикризової фінансової стратегії. Зокрема, з боку держави необхідно стабілізувати рівень безпеки фінансового потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва, що передбачає: збільшення внутрішнього перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами ринку сільськогосподарської продукції, шляхом реалізації державної політики фінансової підтримки; сприяння розвитку фінансових відносин між аграрними підприємствами шляхом розширення лізингових послуг та інших альтернатив залучення фінансових ресурсів; мінімізація ризику фінансування та інвестицій в агропромислове виробництво.

Список використаних джерел:

1. Trusova N.V., Hryvkivska O.V., Tanklevska N.S., Vdovenko L.O., Prystemskyi O.S., Skrupnyk S.V. Regional aspect of formation: The potential of financial safety in agrarian enterprises of Ukraine. *The Asian International Journal of Life Sciences*. Supplement 21 (1) december 13, 2019. P. 169-186.
2. Танклевська, Н. Пристемський, О. Резерви для посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства, 2017. Харків: *БізнесІнформ*, 274-280.
3. Пристемський О.С. Сучасний стан та дієвість державної підтримки сільського господарства. *Електронне наукове фахове видання - міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір»*. 2017. №3(27). С. 32-38.
4. Гривківська О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансової безпеки сільського господарства, *Формування ринкових відносин в Україні*. Збірник наукових праць, 2010. Вип. 4, 1060-162.
5. Гривківська О.В. Фінансова безпека сільського господарства в регіонах України, *Фінанси України*, 2011. 7, 93-103.

СЕМЕНЧЕНКО Н.О., здобувач вищої освіти ФТ-3-1
 Науковий керівник – **ЛЕВКОВЕЦЬ Н.П.**, к.е.н,
 доцент кафедри Фінанси, облік і аудит
 Національний транспортний університет, м. Київ

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Фінанси (від середньовічно-латинського *financia* — наявність, дохід) — економічна категорія, що відображає економічні відносини в процесі створення і розподілу фондів грошових коштів.

Фінанси — це система економічних відносин між державою, юридичними та фізичними особами, а також між окремими державами і міжнародними економічними інститутами й організаціями щодо акумуляції та використання грошових засобів на основі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу. На мікрорівні об'єктом акумуляції, використання, розподілу і перерозподілу виступають грошові доходи і фонди окремих підприємств і організацій. [2]

Характеристика фінансових відносин пов'язана з виокремленням їх об'єктів і суб'єктів. Об'єктами даних відносин є вироблений ВВП і національне багатство. (рис. 1).



Рисунок 1 - Об'єкти фінансових відносин [2]

Суб'єктами фінансових відносин виступають підприємці (юридичні й фізичні особи), робітники та службовці, держава.

Завдяки фінансам забезпечується індивідуальний і суспільний кругообіг виробничих фондів на розширеній основі, регулювання галузевою та територіальною структурою національної економіки, запровадження в господарську практику досягнень сучасної науки і техніки, стимулювання інвестиційної діяльності, задоволення різноманітних потреб суспільства та конкретних суб'єктів.

Роль фінансів найвідчутніше проявляється при розв'язанні соціальних проблем. Так, створюються фонди фінансових ресурсів для здійснення соціальних заходів як на рівні кожного громадянина для покриття витрат на соціальні цілі, так і на рівні господарських структур для задоволення соціальних, позабюджетних і благодійних потреб, започаткування позабюджетних і благодійних фондів, а також фондів фінансових ресурсів на соціальні цілі в складі бюджетів.

Загалом, використовуючи фінанси, держава виконує соціальну функцію суспільного добробуту. Фонди фінансових ресурсів, що створюються державою й використовуються для задоволення соціальних потреб, відіграють вирішальну роль для досягнення зазначеної мети.

Фонди фінансових ресурсів, що створюються й використовуються підприємницькими структурами та населенням, теж у відповідній формі регулюються державою через визначення переліку платних послуг, норм плати тощо. У перехідний період реформування економіки фінанси є важливою з'єднувальною ланкою між макроекономічними показниками й конкретними напрямками використання фондів фінансових ресурсів на розвиток економіки та підвищення суспільного добробуту.

Згідно інституційно-економічного підходу: банківська система – це поєднання економічних, правових, організаційних умов, які визначають потребу системного впорядкування банківської діяльності.

Банківська система забезпечує рух грошових потоків у економіці, акумулює надлишкові грошові ресурси, що утворилися в одних секторах економіки, та скеровує в інші, де є потреба у додаткових коштах.

Характерною особливістю роботи банківської системи є як первинне створення, так і подальше оперування найліквіднішими фінансовими активами, що впливає на обсяги і структуру грошової маси у національній економіці та позначається на забезпеченні стабільності вітчизняної валюти.

Банк – це юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії НБУ здійснювати у сукупності наступні операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення запозичених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. [3]

На відміну від НБУ, комерційні банки покликані обслуговувати економічних суб'єктів-учасників грошового обігу: фірми, сімейні господарства, державні структури. Саме через ці банки банківська система обслуговує народне господарство відповідно до задач, що впливають з грошово-кредитної політики Національного банку України.

Банківська система будь-якої країни світу є найважливішою ланкою ринкової економіки, оскільки виконує функції щодо забезпечення оптимального розподілу капіталу в межах економіки та сприяє здійсненню лівової частки грошових розрахунків. Відтак, банківська система є цілісним механізмом, що взаємодіє з іншими системними структурами фінансового ринку, а також як його підсистема утворює більш загальне об'єднання – економічну систему в цілому.

Податкова політика держави виступає вагомим важелем впливу на економічний добробут країни та сукупний обсяг виробництва на її території. Ступінь податкового навантаження напряму впливає на кількість товарів і послуг, які виробляються підприємствами, на формування вартості цих товарів для кінцевого споживача. І також розмір податків впливає на купівельну спроможність споживача, а отже зменшує або збільшує кількість товарів, які він купує і опосередковано впливає на ВВП.

Під податковою політикою слід розуміти комплекс методів, засобів та прийомів, спрямований на перерозподіл обігу грошових засобів всередині держави, на стабілізацію відносин у суспільстві з огляду на наявність різних верств населення у суспільстві. [1]

Економічний зміст податкової політики розкривається через виконання нею певних функцій.

Фіскальна функція полягає у тому, що податки є основним джерелом формування фінансових ресурсів держави, тобто податки виступають головним джерелом доходів різних рівнів.

Регулююча функція означає, що держава за допомогою певних податкових механізмів може вирішувати завдання економічного характеру для благополуччя держави.

Соціальна функція полягає у тому, що держава може перерозподіляти суспільні доходи між різними категоріями населення.

Ключовим завданням податкової політики слід визначити наповнення бюджету коштами для виконання країною покладених на неї функцій. Саме пошук оптимального балансу між податковим навантаженням достатнім для наповнення бюджету та збереженням достатньої кількості коштів підприємствам і фізичним особам для максимальної зацікавленості в подальших результатах діяльності є сутністю податкової політики.

Список використаних джерел:

1. Дуб А.Р. Критерії оцінки ефективності податкової політики та можливості їх застосування в Україні. *ЛНУ ім. І.Франка*. 2017, с. 282-284.
2. Levkovets, N., Ilchenko, V., Boiko, S., Masalitina, V., Tesliuk, N. (2023). Risk-Oriented Approach to Financial Security of Motor Transport Enterprises. *In: Alareeni, B., Hamdan, A. (eds) Explore Business, Technology Opportunities and Challenges After the Covid-19 Pandemic. ICBT 2022. Lecture Notes in Networks and Systems*, vol 495. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-08954-1_91
3. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Стасишин А.В., Дубик В.Я., та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 460 с.

СИНИЦЯ М. В., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник - **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н., доцентка,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ

Розвиток та удосконалення діяльності банків - необхідна умова створення дієвого ринкового механізму в Україні. Такі тенденції в діяльності банків як: концентрація капіталу, зростання конкуренції і впливу іноземних банків на національну економіку, впливають на активізацію процесів формування власного капіталу банків. Вітчизняний і зарубіжний досвід показав, що основною проблемою в процесі формування власного капіталу банку є не нарощування капіталу, а встановлення його оптимальної для конкретного банку величини з урахуванням таких факторів як: ризиковість розміщення активів, специфіка пасивних операцій, структура власності, галузева приналежність клієнтів. Тобто важливим аспектом діяльності банку є не лише процес формування його власного капіталу, а й процес управління. Тому вважаємо за необхідне зупинитися в нашій роботі саме на принципах управління власним капіталом банку.

1002

Головною метою системи управління власним капіталом банку є забезпечення та підтримка достатності величини власного капіталу. Нагадаємо, що під достатністю власного капіталу банку слід розуміти такий його рівень, який є необхідний для вирішення стратегічних завдань для покриття можливих збитків.

Як відомо, система управління власним капіталом банку функціонує та реалізується в умовах суттєвої невизначеності та впливу на неї середовища, що зумовлює в певній мірі випадковий характер змін її показників і стану величини власного капіталу та його складових. Це вимагає, в свою чергу, від менеджерів і власників банку гнучкості в прийнятті та реалізації управлінських рішень, адаптації стратегії до поточної політики банку щодо формування фінансових ресурсів, а також аналізу сценаріїв можливого розвитку банківської діяльності в майбутньому. Взаємозв'язок внутрішнього та зовнішнього середовища визначається такою причинно-наслідковою схемою (рис. 1).

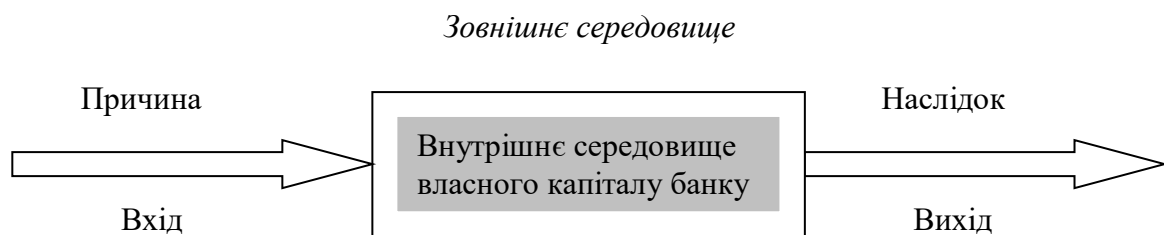


Рис. 1. Схема взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища власного капіталу банку [1]

Система управління власного капіталу представляє собою реалізацію своєї головної мети – забезпечення максимізації прибутку власників в поточному і перспективному періоді, а основними завданнями є [2]:

- формування достатнього обсягу власного капіталу;
- забезпечення умов досягнення максимальної доходності власного капіталу при передбачуваному рівні фінансового ризику;
- забезпечення мінімізації фінансового ризику;
- забезпечення достатнього рівні фінансового контролю над банком;
- забезпечення достатньої фінансової гнучкості банку.

Методологія формування та реалізації системи управління власним капіталом банку передбачає розгляд і обґрунтування відповідних принципів, які дозволяють мінімізувати витрати. Ці принципи визначають вихідні правила, основні положення для досягнення ефективності функціонування як банківської установи, так і системи управління власним капіталом банку. Тому дотримання цих принципів дасть можливість банкам, з одного боку, найбільш ефективно управляти своїм власним капіталом щодо забезпечення його достатності, а з іншого боку, їх дотримання є важливим і для виконання власним капіталом банку своїх функцій. На наш погляд, доцільно дані принципи об'єднати в дві групи:

1. Загальні принципи:

- принцип адаптивності, який базується на тому, що система управління власним капіталом банку не обмежена рамками одного банку, а постійно повинна реагувати на зміни зовнішнього середовища й своєчасно вносити корективи у дану систему;

- принцип наукової обґрунтованості передбачає, що базові положення системи повинні ґрунтуватися на глибокому пізнанні механізму дії економічних законів у фінансовій сфері, а також враховувати і зміни економічного середовища діяльності банків. Науково обґрунтована система управління власним капіталом банку має базуватися на дослідженні економічних умов функціонування банку а. також факторів, що її визначають задля найбільш повної відповідності потребам розвитку економіки держави;

- принцип комплексного підходу полягає в дотриманні логічного взаємозв'язку та послідовності здійснюваних заходів у сфері управління власним капіталом банку, їх відповідності стратегії, а також визначення тактичних методів і прийомів реалізації капітальної політики найбільш оптимальної для функціонування банківської установи;

- принцип єдності елементів системи базується на тому, що система повинна характеризуватися тісним взаємозв'язком усіх елементів (складових власного капіталу, їх якістю, ціною власного капіталу). Що дасть можливість досягнути поставлених цілей;

- принцип корпоративності передбачає підвищення ролі ради директорів, покращення взаємодії між власниками і менеджерами банку, зміну вимог до їх ділової репутації тощо;

- принцип ефективності полягає у відповідності системи управління власним капіталом головній стратегії діяльності банку і сприянні в отриманні

прибутків та формуванні умов для прибуткової діяльності у перспективі. Цей принцип є узагальнюючим і означає побудову такої системи управління власним капіталом, яка б забезпечувала найкращі результати діяльності банку

2. Спеціальні принципи:

- принцип забезпечення стійкості капітальної бази банку реалізується за рахунок політики банку, спрямованої на управління складовими елементами власного капіталу, що, в свою чергу, передбачає: постійний аналіз власного капіталу банку, визначення чистого власного капіталу й недопущення його зменшення, своєчасне та в повному обсязі формування резервного фонду та інших резервів банку;

- принцип безпеки і підтримки надійності передбачає, що формування капітальної бази банку базується на дотриманні банківського законодавства, нормативних вимог, а також виконанні економічних нормативів діяльності банку, що дозволяє попередити порушення, які можуть призвести до штрафів та збитків;

- принцип забезпечення оптимального рівня витрат банку дозволяє формувати оптимальні обсяги власного капіталу з найменшими витратами;

- принцип кореляції з політикою залучення залученого та позиченого капіталу передбачає врахування усіх активних операцій, що вимагають залучення залучених ресурсів банком, а також передбачає оптимальне їх розміщення;

- принцип дотримання ринкової дисципліни передбачає: про-перше, повне і своєчасне розкриття інформації щодо підходів, методів і процедур, що застосовуються в системі управління власним капіталом банку; по-друге, фінансову прозорість банківської установи;

- принцип автоматизації управлінської діяльності банку передбачає автоматизацію інформаційних потоків, розрахунків та механізмів прийняття рішень;

- принцип регіональності – це врахування регіональних особливостей розвитку при формуванні та використанні власного капіталу банку.

Таким чином, дослідження принципів управління капіталом банку показало, що невирішеною проблемою в теорії банківського менеджменту залишається відсутність науково-обґрунтованих методик довгострокового комплексного управління характеристиками власного капіталу комерційного банку, що враховують ризики його недостатності. Дотримання банком зазначених принципів в управлінні власним капіталом дасть можливість забезпечити адекватний його розмір для міцного становища на фінансовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Роуз П. С. Банковский менеджмент [пер. с англ. со 2-го изд.]. М.: Дело Лтд, 1995. 750 с.
2. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі: монографія; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.О. Примостки; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ : КНЕУ, 2017. 380 с.

СОРОХАН К.А., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник - **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н., доцента кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

*Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький*

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ У ПЕРІОД ВІЙНИ

На сьогоднішній день усі банки України перебувають у досить складному становищі, адже глибока економічна та фінансова кризи, обумовлені повномасштабною війною росії проти України, мають суттєві негативні й довготривалі наслідки для фінансового сектору загалом і банківського сектору зокрема. Проте, банки намагаються успішно протистояти викликам війни завдяки значному запасу міцності та своєчасній реакції на суворі реалії з боку Національного банку України. Банківська система – це та галузь діяльності, де найбільш динамічно й активно знаходять відображення всі позитивні й негативні явища, що відбуваються в економіці [1, с. 13].

Як відомо, банківська система відіграє важливу роль у формуванні економічних відносин між суб'єктами фінансового ринку. Це обумовлюється тим, що саме банки є одними із найважливіших елементів структури економіки щодо організації руху фінансових потоків і позикового капіталу. Саме банки формують основу кредитної системи країни, концентрують основну частину її ресурсів, виступаючи головними кредиторами для економічних суб'єктів держави.

Зважаючи на очікуваний масштаб реалізації фінансових ризиків та втрати банками капіталу, НБУ сьогодні тимчасово перейшов до політики регуляторного послаблення, сутність якої виявляється в незастосуванні заходів впливу до учасників банківської системи у випадках порушення ними вимоги до достатності власного капіталу внаслідок військових дій.

За таких складних умов очікується падіння ВВП більш як на третину та суттєве прискорення темпів інфляції. Щоб уникнути неконтрольованої девальвації та відпливів капіталу, НБУ тимчасово зафіксував обмінний курс та запровадив валютні обмеження, підтримуючи валютний ринок інтервенціями. Фінансування потреб бюджету та поповнення міжнародних резервів НБУ можливі завдяки масштабній фінансовій допомозі країн-партнерів. Водночас, закриття зовнішніх боргових ринків не є проблемою для банків, які переважно фондуються всередині країни й не залежать від зовнішніх запозичень. Падіння економічної активності в країні матиме, безумовно, тривалий негативний вплив на доходи бізнесу та домогосподарств, а отже й на якість кредитного портфеля банків. Це також призведе до зменшення попиту на послуги фінансового оинку й банків [2].

Вдалими можна вважати обмеження, що їх НБУ запровадив на валютному ринку, які не спричинили панічних наслідків у вигляді купівлі іноземної валюти населенням.

У відповідь на агресію росії в лютому 2022 року були ліквідовані АТ «Міжнародний резервний банк» і ПАТ «Промінвестбанк» – два дочірніх банки

російських фінансових корпорацій з державним капіталом, які на початок року мали 2% чистих активів банківського сектору. Більшість іноземних банків, які й досі мають дочірні банківські структури в росії, після початку військової агресії заявили про призупинення обслуговування нових клієнтів та скорочення банківських операцій в країні-агресорі, дотримуючись міжнародних санкцій.

За підсумками 1-го кварталу 2022 року НБУ виділив ТОП-3 найнадійніших банки. На першому місці АТ «Райффайзен Банк Аваль», на другому «Креді Агріколь Банк», на третьому «Ukrsibbank». Як бачимо, всі банки з іноземним капіталом, а далі в рейтингу йдуть уже державні банки.

Вважаємо за доцільне проаналізувати основні показники діяльності банків України у 2019-2021рр. (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банківської системи України у 2019-2021рр.*

Показник	Роки				Відхилення 2021/2020
	2019	2020	2021	Січень -Вересень 2022	
Кількість діючих банків	75	74	71	67	-3
Активи	1404000	1753647	1979298	2157423	225651
Власний капітал	197362	212577	244081	243599	31504
Зобов'язання	1206638	1542160	1735217	1913824	193057

*Примітка. Складено автором на основі офіційних джерел [3]

Отже, за результатами табл. 1, видно, що кількість діючих українських банків щорічно зменшується, зокрема у 2022 році відбулося скорочення їх кількості на 4 одиниці. Зокрема, це пов'язано з призупиненням діяльності в Україні російських банків. Проте, активи банківської системи щорічно зростають, тобто банки проводять активну кредитно-інвестиційну політику. Також бачимо зменшення обсягів власного капіталу банків, а збільшення обсягів банківських зобов'язань свідчить про зростання депозитної бази банків. Тому можна вважати, що населення довіряє банківській системі України та зберігає свої кошти на депозитних рахунках в банку.

Підсумовуючи вищевикладене відзначимо, запас міцності банківської системи України є надзвичайно великим, що і є результат грандіозної роботи, яка була зроблена НБУ щодо підтримки банків і банківської системи в умовах війни. Це і бланкові кредити рефінансування банкам, і пом'якшення нормативів, і незастосування санкцій щодо банків за порушення нормативів, і зміни у підході ризик-орієнтованої моделі. Унікальний факт - вже 7 місяців війни, а українська банківська система жодного разу не дала збою на підконтрольних територіях. Після перемоги Україна стане центром інвестиційної привабливості та економічного зростання. У світі є багато вільних коштів, які останні десять років вкладалися, наприклад, у Польщу. Таким місцем тепер стане Україна.

Список використаних джерел:

1. Холодна Ю.Є., Рац О. М. Банківська система: навч. посіб. Харків, 2013. 315с.
2. Звіт про фінансову стабільність. веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua>
3. Показники діяльності банків. веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/>

ТАРГОНСЬКА Л.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – КОТЕНКО У. М., старший викладач кафедри банківської справи,

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ФОРМИ ТА ВИДИ КРЕДИТУ

Внаслідок розвитку процесів обміну товарами, виникає кредит. Кредит – це економічні відносини між суб'єктами ринку з приводу перерозподілу вартості на засадах поверненості, строковості і платності. [1]

В умовах розвиненої ринкової економіки впродовж тривалого еволюційного розвитку кредит набув найрізноманітніших форм. Залежно від руху позикової вартості виділяються дві основні форми кредиту: товарна і грошова.



1007

Товарна форма кредиту є історично першою формою кредиту, коли для еквівалентного обміну використовували деякі товари, наприклад хутро, худоба тощо. У товарній формі кредитні відносини виникають між продавцем і покупцями із відстроченням платежу.

У сучасних умовах переважаючою формою кредиту виступає грошовий кредит. Переважаюче використання грошової форми кредиту обумовлюється тим, що гроші є загальним еквівалентом при обміні товарних вартостей, універсальним засобом платежу та обігу. Кошти в грошовій формі кредиту використовуються не просто як посередник в обміні, а як гроші що здатні принести прибуток.

Товарна та грошова форми кредиту є рівноправними та рівнозначними, адже по суті, є проявами єдиної вартісної форми кредиту.

За суб'єктами кредитних відносин виділяють такі види кредиту:

- Комерційний
- Державний
- Споживчий
- Міжнародний
- Банківський[2].

Комерційний кредит - це товарна форма кредиту, яка виражає відносини з приводу перерозподілу матеріальних фондів між двома підприємствами і продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Він надається у вигляді відстрочки платежу за продані товари і оформлюється векселем, який засвідчує

безумовне грошове зобов'язання боржника сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя. Основне призначення комерційного кредиту - це прискорення реалізації товарів і одержання прибутку. Комерційний кредит обмежений строками і сумами, його розміри залежать також від розміру резервних капіталів функціонуючих кредиторів, тому він має менші можливості, ніж банківський. [4]

Державний кредит – сукупність кредитних відносин, у яких, здебільшого, позичальником є держава, а кредиторами – юридичні або фізичні особи. Призначенням державного кредиту є мобілізація державою коштів для фінансування державних видатків, особливо, коли державний бюджет дефіцитний, а також для регулювання економіки. Державний кредит виступає у різних формах, до яких належать як товарні, так і державні позики, знярядям яких є цінні папери (облігації, казначейські зобов'язання тощо). Державні цінні папери можуть випускатися як урядом, так і місцевими органами влади, а зобов'язання щодо розповсюджених цінних паперів є складовою частиною державного боргу. [3]

Споживчий кредит відбиває відносини між кредитором і позичальником з приводу кредитування кінцевого споживання. В ролі позичальників тут виступають фізичні особи, а в ролі кредиторів - банки, позабанківські кредитні установи (ломбарди, каси взаємодопомоги, кредитні кооперативи), підприємства і організації. Видача споживчого кредиту населенню прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів. Об'єктом споживчого кредиту можуть виступати як товари, так і гроші. [4].

Міжнародний кредит являє собою тимчасову передачу товарних або грошових ресурсів одних країн для використання іншими країнами з метою прискорення їх суспільно-економічного розвитку. Суб'єктами кредитних відносин тут виступають держави, банки, міжнародні валютно-кредитні організації, окремі юридичні особи. [3]

Розрізняють такі основні напрями міжнародних кредитних відносин:

- відносини, що виникають між високо розвинутими країнами світу і тими, що розвиваються, намагаючись стати врівень з ними;
- відносини, що виникають між розвинутими країнами;
- відносини, що виникли недавно між високо розвинутими країнами і колишніми країнами соціалістичної співдружності, які відмовилися від соціалістичної доктрини і стали на капіталістичний шлях розвитку.

Банківський кредит – це вид кредиту, що видається комерційними банками юридичним та фізичним особам. Є найпоширенішим видом кредиту. Його об'єктом виступає грошовий капітал, що передається кредитором позичальникові в тимчасове користування на умовах платності, терміновості й повернення. Форма його організації – кредитна угода. Суб'єктом даної форми кредиту виступає банк, позичальником – домогосподарства, підприємницький і державний сектори. [1].

Види банківського кредиту поділяються за :

- 1) *За призначенням* (на виробничі цілі (юридичним особам під заставу основних засобів та обігових коштів); споживчий кредит (фізичним особам));

2) *За терміном користування* (коротко строкові (до 1 року), середньострокові(до 3 років), довгострокові (понад 3 роки));

3) *За забезпеченням* (забезпечені заставою (майном, цінними паперами), гарантійними(банками, фінансами чи майном третьої особи), з іншим забезпеченням (поручительство, свідоцтво страхової організації), незабезпечені(бланкові));

4) *За ступенем ризику* (стандартні, нестандартні, сумнівні, небезпечні, безнадійні);

5) *За методами надання* (у разовому порядку, відповідно до відкритої кредитної лінії, гарантійні(із заздалегідь обумовленою датою надання; за потребою));

6) *За строками погашення* (водночас, на виплату, достроково(за вимогою кредитора або заявою позичальника), з регресією платежів, після закінчення обумовленого періоду(місяця, кварталу)). [2].

Отже, ми бачимо що існує велика кількість форм та видів кредиту які свідчать про вагомість кредитів та кредитних стосунків у сучасній ринковій економіці.

Список використаних джерел:

1. Сушко Н. М. Гроші та кредит. Київ : Київ. Національний торговельно-економічний університет , 2016. 384 с.

2. Алексєєв І.В. ,Колісник М.К., Вівчар О.Й.,Ільчук П.Г., Кондрат І.Ю. Гроші та кредит. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. 168 с.

3. Сутність кредиту. Види і форми кредиту. *Освіта.UA*. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/bank/20064/> (дата звернення: 24.10.2022).

4. Форми та види кредиту - Бібліотека *BukLib.net*. *Головна - Бібліотека BukLib.net*. URL: <https://buklib.net/books/25557/> (дата звернення: 24.10.2022).

ТИЩЕНКО В.Ф., д.е.н., професор,
завідувач кафедри митної справи і фінансових послуг
ОСТАПЕНКО В.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри митної справи і фінансових послуг
*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків*

ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В ПЕРІОД ВОЄННИХ ДІЙ В УКРАЇНІ

Законом на час війни внесено зміни в податкове та митне законодавство з метою ефективного функціонування бізнесу на період воєнного часу, для забезпечення виробництва необхідної продукції та збереження робочих місць.

Постановою Кабінету Міністрів України від 01 березня 2022 року № 174 "Деякі питання пропуску гуманітарної допомоги через митний кордон України в умовах воєнного стану" [1] встановлено, що на період дії воєнного стану пропуск через митний кордон України гуманітарної допомоги від донорів здійснюється за місцем перетину митного кордону України шляхом подання декларації, заповненої особою, що перевозить відповідний товар, за формою згідно з додатком без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Гуманітарний товар пропускається через митний кордон України у першочерговому порядку без обов'язкового попереднього митного декларування та без надання забезпечення сплати митних платежів, передбаченого розділом X Митного кодексу України, за умови наявності його отримувача у Єдиному реєстрі отримувачів гуманітарної допомоги (пункт 2 Порядку митного оформлення вантажів гуманітарної допомоги) [2].

1010

9 березня 2022 р. Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Деякі питання митного оформлення окремих товарів, що ввозяться на митну територію України у період дії воєнного стану» [5], де окреслено можливі варіанти здійснення митного оформлення товарів, що імпортуються на митну територію України, які дозволять українським компаніям використати найоптимальніший шлях для їх декларування у період дії воєнного стану, не порушуючи при цьому функціонал митних, податкових та банківських установ. Окрім можливості здійснити митне оформлення безпосередньо на кордоні або у будь-якому митному органі за загальною процедурою, декларанти зможуть скористатися спрощеним варіантом митного оформлення за попередньою митною декларацією без доставки товарів до термінального комплексу митниці. Митні органи зможуть здійснити відстрочення сплати митних платежів за спрощеною процедурою із застосуванням такої попередньої митної декларації. Це стосуватиметься товарів першої необхідності для потреб держави, перелік яких визначено Урядом.

Державна митна служба України уповноважена невідкладно забезпечити доопрацювання своїх програмних комплексів, у тому числі автоматизованої системи управління ризиками, з метою забезпечення можливості випуску

товарів у спрощеному режимі. У прийнятій постанові окреслено можливі варіанти здійснення митного оформлення товарів, що імпортуються на митну територію України, які дозволять українським компаніям використати найоптимальніший шлях для їх декларування у період дії воєнного стану, не порушуючи при цьому функціонал митних, податкових та банківських установ. Окрім можливості здійснити митне оформлення безпосередньо на кордоні або у будь-якому митному органі за загальною процедурою, декларанти зможуть скористатися спрощеним варіантом митного оформлення за попередньою митною декларацією без доставки товарів до термінального комплексу митниці. Крім цього, митні органи зможуть здійснити відстрочення сплати митних платежів за спрощеною процедурою із застосуванням такої попередньої митної декларації. Це стосуватиметься товарів першої необхідності для потреб держави, перелік яких визначено Урядом. Державна митна служба України уповноважена невідкладно забезпечити доопрацювання своїх програмних комплексів, у тому числі автоматизованої системи управління ризиками, з метою забезпечення можливості випуску товарів у спрощеному режимі.

Здійснення в умовах воєнного стану митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, відбувається без справляння митних платежів, у тому числі податку на додану вартість та акцизного збору. На засіданні 24 березня ВРУ ухвалила закон про звільнення від мит та податку на додану вартість імпорту товарів, що ввозяться підприємствами [6]. Також закон звільняє від митних платежів транспортні засоби, що ввозяться громадянами. Крім того, що за рішенням КМУ можна протягом періоду воєнного стану ввозити окремі категорії товарів без подання митникам дозвільних документів.

З 05.04.2022р. вступив в силу Закон України № 2142-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану» [7].

Зокрема, Законом встановлено, що тимчасово, після вступу в силу Закону і до припинення або скасування воєнного стану на території України, внесені зміни в питаннях здійснення митної справи. В тому числі, пропуск та митне оформлення товарів, що ввозяться на митну територію України для вільного обігу здійснюється з урахуванням наступних особливостей, зокрема:

- оформлення окремих товарів на підставі заяви декларанта або уповноваженої ним особи про незастосування до таких товарів встановлених відповідними законами заборон та/або обмежень;

- у визначених випадках звільняються від оподаткування ввізним митом окремі товари;

- декларування для поміщення в митний режим імпорту може здійснюватися шляхом подання попередньої митної декларації;

- дозволяється пропуск через митний кордон України та/або випуск відповідно до заявленої мети окремих товарів без надання відповідних дозвільних документів;

- митне оформлення окремих товарів, завершується в найкоротший можливий строк, але не більше ніж одна робоча година з моменту пред'явлення

митному органу товарів, транспортних засобів комерційного призначення;

- плата за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для них, із заінтересованих осіб не справляється;

- призупиняються документальні перевірки дотримання вимог законодавства України з питань митної справи; митні формальності, які відповідно до цього Кодексу підлягали чи підлягають виконанню митним органом, яким за рішенням Держмитслужби, не виконуються завдання, покладені на митні органи у зв'язку з введенням воєнного, надзвичайного стану, можуть виконуватися іншим митним органом, у тому числі без пред'явлення таких товарів цьому митному органу, за координації Держмитслужби України;

- декларування окремих товарів шляхом подання попередньої декларації, яка містить всю необхідну інформацію для випуску товарів. При цьому доставка та пред'явлення цих товарів митному органу, яким оформлена така попередня декларація, не є обов'язковими.

У ст. 335 зазначені документи та відомості, які в паперовій або електронній формі декларант, уповноважена ним особа або перевізник, яким здійснюється перевезення товарів, надають митному органу. Перелік документів та відомостей залежить від виду транспорту, яким здійснюється перевезення товарів.

Список використаних джерел:

1. Деякі питання пропуску гуманітарної допомоги через митний кордон України в умовах воєнного стану: Постанова КМУ від 01 березня 2022 року № 174. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/174-2022-п#Text>
2. Порядок митного оформлення вантажів гуманітарної допомоги: Постанова Кабінету Міністрів України від 22 березня 2000 року № 544. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/544-2000-п#Text>
3. Про гуманітарну допомогу: Закону України № 1192-XIV від 16.06.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1192-14#Text>
4. Митний кодекс України: Закон України № 4915-VI від 07.06.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
5. Деякі питання митного оформлення окремих товарів, що ввозяться на митну територію України у період дії воєнного стану: Постанова Кабінет Міністрів України 9 березня 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236-2022-п#Text>
6. Про внесення змін до Класифікатора звільнень від сплати митних платежів при ввезенні товарів на митну територію України: Наказ міністерства фінансів України від 14.03.2022 № 96. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0096201-22#Text>
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану; Закон України від 24.03.2022 року № 2142-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20#Text>

1012

ТКАЧЕНКО Я.В., здобувач вищої освіти,
Науковий керівник - **АРТЕМ'ЄВА І.О.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

З початком незалежності Україна почала активно налагоджувати міцні зв'язки з іншими державами та міжнародними організаціями. На даному етапі співпраці її основним партнером є Міжнародний валютний фонд (МВФ), який надає важливу підтримку у кредитуванні країни та реалізації економічного потенціалу країни.

Як наднаціональна інституція контролю за міжнародними валютно-кредитними відносинами, Міжнародний валютний фонд має важливий вплив на економічний суверенітет України. Завдяки механізму позики він має значний вплив на фіскальну та монетарну політику країни (видає позики, щоб допомогти країні створити міжнародні резерви, стабілізувати свою валюту, продовжувати оплачувати імпорт, відновити умови для швидкого економічного зростання). МВФ виконує такі функції, як нагляд і технічна допомога, щоб допомогти Україні сформулювати розумну та відповідну економічну політику.

Міжнародний валютний фонд (International Monetary Fund) є міжнародною фінансовою організацією, яка була заснована в 1944 році. До її складу входять 190 країн. Україна є членом МВФ із 1992 року. Україна з 1994 р. активно співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові і технічні ресурси з метою досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ. Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ.

Також в Україні використовуються напрацювання МВФ стосовно виявлення та усунення дефіциту інформації на базі використання єдиної методології статистичних досліджень, єдиних принципів збирання інформації, методів розрахунку й аналізу статистичних показників, гармонізації та уніфікації складу та способів надання інформації [1, 2].

За всі роки співпраці з Україною Міжнародний валютний фонд став перевіреною партнером нашої держави, котрий у тяжкі та нелегкі часи для нашої економіки постійно надавав фінансову допомогу, забезпечуючи тим самим стабільність національної валюти та фінансову ситуацію в Україні.

Головним завданням МВФ в Україні можна назвати поновлення фінансової могутності країни за допомогою практичних порад щодо ефективного впровадження структурних реформ і створення міцного фундаменту для сталого економічного розвитку.

У червні 2020 року МВФ схвалив нову 18-ти місячну програму Stand-By Arrangement на суму близько 5 млрд дол. США, що спрямована на підтримку бюджету, а саме на подолання негативних наслідки COVID-19. У зв'язку зі збройним нападом російської федерації на Україну наша держава звернулася до МВФ із проханням завершити діючу програму Stand-By Arrangement та виділити Україні екстрену фінансову допомогу в розмірі 1,4 мільярда доларів США через Інструмент прискороеного фінансування (Rapid Financing Instrument, RFI). Виконавча рада МВФ 9 березня 2022 року ухвалила відповідне рішення. Програма RFI спрямована на фінансування першочергових витрат та нагальних потреб платіжного балансу, що виникають у зв'язку з триваючим воєнним конфліктом, які, якщо їх не вирішити, призведуть до негайного та серйозного економічного зриву [3].

На нашу думку, важливо зазначити не тільки позитивні аспекти співпраці з Фондом, а й негативні. Головною проблемою співпраці України та МВФ на нинішньому етапі відносин є необґрунтоване використання кредитних коштів. Зрештою, величезні ресурси спрямовуються на латання бюджетних дірок і підтримку торгових балансів, а не на розвиток промислового чи сільськогосподарського секторів для реального економічного зростання, тим самим збільшуючи державний борг. Вирішити цю проблему можна шляхом стимулювання зростання ВВП — показника, що визначає надійність і силу економіки країни. Україна має величезний промисловий потенціал, а також аграрний сектор, який потребує інвестицій.

1014

У цілому співпраця України з МВФ є позитивним явищем, оскільки може стати запорукою нових економічних реформ, зміцнення курсу гривні щодо іноземних валют, підвищення рівня життя громадян України. Однак кредити доведеться повертати і вони нарощують державний борг, що негативно позначиться на соціально-економічній ситуації та загострить фінансову кризу в країні. Тому пріоритетом зараз є реалізація плану економічних перетворень для зростання економіки, заохочування розвитку бізнесу та збільшення дохідної частини бюджету. Тому в майбутньому співпраця нашої країни з МВФ буде базуватися не на ліквідації дефіциту бюджету, а на залученні більшої кількості коштів для вкладення їх в економіку та розвитку нових технологій. Але цього можна очікувати не раніше завершення військових дій.

Отже, партнерство України з Міжнародним валютним фондом важливіше за співпрацю з іншими міжнародними фінансовими інституціями. Вплив довгострокової співпраці на вітчизняну фінансову систему незрозумілий. З одного боку, доступ до фінансових ресурсів від МВФ може стабілізувати ключові показники в короткостроковій перспективі, особливо збільшення рівня золотих і валютних резервів центрального банку для задоволення нагальних бюджетних потреб. Проте лінійна тенденція зростання залежності України від МВФ як основного фінансового «донора» нашої країни, може принести негативні наслідки для вітчизняної економічної незалежності без відповідної політики зміцнення фінансової безпеки країни, особливо шляхом ефективних заходів протидії уникненню оподаткування запобігти ухиленню від сплати податків, яке досягло в Україні загрозливого рівня.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний валютний фонд. *Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. mof.gov.ua. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mvf>.*
2. Артем'єва І. О. Статистична діяльність МВФ як чинник глобальної фінансової стабілізації у посткризовий період. *Статистика України*. 2018. № 4. С. 44–49.
3. Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. *Офіційний сайт Національного банку України. bank.gov.ua. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/international/financial-institutions#section-1>.*

ТКАЧОВ М.М., к.е.н., доцент,
ДЬЯКОВА Н.М., ст.викладач
ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

РОЗВИТОК МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкової економіки критерієм конкурентоспроможності того чи іншого господарюючого суб'єкта виступає раціональне управління та ефективне функціонування його фінансових ресурсів. Сьогодні відзначається невисока ефективність систем управління фінансами аграрних підприємств нашої країни. На поточному етапі розвитку економіки, при спостереженні тенденції високої інтеграції у світовий соціально-економічний простір, чимале значення набуває розробка сучасних форм і методів управління фінансами, які служать основою для розвитку аграрного виробництва.

Впровадження ринкових відносин в аграрний сектор економіки значно підвищило самостійність та відповідальність за формування та використання фінансових ресурсів у організаціях сфери матеріального виробництва. Разом з тим, лібералізація економіки, ставка на використання ринкового механізму та властивих йому фінансових відносин в управлінні фінансовими ресурсами з одночасним послабленням державних регулюючих функцій без відповідного попереднього опрацювання правових та економічних засад переходу на ринкові відносини призвели до перманентної фінансової кризи аграрних підприємств.

Актуальність проблеми полягає в тому, що наявність ресурсів для розвитку аграрного сектора економіки вимагає побудови ефективного механізму управління фінансами на підприємствах галузі. Постійні зміни в ринковій економіці, що трансформується, вимагають від керівників аграрних підприємств сучасних способів і нових підходів до технологій і методів управління фінансами. Ефективний розвиток соціально-економічних процесів стає неможливим без розуміння основ та практичних методів фінансового менеджменту. На даному етапі головною проблемою стає підвищення ефективності виробництва за рахунок зміни структурних факторів. Одним із суттєвих інструментів її вирішення є створення ефективної системи управління фінансами [1].

Метою впровадження системи управління фінансовими ресурсами є досягнення високих показників прибутковості та ефективності діяльності аграрних підприємств. Цей процес тісно пов'язаний з організацією або модифікацією технології виробничих процесів.

Вибір системи управління фінансовими ресурсами має будуватися на міцному фундаменті обліково-аналітичного забезпечення. Сутність обліково-аналітичного обґрунтування вибору фінансової стратегії підприємства є стратегічним фінансовим аналізом. Основу методології обліково-аналітичного забезпечення становить метод комплексного системного та ситуаційного стратегічного аналізу з використанням моделей прогнозування і, насамперед,

інтегральний метод побудови дерева фінансової стратегії та метод алгоритмічного динамічного підходу.

Завдання формування та вибору системи управління фінансами підприємства є багатокритеріальним. Основним інтегральним критерієм є максимізація чистого прибутку та ліквідності аграрного підприємства. Цей критерій відображає ступінь фінансової стійкості підприємства та глобальну загальну мету його функціонування. Такими є, на думку авторів, основні методологічні засади стратегічного управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств.

Одним з найважливіших етапів управління фінансами є оптимізація грошових потоків, яка характеризується як процес вибору кращих форм їх організації та функціонування з урахуванням умов та особливостей діяльності підприємства. За результатами досліджень встановлено, що однією з найголовніших проблем підприємств аграрного сектора є проблема дефіциту коштів, а також низька ефективність залучення та використання інвестицій. Відповідно, фінанси є основним ресурсом для провадження діяльності підприємств у сфері модернізації та інновації. У таких умовах система ефективного управління фінансами має вирішувати такі завдання як:

- вдосконалення матеріально-технічної бази;
- впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- оптимізація наявних ресурсів та витрат.

Першочерговим завданням є створення привабливих умов для залучення інвестицій у аграрну галузь. Сьогоднішні реалії такі, що через брак сільськогосподарської техніки не обробляється більшість орних земель. У деяких регіонах на 1000 га орних земель припадає лише від 6–7 одиниць тракторів. Низький рівень рентабельності є причиною того, що тваринницькі підприємства скорочують поголів'я худоби, що призводить до зростання обсягів імпорту м'яса.

На наш погляд, інноваційний розвиток системи управління фінансами має встановлюватися безпосередньо самими підприємствами і не повинно негативно позначатися на показниках виробництва [2].

Таким чином, для підвищення ефективності системи управління фінансами агропідприємств України загалом, а також інвестиційною сфері їх діяльності необхідно запровадити низку заходів:

- застосовувати специфічні методи управління фінансами при визначенні результатів фінансової та господарської діяльності підприємств галузі АПК;
- прораховувати можливі варіанти результативності при виборі інвестиційних проектів;
- проводити економічну оцінку та ранжування варіантів управління грошовими потоками підприємств, з метою вибору найбільш оптимального, вигідного та економічно ефективного виду фінансового управління;
- враховувати ефект фінансового важеля під час розгляду системи управління фінансами та інвестиційної діяльності.

З іншого боку, як частина стратегічного управління, фінансова стратегія інтегрована в загальну (корпоративну) стратегію організації, яка:

- визначає єдині цілі для майбутнього розвитку організації;
- формує основні правила поведінки організації;
- вказує на фактори, які повинні враховуватися при розробці та прийнятті фінансових та інвестиційних рішень.

Звідси випливає, що формування ефективної системи управління фінансами не є самоціллю, а лише незамінним інструментом для загального підвищення результативності та фінансової стійкості підприємств агропромислового комплексу держави.

Перспективним напрямком подальших досліджень, на наш погляд, вважається розгляд взаємозв'язків господарської діяльності та стану фінансів сільськогосподарських підприємств, напрацювання методичного забезпечення, яке б відповідало вимогам аграрної галузі та надавало найбільш достовірну інформацію, а також розробка алгоритму управління фінансовою стійкістю аграрних підприємств у кризовий період.

Список використаних джерел

1. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
2. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард–2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХП", 2017. С. 54-57.
3. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
4. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХП". Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХП", 2019. № 1. С. 65-72.
5. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХП" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХП", 2016. № 27. С. 58-61.
6. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
7. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.
8. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.
9. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // Вісник НТУ "ХП": Харків : НТУ "ХП". 2015. № 25. С.79-84.

ТКАЧУК Н.М., к.е.н., доцентка,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПРИБУТОК БАНКУ

Прибуток є найважливішою економічною категорією, що відображає фінансовий результат діяльності банку, характеризує ефективність його діяльності. Водночас, прибуток банку впливає на зміцнення комерційного розрахунку, він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб банку, а й є важливим джерелом формування фінансових ресурсів держави. Тому прибуток є метою банківської діяльності для його власників і акціонерів і одночасно є джерелом фінансування банківської діяльності. Це одна з основних фінансових категорій ринкової економіки, в якій концентруються фінансові інтереси банку, його власників і акціонерів, а також держави. Відтак, вважаємо за необхідне висвітлити економічну сутність і функції прибутку банку.

Об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту, тому прибуток є формою прояву вартості додаткового продукту. Досліджуючи сутність поняття «прибуток банку», яке досить часто використовується в економічній літературі для відображення якості банківської діяльності, зазначимо, що більшість вітчизняних науковців трактують його саме з точки зору бухгалтерського підходу, що значно спрощує розуміння даної категорії. Так, в Енциклопедії банківської справи України за редакцією В.С. Стельмаха наводиться таке визначення: «Прибуток банку – перевищення доходів банку над витратами (різниця між ними) до сплати податку на прибуток» [1]. У підручнику Міщенко В. І., Слав'янської Н. Г. і Кореневої О. Г. знаходимо таке трактування банківського прибутку: «Прибуток банку – це кінцевий фінансовий результат його діяльності, перевищення доходів над витратами [2]. Як бачимо, в наведених трактуваннях головний акцент робиться на порядку визначення розміру прибутку банку. Такий підхід є достатньо обґрунтованим і відповідає практичним потребам відображення в обліку фінансових результатів діяльності банківської установи, але він не може бути єдиним критерієм для визначення економічної сутності поняття «прибуток» стосовно банків.

На наш погляд, визначення змісту прибутку як економічної категорії, з врахуванням особливостей банківської діяльності, доцільно сформулювати так: прибуток банку – це виражений у грошовій формі дохід власників на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення підприємницької діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення банком цієї діяльності. Слід також зазначити, що прибуток є вартісним показником і характеризує лише ту частину доходу, яка звільнена від витрат, що були понесені в процесі діяльності банку. Тому сутність прибутку банку потрібно розглядати в трьох аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності банку та винагорода за підприємницький ризик;

- прибуток як вираження ефективного управління банком;
- прибуток як джерело самофінансування; при цьому чистий прибуток розглядається як відносно дешеве джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування.

Економічний зміст прибутку банку більш повно розкривається у функціях, які він виконує. Нагадаємо, що функції відображають специфічний внутрішній зміст економічної категорії, а всі інші якості, що присвоюються їй, відображають ту чи іншу роль, яку відіграє дана категорія. Відтак, основними функціями банківського прибутку слід вважати такі: стимулююча, розподільча і оціночна (показник ефективності діяльності). Водночас потрібно зауважити, що стимулюючу чи розподільчу функції виконує будь-яка інша економічна категорія (ціна, заробітна плата та ін.). Показник ефективності діяльності взагалі не може виступати функцією, слугуючи суб'єктивним уявленням про економічне явище у формі певних розрахунків. З урахуванням вищезазначеного ми вважаємо, що дані функції (стимулююча, розподільча і оціночна) визначають роль прибутку в ринковій економіці. На наш погляд, до дійсних функцій прибутку, які відповідають названим категоріям, слід віднести такі: міра ефективності банківської діяльності; міра накопичення; засіб регулювання переміщення капіталу.

Прибуток, перш за все, виконує функцію міри ефективності банківської діяльності, оскільки вона визначає кінцевий результат фінансово-господарської діяльності банку. У ринковій економіці вкладення капіталу в банк супроводжується певною оцінкою ефективності його функціонування, оскільки в протилежному випадку взагалі зникає стимул цієї економічної дії. Прибуток також є мірою накопичення, оскільки прибуток банку – це джерело суспільного відтворення на розширеній основі; реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Виділяється ще така функція прибутку як засіб регулювання переливу капіталу, сутність якої виявляється в тому, що капітал об'єктивно знаходить таке місце в галузевій структурі, яке найбільш вигідне (різний рівень норми прибутку). Враховуючи вищевикладене зазначимо, що функції прибутку банку виступають у взаємозв'язку та обумовлюють одна одну.

В умовах ринкової економіки отримання прибутку – це необхідна умова існування банку. Прибуток банку є головною метою її підприємницької діяльності, основним спонукальним мотивом бізнесу, характеризує стійкість банку, він необхідний для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва і, зрештою, для успішного проведення наступних емісій і збільшення капіталу, який дає змогу розширити обсяги і поліпшувати якість наданих кредитів.

Список використаних джерел:

1. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах (голова) [та ін.] К. : Молодь, Ін Юре, 2001. 680 с.
2. Міщенко В. І., Слав'янська Н. Г., Коренєва О. Г. Банківські операції: Підручник. К.: Знання, 2007. 796 с.

ТРЕГУБЕНКО В. В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ДРАНУС В. В.**, к.е.н, доцент

Чорноморський національний університет ім. Петра Могили, м. Миколаїв

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Збільшення державної заборгованості – це одна з ключових характеристик фінансової системи України. За останні 13 років країна пережила три кризи: рецесію 2008–2009 років, фінансово-економічну кризу 2014–2015 років, кризу 2020 року, спричинену Covid-19. Усі вони поглиблювали проблему, пов’язану з великим розміром державного боргу. Наразі через війну ситуація ще більше ускладнилася. Кожного місяця дефіцит бюджету дуже значний, на початку червня 2022 року він сягав 130 млрд. грн., але на початку осені цей показник становив вже 5 млрд. грн [1]. Однак все одно такий рівень показника є надмірним. Україна залучає чимало ресурсів для підтримки економіки та зменшення дефіциту. Через це зростає державний борг. Проведемо ретроспективний аналіз і проаналізуємо динаміку державного боргу з 2008 року по 2021 роки (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішнього та внутрішнього боргу України в період з 2008–2021 роки

(Одиниці вимірювання – млрд. грн.)

1021

Роки	Державний внутрішній борг	Державний зовнішній борг	Загальний державний борг	Гарантований державою борг	Державний і гарантований державою борг
2008	44,7	86,0	130,7	58,7	189,4
2009	91,1	135,9	227,0	90,9	317,9
2010	141,7	181,8	323,5	108,8	432,3
2011	161,5	195,8	357,3	115,8	473,1
2012	190,5	208,9	399,4	116,3	515,5
2013	257,0	223,3	480,3	104,6	584,9
2014	461,0	486,0	947,0	153,8	1100,8
2015	508,0	825,9	1333,9	237,9	1571,7
2016	670,6	980,2	1650,8	278,93	1929,7
2017	753,4	1080,3	1833,7	307,96	2141,7
2018	761,1	1099,4	1860,5	308,13	2168,6
2019	829,5	931,87	1761,4	236,91	1998,3
2020	1000,7	1258,5	2259,2	292,65	2551,8
2021	1000,71	1258,52	2259,23	292,65	2551,88

Джерело: [1]

Як свідчать показники таблиці, що зовнішній та внутрішній державний борг з кожним роком зростає. Варто зазначити, що значне зростання спостерігалось під час кризи 2014 – 2015 років. У 2014 році порівняно з 2013 роком аж на 97,1%. У 2015 році порівняно з 2014 роком загальний державний борг зріс ще на 40,8%. Це пояснюється тим, що в ці роки була фінансова економічна криза, складна ситуація в країні, пов’язана з воєнними діями на

Сході країни, тому борг це більше зростає. Аналіз показників таблиці свідчить, що у 2019 році навпаки борг трохи зменшився на 5,4% порівняно з 2018 роком. Це відбулося через погашення багатьох зобов'язань, облігацій. У 2020 році спостерігаємо знову зростання боргу через коронакризу. У 2021 році порівняно з 2020 роком показники змінилися незначно. Станом на 31.08.2022 року загальна сума державного боргу Україна становила 3584,76 млрд грн. Тобто зростання порівняно з 2021 роком на 58,7%. Такі темпи є дуже небезпечними, але у зв'язку зі складною ситуацією та великою загрозою, з якою зіткнулася країна наразі, це вимушений крок.

Також варто зазначити, що зовнішній борг практично завжди переважає внутрішній. Тому його вплив на загальний показник дуже важливий.

В Україні є багато міжнародних кредиторів, але одну із значних часток займає МВФ. Він може стати для України гарантією нових реформ, зміцнення національної валюти, підвищення соціально рівня громадян країни. Тому співробітництво з цією міжнародною фінансово-кредитною установою є дуже важливим. Проте кредити потрібно буде віддавати, вони збільшують державний борг, а це значно погіршує фінансово-економічне становище. Тому першочерговими завданнями нині є проведення програми економічних перетворень, які розвиватимуть економіку, стимулюватимуть розвиток бізнесу, збільшуватимуть дохідну частину бюджету [3].

Проаналізуємо боргову безпеку України за останні 13 років (табл.2)

Таблиця 2

1022

Динаміка основних показників боргової безпеки України в період з 2008 по 2021 роки

Роки	Показники				
	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	Зовнішній борг до ВВП, %	Зовнішній борг до річного експорту, %	Внутрішній борг до ВВП, %	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу в дол. США
Норматив	<60	<25	<70	<30	<200
2008	13,7	9,0	19,3	4,7	2198,1
2009	24,9	14,9	32,1	10,0	2245,3
2010	30,0	16,8	33,1	13,1	2558,1
2011	27,5	15,1	27,7	12,4	2762,4
2012	28,4	14,9	29,1	13,6	2963,3
2013	32,8	15,2	32,8	17,5	3123,5
2014	59,7	30,6	63,1	29,1	2884,5
2015	67,1	41,5	79,1	25,5	2771,3
2016	69,2	41,1	83,4	28,1	2660,0
2017	61,5	36,2	75,5	25,3	2744,0
2018	52,3	30,9	68,3	21,4	2713,2
2019	44,3	23,4	56,9	20,9	2896,6
2020	53,9	30,0	76,9	23,9	3008,8
2021	51,8	28,8	56,57	22,9	3132,5

Джерело: сформовано автором на основі [1] та [2]

Процес формування державний боргу України почався ще із часів отримання незалежності й не завершився до сьогодні. За усі роки, які було досліджено, 4 з 5 показників перевищували норму. У 2021 році норму перевищували два показники: зовнішній борг до ВВП та рівень зовнішньої заборгованості на одну особу в дол. США. Наразі перевищує нормативне значення більшої частини показників. Це ще раз доводить, що проблема боргу досить гостро зараз стоїть в Україні, тому необхідно вже зараз починати діяти та зменшувати його шляхом раціонального розподілу видатків та доходів, наданих коштів міжнародними фінансовими установами.

Також перспективними напрямками державної політики щодо покращення стану боргової безпеки є забезпечення прозорості використання кредитних коштів, збалансованість витрат та доходів бюджетів як на державному рівні, так і на місцевих рівнях, створення умов для залучення інвестицій в країну, пошук альтернативних шляхів залучення коштів для фінансування окремих статей держбюджету [4].

Отже, питання боргової безпеки зараз дуже важливе для України. Протягом останніх років борг постійно зростає, що досить небезпечно для економіки країни. Наразі треба контролювати використання кредитних коштів, раціонально їх розподіляти, слідкувати за станом боргової безпеки. Також не менш важливим є створення програм економічних перетворень, які розвиватимуть економіку, стимулюватимуть розвиток бізнесу, збільшуватимуть дохідну частину бюджету.

Список використаних джерел:

1. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua> (дата звернення: 27.09.2022)
2. Державна служба статистики України: сайт URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.09.2022)
3. Ливдар М.В., Ярошевич Н. Б. Україна та міжнародний валютний фонд: особливості співпраці. Підприємство та інновації. №13 2020 р. – С.1–6.
4. Короленко Р. В. Державний борг України: сутність та управління. Modern Economics. № 13 2019 р. С. 135–140. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua>

ТУЛУШ Л.Д., к.е.н., с.н.с., доцент, зав. відділу

РАДЧЕНКО О.Д., к.е.н., с.н.с., доцент, п.н.с.

відділ фінансово-кредитної та податкової політики

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

ПРОГРАМИ ЧЕСКОФФ ЯК ПІДТРИМКА АГРОСЕКТОРУ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Державні програми підтримки агросектору України, в умовах введення правового режиму воєнного стану практично згорнулися, оскільки бюджет обслуговує насамперед видатки національної безпеки та оборони. Так, за даними профільного міністерства [1], якщо за останні роки на розвиток аграрної галузі щорічно спрямовувалось понад 4 млрд грн прямого фінансування, а на 2022 рік заплановано 6,8 млрд грн загальних видатків, то внаслідок війни витрати скорочено до 1,9 млрд грн. Тобто, аграрний бюджет зменшено на 70 %, причому за два квартали профінансовано лише на 35% скоригованого плану. Практично, аграрії України залишились без системної підтримки у час, коли втрати і витрати економіки та галузі безпрецедентні. Щоб пом'якшити вплив війни на стан та фінанси агросектору, є потреба аналізу та запозичення досвіду недержавних програм підтримки галузі. У цьому плані заслуговує на увагу досвід Програм Ческофф, поширений у США.

Американські Програми Checkoff³, дослідницькі та рекламні програми (далі - Програми) створені для розширення частки ринку, збільшення доходів та поширення інформації про продукт або товар для сільськогосподарських виробників, імпортерів та інших заінтересованих сторін у маркетинговому ланцюгу виробництво-збут з метою максимізації ресурсів при управлінні ризиками. Програма просуває та надає інформацію про конкретний сільськогосподарський товар без посилання на конкретних виробників або торгові марки [4].

Нагляд за такими програмами здійснює Служба сільськогосподарського маркетингу (AMS) Міністерства сільського господарства США (USDA), яка контролює касові операції згідно із Законом про товари, просування, дослідження та інформацію (1996). Нині існує 19 [4] (21 [2]) Програм, які охоплюють широкий спектр товарів. Вони фінансуються сільськогосподарськими виробниками та переробниками для підвищення попиту на сільськогосподарську продукцію через рекламу, навчання споживачів і дослідження. Хоча цілі у кожній програмі різні, всі вони спрямовані на сприяння попиту на певний сільськогосподарський продукт, сприяння збуту та отримання конкурентних переваг над іноземними аналогами. Програми дають можливість на всьому галузевому ланцюгу конкретних товарів встановлювати цілі та вирішувати, як найкраще розвивати нові ринки та зміцнювати існуючі. Завдяки їм на кожен витрачений долар повернення

1024

³ Термін «Checkoff» походить від історичних програм, які були необов'язковими; ставили галочку, якщо хотіли зробити внесок. Програми еволюціонували стали обов'язковими, , але назва збереглась

інвестицій може сягати 18 доларів [4]. Будь-яка організація, яка купує або продає товар (наприклад, виробники, переробники), що є учасниками Програми, повинні внести певну суму до фонду. Така сума, як правило, визначається як 0,5-1% з вартості товару, що продається [5]. Програми досягають 750 мільйонів доларів на рік [4].

Alston та ін. [3], зазначають, що за суттю Програми Checkoff є податками на сільськогосподарські товари, які називаються чеками, використовуються для фінансування просування, досліджень та інших видів діяльності, які можна розглядати як колективні блага галузі. Збір коштів (чеків) для фінансування програм мають наслідки для добробуту споживачів, інших виробників та платників податків. Carrs та ін. [5] вважають, що завдяки інвестиціям у сільськогосподарські дослідження Програма Checkoff сприяє зменшенню витрат, головним чином добрив, хімікатів, палива та митних операцій.

З точки зору державної політики Програми стосуються дозвільного законодавства та регулюють поведінку груп сільськогосподарських виробників-учасників. Ефективність кожної Програми залежить від цілей, ефективність зазвичай вимірюється співвідношенням вигод стейкхолдерів до вартості внесків. Кожна Програма може використовувати різні способи оцінки ефективності, на яких часто базується проміжна або загальна мета програми (табл. 1).

Таблиця 1

Способи вимірювання ефективності Програми Checkoff

1025

Міра ефективності	Визначення	Критерій ефективності
Прибуток на інвестиції: Співвідношення вигод і витрат (BCR)	Відстежує продажі як долар збільшення продажів за акцію витрачений долар	Більш ніж 1 долар у продажах за кожен витрачений долар
Обізнаність споживачів	Відстежує ставлення споживачів і зміни споживчого ставлення щодо конкретного товару	Зміни споживчого ставлення узгоджені з метою програми
Вплив роздрібних продажів	Відстежує безпосередньо відносини між витратами на просування і продажів	Зміни роздрібних продажів перевищують витрати на програму просування

Джерело: [2].

Дослідники [2-5] виявили позитивний зв'язок між загальною рекламою та сприяння збільшенню продажів, а також витрат на просування окремих видів сільськогосподарської продукції і позитивні зміни у ставленні споживачів до цих сільськогосподарських продуктів або їхніх властивостей, тобто зростання попиту. Проте є і проблеми, у застосуванні цієї форми підтримки, насамперед юридичного порядку щодо свобод підприємництва, а також частки розподілених вигод учасників [5].

Подальший розвиток аграрного сектору України передбачає реалізацію стратегічних цілей і завдань, які поставили ставлять перед ним виклики і загрози воєнного часу. Мають вирішуватися проблеми стабілізації фінансового капіталу, достатніх обсягів фінансових ресурсів для відтворення виробництва та забезпечення продовольчої безпеки, зростання аграрних інвестицій.

Оскільки держава не має змоги напряму здійснювати підтримку агросектору, мають бути використані інші форми та види підтримки, зокрема й як розглянуті Програми Checkoff. Для ефективності здійснення фінансової політики щодо розвитку фінансового механізму необхідна скоординована робота аграрних корпорацій, переробників, експортерів, влади та належне нормативне забезпечення в частині гарантування фінансової підтримки ланцюга доданої вартості за рахунок, насамперед, внесків його учасників.

Список використаних джерел:

1. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL : <https://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 17.09.2022).
2. Agricultural Checkoff Programs. Most policy initiative. URL : <https://mostpolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2022/06/Checkoff-Programs-.pdf>
3. Alston, J. M., Freebairn, J. W., & James, J. S. (2003). Distributional issues in check-off funded programs. *Agribusiness: An International Journal*, 19(3), 277-287. <https://doi.org/10.1002/agr.10058>
4. David R. Shipman (2011). Industry Insight: Checkoff Programs Empower Business. URL : <https://www.usda.gov/media/blog/2011/09/21/industry-insight-checkoff-programs-empower-business> (дата звернення: 17.09.2022).
5. Oral Capps, Jr. & Gary W. Williams (2021). Cotton research and promotion program: economic effectiveness study update. Report to the Cotton Board June 2021. Memphis, Tennessee. URL : <http://surl.li/dnupz>

ТУШКА А. С., здобувач вищої освіти,
Науковий керівник - АРТЕМ'ЄВА І.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ТЕОРІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСУВАННЯ

Капітал представляє собою вартість, яка в процесі виробництва самозростає, тобто дає нову додану вартість. Самозростання капіталу відбувається у процесі його обігу. Капітал розглядається як сукупність засобів виробництва та ототожнюється з речовою натуральною формою [1].

Особливістю капіталу є те, що він на відміну від первинних чинників – праці та землі – капітал являється одночасно і частиною затрат підприємства, і продуктом праці.

У теорії управління капіталу однією з базових категорій є теорія структури капіталу, що витікає з необхідності вибору напрямку розвитку підприємства. Теоретична концепція структури капіталу формує підґрунтя для вибору низки стратегічних напрямків фінансового розвитку підприємства, що забезпечують зростання його ринкової вартості. Таким чином теорія капіталу має широку сферу практичного застосування.

Слід визначитися з поняттям структури капіталу, адже воно носить дискусійний характер. Структура капіталу – це спосіб фінансування компанією своїх операцій та забезпечення її зростання шляхом використання різних джерел фінансування. Вона охоплює як фінансування за рахунок власних (часткове фінансування), і рахунок позикових (боргове фінансування) коштів.

Управління капіталом є запорукою економічної безпеки підприємства. Безпосередня мета управління структурою капіталу полягає у спробі мінімізувати витрати на залучення довгострокових джерел фінансування і тим самим забезпечити власникам капіталу максимальну ринкову оцінку вкладених ними коштів.

Структура капіталу визначається відсотковим співвідношенням власних та позикових коштів. Від цього співвідношення залежить фінансова стійкість, фінансові ризики, вартість кожного виду капіталу, платоспроможність та можливість банкрутства підприємства, середньозважена вартість капіталу. Тому визначення оптимальної структури капіталу підприємства є одним із головних завдань фінансового менеджменту [3].

Важливим засобом управління структури капіталу є дотримання теорії структури капіталу. Теорія структури капіталу базується на порівнянні витрат із залучення власного та позикового капіталу та аналізі впливу різних комбінованих варіантів фінансування на ринкову вартість організації.

З метою оптимізації структури капіталу були розроблені три загальноприйняті моделі управління капіталом.

Перша модель – традиційна. Вона виходить з передумови про нижчий рівень вартості позикового капіталу в порівнянні з власним за будь-якого

поєднання їх використання. Механізм оптимізації структури капіталу організації зводиться до взаємозв'язку: зростання частки використання позикового капіталу завжди призводить до зниження рівня середньої виваженої вартості капіталу організації та, як наслідок, до зростання її ринкової вартості.

Традиційний підхід до структури капіталу сформувався ще на початку 20 століття і до появи теорії Модільяні Міллера, до 1958 року, вважався основним і найбільш поширеним. «Найбільший внесок у розвиток цієї теорії зробив Давид Дюран, який опублікував у 1952 р. статтю «Вартість боргу та власного капіталу компанії: тенденції та проблеми вимірювання», в якій доводиться необхідність вибору такої структури капіталу, яка б максимізувала вартість компанії».

Теорія Давида Дюрана 1952 відома як теорія чистого операційного доходу, має основною своєю ідеєю твердження про те, що зі збільшенням частки найбільш дешевого позикового капіталу зростає вартість власного капіталу фірми, при цьому середньозважена вартість капіталу фірми (WACC) і вартість компанії в цілому залишаються незмінними. Основними передумовами даної теорії є: сталість WACC і вартості позикового капіталу, збільшення вартості власного капіталу у разі зростання частки позикового капіталу структурі капіталу організації, організація не сплачує податку з прибутку.

Другою моделлю є так звана «Модель Модільяні—Міллера», яку ще називають теорією індиферентності структури капіталу. Вона ґрунтується на припущенні про функціонування досконалого ринку капіталу за таких нереальних практичних обмежень, як відсутність оподаткування прибутку; неврахування ризиків, пов'язаних із витратами банкрутства; неврахування операційних витрат із формування окремих елементів капіталу.

Основним положенням запропонованої теорії стало твердження, що ринкова вартість компанії (V) не залежить від структури капіталу, тобто від частки позикових коштів, що використовується, що може бути описано наступним рівнянням:

$$V_U = V_L$$

де V_U - ринкова оцінка капіталу компанії, що не використовує фінансовий важіль,

V_L - ринкова оцінка капіталу компанії, що використовує фінансовий важіль.

Таким чином, ринкова оцінка капіталу залежить не від його структури, а від величини операційного прибутку і необхідної ставки прибутковості на власний (акціонерний) капітал при нульовій частці позикового капіталу [2].

Третьою моделлю вважають компромісну модель структури капіталу. Відповідно до неї враховується, що вартість власного капіталу зі збільшенням його обсягу зростає у зв'язку з труднощами його залучення. В основі компромісної теорії закладено положення про те, що вона формується під впливом окремих умов, які визначають відповідність рівня доходності ризику капіталу, що використовується підприємством. Про оптимізації структури капіталу ці показники обов'язково повинні враховуватися шляхом знаходження компромісу щодо впливу показників на капітал. Звідси і походить назва

компромісної моделі теорії структури капіталу. Також дана концепція включає в процес формування структури капіталу реальні умови формування ринку, які не враховуються у згаданих вище концепціях.

Існує нерозривний зв'язок між теоріями структури капіталу та фінансуванням підприємства. Використання прибутку підприємства у якості можливості покриття потреби у капіталі, яке також називають самофінансуванням підприємства здійснюється за основними напрямками, відповідно до яких і формуються основні напрямки розподілу прибутку:

1) забезпечення погашення податкових зобов'язань суб'єкта господарювання з податку на прибуток підприємств,

2) обслуговування залученого у попередніх періодах власного капіталу суб'єкта господарювання,

3) формування фондів, тобто фінансових резервів для використання у наступних періодах [4].

Отже, капітал представляє собою ключову фінансову базу створення підприємства та подальшого його розвитку, яка представлена у формі інтегрованих у процес функціонування власних та позикових коштів для фінансування діяльності підприємства. Ефективний процес управління капіталом на підприємстві передбачає формування гнучкої фінансової стратегії управління структурою капіталу, яка враховує фактори фінансового ризику та економічної невизначеності. Таким чином фінансування визначається сукупністю чинників, що у різних підходах можуть враховуватися або ні при розрахунку структури капіталу.

Список використаних джерел:

1. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І, Науменкова С. В. Структура капіталу корпорації: банківська енциклопедія, Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. 504 с.
2. Домбровська С. О., Лапіна І. С. Структура капіталу підприємства: сучасні проблеми та парадигма розвитку: монографія, Харків, 2020. с. 256
3. Терехов Є.М. Оптимізація структури капіталу підприємства: дипломна робота, Українська академія банківської справи Національного банку України, Суми, 2010. с. 108
4. Теорія структури капіталу підприємства та їх вплив на фінансування: реферат, інтернет-джерело [<https://xreferat.com/113/7805-1-teor-ya-strukturi-kap-talu-p-dpri-mstva-ta-h-vpliv-na-f-nansuvannya.html>] (дата звернення: 14.10.22).

ФІРЧУК М.С., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **МАНАЧИНСЬКА Ю.А.**, к.е.н, доцент кафедри обліку і оподаткування,

Чернівецький торговельно-економічний інститут Державного торговельно-економічного університету, м. Чернівці

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ ЕКСПОРТЕРАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Умови воєнного стану створюють реальну загрозу продовольчій безпеці не лише України, а й усього світу, який значною мірою залежить від нашої сільськогосподарської продукції. Ця загроза є глобальною, і сьогодні вона вирішується на рівні представників міжнародних організацій та великих держав світу. В силу таких особливої актуальності набув Закон України №1600-ІХ про зниження ставки ПДВ на окремі види сільськогосподарської продукції, ухвалений Верховною Радою України минулого року [3].

Закон уже викликав бурхливе обговорення учасників аграрного ринку та неоднозначні коментарі експертів. Це також може суттєво зменшити надходження до бюджету поточного року, який і без того має великий дефіцит. Проте великі агрохолдинги можуть заробити великі гроші.

Законом передбачено зниження ставки податку на додану вартість (ПДВ) з 20% до 14% при постачанні, експорті та імпорті в Україну окремих видів сільськогосподарської продукції. Зокрема, йдеться про пшеницю, жито, ячмінь, овес, соняшник, ріпак, льон, кукурудзу, сою, цукрові буряки, а також незбиране молоко, велику рогату худобу та свиней [2].

Основною проблемою, з якою зіштовхнулись сільськогосподарські підприємства, стало зростання сум податкових зобов'язань з ПДВ [1], що є відчутним тягарем на розмір обігових коштів підприємств. Тому ціни на аграрну продукцію почали зростати, а щоб уникнути сплати ПДВ, частина аграрного сектору пішла у тінь.

Натомість зниження ПДВ до 14% не лише допоможе аграріям, але й зекономить 6% видатків для переробників при закупівлі продукції (оскільки термін сплати основної суми ПДВ для них переміщується з дати оплати сировини на дату оплати зобов'язань по операціях з реалізації продуктів її переробки). Зниження ставки ПДВ для продажу таких головних експортних культур як зернових та олійних, зменшить суму бюджетних відшкодувань експортерам [3]. Автори закону запевняють, що зниження ставки ПДВ на окремі види аграрної продукції не призведе до втрат бюджету, адже ПДВ знижується лише на продаж сировини, а не на кінцевий продукт, бо фактичний платник ПДВ - кінцевий споживач, тобто відвідувачі магазинів і супермаркетів.

Якщо ж зернові чи олійні культури, ПДВ на реалізацію яких знижений, підуть на експорт, бюджет також не зазнає втрат, адже «пропорційно знижується сума відшкодування з бюджету експортерам таких зернових та експортерам продуктів їх переробки», вважають автори закону. А додатковим бюджетним «бонусом» буде ліквідація «скруток» [4].

Щоб зрозуміти, кому саме допоможе зниження ПДВ на аграрну сировину, а кому може нашкодити, треба уявляти виробничий ланцюг кожного окремого гравця ринку. Для більшості з них, навіть для «чистих» виробників, ПДВ є «прохідним» податком, - вони як сплачують його самі, так і закладають в ціну продукції, що продають. І тут ключовою є різниця між так званим «вхідним» і «вихідним» ПДВ. Виглядає, що найбільше виграють великі вертикально інтегровані аграрні компанії, які контролюють весь ланцюжок від виробництва чи переробки до експорту аграрної продукції. Крім відшкодування ПДВ як експортери, такі компанії після зниження ПДВ ще й зекономлять обігові кошти на етапі закупівлі сировини.

Вигода виробників та переробників залежить від багатьох чинників, які формують їхню власну різницю між «вхідним» та «вихідним» ПДВ, але для переробників зиск є очевиднішим, бо «вхідний» ПДВ для них становитиме 14%, а «вихідний» - 20%, коли продадуть товар всередині України [4].

А от для кого змін точно не буде - то це для кінцевого споживача, який і є головним платником ПДВ. Для цього у цінниках на полицях магазинів та чеках нічого не зміниться. Щоб це сталося, кажуть експерти, змінитися має сам ПДВ на товари кінцевого споживання. Або, як показує досвід деяких європейських країн, можна почати зі зниження ПДВ на аграрну продукцію, умовно готову до вживання - фрукти та овочі, яких українці, за різними дослідженнями, вживають надто мало.

1031

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 №2755-VI. Дата оновлення: 21.09.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 14.10.2022).
2. Земельний кодекс України : Закон України від 25.10.2001 №2768-III. Дата оновлення: 16.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 14.10.2022).
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції : Закон України від 01.08.2021р. №1600-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1600-20#Text> (дата звернення: 14.10.2022).
4. Зануда А. ПДВ для аграріїв знизили. Чому виграють агрохолдинги та скільки втратить бюджет // *BBS News Україна*. Лютий 2021р. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-55395029> (дата звернення: 20.10.2022).

ХАЙДАРІ А.Р., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **СИНЧАК В.П.**, д.е.н. професор,
 професор кафедри менеджменту, фінансів банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ТА МІСЦЕ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Постановка проблеми. Вагоме місце у дохідній частині місцевих бюджетів належить податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Адже загальнодержавні податки є одним із джерел доходів місцевих бюджетів країни та закріплені за ними законодавчо. Разом із цим в Україні ведеться дискусія щодо зарахування ПДФО до місцевих бюджетів, зокрема за місцем проживання платника податку чи за його місцем діяльності, що створює науково-практичну проблему та потребує врегулювання.

Аналіз останніх досліджень. Результати наукових досліджень у сфері справляння податку на доходи фізичних осіб та його місце у формуванні доходів місцевих бюджетів викладені у працях таких вітчизняних науковців, як Раделицький Ю.[4], Сорока Р.С. [5] та інших авторів публікацій. У своїх дослідженнях вони аналізують процес формування місцевих бюджетів за рахунок ПДФО, проте означені вище проблеми і надалі залишаються та потребують подальшого вирішення.

Виклад основного матеріалу. Серед особливостей досліджуваного податку, виокремимо ті, що стосуються податкових ставок і порядку його обчислення та сплати. Зазначені елементи податку встановлені Податковим кодексом України (далі – ПК України) і є загальнодержавними, хоча під час розподілу ПДФО надходить до місцевих бюджетів окремих територій. Сплачувати ПДФО повинні фізичні особи зі своїх доходів за основною податковою ставкою 18%. Самі пропорції зарахування податку до бюджетів прописані у Бюджетному кодексі України та уточнюються у законах про державний бюджет на відповідний рік.

Для глибшого розуміння сутності ПДФО розділимо на окремі складові його законодавче визначення, що наведене у ПК України. Як зазначено у цьому нормативно-правовому акті, податок на доходи фізичних осіб – це, по-перше, загальнодержавний податок, і, по-друге, він стягується з доходів фізичних осіб як резидентів (фізичні особи, які мають місце проживання в Україні), так і нерезидентів (фізичні особи, які не є громадянами України і їхнє постійне місце проживання – інша країна) [2]. З огляду на наведене стає очевидним, яку багаточисельну аудиторію платників охоплює цей податок. Тому податок на доходи фізичних осіб є не лише важливою складовою податкової системи, але й відіграє вагому роль у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів, як найбільш чисельної ланки фінансової системи держави.

Як зазначено вище, на формування доходів бюджетів місцевого самоврядування (у частині ПДФО) впливає чинне податкове і бюджетне

законодавство, яким визначено, що податок утримується податковим агентом із загального місячного доходу працівника і перераховується в органи державного казначейства. З точки зору зарахування податку важливо зазначити ще одну особливість, що стосується частки його розподілу по бюджетах. Так 2 грудня 2021 р., Верховна Рада прийняла Закон України «Про Державний бюджет України на 2022 рік» відповідно до якого 21% ПДФО зараховується до державного бюджету, а решта 79% - до місцевих бюджетів, зокрема 15% - до обласних, а 64% - безпосередньо до бюджетів міст обласного значення, районів, об'єднаних громад [3].

Звертає на себе увагу те, що з кожним роком обсяг надходження ПДФО до місцевих бюджетів збільшується на що впливають як зміни в законодавстві, на чому наголошено вище, так і підвищення мінімальної заробітної плати. Із табл. 1 можемо спостерігати збільшення податку з доходів фізичних осіб в місцевих бюджетах, що особливо характерно для 2021 р., порівняно з попередніми роками.

Таблиця 1

**Податкові надходження до місцевих бюджетів України за 2018-2022 рр.
(млн грн)**

Податкові надходження	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022 (січень-березень)
Податок на доходи фізичних осіб	138064,4	165430,9	177768,5	212173,1	54275,3
Плати за землю	27319,1	32835,0	31477,8	35268,3	6571,6
Податок на нерухоме майно	-	4882,5	5758,9	2062,1	1572,0
Єдиний податок	29487,7	35192,0	37954,3	46198,0	13101,1

1033

Примітка. Складено за даними [1]

Отже, порівняно з іншими надходженнями податок на доходи фізичних осіб формує більше двох третин дохідної частини місцевих бюджетів. Аналізуючи дані, можемо відзначити, що ПДФО є основою для багатьох місцевих бюджетів. Протягом останніх років частка ПДФО серед надходжень бюджетів місцевого самоврядування займає 69,4%-71,87%, що свідчить про його велике значення як дохідної основи бюджетів (рис. 1).

Разом із тим, існує й ряд проблем надходження податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів.

По-перше, ПДФО виконує функцію макроекономічного стабілізатора та регулювання економічної ситуації на локальному рівні, він впливає на реальні доходи населення та діяльність суб'єктів господарювання. Податок є залежним від впливу цих показників і чинників.

По-друге, ПДФО має сплачуватися податковим агентом за місцем розташування суб'єкта. Проте не всі платники дотримуються цього, більшість сплачують податок до бюджетів за місцем реєстрації або розташуванням головного офісу. І як наслідок, до бюджетів територіальних громад не надходить та кількість податків, що мала б зараховуватися [4].

Тож питання зарахування ПДФО потребує практичного врегулювання. На останнє звертають увагу й інші науковці, які пропонують переглянути

зарахування податку до місцевих бюджетів та збільшити базу оподаткування на 1-3%, щоб фінансувати райони, що не здатні зробити це самостійно [5].

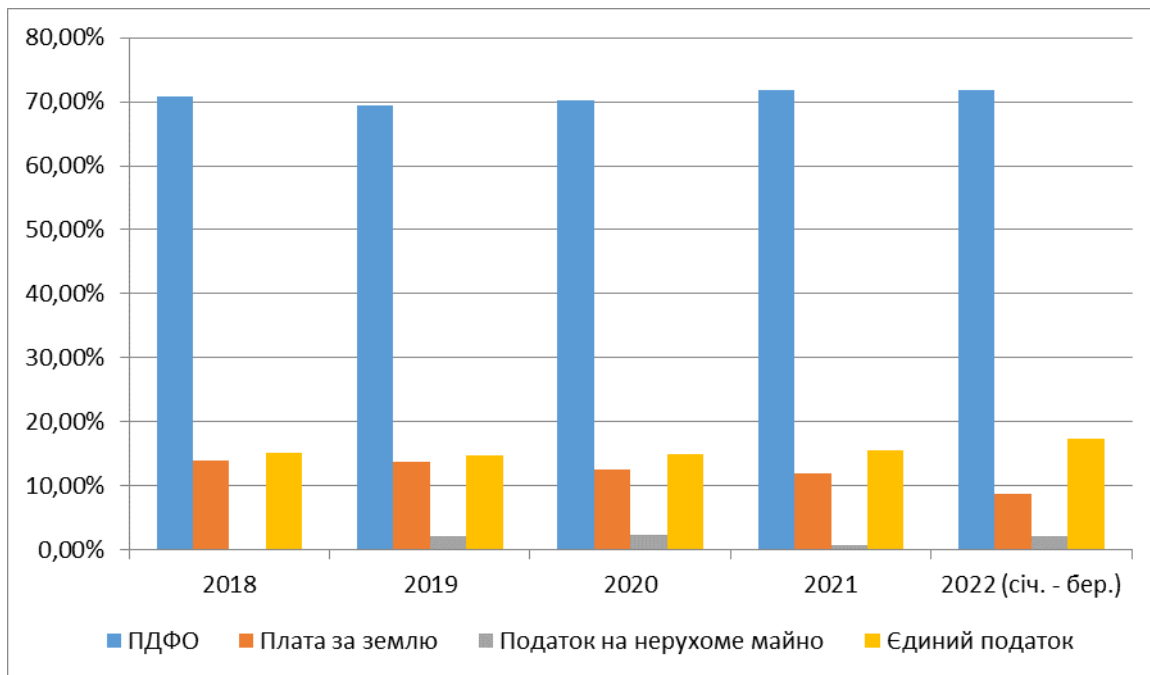


Рисунок 1 – Частка податкових надходжень у структурі місцевих бюджетів (%)
Примітка. Складено за даними [1].

1034

На наш погляд, було б доцільно впровадити зміни щодо сплати ПДФО не за місцем реєстрації, як вже було сказано вище, а за місцем проживання працівника підприємства. Основна частина бюджетів спрямована на покращення умов життя, сферу соціального захисту та розвиток комунальної інфраструктури. Сплачуючи податок в один бюджет, виникає дисбаланс між фінансовими ресурсами в іншому, бо ті послуги, якими користується працівник за місцем свого проживання не отримують достатнього фінансування.

Висновки. Отже податок з доходів фізичних осіб є одним із вагомих джерел формування місцевих бюджетів України. Вдосконалення процесу його стягнення та розподілу є одним із важливих напрямів. Тому доцільно переглянути перерозподіл податку задля покращення його місця у місцевих бюджетах.

Список використаних джерел:

1. Виконання доходів місцевих бюджетів. *Міністерство фінансів України*. URL: <https://mof.gov.ua/uk/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhativ>
2. Податковий кодекс України від 2011. № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України, 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112.
3. Про Державний бюджет України на 2022 рік: Закон України від 2022. № 1928-IX. Відомості Верховної Ради України, 2022, № 3, ст.12.
4. Раделицький Ю. Проблеми наповнення місцевих бюджетів в Україні в контексті фінансової децентралізації. *Світ фінансів*. №2(51). 2017. С. 29-41.
5. Сорока Р.С. Місце податку на доходи фізичних осіб у формуванні доходів місцевих бюджетів. *Соціально-правові студії*. №1(3). 2019. С. 130-135.

ХМАРА Д., здобувачка фахової перед вищої освіти
 Науковий керівник – **ЄГОРОВА О.М.**, викладач обліково-економічних
 дисциплін, викладач - методист, доктор філософії
*Криворізький фаховий коледж торгівлі та готельно-ресторанного бізнесу,
 м. Кривий Ріг*

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Економіка України в останні роки пережила ряд досить суттєвих потрясінь та змін, що були спричинені втратою частини фінансового потенціалу, та знайшли свій прояв у зниженні обсягів виробництва, зростанні рівня безробіття, банкрутстві банківських установ, зниженні рівня офіційної зайнятості та інших негативних аспектах, що, в загальному вигляді, призвели до зниження як купівельної спроможності, так і рівня життя населення.

Сучасні науковці розуміють під категорією «інфляція», як знецінення грошей, що виявляється через зростання цін; інфляція – це тривале зростання загального рівня цін, що відображує зниження купівельної спроможності грошової одиниці; інфляція характеризується знеціненням грошей внаслідок їхньої надмірної емісії, яка супроводжується зростанням цін на товари та послуги; інфляція – це процес зростання споживчих цін на продовольчі, непродовольчі товари, послуги. Інфляція обкладає всіх громадян щоденним податком, що зменшує їх реальні доходи.

Таким чином, інфляцією ми називаємо тенденцію до зростання загального рівня цін, що одночасно супроводжується вилученням грошових коштів у населення.

Проте сам факт такого зростання не є однозначною ознакою чогось негативного і може бути охарактеризоване як таке лише тоді, коли зростання цін носить досить істотний характер та одночасно супроводжується зниженням купівельної спроможності населення (ціни зростають швидшими темпами ніж зростають доходи населення). Саме за таких умов суспільство зазнає економічних втрат та погіршується рівень його життя.

Індекс інфляції, або, що теж саме, індекс споживчих цін — показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання (табл. 1).

Таблиця 1

Зведена таблиця індексів споживчих цін за 2018 - 2022 рр. (%).

Місяць Роки	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	За рік
2018	101,5	100,9	101,1	100,8	100,0	100,0	99,3	100,0	101,9	101,7	101,4	100,8	109,8
2019	101,0	100,5	100,9	101,0	100,7	99,5	99,4	99,7	100,7	100,7	100,1	99,8	104,1
2020	100,2	99,7	100,8	100,8	100,3	100,2	99,4	99,8	100,5	101,0	101,3	100,9	105,0
2021	101,3	101,0	101,7	100,7	101,3	100,2	100,1	99,8	101,2	100,9	100,8	100,6	110,0
2022	101,3	101,6	104,5	103,1	102,7	103,1	100,7	101,1	101,9				121,0

Як видно з таблиці 1, індекс інфляції в Україні у вересні 2022 року склав 101,9 %. Разом із загальним індексом інфляції в аналітичних цілях використовується також базовий індекс, інфляції, методика розрахунку якого дещо відрізняється від основного індексу.

Базовий індекс інфляції в Україні вересні 2022 року склав 102,4 % [1].

Інфляція на споживчому ринку в липні 2022 р. Порівняно з червнем 2022 р. становила 0,7%, з початку року –18,2%. Базова інфляція в липні 2022 р. Порівняно з червнем 2022 р. становила 1,2%, з початку року – 12,7% [2].

Зараз інфляція в умовах війни очікувано зростає, але залишається керованою.

Залежно від темпів зростання цін виділяють три види інфляції: помірна, галопуюча та гіперінфляція. Відмінності в означених видах інфляції обумовлюються виключно темпами зростання цін.

Залежно від причин виникнення (фактор що її спричиняє) виокремлюють інфляцію попиту (провокує поведінка споживача) та інфляцію витрат (джерелом виникнення є господарська діяльність та поведінка товаровиробників). Коли ми говоримо про інфляцію попиту, то зазвичай маємо на увазі зростання цін, що провокується споживачами в результаті зростання їх доходів та, як наслідок, сукупного попиту на ринку.

Основною причиною прискорення інфляції залишаються наслідки повномасштабної війни – руйнування виробництв, порушення ланцюгів постачання та логістики та збільшення виробничих витрат бізнесу.

В загальному вигляді для боротьби з інфляцією, слід здійснити відповідні заходи:

- в короткостроковому періоді – запобігати необґрунтованому зростанню цін (тарифів) на окремі товари та послуги (особливо ті, що мають велике соціальне значення); запобігати проявам недобросовісної конкуренції та зловживанню монопольним становищем окремих товаровиробників; обмежити ціни та торговельні націнки; обмежити емісію грошей для покриття поточного дефіциту державного бюджету.

- у довгостроковому періоді – зменшити енерговитрати економіки та її залежність від кон'юнктури світового енергетичного ринку (враховуючи значний рівень залежності вітчизняної економіки від імпортних енергоносіїв та девальвацію вітчизняної грошової одиниці); сприяти розвитку різноманітних фінансових інструментів та фондового ринку, стимулювати нагромадження капіталу та реальні інвестиції в економіку, необхідні для ефективного перерозподілу тимчасово вільних активів на цілі активізації інвестиційної діяльності та модернізації вітчизняної економіки; проведення урядом та Національним Банком України комплексу заходів монетарного і фіскального характеру, щоб запобігати надмірному зростанню попиту тощо [3].

Таким чином, слід зазначити, що за останні 5 років економіка України зіштовхнулася з рядом суттєвих випробувань, не останнє місце серед яких зайняла інфляція та її негативні наслідки. Досвід попередніх років та політики країни у сфері антиінфляційного регулювання дає можливості стверджувати, що з метою забезпечення стабільності вітчизняної грошової одиниці та

недопущення зниження рівня життя населення необхідна активна державна політика у сфері монетарного регулювання (особливо під час посилення зовнішніх тисків на економічну ситуацію в країні), забезпечення індексації та приросту доходів населення на рівні не нижчому офіційних показників інфляції, обмеження державних витрат на напрямки неефективного використання бюджетного фінансування. Означені напрямки дозволять частково компенсувати знецінення грошових коштів населення та певним чином стабілізувати грошовий обіг та інфляцію.

Список використаних джерел:

1. Про індексацію грошових доходів населення. Закон України. № 1282-ХІІ від 30.04.2022р. *Верховна Рада України.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12#Text>
2. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>
3. Державна служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Білокін Л. О. Теоретичні основи інфляції, її особливості в Україні та вплив на економіку. *Економіка та держава*, 2014. № 12. С. 153 – 156.

ХМАРА О.О., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КУБЕЦЬКА О.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Одним із найважливіших напрямків досліджень сучасної фінансової науки є визначення процентної. Методологічною основою даного напрямку стала праця американського неокласика Ірвінга Фішера під назвою «Теорія процента, обумовленого бажанням витратити дохід та можливістю інвестувати його», що була опублікована в 1930 році. Теорія структури та розрахунку процентної ставки приваблювала як науковців так і практиків фінансистів широким спектром можливих кількісних досліджень, та можливістю використання при оцінці ефективності інвестицій та при управлінні портфелем цінних паперів.

Виходячи з цих умов, як практикуючим менеджерам, так і банківським працівникам важливо знати практичні підходи до визначення складових процентної ставки, оскільки саме процентна ставка виступає мірилом доцільності вкладення в процесі прийняття фінансових рішень інвесторами, фінансовими посередниками чи інвестиційними менеджерами. Ознайомимось з основними підходами до визначення сутності, величини та структури процентної ставки.

При оцінці доцільності інвестування у фінансові інструменти необхідно враховувати концепцію зміни вартості грошей в часі, використавши один з методів приведення всіх грошових потоків до базового року. Якщо використовується метод дисконтування, то всі грошові потоки приводять у відповідність з першим (або нульовим) роком. При застосуванні методу компаундування всі грошові потоки приводять до останнього n-го року. При оцінці величини грошових потоків з урахуванням фактора часу найбільш поширеними проблемами є:

- 1) складність вибору відповідної процентної ставки;
- 2) непослідовність у користуванні показниками процентних ставок [2].

Своїм економічним змістом процентна ставка є доходом інвестора від вкладення коштів на визначені цілі і визначений період часу в майбутньому, процентна ставка — це ціна, яку сплачують інвестору за залучені грошові кошти. Отже, для інвестора вона відображає дохідність його інвестицій, а для позичальника — витрати, які він має понести у зв'язку із залученням коштів. оскільки цінність грошей у реальному виразі може знижуватися протягом часу через інфляцію розрізняють номінальну та реальну процентні ставки.

Реальна процентна ставка відображає очікувані темпи зростання економіки за визначений період часу і реальний дохід інвестора на вкладені кошти, вона відображає зміни купівельної спроможності грошей у зв'язку з інфляційними процесами [3].

Номинальна процентна ставка відображає в грошовому вираженні дохід, отриманий з однієї грошової одиниці капіталовкладень. Вона перебуває під впливом попиту та пропозиції і виражає абсолютну плату за використання коштів. Вона не відображає зміни купівельної спроможності грошей у зв'язку з інфляцією [4].

Часто різні методи встановлення достатньої норми доходу інвестора не лише не взаємодоповнюють один одного, але і прямо суперечать. Розглянемо основні підходи до структури процентної ставки.

Традиційний підхід виділяє три складові процентної ставки, котрі в сумі дають загальну норму доходу інвестора. Другий підхід, ґрунтується на ставці доходу у безризикові цінні папери, третій – на базі номінальної та реальної ставки дохідності. Четвертий підхід – Модель Фішера, запропонував американський неокласик, відповідно до нього між номінальною та реальною процентною ставкою використовується таке співвідношення:

$$i_n = (1 + i_r + \sigma) \times (1 + z) - 1 \quad [1].$$

П'ятий – модифікований підхід І.Фішера, відповідно до якого складові номінальної процентної ставки потрібно перемножувати з метою врахування ефекту синергії, який виникає від взаємного впливу не лише інфляції, а всіх складових: $i_n = (1 + i_r) \times (1 + \sigma) \times (1 + i) - 1$.

Шостий підхід передбачає розподіл ризику на систематичну (недиверсифіковану) та несистематичну (диверсифіковану) компоненти. Сьомий підхід враховує вплив ліквідності проекту, восьмий – вплив фактора неучасті у виробництві, підхід дев'ятий – банківський ґрунтується на базовій ставці та надбавці – маржі. Можна виділити ще ряд підходів до аналізу складових процентної ставки та практичного визначення відповідної її величини.

Сучасна практика управління фінансовими інвестиціями має цілу низку фінансових продуктів, економічна результативність яких ґрунтується на точності розрахунку та прогнозування величини процентної ставки. Необхідність досліджень в сфері визначення правильних складових процентної ставки все більше поглиблюється з розвитком національного українського фінансового ринку та його подальшою інтеграцією у світовий.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Д.І., Венгер В.В. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика : навч. посібник. К. : ЦУЛ, 2013. 578 с
2. Лозняк М. Е., Бартош О. М. Інструменти грошово-кредитної політики НБУ та їх вплив на депозитний і кредитний ринки. *Ефективна економіка*. 2011. № 12.
3. Міщенко С. В. Вдосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем. *Вісник Національного банку України*. 2011. № 5. С. 21-27.
4. Музичка О. М. Організаційно-економічні засади формування процентної політики банку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Ужгород, 2014. Вип. 1(42). С. 127-130.

ХОМА А. Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КУЧЕРКОВА С. О.**, к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Запоріжжя

АНАЛІЗ ЗМІН В ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

В цей неспокійний час, що настав для всіх в Україні, особливого значення набули державні рішення, які стосувалися абсолютно всіх сфер людського життя. Податкова система стала найбільшою головною біллю для всіх бухгалтерів і платників податків. Тож, слід розглянути необхідність, значущість та правильність цих змін, що відбулися з початку повномасштабного вторгнення.

Через новизну питання, дана тема зацікавила ще дуже мало науковців, адже найліпше було б зробити аналіз, коли все вже закінчиться. Але і серед них були й ті, хто хотів би запропонувати якісь рішення, які б допомогли всім платникам податків України. З них: Д. Оносовський, Д. Марчак, Ю. Маркуц, Т. Маршалок.

Загалом вводились в дію закони, які допомагали розвантажувати бізнес, аби зовсім не запуснути економіку країни, але в першу чергу вони були застосовані для людей, які опинилися в складних ситуаціях. Майже одразу після введення воєнного стану було зупинено перебіг податкових строків Законом України «Про внесення змін до ПКУ та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» №2120-ІХ від 15.03.2022, так само це було прописано ще й в ПКУ в п.69.9 підрозділу 10 розділу ХХ. Так в ст. 129 ПКУ передбачено, що пеня за прострочення не нараховується, а нарахована списується, і якщо вона виникла в результаті введення воєнного стану, то вона також списується. [2] Ці введення були значним полегшенням, для тих, хто вже ніяк не міг вкластися в межі строків подання звітності чи податкових документів. Проте уряд пішов далі і Законом «Про внесення змін до ПКУ та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» 2142-ІХ від 24.03.2022 р у пп 69.2 п.69 підрозділу 10 розділу ХХ ПКУ скасував ще й податкові перевірки, а вже розпочаті зупинив. [2] Але цей законопроект не увінчався успіхом через те, що всім просто розв'язав руки. А також треба було слідкувати за дотриманням ще одного: закону про встановлення контролю цін на товари соціально важливого значення. Тому вже 12.05. 2022 р. ці перевірки були відновлені законопроектом №7360 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей податкового адміністрування податків, зборів та єдиного внеску під час дії воєнного, надзвичайного стану.» [1, 2]

Щодо самої сплати податків, то тут зміни були прописані досить чітко, але все одно дуже часто переглядалися і змінювалися. Так, у Законі 2142-ІХ від 24.03.2022 було передбачено ще й те, що у випадку відсутності можливості сплати будь-яких податкових обов'язків, платником податків, у нього є можливість зробити це протягом 6-ти місяців після припинення або скасування воєнного стану. А для фізичних осіб, які безпосередньо приймають участь у

воєнних діях такий строк становить 1 місяць з дня появи на те можливості. Проте законопроектом №7360 від 12.05.2022 ці строки змінили: з 6-ти місяців для бізнесу лишили лише 2 місяці, а з одного місяця, для фізичних осіб, навпаки, зробили два. І так, напевне, буде на краще. [2]

Для тих, хто все ж таки має можливість сплачувати податки і працювати в довоєнному режимі, було дозволено подавати звітність і в паперовій формі. Проте, такий дозвіл був наданий лише через те, що інтернет сайти і відповідні реєстри не могли нормально виконувати свої функції. Також в поданих деклараціях стало можливим виправлення помилок без сплати за це штрафів, але лише до 20.07.2022р. [1]

Ще були передбаченні деякі податкові нюанси за для полегшення військової оборони країни, і серед них: добровільна передача майна або його примусове відчуження на користь ЗСУ, інших воєнізованих формувань та/або державних органів не є цілями оподаткування; для забезпечення військових потреб військово-цивільним адміністраціям дозволено звільняти майно з під податкової застави у спрощеному порядку. [1]

Також, складним у контролі і тим, який може стати досить суперечливим, став порядок дій передбачений у випадку втрати первинних бухгалтерських документів через окупацію чи бойові дії. За ними, платник має право подати у довільній формі звернення до податкової служби, про неможливість вивезення первинних документів або їх знищення. Після прийняття такої заяви платник отримує імунітет від перевірок зазначених періодів. І при тому показники його фінансової звітності не можуть бути піддані сумніву, через відсутність певних первинних документів. Після цього неправомірність поданих даних може довести лише фіскальна служба, і то аж до самої процедури оскарження контролюючий орган не може піддавати ці показники сумнівам. Цей закон є досить небезпечним і складним в його правомірності, але якщо насправді стаються такі ситуації, то вже щось довести чи виявити буде складно.

Що стосується окремих податків, таких як ПДФО, ПДВ, ЄСВ, мито, акциз, екологічний податок і т. д., то зміни по кожному з них не варто навіть розглядати, адже більш як за 6 місяців війни, вони були змінені і доповнені величезну купу разів, тому сказати, що ми отримаємо в кінці, буде досить проблематично. Але, все одно слід розглянути хоч ті, які стали найбільш значущими та принесли в країну свій особливий вклад.

Серед них, усім знайоме «нульове розмитнення авто». Воно почалось одразу через місяць після початку повномасштабного вторгнення, тобто 24.03.2022 року, і стало прописаним в Законі № 2142-IX ПКУ та митного кодексу України. Вже в своїй назві цей закон містив і досить чітке пояснення, тобто те, що можна купити і провезти в Україну через кордон авто, і не сплачувати при тому ні ПДВ ні будь-які митні платежі. Про те залишилися всі інші процедури, яких потрібно було б дотримуватись при розмитненні авто (або іншого дозволеного транспорту, окрім сільськогосподарської техніки). [2] Та знову ж таки, через сильну завантаженість кордонів, і через величезні втрати для бюджету країни, цей закон довелось скасувати вже 1 липня 2022 року Законом №2325-IX від 21.06.22. [2] Чому так сталося і до яких наслідків це

призвело? З самого початку, цей закон вводився за для збільшення авто необхідних для оборони країни, про те, ним просто скористались для того, аби дешевше придбати авто бізнес-класів. Це дуже негативно вплинуло на світову думку, адже люди, в яких в країні війна, показали, що це не привід для них не купувати авто за пільгами. Через це бюджет також недоотримав понад 2 млрд грн податкових зборів. Всі ці мінуси і вплинули на те, аби відмінити цей законопроект. Хоча винятком все ж стали електромобілі, для яких закон про відміну податків все ще діє. [2]

Але за час війни були впровадженні і такі законопроекти, які пішли тільки всім на користь і просто полегшили життя без значного зловживання ними. Серед таких: звільнення від сплати акцизного податку за паливо, зріджений газ та нафтопродукти. От що справді пішло на користь захисникам країни. Проте для простого населення це все одно не допомогло втримати ціни на паливо на довоєнному рівні. Що до інших податків, то вони насправді дуже важливі, адже стосуються саме тих випадків, які стосуються війни. Так, звільнено від оподаткування об'єкти, розташовані на тимчасово окупованих територіях, та на територіях де ведуться активні бойові дії. Тобто, на таких територіях звільнені: від плати за землю; від загального мінімального податкового зобов'язання з власників землі; від екологічного податку, якщо там розташовані стаціонарні джерела забруднення; від податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Також, перелічені об'єкти звільняються від оподаткування, якщо вони були пошкодженні внаслідок військової агресії РФ. [1]

1042

Також, багато пільг було запроваджено і для тих, хто безпосередньо приймає участь у бойових діях. Наприклад те, що ЄСВ за таких осіб буде сплачувати держава. [1]

Хоч зараз податкова система в Україні змінюється дуже швидко, в основному ці зміни однаково спричинюють як і хаос у деяких питаннях, так і певний спокій щодо інших. З усього вище сказаного, впливає не так багато висновків, але і вони є дуже суттєвими. Найперше, це не відмінювати податкові перевірки, адже якщо проігнорувати це питання, воно може вилізти боком у майбутньому. Хоч частково, хоч паперово, але такі перевірки слід проводити по всій Україні, за винятком лише підприємств на окупованих територіях чи таких де ведуться активні бойові дії. Далі, слід чітко прописувати, кого можуть стосуватися скасування пені, чи застосування пільг, а кого ні. Так буде складно прийняти до уваги ситуацію кожного, але воно буде того варте. А ще, слід проводити зміни не як раніше, а на самий початок чи кінець місяця, за для дотримання графіку звітності, аби зробити її більш точною та достовірною.

Список використаних джерел:

1. Податки під час війни: що змінилося для бізнесу. URL: https://biz.ligazakon.net/analitycs/211250_podatki-pd-chas-vyni-shcho-zmnilosya-dlya-bznesu
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text>

ХОМЕНКО О.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник - **КОСТЮК В.А.**, доцент кафедри банківської справи та страхування

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ

Прискорений економічний розвиток країни як необхідна умова інтеграції у світове співтовариство ставить перед державою певні вимоги. Успішність реформування економіки України, спрямованого на створення високоефективного ринкового господарства, значною мірою залежить від розвитку банківської системи, оскільки саме банки опосередковують рух капіталів, забезпечуючи перелив коштів між секторами економіки. Водночас здатність вітчизняних банків повною мірою вирішувати стратегічні завдання економічного зростання України залежить від рівня їхньої капіталізації. Необхідна умова успішної банківської діяльності – достатній за обсягом й адекватний здійснюваним активним операціям власний капітал, який відповідає вимогам НБУ і забезпечує захист інтересів кредиторів банку та зміцнення довіри до банківських установ. Активізація процесів нарощування власного капіталу банків як невід’ємна умова економічного зростання України і підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках потребують розроблення питань як теоретичного, так і практичного характеру щодо формування власного капіталу як складової фінансових ресурсів банку.

1043

Капітал банку – кошти, спеціально створені фонди та резерви, призначені для забезпечення фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності, відшкодування можливих збитків, і які перебувають у користуванні банку [2]. Банківський капітал складається із декількох видів капіталів, які мають різне призначення, але у підсумку мають виконувати одну найбільш важливу функцію, тобто підтримувати фінансову стабільність банку, а разом - банківської системи. Тож банківський капітал складається із статутного капіталу, регулятивного та власного. Підтримання необхідної величини власного капіталу банків є одним з основних завдань не лише менеджерів банку, а й державних органів, які контролюють роботу банківської системи загалом [1].

Ефективний механізм управління власним капіталом банку дасть змогу здійснювати ефективну банківську діяльність та в повному обсязі реалізувати функції, покладені на власний капітал банку.

Роль власного капіталу досить значна для забезпечення надійності банку і ефективності його діяльності, тому що він є джерелом початкових ресурсів, засобом страхування інтересів вкладників, дозволяє банку виконувати свої зобов’язання в екстремальних ситуаціях. Отже, капітал банку в процесі функціонування впливає як на оперативну діяльність, так і на рівень довгострокової життєдіяльності банку, виконуючи захисну, оперативну і регулюючу функції.

Сучасний етап розвитку банківської системи України супроводжується

низьким рівнем власного капіталу банків.

Стабільне функціонування банку та його стійкість безпосередньо залежать від розміру власного капіталу та ефективного управління ним. Оскільки, капітал банківської установи являється не лише основою її подальшого розвитку, але й є цінним для його акціонерів та вкладників, адже вони прагнуть не тільки не втратити свої гроші, а й отримати прибуток на вкладений капітал. Крім того, капітал банку слугує основою підтримки його платоспроможності, захисту від наявних фінансових ризиків та має здатність забезпечувати доступ до фінансових ринків.

Список використаних джерел:

1. Довгань Ж.М. Менеджмент у банку: підруч. Тернопіль: Економічна думка, 2017. 512 с.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

ЦИБАНЮК І.О., здобувач вищої освіти
КУЗУБ М. В., ст. викладач кафедри обліку і оподаткування,
Державний Торговельно-Економічний Університет, м. Київ

ФІНАНСОВІ КОВЕНАНТИ, ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Жодна підприємницька діяльність не може існувати без коштів. Так чи інакше, підприємству необхідні кошти для фінансування подальшої діяльності. Саме це є передумовою виникнення зобов'язань на короткий та довгий період.

Якщо не розглядати власні джерела фінансування, то підприємство формує свої фінансові ресурси за допомогою залучених (позикових) коштів. Позикові кошти займають досить вагоме місце в структурі капіталу підприємства. [1, с. 72].

Таке джерело фінансування має назву кредитування. Кредитування – відповідні економічні відносини, які пов'язані з видачею підприємству коштів у тимчасове користування, на строго визначені цілі, за певну плату та на умовах повернення [2, с. 156].

Для того, щоб отримати зовнішнє фінансування, підприємство має звернутись до банку. Банки приймають рішення щодо кредитування підприємства, при цьому в кредитній угоді вони передбачають спеціальні умови – ковенанти, мета яких захистити банк і заборонити позичальнику дії, які можуть негативно вплинути на ймовірність повернення кредиту. Шляхом моніторингу значень ковенант впродовж дії кредитної угоди банки приймають участь в контролі за фінансовим станом позичальника. [3]

На даний час визначення ковенантів та їх роль трактуються різними авторами досить схоже. Найбільш повно визначення ковенантів надали Грінбаум С. та Такор А.: «Ковенанти – це спеціальні умови, мета яких – захистити банк і заборонити позичальнику дії, які можуть негативно вплинути на вірогідність повернення кредиту [4, с. 212]

Саме визначення рівня ризику банкрутства підприємства стає метою банків, так як вони стають зовнішніми користувачами інформації підприємства. І в їх інтересах знизити ризик неповернення кредиту використовуючи для цього фінансову звітність. В свою чергу позичальники прагнуть виконати вимоги кредитного договору та не порушити дані фінансові обмеження.

В Україні поняття «ковенантів» зустрічається дуже рідко, як правило їх застосування має міжнародний характер.

Однак і в відносинах банків з позичальниками в Україні використовуються ковенанти, як додаткові умови зниження кредитного ризику.

Прописуються ковенанти обов'язково в письмовому вигляді.

Поширені для українських суб'єктів господарювання приклади ковенант кредитного договору:

1. Заборона вчиняти дії без згоди кредитора:

- отримувати кредити у інших фінансових установах, укладати договори поруки, іпотеки, застави;

- засновувати нові юридичні особи;
- укладати договори щодо відчуження власного майна;
- розподіляти прибуток підприємства;
- відкривати поточні рахунки в інших банках;
- змінювати склад учасників товариства з обмеженою відповідальністю, вносити зміни до установчих документів, вчиняти реорганізаційні дії.

2. узгоджувати з банком поточні платежі підприємства, а за необхідності надавати документи та пояснення щодо запланованого використання коштів.

3. не перевищувати встановленого кредитним договором рівня фінансових витрат, забезпечувати додержання рівня фінансових показників у господарській діяльності.

4. забезпечити щомісячне надходження коштів виключно на поточні рахунки позичальника, відкриті у кредитора.

5. надавати на вимогу банку або у вказаний в договорі рядків фінансову звітність, виписки з реєстру акціонерів, єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб підприємців, іншу документацію

Недотримання ковенант може призвести до наступних наслідків:

1. Дострокове повернення кредиту;
2. Підвищення відсоткової ставки за користування кредитними коштами;
3. Сплата штрафних санкцій;
4. Обов'язок надати додаткове забезпечення.

Найчастіше, якщо заявник не дотримується правил, прописаних у кредитному договорі, фінансовій структурі дозволено вимагати повернення всіх коштів, відданих в борг, з урахуванням відсотків. Тоді підприємство змушене рекласифікувати довгострокове зобов'язання в короткострокове та повернути отримані кошти, або має можливість оскарження ковенант в судовому порядку.

Слід зазначити, що на практиці реальне зниження рівня кредитного ризику не завжди можна досягти застосуванням ковенантів. Пов'язано це з тим, що більшість банків, докладно описуючи у внутрішній документації застосовувані процедури оцінки кредитоспроможності та роботи із забезпеченням, ніяк не регламентують застосування кредитних ковенантів. В результаті позбавлені методологічної підтримки співробітники банків роблять багато помилок, що не дозволяють відстояти застосування ковенантів в суді або ефективно впливати на поведінку клієнтів.

Однак їх застосування має позитивний вплив на позичальників. Застосування встановлених критеріїв стимулює їх підтримувати фінансовий стан на високому рівні та своєчасно виконувати всі умови позики (інших взятих на себе зобов'язань), що зрештою відображається на зниженні рівня ризику неплатоспроможності. Серед інших переваг слід відзначити підвищення рівня рентабельності позичальників, покращення фінансової дисципліни ведення бізнесу, що зможе надати можливість даним компаніям підвищити свою інвестиційну привабливість та розраховувати на зниження вартості залученого

капіталу.

Отже, ковенанти є важливим важелем впливу на позичальників коштів. Вони стимулюють контрагентів після укладення угоди протягом терміну дії договору якнайкраще вести свою діяльність дотримуючись стратегії підприємства.

Список використаних джерел:

1. Власова Н. О., Круглова О. А., Безголова Л. І. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 271 с.
2. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 320 с.
3. Greenbaum S. I., Thakor A. V. Contemporary Financial Intermediation. Burlington, San Diego, Amsterdam: Elsevier Academic Press, 2007. 672 p.
4. Орлова В. К., Кафка С. М., Степанюк О. С. Фінансові ковенанти як механізм моніторингу об'єкта інвестування на основі інтегрованої звітності. *Розвиток інтегрованої звітності підприємств*: тези виступів Міжнар. наук. конф. 4-5 жовтня 2019р. м. Житомир. С.315-316.
5. Кузуб М.В. Інструменти стандартизації фінансових даних. *Обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління підприємством*: Збірник матеріалів науково-практичної конференції. К.: КНТЕУ, 04/2016, с.13 – 17.
6. Кузуб М.В, Синюк А.В. Проблеми регулювання бухгалтерського обліку в сучасних умовах. URL: https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=uk&user=qeRxSQwAAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=qeRxSQwAAAAJ:ISLTfruPkqсC.
7. Кузуб М. В., Радченко Д. В. Документація як складовий елемент методу бухгалтерського обліку. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. С. 218-221. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1964/1864>

ЧЕРНЕНКО А. В., здобувач вищої освіти
КУЗУБ М. В., ст. викладач кафедри обліку і оподаткування,
Державний Торговельно-Економічний Університет, м. Київ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Функціонування підприємств залежить від їх фінансового стану. Для цього вони вступають у господарські відносини з дебіторами, ними можуть бути як фізичні так і юридичні особи. Нестабільний економічний стан, змушує підприємства надавати товари, послуги з відстрочкою платежу у результаті чого виникає дебіторська заборгованість.

Вагомий вклад в облік дебіторської заборгованості здійснили вітчизняні науковці: М.Д. Білик, Є.В. Мних, А.Г. Шаповалова, Л.О. Лігоненко, Л.В. Городянська, О.І. Коблянська [1], М.В. Кузуб [4, 5, 6]. У дослідженнях висвітлювались проблеми та шляхи вирішення дебіторської заборгованості. Але деякі питання залишаються не вирішеними.

Метою статті є дослідження поширених проблем обліку дебіторської заборгованості та визначення шляхів щодо вдосконалення.

Для забезпечення належної фінансової звітності підприємства потребують, надання достовірної інформації. Нормами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначені методологічні засади формування інформації про дебіторську заборгованість та розкриття даних про неї у фінансовій звітності [2].

Згідно цими нормами дебіторську заборгованість поділяють на довгострокову і поточну.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [2].

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Такий розподіл дебіторської заборгованості на довгострокову та короткострокову є обов'язковим і як наслідок – обмежує права підприємства. Тому вирішенням цієї проблеми може слугувати звернення до міжнародної практика адже вона передбачає самостійний вибір підприємствами класифікації дебіторської заборгованості для відображення у звітності.

Найбільше уваги приділяють обліку розрахунків з покупцями адже на цьому етапі формується дохід та грошові надходження до підприємства. На стадії реалізації товарів та послуг виникає поточна дебіторська заборгованість, тому для відображення її в обліку, призначено активний рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» має такі субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями», вони

показують інформацію в обліку щодо розрахунку з покупцями, проте цей рахунок не містить інформації щодо розрахунку з замовниками. Тому деякі науковці висувають пропозиції для доповнення рахунку 36 субрахунками 366 «Розрахунки з іноземними замовниками» та 365 «Розрахунки з вітчизняними замовниками» з відповідним корегуванням характеристик субрахунків 361 та 362. [3, с.165].

Запропоновані зміни дозволять підвищити раціональність розрахунків з дебіторами, розділивши покупців і замовників. Це також дасть змогу відокремити для замовників готову продукцію, а покупцям товари для реалізації.

Існує ряд певних проблем, які стосуються обліку дебіторської заборгованості, а саме:

- методологічні підходити до класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за товари, послуги є розробленою не в повній мірі;
- система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах належним чином не налагоджена;
- план рахунків бухгалтерського обліку не достатньо розроблений та немає чіткої інструкції щодо його застосування з обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- нерозвиненість форм рефінансування та ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Тому слід розробити певні шляхи для вирішення проблем. Налагодити всі прогалини, які існують у внутрішньому контролі дебіторської заборгованості. Встановити чіткі умови оплати між дебітором та підприємством, це дасть змогу без збоїв проводити платежі. Здійснювати моніторинг та контроль за дебіторською заборгованістю для виявлення помилок і прострочених платежів.

Підприємства ведуть автоматизований облік дебіторської заборгованості. Тому для того щоб автоматизація була більш ефективною її можна удосконалити, а саме:

- модернізувати процес збору прострочених рахунків, завдяки цьому процесу, система самостійно буду нагадувати дебіторам про сплату;
- покращити інформаційну базу кредиторської та дебіторської заборгованості;
- покращити автоматизовані облікові процеси, це дозволить уникнути помилок у процесах виставлення рахунків-фактур.

Таким чином автоматизація процесів обліку дебіторської заборгованості покращить роботу підприємства та дасть змогу отримати високий прибуток.

Слід також звернути увагу на міжнародні стандарти обліку. Міжнародна облікова практика є більш стандартизованою, що достовірно відображається в обліку дебіторській заборгованості. Тому слід впроваджувати міжнародні стандарти обліку до національних це суттєво підвищить їх ефективність.

На основі зробленого дослідження можна дійти висновку, що на сьогодні облік дебіторської заборгованості має певні прогалини, які негативно впливають на фінансовий стан підприємства. Зростання дебіторської

заборгованості погіршує фінансовий стан підприємства і веде до того, що підприємству необхідно залучати кошти з інших джерел. Тому запропоновані шляхи вирішення висвітлених проблем допоможуть підприємствам ефективно вести свою діяльність, що позитивно вплине на їх фінансовий стан.

Список використаних джерел:

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // *Фінанси України*. 2003. № 12.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.
3. Неживенко А.П. Методика обліку дебіторської заборгованості і основні напрямки її вдосконалення. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки*, 2013. № 7. С. 165-170.
4. Кузуб М.В., Синюк А.В. Проблеми регулювання бухгалтерського обліку в сучасних умовах. Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Обліково-аналітичне забезпечення системи фінансово-економічної безпеки: інформаційно-комунікаційні технології та антикорупційний менеджмент» (м. Херсон, 22-23 жовтня 2020 р.): Херсонський державний аграрний університет, 2020р. Херсон: 112-114 с. URL: https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=uk&user=qeRxSQwAAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=qeRxSQwAAAAJ:ISLTfruPkqcC.
5. Яценко О.А., Кузуб М. В. Шляхи вдосконалення обліку дебіторської заборгованості. URL: https://www.apu.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/Збірник-конференції_20.05.2022.pdf#page=107.
6. Синюк А.В., Кузуб М.В., Проблеми регулювання бухгалтерського обліку в сучасних економічних умовах (м. Херсон, 22-23 жовтня 2020 р.): Херсонський державний аграрний університет, 2020р. – Херсон: – 112-114 с. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/2314>

ЧУМАК В. Д., к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
БРАЖНИК Л. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
ПАВЛЕНКО А. А., здобувач вищої освіти,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Одним із основних завдань успішної діяльності підприємства є забезпечення його повної платіжної готовності, зниження якої може призвести до значних непродуктивних витрат суб'єкта підприємництва, а в кінцевому результаті і до банкрутства. Отже, спостерігається пряма залежність між наявністю грошових коштів підприємства та його платіжною готовністю. Слід нагадати, що основною причиною неплатоспроможності підприємств є відсутність активів у високоліквідній формі, тобто грошових коштів. Коли дебіторська заборгованість знаходиться на рівні кредиторської (або перевищує її), то навіть за відсутності наявності грошових коштів можна говорити про платіжну готовність суб'єкта підприємництва, але за умови, що дебіторська заборгованість буде погашена у встановлений термін.

1051

Питаннями оцінки ефективності управління грошовими потоками підприємства займалися такі вчені-економісти: Балабанов І. Т., Гриліцька А. В., Губачова О. М., Грязнова А. Г., Дорошенко О. О., Ігоніна К. А., Марцин В. С. та інші. Стійкий фінансовий стан підприємства може досягатись лише при достатньому і узгодженому контролі за рухом грошових коштів суб'єкта господарювання, тому основною метою дослідження є розкриття сутності та необхідності управління грошовими потоками підприємства в сучасних умовах господарювання.

Слід підтримати думку вчених-економістів, які вважають, що одним із основних способів заощадження додаткового капіталу є удосконалення управління грошовими коштами підприємства [1, 3]. Загальновідомо, що головною умовою забезпечення повної платоспроможності суб'єкта господарювання є систематичне надходження грошових коштів, які покривають поточні зобов'язання. Якщо на підприємстві не вистачає грошових коштів – це може свідчити про проблеми з платоспроможністю, а надмірна їх кількість підтверджує втрачені можливості суб'єкта підприємництва вигідно вкласти грошові засоби, і як наслідок, отримати додатковий прибуток.

Криза грошових коштів, що виникла на підприємствах, призводить до їх неплатоспроможності, а це в ринкових умовах може розглядатись як перший крок на шляху до банкрутства. Ні великий розмір оборотних активів і власного капіталу, ні високий рівень рентабельності господарської діяльності не можуть застрахувати підприємство від банкрутства, якщо у передбачувані терміни через нестачу грошових коштів воно не зможе розрахуватись за своїми фінансовими зобов'язаннями. У підприємства залишок грошових коштів (на

рахунках в банку та касі) повинен дорівнювати різниці між кредиторською заборгованістю всіх видів, терміни погашення якої настають протягом найближчого періоду, і поточною дебіторською заборгованістю. Систематичний контроль за рухом грошових потоків дає змогу оцінити ефективність використання грошових коштів підприємства, його ліквідність та платоспроможність, розробити прогностичні розрахунки на майбутні періоди, тощо [2, с. 35].

Управлінням грошовими коштами на вітчизняних підприємствах до недавнього часу не займалися. Дослідження вчених-економістів показали, що із-за відсутності точної і систематичної інформації про рух грошових засобів, підприємства втрачають до 20 % доходу [1, с. 20]. Із впровадженням у практику Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та звітності, обов'язковою формою річної фінансової звітності є звіт про рух грошових коштів. Вважаємо, що використання даної форми звітності є необхідним та досить корисним у ринкових умовах, оскільки лише плануючи і управляючи грошовими потоками підприємства зможуть забезпечити свою абсолютну платоспроможність та уникнути банкрутства.

Слід пам'ятати, що при складанні звіту про рух грошових коштів необхідно окремо відображати вхідні та вихідні грошові потоки у розрізі різних видів діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова). Звіт про рух грошових коштів є похідною формою, тому при його складанні необхідно брати до уваги дані балансу підприємства, звіту про фінансові результати, дані синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку та приміток до фінансової звітності. Звіт про рух грошових коштів складається за звітний рік, але для порівняння даних і проведення аналізу в ньому наводиться інформація за попередній період. Таким чином, проведений аналіз та особисте спілкування з фахівцями показав, що при складанні звіту про рух грошових коштів виникає багато труднощів. Перш за все це пов'язано з тим, що особливістю формування інформації в звітності є метод нарахування, а не касовий метод, тобто, одержані доходи, або понесені збитки можуть не відповідати реальному «притоку» чи «відтоку» грошових коштів на підприємстві.

У закордонній та вітчизняній практиці для оцінки чистих грошових потоків, загальної дохідності та ліквідності підприємства широко застосовується показник Cash-Flow. В залежності від цілей аналізу використовують різні підходи до розрахунку даного показника. Як правило, він визначається як сума чистого прибутку, амортизаційних відрахувань та інших грошових запасів за даний звітний період. Розраховуючи показник Cash-Flow, слід враховувати, який метод нарахування амортизації обрало підприємство. Звичайно, використовуючи різні методи, показник Cash-Flow буде в кожному випадку іншим. Тобто, амортизаційна політика підприємства може в значній мірі впливати на його фінансовий стан.

Слід звернути увагу і на те, що досить часто прибуток (збиток), відображений у звітності підприємства може не відбивати реальних фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва. Але слід сподіватись, що із переходом на ведення обліку згідно національних стандартів, підприємства

отримали можливість відображати реальний фінансовий результат, оскільки вплив податкових факторів значно зменшився.

Отже, можна з впевненістю констатувати, що управлінням та плануванням грошовими потоками на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах, поки що, ефективно не займаються. З цією метою необхідно систематично розробляти плани (платіжні календарі, графіки) надходження на витрачання грошових коштів підприємства на рік з деталізацією за кварталами. Якщо відповідні графіки складаються на квартал то інформацію необхідно відображати за місяцями, а якщо на місяць – то з деталізацією за декадами. У світовій теорії та практиці розробка прогнозних графіків та платіжних календарів є досить поширеним, а на великих підприємствах – обов’язковим. У прогнозних планах руху грошових коштів повинні відображатись вхідні та вихідні грошові потоки, відповідно до каналів їх надходження та використання. Розрахунок чистого грошового потоку та залишок грошових коштів на кінець запланованого періоду визначається як по підприємству в цілому, так і по кожному виду діяльності, окремо. Таким чином, в сучасних умовах досить важливе значення для забезпечення платоспроможності та попередження банкрутства сільськогосподарських підприємств відіграє управління грошовими коштами та прогнозування надходження і витрачання грошових коштів, іншими словами, планування вхідних та вихідних грошових потоків. Тобто, одним із дієвих способів управління платоспроможністю підприємства та попередження його банкрутства є складання платіжного календаря та розрахунок показників Cash-Flow.

Список використаних джерел:

1. Ігоніна К. А. Теоретичні аспекти планування грошових потоків підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5 (35). С. 17–21.
2. Марцин В. С. Планування як основна процесу фінансової діяльності. *Фінанси України*. 2015. № 4. С. 29–37.
3. Чумак В. Д., Дорошенко О. О., Кіріченко Н. О. Оцінка неплатоспроможності підприємств при загрозі банкрутства. *Вісник ХНАУ, Серія «Економічні науки»*, 2019. Вип. 3. С. 130–137. URL: http://visen.knau.kharkov.ua/20193_15.html (дата звернення 15.10.2022).

ШАХ О. М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **МОРОЗ Н. В.**, к.е.н, доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська Політехніка», м. Львів

АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ

Запровадження та вдосконалення новітніх технологій у теперішніх умовах сприяє розвитку усіх сфер життя, не винятком є і економічний сектор. В нашій державі банківське кредитування інвестиційних проєктів являє в собі одну з пріоритетних основ фінансування даних програм, адже таким чином відбувається взаємозв'язок економіки і банківської галузі. Такого роду проєкти створюють нові робочі місця, додаткову вартість, споживчий та виробничий потенціал, що забезпечує безперервне функціонування економіки. Проте на тлі війни в країні та загостреної ситуації у світі через пандемію спостерігається зменшення залучення інвестиційних ресурсів, що зумовлює скорочення позикових ресурсів, що несе негативний вплив [2]. Тому, на мою думку, зараз актуально досліджувати динаміку та особливості інновацій задля раціональної організації фінансових ресурсів і вдосконалення такого кредитування.

Кредитування інвестиційних проєктів часто плутають із будь-якими видами залучення коштів, проте до нього можна віднести лише ту діяльність, яка призводить до зміни економічної, соціальної або ж технічної систем. Сюди можна віднести розширення виробництва чи послуг фірми; заходи, які забезпечать підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання; створення нових компаній, які будуть виготовляти товари, які раніше ними не виготовлялись [3]. Через те, що компанії досить часто стикаються з проблемою нестачі грошових коштів для розвитку своєї діяльності, з'являється необхідність у отриманні інвестиційного кредиту, який виступає першочерговим джерелом допомоги.

Також при аналізі вітчизняної статистики необхідно враховувати, що недоцільно проводити загальну оцінку банківських інвестиційних кредитів, адже там наводяться дані за окремими видами кредитів, наданих банкам, із поділом на нефінансові корпорації та домашні господарства. Досліджуючи динаміку інвестиційного кредитування в Україні важливо дослідити динаміку наданих кредитів домашнім господарствам, результати представимо у табл. 1.

З аналізу табл. 1.1. бачимо, що у 2021 році, в порівнянні з 2018 роком загальна сума кредитів наданих домашнім господарствам за цільовим спрямуванням збільшилася на 53283 млн. грн. В основному дане зростання відбулося за рахунок збільшення суми споживчого кредитування домашніх господарств, а саме споживче кредитування у 2021 році, в порівнянні з 2018 роком зросло на 62509 млн. грн. Загальна питома вага споживчого кредитування у 2021 році серед інших видів кредитування 84,18%.

Отже, варто зазначити, що в кризових умовах господарювання домашні господарства все частіше звертаються до банківських установ за споживчим кредитуванням. За період 2018-2021 років кредити на придбання, будівництво і

реконструкцію нерухомості для домашніх господарств з кожним досліджуваним роком мають тенденцію до зменшення.

Таблиця 1

**Динаміка інвестиційного кредитування домашніх господарств
за 2018-2021 рр.**

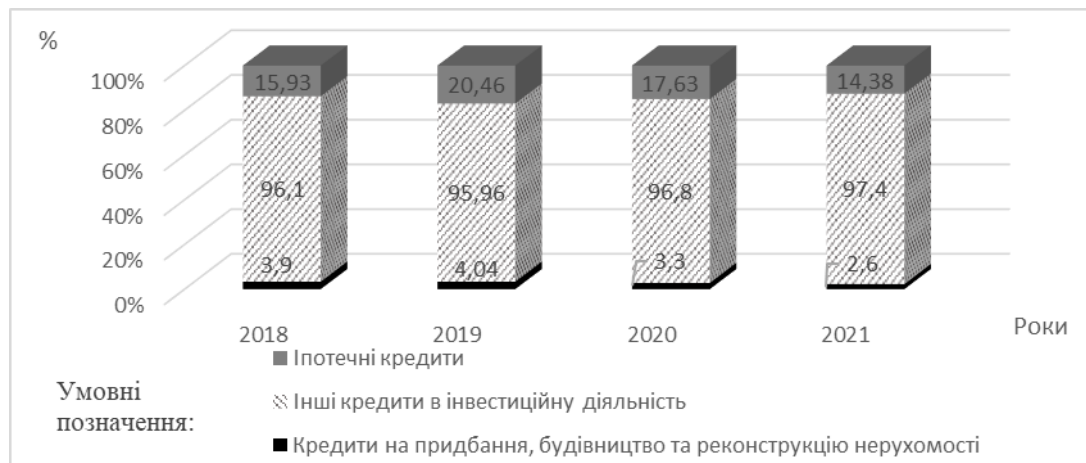
Кредити, надані депозитними корпораціями (крім НБУ), у тому числі:	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	обсяг, млн. грн.	питома вага, %	обсяг, млн. грн.	питома вага, %	обсяг, млн. грн.	питома вага, %	обсяг, млн. грн.	питома вага, %
1) Домашнім господарствам за цільовим спрямуванням, всього, з них:	201102	100	212515	100	206471	100	254385	100
Споживчі кредити	151625	75,4	173702	81,74	170719	82,68	214134	84,18
Кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	44458	22,11	32611	15,35	28924	14	28560	11,23
Інші кредити в інвестиційну діяльність	5019	2,49	6203	2,92	6828	3,31	11691	4,6
2) Іпотечні кредити (із загальної суми кредитів)	42308	21,04	26616	12,52	30389	14,72	28693	11,28

*складено автором, використовуючи [1]

1055

Так у 2021 році, в порівнянні з 2018 роком кредити на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості для домашніх господарств зменшились на 15898 млн. грн. Дана ситуація свідчить про зниження інвестиційної діяльності домашніх господарств та капітальних інвестицій. Інші кредити в інвестиційну діяльність домогосподарств, навпаки, за досліджуваний період мали позитивну динаміку розвитку, в 2021 році, в порівнянні з 2018 роком показник збільшився на 6672 млн. грн. це свідчить про зростання нових ідей та бізнес-проектів серед фізичних осіб, котрі мають на меті розвиток малого та середнього бізнесу та вимагають інвестиційних коштів для безпосереднього запуску бізнесу. Головним фактором зростання стали низькі ставки кредитування та державна підтримка.

Далі розглянемо детальніше динаміку інвестиційних кредитів за останні роки, використовуючи статистичну інформацію, надану Національним банком України на рисунку 1. Як бачимо з рис. 1, бачимо, що у 2021 році, в порівнянні з 2018 роком обсяг кредитів на придбання та будівництва нерухомості зменшився на 14013 млн. грн.



*складено автором, використовуючи [1]

Рис. 1 – Динаміка інвестиційного кредитування нефінансових корпорацій за 2018-2021рр.

Сума інших кредитів в інвестиційну діяльність за період дослідження знизилась на 93403 млн. грн - дана динаміка підтверджує те, що за період дослідження з кожним роком у зв'язку із економічною кризою в країні зменшується попит на банківське інвестиційне кредитування, адже фірми намагаються зменшувати інноваційну активність для збереження своєї беззбиткової діяльності. Також, за чотири останні роки іпотечні кредити банків, надані нефінансовим корпораціям, теж мали тенденцію до зниження, а саме в 2021 році, в порівнянні із 2018 роком, іпотечне кредитування нефінансових корпорацій зменшилось, що є однозначно негативним явищем.

1056

Підсумовуючи все вище сказане, можемо зробити висновок, що банківське кредитування інвестиційних проєктів є дуже важливим як для окремого підприємства, так і для економіки в цілому. Саме інвестиційно-банківські продукти є одним із важелів за допомогою яких суттєво підвищується рівень банківської діяльності та послуг в цілому [4]. Тому необхідно займатись вирішенням проблем, які безпосередньо впливають на обсяг фінансування, до них можна віднести складну військово-політичну ситуацію в країні, несумісність із модерними умовами господарювання юридичних осіб, тому необхідно проводити ряд реформ у сфері державного кредитування та оптимізації банківського сектору.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України. Статистика фінансового сектора., URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial#1ms>.
2. Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування: підручник. Київ: КНЕУ, 2017. 434 с.
3. Особливості кредитування інвестиційних проєктів. URL: <http://groshi-v-kredit.org.ua/osoblyvosti-kredytuvannya-investytsijnyh-proektiv.html>.
4. Пантелеєва К.О. Теоретичні засади інвестиційного кредитування за участі міжнародних фінансових організацій. *Фінансовий простір*. 2018. № 1 (29). С. 100-105.

ШЕПЕЛЬ І. В., к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
м. Кропивницький

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД

При створенні власної системи пенсійного забезпечення доцільно вивчати досвід Міжнародної федерації адміністраторів пенсійних фондів (FIAF). В Європейських країнах накопичувальні пенсійні фонди є потужним інвестиційним ресурсом економіки. Вони впливають на розвиток фінансових ринків та створюють стабільну форму соціального страхування населення. Тому, вивчає досвід Європейських країн, доцільно визначити пріоритети створення і функціонування НПФ в Україні.

Проблемами створення різних систем соціального страхування та функціонування недержавних пенсійних фондів (НПФ) приділяли різні науковці, серед яких О.Г. Кириленко, Г.І. Козак, Н. Б. Татарин, Г.І.Соколовська, К.П. Штепенко, А. В. Федоренко та ін. При створенні власної системи пенсійного забезпечення доцільно вивчати досвід Міжнародної федерації адміністраторів пенсійних фондів (FIAF). В Європейських країнах накопичувальні пенсійні фонди є потужним інвестиційним ресурсом економіки. Вони впливають на розвиток фінансових ринків та створюють стабільну форму соціального страхування населення. Тому, вивчає досвід Європейських країн, доцільно визначити пріоритети створення і функціонування НПФ в Україні. Соціальне страхування формується в різних країнах, та має особливості функціонування, та поняття пенсії існує протягом століть. У всіх країнах існують різні відмінності в турботі про пенсіонерів та застосовуються за законодавчому рівні ціла система законів, інструкцій та стандартів, які застосовують створення та поєднання основних типів пенсійних систем (рис. 1).

1057

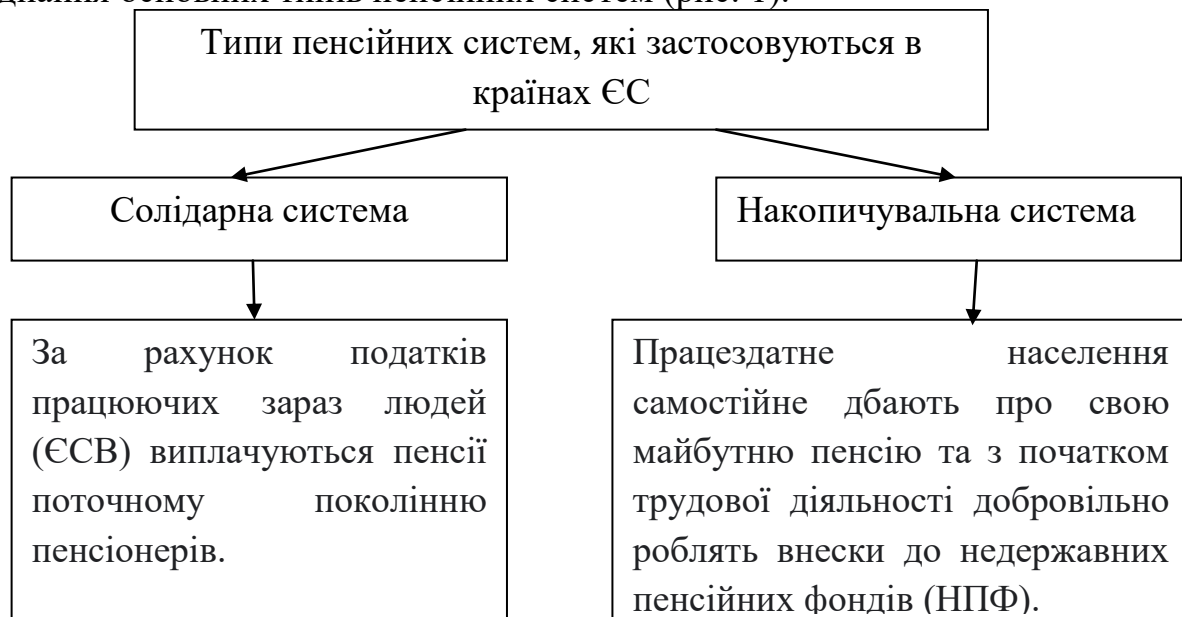


Рис. 1.1. Типи пенсійних систем в країнах Європейського Союзу

Формування власної системи кожної країни, а саме пенсійного забезпечення найбільш частіше ґрунтується на поєднанні двох систем. Нами згрупована інформація, про виплати в різних країнах, та визначені особливості кожної країни ЄС в табл. 1.

Таблиця 1

Особливості типів пенсійного забезпечення в країнах [1]

Країна ЄС	Особливості застосування
Пенсійна система США	Застосовуються три варіанти накопичення пенсії: внески, які перераховує щомісяця роботодавець до фонду пенсійного страхування; особисті інвестиції та накопичення; соціальні виплати (social security).
Великобританія	Функціонує з 1908 року та може складатися: базова пенсія – за рахунок державних виплат назначається чоловікам старше 65 років та жінкам старше 60 років. Розмір залежить від стажу (не більше 20% середньої зарплати працівника).
Фінляндія	Формується розподільна система, яка складається з двох частин: базовий розподільчий елемент (мінімальний розмір від держави) та страховий елемент (за рахунок страхової компанії або пенсійного фонду).
Франція	Створюється два рівня: основний та накопичувальний. Особисто із заробітної плати відрахування складають 16% (з даної суми 50% платять роботодавці). Але представники творчих професій та підприємці сплачують повністю 16% самостійно.
Німеччина	Солідарна система. Відрахування складають близько 20% щомісячно із заробітної плати (50% з даної суми сплачує роботодавець, а 50% - працівник). Вихід на пенсію здійснюється у віці 67 років.

1058

Кожна країна приймає рішення про застосування власної системи та процедур виходу на пенсію, встановлення пенсійного віку категорій пільгових пенсій. При цьому розмір може відрізнитися таким чином, що фінансування накопичуються з різних джерел.

Аналіз демографічних показників кожної країни, тривалість життя громадян дає можливість впливати на зміни діючого законодавства кожної країни. Тому переважно більшість країн поступово підвищують рівень віку виходу на пенсію. Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (2004 р.) передбачено створення солідарної, державної і приватної накопичувальних пенсійних систем [2].

При цьому рівень пенсії чітко залежить від тривалості страхового стажу і розміру заробітної плати в Україні [3]. В кінці 2004 р. мінімальна пенсія в Україні була на рівні 200 грн. Середня заробітна плата в Україні з 2002 р. до 2010 р. зросла в 3,4 раза, а мінімальна пенсія в 9 разів, про що свідчать дані VoxUkraine [4]. Функціонування та розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні є третім етапом пенсійної реформи [5], яка була започаткована з 2004 р. згідно з Законом України «Про недержавні пенсії». Необхідність запровадження системи недержавного пенсійного страхування виникла у зв'язку з збільшенням величини витрачання коштів на покриття дефіциту Пенсійного фонду (табл. 2).

Аналіз витрачання коштів з державного бюджету на виплати в пенсійний фонд України [1]

Рік	Фінансування Пенсійного фонду їх бюджету, млрд. грн.	% ВВП
2007	24,9	3,5
2008	41,4	4,4
2009	49,6	5,4
2010	64,8	6,0
2011	58,3	4,4
2012	64,5	4,6
2013	83,2	5,7
2014	81,7	5,2
2015	94,8	4,8
2016	142,6	6,0
2017	134,9	4,5
2018	150,1	4,2
2019	193,1	4,9
2020	202, 0	5,1

Щорічно держава витрачає на покриття дефіциту Пенсійного фонду великі суми, так у 2016р. це сума складала 142,6 млрд. (6,0% ВВП), у 2020 р. це сума дорівнювала 202 млрд. грн. (5,1% ВВП). В результаті аналізу даних чітко бачимо негативну тенденцію, до щорічного збільшення фінансування Пенсійного фонду з державного бюджету. Контролювання на ринку зі сторони держави направлено на збереження найбільш надійних недержавних пенсійних фондів. Проте примусове масове переведення громадян на другий рівень пенсійної системи не вирішить проблему, оскільки в Україні поки ніхто не гарантує, що гроші будуть захищені від інфляції, шахрайства та ризику банкрутства.

1059

Список використаних джерел:

1. Татарин Н. Б., Ковальчук Ю. В., Цюник С. І. Недержавні пенсійні фонди: модернізація, тенденції та проблеми розвитку в Україні. *Економіка та держава*. 2021. № 5. С. 82–86.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. *ВР України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text>
3. Погані рішення: як побудувати найбіднішу країну Європи. URL: https://voxukraine.org/longreads/poor-country/index_ua.html#rec7936343. (дата звернення 14.01.2022 р.)
4. Топ -10 Недержавних пенсійних фондів: довіряти чи ризувати. URL: <https://upinvest.ua/news/all/top-10-negosudarstvennykh-pensionnykh-fondov-doveryat-ili-riskovat>
5. Коваленко Ю.М., Коваленко І.І. Еволюційні тренди в системі інвестиційних і пенсійних фондів в Україні. *Економічний вісник*. 2020. № 4. С. 43-52.

ШЕРШОВА В. О., здобувач вищої освіти ступеня вищої освіти «Бакалавр»
Науковий керівник - **МОКІЄНКО Т. В.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ОПОДАТКУВАННЯ ФОП В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Після повномасштабного вторгнення українське законодавство потребувало змін для врегулювання та стабілізації роботи суб'єктів господарювання. Для цього було внесено низку змін в ПКУ. Цими змінами, зокрема, врегульовані питання сплати єдиного податку та ЄСВ фізичними особами - підприємцям, що є платниками єдиного податку, особливості подання звітності на період воєнного стану [2].

Розглянемо зміни, що стосуються Єдиного податку, ЄСВ та подання звітності ФОП - платниками єдиного податку першої та другої групи.

Єдиний податок: надано право не сплачувати єдиний податок на період з 1 квітня 2022 року до припинення воєнного стану на території України.

ЄСВ: з 1 березня 2022 року до припинення або скасування воєнного стану в Україні та протягом 12 місяців після припинення або скасування воєнного стану надано право [3]:

- не нараховувати, не обчислювати та не сплачувати єдиний внесок за себе;

- за власним рішенням не сплачувати єдиний внесок за найманих працівників, призваних під час мобілізації на військову службу до Збройних Сил України.

Тобто ФОП, які є платниками єдиного податку 1 та 2 групи, мають право не сплачувати єдиний податок та ЄСВ за себе в зазначених вище періодах. Варто звернути увагу, що це є правом, а не обов'язком таких осіб, і рішення щодо сплати єдиного податку чи ЄСВ така особа приймає самостійно. При цьому, після припинення воєнного стану в Україні, обов'язок щодо сплати ЄП чи ЄСВ за місяці, в яких не сплачувалися єдиний податок та ЄСВ, відповідно до вказаних норм, відсутній.

Звітність з єдиного податку: податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої, другої груп є календарний рік (в цій частині ніяких змін не вносилось). Проте, зараз вже передбачено, що декларація платника єдиного податку - фізичної особи - підприємця не заповнюється за період, в якому єдиний податок не сплачувався (у періоді з 01.04.2022 до припинення чи скасування воєнного стану).

Звітність з ЄСВ [1]:

1. ЄСВ за себе: розрахунок єдиного внеску у складі податкової декларації не заповнюється за період, в якому єдиний внесок не нараховувався, не обчислювався та не сплачувався (за періоди на які надано право не сплачувати).

2. ЄСВ за найманих працівників, що мобілізовані на військову службу до ЗСУ:

- сума єдиного внеску за таких найманих працівників платник єдиного

внеску розраховується та відображається у звітності платником єдиного внеску;

- для розрахунку використовуються дані звітності стосовно таких найманих працівників щодо суми нарахованого доходу у межах максимальної величини, на яку нараховується єдиний внесок, суми нарахованого єдиного внеску, суми донарахованого та зменшеного нарахування єдиного внеску таких найманих працівників;

- на підставі розрахунку центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, формує бюджетні запити на отримання коштів на покриття сум несплаченого роботодавцями відповідно до цього пункту єдиного внеску;

- вимоги щодо нарахування єдиного внеску на заробітну плату (дохід), що не перевищує розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, не застосовуються до заробітної плати (доходу) за останній календарний місяць (включно) у якому відбулась фактична демобілізація такого працівника.

Єдиний податок, ЄСВ та подання звітності ФОП - платниками єдиного третьої групи.

На сьогодні, фізичні особи - підприємці можуть продовжувати працювати або обрати третю групу платників єдиного податку з загальними правилами обрання системи оподаткування, сплати податку, декларування та подання звітності, що встановлені Главою 1 розділу XIV Податкового кодексу України (ставка ЄП – 5 % або 3 %, обмеження розміру річного доходу, щоквартальною звітністю тощо) [3].

Особливості сплати та декларування ЄСВ для ФОП платників 3ї групи єдиного податку на період воєнного стану встановлені такі ж як і для ФОП платників 2ї групи єдиного податку, що розглянуті вище.

При цьому, на період воєнного стану Податковим кодексом України визначена можливість обрання/переходу на спрощену систему оподаткування - третю групу платника єдиного податку з особливостями оподаткування, встановленими Підрозділом 8 Перехідних положень Податкового кодексу України (далі - 3 група єдиного податку з особливостями оподаткування) [2].

Варто зазначити, що ФОП 3ї групи можуть перейти на єдиний податок зі ставкою 2 %. Для обрання або переходу на 3 групу єдиного податку з особливостями ФОП має подати до ДПС заяву. При цьому до заяви не додається розрахунок доходу за попередній календарний рік.

Заява може подаватися у паперовій формі або засобами електронного зв'язку в електронній формі.

Варто зазначити, що автоматичного переходу ФОП, що були платниками єдиного податку 3 групи до 1 квітня 2022 року на правила оподаткування з особливостями не відбувається. Тобто, ФОП, що є платниками єдиного податку 3-ї групи на загальних підставах для можливості сплати єдиного податку за ставкою 2% повинні подати до ДПС відповідну заяву про зміну ставки.

Список використаних джерел:

1. Декларація з єдиного податку за три квартали 2022 року. URL:

<https://journal.ostapp.com.ua/uk/articles/post/deklaracia-po-edinomu-nalogu-za-tri-kvartala> (дата звернення 21.10.2022).

2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 лют. 2010 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 21.10.2022).

3. Федосюк Ю. ФОП під час війни: особливості оподаткування та звітності. URL: https://jurliga.ligazakon.net/news/211513_fop-pd-chas-vyni-osoblivost-opodatkuvannya-ta-zvtnost (дата звернення 21.10.2022).

ШИЛО Ж. С., к.е.н., доцентка,

*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне*

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сучасні банківські та кредитні операції є основним джерелом доходів для вітчизняних комерційних банків. Їх висока дохідність супроводжується підвищеним ризиком, тому вони залишаються найбільш ризиковою складовою банківського сектору. Саме тому, важливим аспектом у їх діяльності є ефективне управління ризиками, що передбачає як моніторинг так і мінімізацію їх рівня. Доцільно визнати, що ослаблення банківської системи України через посилення негативного впливу світової фінансової кризи певною мірою сприяло переоцінці банківських ризиків і зміни механізмів їх виявлення та мінімізації.

Найнебезпечнішим для банківської системи України є кредитний ризик, оскільки саме наслідником його реалізації стає значне погіршення активів банківських установ. Пояснюється це тим, що кредитний ризик займає домінуюче положення в системі банківських ризиків та є невід'ємною складовою сукупного банківського ризику. Не випадково, Базельський комітет назвав кредитний ризик основним видом фінансового ризику, з яким стикаються фінансові установи у своїй діяльності.

1063

Тому дослідження проблем та особливостей управління кредитними ризиками привертає увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і набуває певного теоретичного і практичного значення.

Питаннями визначення сутності та особливостей управління кредитними ризиками комерційно банку займалися такі вітчизняні науковці, як: О. Вовчак, В. Вітлінський, В. Галасюк, А. Єпіфанов, В. Міщенко, Л. Примостка, І. Сало, Л. Слобода та інші.

Науковцями наголошується, що кредитна діяльність комерційних банків є одним із основних джерел їх доходів і збитків, а кредитний ризик – головна проблема комерційних банків [2, с. 56].

Аналізуючи нормативні документи, можна виділити таке трактування терміну «кредитний ризик». У Положенні Національного банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями» кредитний ризик трактується як «ризик невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями банку, тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься» [1, с.28].

На наш погляд, кредитний ризик, це вірогідність того, що банк зазнає втрат через те, що вартість частини його активів, а саме кредитів, зменшується (повністю чи певною мірою).

Слід виділити причини виникнення кредитного ризику.

1. Це так зване спекулятивне банківське кредитування. За деякими

оцінками 30-40% загального кредитного портфеля банків України займають позики надані для проведення спекулятивних операцій. Повернення цих позик можливе не за рахунок доходів компаній або індивідуальних осіб, а шляхом реалізації активів (землі, нерухомості) за вищою ціною. Однак, це можна здійснити лише за умови зростання економіки.

2. Нагромадженні валютні ризики, які реалізуються коли гривня девальвує. Внаслідок цих процесів доходи населення та компаній у національній валюті виявляються недостатніми для того, щоб обслуговувати кредити в іноземній валюті.

3. Криза довіри. Світова фінансова криза, яка розпочалася з іпотечної кризи в США та зачепила світові фондові ринки, в Україні проявилася у вигляді відпливу капіталів іноземних інвесторів. Це погіршило ліквідність банків, які використовували іноземні залучені кошти.

4. Принцип «доміно». Глибока спеціалізація сучасного бізнесу призводить до залежності від багатьох постачальників і споживачів. Фінансова неспроможність одного з них підвищує кредитний ризик усіх учасників процесу.

5. Скорочення попиту. Наслідком фінансово-економічної кризи є згортання виробництва, зменшення рівня зарплат і доходів, що в свою чергу, призводить до зменшення попиту. Разом з тим, знижується рівень рентабельності бізнесу, погіршується можливість обслуговування поточної заборгованості. Безумовно, це призводить до посилення кредитного ризику.

1064

Впливають на кредитні ризики і мікроекономічні фактори. Це, передусім, не виникає сумніву, що сьогодні питання оцінки кредитних ризиків, пошук найбільш дієвих засобів їх мінімізації як на рівні окремих банківських установ, так і банківської системи в цілому постає доволі гостро. Тобто для кожної банківської установи першочергового значення набуває побудова ефективної системи управління кредитними ризиками [3, с.125].

До основних методів управління кредитним ризиком належать:

1. Політика управління ризиками. Вона має передбачати заходи щодо подолання негативних ситуацій спрямованих на пом'якшення наслідків тих із них, які неможливо передбачити повністю. Кредитний комітет банку повинен розглядати тільки ті кредитні заявки, які відповідають політиці управління ризиками, що були сформованими у конкретній банківській установі.

2. Рекомендації, що регламентують процедуру укладення кредитної угоди. Вони мають визначити склад документації, які супроводжують кредитну заявку; передбачати комплексний аналіз кредитоспроможності позичальників, їх класифікацію за надійністю, що базується на кредитній історії, стані банківських рахунків і зобов'язань, тощо.

3. Внутрішня система банківських лімітів. Вони забезпечують диверсифікацію кредитного портфеля за різноманітними факторами (термінами, сферами економічної діяльності, суб'єктами кредитування, видами кредитів, територіями). Необхідно також визначити ліміти за кредитами для виконання нормативів банківської діяльності.

4. Інформація про кредитний ризик і використання системи його оцінки,

що передбачає:

- розробку системи кількісних і якісних показників за істотними факторами ризику;
- визначення оптимальних і критичних значень для кожного фактора кредитного ризику, зокрема, і загалом;
- розробку стандартів банку щодо якості кредитів і дотримання вимог установлених регулюючими органами;
- класифікація наданих кредитів за ступенем ризику.

5. Система моніторингу кредитного ризику в режимі реального часу із застосуванням спеціальних комп'ютерних процесу обліку та аналізу даних.

Аналіз сучасних проблем, які виникають у кредитній діяльності комерційних банківських установ дозволяє об'єктивно охарактеризувати недоліки, які мають місце та визначити сутність проблеми у реалізації стратегічного управління кредитними ризиками.

Підсумовуючи зазначимо, що стратегія управління кредитними ризиками має задовольняти двом основним вимогам:

- по-перше, бути однією з складових ризикової політики (стратегії) банку, зорієнтованої на оцінку інтегрального ризику, яким він обтяжений;
- по-друге, відповідати цілям кредитної політики, в межах якої реалізується стратегія управління кредитними ризиками банку.

Дослідження економічної природи кредитних ризиків, виявлення їх особливостей та причин, що обумовлюють кредитні ризики, переконують у необхідності формування у кожній банківській установі дієвої системи управління банківськими ризиками та застосування заходів її реалізації: формування політики управління ризиками, удосконалення вимог до позорості структури власників банків та процедури укладення кредитних угод, посилення контролю за операціями банків з кредитування пов'язаних осіб, розробки внутрішньогосподарської системи банківських лімітів, визначення системи показників щодо оцінки кредитного ризику, створення системи його моніторингу, впровадження сучасного інструментарію оцінки ризиків з врахуванням міжнародних стандартів тощо.

Список використаних джерел:

1. Петрук О. М. Банківська справа: навч. посіб.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Ф.Ф. Бутинця. К.: Кондор, 2004. 461 с.
2. Джулай І. А. Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках. URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf#page=224.
3. Коваленко В. В. Обґрунтування підходів і показників оцінки кредитного ризику. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*: зб. наук. праць. Суми: Мрія–1 ЛТД; УАБС, 2018. С. 65–72.

ШИМКО О.В., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **БУЛАТ Г.В.**, к.е.н.
 доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування
 Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький

НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ІНСТИТУТУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ ПІД ВПЛИВОМ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

Після повномасштабного вторгнення країни-агресора на територію України, наша держава стикнулася з великою кількістю викликів та значних змін зазнали і місцеві бюджети.

Основу доходів України складають наявність податків та митних платежів. Як стверджують дані Державної податкової служби, за шість місяців 2022 року до місцевих бюджетів надійшло більше податків, ніж за такий самий звітний період попереднього 2021 року[1]. Варто задатись питанням чи це тимчасовий результат чи ймовірна стала тенденція, спричинена нестабільними факторами в країні?

Починаючи з 24 лютого 2022 року місцеві бюджети відзначились відносно непоганими показниками виконання, насамперед це стосувалося регіонів з більш-менш безпечним станом дій. Можна стверджувати, що і увесь загальний показник дохідної частини країни є на диво кращим, ніж цього можна було очікувати. Податків було зібрано набагато більше ніж у 2021 році, наприклад за перше півріччя було сплачено до місцевих бюджетів на 18,4 млрд. грн. більше ніж у попередньому році, а саме 173,8 млрд. грн., загалом це більше на 11,8%[1]. Слід також звернути увагу, що показники по різних регіонах дуже відрізняються, у одних прослідковується значне збільшення дохідної частини, а в інших стрімке зниження через тимчасову окупацію та військові дії. Зокрема у 14 регіонах ці показники зросли, а у 9 – знизились рис 1.

1066

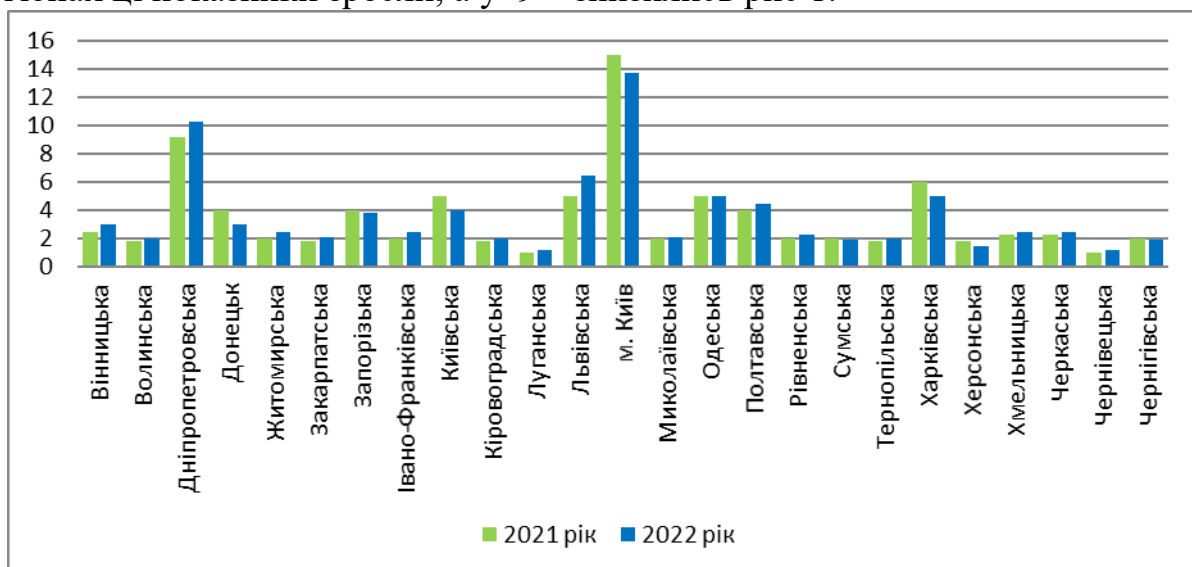


Рис. 1. Податкові надходження місцевих бюджетів у березні-травні в розрізі областей, млрд. грн.[2].

Джерело: портал OpenBudget

Значне зниження надходжень від податків спостерігалося у місті Києві це мінус 1,28 млрд. грн. або якщо брати у відсотках то це 8,7%, фактичні доходи м. Києва на липень 2022 року становлять 39, 2 млн. грн., мінус 34,9% вже у Херсонській області, фактичні доходи становлять 5,1 млн. грн., мінус 1,27 млрд. грн. або на 21,73% менше ніж у попередньому звітному році у Харківській області, фактичний дохід на липень 2022 року становить 17,9 млн. грн. рис.2

Варто звернути також увагу на Львівську область, яка отримала на 1,41 млрд. грн. більше, ніж у 2021 року у відсотковому зростанні це становить 29,2%. Фактичний дохід Львівської області на липень 2022 становить 21,5 млн. грн., при тому що плановий дохід становить 35,7 млн. грн. рис. 2.

У чому ж полягала основна причина зростання податкових надходжень? У деяких областях відбулося інтенсивне зростання податкових надходжень на ПДФО, тобто на доходи фізичних осіб. Це було спричинено збільшенням виплат заробітних плат військовослужбовцям. Вже після значного періоду повномасштабного вторгнення місцеві бюджети отримали ПДФО надходжень на 12,7% більше порівняно з минулою весною, що становило 6,25 млрд. грн.

Що стосується «туристичного» міста Львова та усієї області з березня по травень місцевий бюджет збільшився на 1,3 млрд. грн. При тому що у відповідні місяці 2021 року місцевий бюджет області становив 3,06 млрд. грн.. Стрімке збільшення бюджету було спричинене масовим переселенням біженців з тимчасово окупованих територій.

1067

Якщо розглянути інші області, такі як Закарпатська та Житомирська, то податок на доходи фізичних осіб досягнув позначки майже 50%. Так, Закарпатська область отримала 50,2%, а Житомирська майже 47,9%. При цьому місцевий бюджет Києва залишався в мінусі, загалом сума збитку становила 801 млн. грн.. Вплине на ситуацію і рішення народних депутатів про скасування виплати мобілізованим працівникам середньої заробітної плати роботодавцем, це спричинить зменшення розміру надходжень від податку на доходи фізичних осіб в майбутньому.

Станом на 1 вересня 2022 року Урядом України відповідно до бюджетного законодавства забезпечено міжбюджетні трансферти місцевим бюджетам на суму 92,7 млрд. грн., що становить 83% призначень, передбачених на у планових показниках бюджетного фінансування, зокрема[3]:

- базова дотація перерахована в сумі 10,9 млрд. грн., або 100% бюджетного плану;

- освітня субвенція становить 67,3 млрд. грн., або 100% планових показників.

Таким чином у серпні 2022 року до місцевих бюджетів надійшли трансферти у розмірі 6,2 млрд. грн.

Що стосується органів місцевого самоврядування, то вони мають щомісячну реверсну дотацію, яка не перераховується до державного бюджету в умовах воєнного часу, загальна сума таких дотацій становить 899 млн. грн.

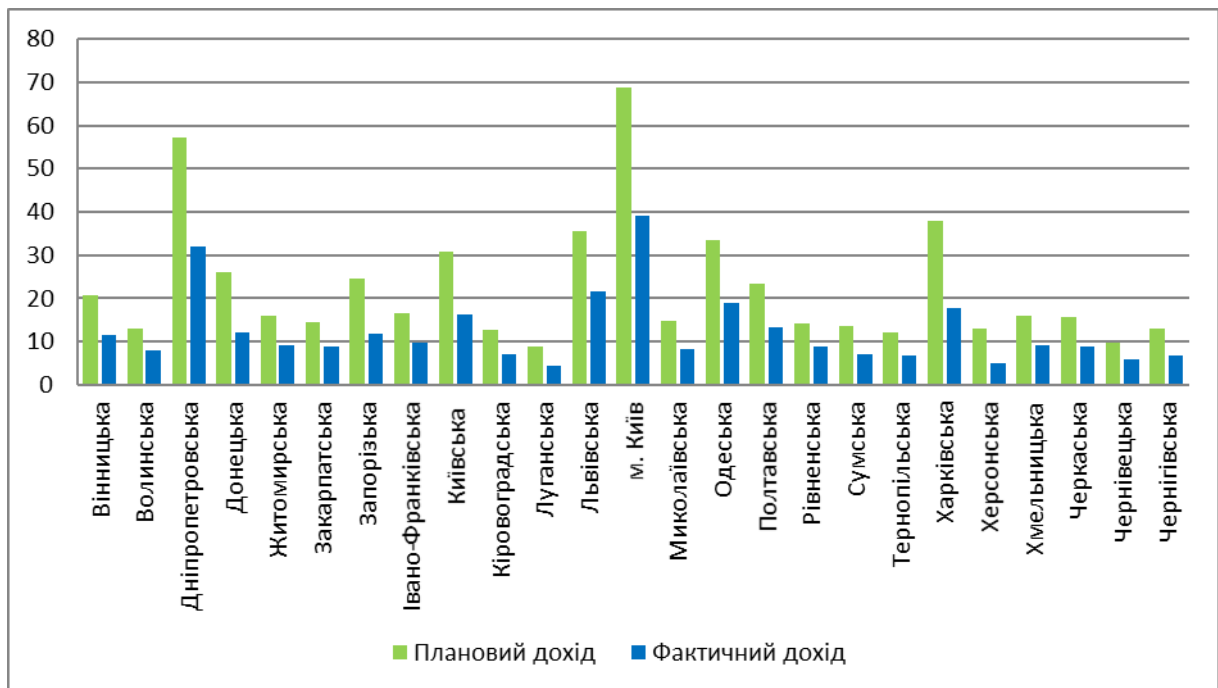


Рис. 2 Показники доходів зведених бюджетів областей станом на липень 2022 року млн. грн.[2].

Джерело: портал OpenBudget

Залишки коштів на рахунках місцевих бюджетів та бюджетних установ за загальним та спеціальним фондами за січень – серпень 2022 року зросли на 76,4 млрд. грн. і на 1 вересня 2022 року становлять 132,8 млрд. грн.

Що ж, повномасштабний напад Російської Федерації утворив кардинальний сполох серед місцевих бюджетів, але в Україні достатньо коштів для забезпечення функціонування як органів місцевого самоврядування, військового та мирного населення, так і розвитку усіх сфер країни. Населення не нехтує сплатою податків та вносить обов’язкові збори, що у свою чергу наповнюють місцеві бюджети. Також області не залишились без державної підтримки та отримують міжбюджетні трансферти.

Список використаних джерел

1. Вокс Україна URL: <https://voxukraine.org/mistsevi-byudzhet-y-shho-z-vykonannyam-za-pershi-try-misyatsi-povnomasshtabnoyi-vijny/>
2. OpenBudget: Державний веб-портал бюджету для громадян URL: <https://openbudget.gov.ua/?month=7&year=2022&budgetType=LOCAL>
3. Міністерство фінансів України URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_u_serpni_2022_roku_mistsevi_biudzheti_otrimali_62_mlr_d_grn_transfertiv_iz_zagalnogo_fondu_derzhavnogo_biudzhetu-3596

ЮРЧИК Г.М., к.е.н, доцент,

*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне*

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Податки як результат певного типу взаємодії між економічними суб'єктами мікрорівня та державою виступають не лише активним інструментом фінансового забезпечення держави, але і регулювання соціально-економічних процесів. Рациональність упровадження набору податків, платежів і зборів, порядок та умови їх справляння в контексті позитивного впливу на соціально-економічний розвиток визначають сутність та основне призначення податкової політики (ПП).

У становленні національної ПП умовно можна виділити два періоди: 1) до прийняття Податкового кодексу (ПК); 2) після прийняття ПК. Перший період характеризувався досить низькою ефективністю ПП (була наявна досить значна кількість окремих видів податків та зборів; застосування диференційованого підходу при встановленні основних ставок податків, що давало змогу надавати підтримку окремим секторам національної економіки; переважне застосування непрямих податків, оскільки вони ефективніші при виконанні завдань з наповнення бюджету; активне запровадження майнових податків для виконання ними фіскальних функцій; домінування серед прямих податків і зборів фіскальних платежів із доходів фізичних, а ніж юридичних осіб). Другий період (з 2010 року) знаменувався впорядкуванням податкового законодавства та змінами в системі оподаткування в частині адміністрування податків і зборів; скасуванням ряду малоефективних податкових реформ; внесенням організаційних змін до фіскальних функцій, що виконувалися різними суб'єктами реалізації державної податкової та митної політики. Надалі ПП була спрямована на зменшення кількості податків і зборів (в т.ч. за рахунок їх часткової інтеграції), системне застосування інформаційно-комунікаційних технологій у процесах реєстрації платників податків, нарахування і сплати податків, взаємодії між платниками і контролюючими органами тощо.

Можна констатувати, що на сьогоднішній день значного поширення набуло функціонування податкових online-сервісів (електронний кабінет, інформація з реєстрів, загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс, електронна звітність та декларування громадян), які забезпечують підвищення оперативності опрацювання обліково-економічних даних усіма сторонами податкових відносин. Окремим напрямом реалізації ПП України є її адаптація до європейської практики оподаткування, що проявляється в наближенні, координації, гармонізації та імплементації національного податкового законодавства до загальноєвропейського. Попри очевидні податкові зрушення в ПП України, все ж в цілях всебічного моніторингу особливостей та результатів її реалізації відповідні дослідження варто доповнити аналізом статистичних даних у відповідній царині.

Важливим вектором аналізу при дослідженні ПП держави є аналіз її

податкового навантаження - відношення сплачених податків до ВВП у % (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка податного навантаження в Україні, 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Пенсійного фонду та Міністерства фінансів України.

При цьому можна констатувати, що протягом 2016-2020 рр. мало місце незначне зниження податкового навантаження за бюджетом та незначне зростання - за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

При цьому рівень податкового навантаження за окремими видами податків в Україні суттєво відрізняється (табл. 1).

Таблиця 1

Податкове навантаження за видами податків в Україні, % до ВВП

	2016	2017	2018	2019	2020
Податкове навантаження, % до ВВП	27,3	27,8	27,7	26,9	27,1
в тому числі за видами податків:					
Податок та збір на доходи фізичних осіб	5,8	6,2	6,5	6,9	7,0
Податок на прибуток підприємств	2,5	2,5	3,0	2,9	2,8
Податки на власність	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	2,0	1,7	1,4	1,3	1,4
Акцизний податок	4,3	4,1	3,7	3,4	3,7
ПДВ	9,9	10,5	10,5	9,5	9,5
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7
Місцеві податки	1,8	1,8	1,7	1,8	1,8
Інші податки та збори	0,1	0,2	0,1	0,3	0,2

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів України.

Так, найвищий рівень податкового навантаження спостерігається за ПДВ (9,5-10,5% ВВП протягом 2016-2020 рр.) та податком і збором на доходи фізичних осіб, який протягом 2016-2020 рр. зріс з 5,8 до 7,0%. Досить низький рівень податкового навантаження спостерігається в Україні за податком на прибуток та ПДВ (наближається до 3% від ВВП). Досить значним є податкове

навантаження за акцизним податком, яке протягом 2016-2020 рр. дещо зменшилось та варіювало в межах від 3,4 до 4,3% від ВВП. Податкове навантаження за місцевими податками є досить незначним (1,7-1,8% від ВВП). Порівняно з Україною в державах ЄС рівень податкового навантаження за податком на доходи фізичних осіб є суттєво вищим. В той же час, в ЄС суттєво нижчим є податкове навантаження за ПДВ. Це свідчить про вищу ефективність ПП в ЄС порівняно з Україною, адже оподатковувати споживання набагато протіше, а ніж здійснювати пряме оподаткування доходів.

Аналіз податкового навантаження за прямими та непрямими податками в Україні (рис. 2) свідчить, що загалом фіскальне навантаження за непрямими податками є вищим.

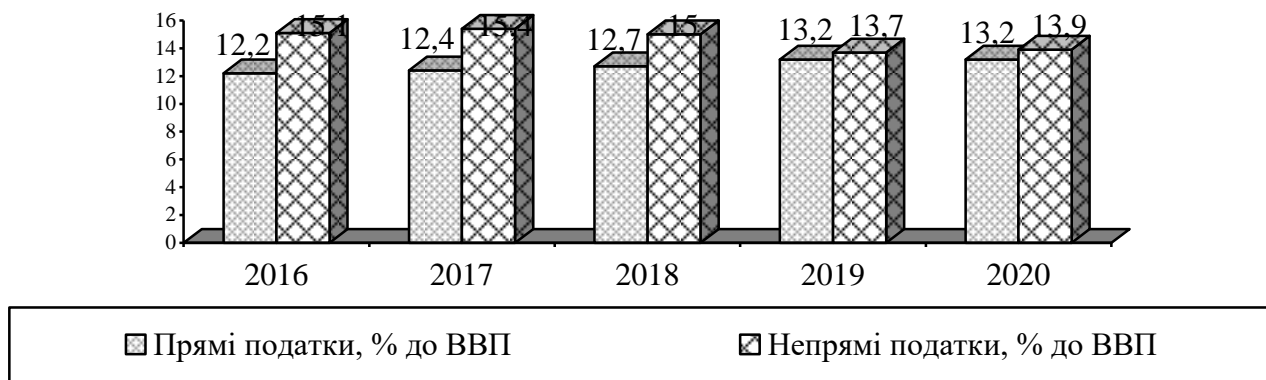


Рис. 2. Податкове навантаження у розрізі прямих та непрямих податків в Україні, % до ВВП

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів України.

Проте, протягом 2016-2020 рр. спостерігається тенденція до його зниження з одночасним зростанням податкового навантаження за прямими податками. Це є позитивною тенденцією, оскільки зростання значимості прямих податків є свідченням позитивних зрушень в економіці (зростання бази оподаткування у вигляді заробітної плати, прибутку). Щодо держав ЄС, то податкове навантаження в них є практично однаковим (з незначним переважанням на користь непрямих податків). Тобто, попри позитивні зрушення, все ж суттєве переважання податкового навантаження за непрямими податками в Україні порівняно з ЄС, вказує на необхідність підвищення ефективності ПП в напрямі зміни відповідного структурного співвідношення на користь прямих податків.

Таким чином, очевидним є факт позитивних зрушень в національній ПП, а відтак необхідно зберегти політичний вектор щодо її подальшого реформування в напрямі лібералізації, цифровізації та впровадження досвіду ЄС.

Список використаних джерел:

1. Кузь В.І. Податкова система: навч. посіб. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2022. 240 с.
2. Taxation Trends in the European Union, 2021 edition, Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021.

ЮХИМЕНКО Ю. Г., здобувач вищої освіти
КУЗУБ М. В., ст. викладач кафедри обліку і оподаткування,
Державний Торговельно-Економічний Університет, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КЛІНІНГОВИХ КОМПАНІЙ

Клінінгові послуги – це сукупність всіх видів послуг, які включають в себе такі напрями як: прибирання території і будівель, миття вікон, хімчистка килимів і меблів, видалення небажаних запахів і плям. Актуальність роботи клінінгових компаній полягає в значному збільшенні завантаженості працездатного населення і, як наслідок, попиту на аутсорсингові послуги прибирання у підприємств різного калібру і приватних осіб, включаючи послуги по прибиранню як будинків, квартир, так і промислових об’єктів.

Не можна недооцінювати вплив корона вірусної інфекції на протікання бізнес-процесів, адже дезінфекційні і санітарні процедури мають часто проводитися в офісах і інших приміщеннях, де буває велика кількість людей. Також, згідно з Санітарними правилами №7, в офісі з комп’ютерним обладнанням кожного дня має проводитися вологе прибирання. Тому клінінг вважається невід’ємною частиною господарської діяльності [7].

Послуги клінінгової компанії надаються за умови складення договору між аутсорсером і клієнтом, в якому предметом договору зазначається послуга (прибирання території, будинку, квартири чи певної області). Всі інші дані фіксуються в додатках: терміни виконання, порядок розрахунків і вартість. [2] Для клінінгової компанії бухгалтерський облік означає моніторинг транзакцій і забезпечення виконання всіх податкових зобов’язань.

Клінінгова компанія може вести бухгалтерський облік на базі спрощеного оподаткування, будучи платниками єдиного податку 3 групи (КВЕД - 81.2, Діяльність із прибирання). За таких умов вони не мають обмежень з кількості найманих робітників, мають ставку ЄП в 5% від доходу (3% для платників ПДВ) і податковий період в 1 квартал. Внаслідок природного росту компанії вона може перейти на звичайне оподаткування, що збільшує кількість рахованих фінансів і навантаження на бухгалтерію. [2]

Важливо визначити собівартість реалізованої продукції, якою являється прибирання будинку, адже тоді з’являється можливість точно визначити, скільки буде коштувати прибирання, і приймати управлінські рішення. Щоб зменшити собівартість реалізованої продукції, можна зменшити ціни, кількість матеріалів або зарплатні найманим робітникам.

Пилососи можуть бути зараховані і як основні засоби (в такому разі витрати мають відобразитися у субрахунку 106 «Інструменти, прилади, інвентар»), і як малоцінний необоротний матеріальний актив (МНМА), в залежності від границі для МНМА на підприємстві (в такому разі витрати мають відобразитися на субрахунку 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи»).

Під час роботи клінінгових компаній використовуються наступні інструменти:

- підмітально-прибиральні машини;
- пристосування для миття вікон та інший інвентар для прибирання;
- професійна хімія для клінінгу;
- шліфувальне обладнання;
- дозатори та диспенсери.

Всі ці інструменти переважно використовуються менше одного року, тому вони можуть вважатися малоцінними швидкозношуваними предметами.

В бухгалтерському обліку прибутки і витрати мають бути враховані після виконання роботи, а в податковому обліку мають бути враховані на дату підписання акту про виконання послуги. При реалізації продукції витрати повинні ділитися на прямі (пов'язані з виробничою діяльністю) і непрямі (не пов'язані з виробничою діяльністю). Перші списуються в міру реалізації послуг, а другі списуються одразу після нанесення втрат [2]. Програмне забезпечення дає можливість автоматизувати роботу з нарахуваннями та утриманнями заробітної плати, формування ордерів, облік матеріальних активів і запасів [6].

Якщо підприємство вирішило наняти клінінгову компанію для прибирання ділянок, в бухгалтерському обліку вони мають на увазі послугу як основні витрати, а також відображаються записами:

- Дт 92 Кт 631, 632 (вартість виконаних робіт і наданих послуг, виконаних на замовлення підприємства. Зокрема, це може бути оплата за споживання енергії, газу, води, послуг зв'язку, інших послуг, що споживаються в цілях задоволення потреб підприємства, пов'язаних управлінням підприємством);

- Дт 644 Кт 631 (відображення податкового кредиту з оприбуткування запасів складу від постачальників);

- Дт 641/ПДВ Кт 644/1 (податковий кредит відображається в розрахунках з ПДВ). [4]

Замовник клінінгової компанії вносить дані про послугу в такі рахунки як: 23 «Основне виробництво», 92 «Адміністративні витрати» і 93 «Витрати на збут». Суми, які підприємство сплачує аутсорсеру, включаються до складу витрат, що знижують базу оподаткування.

Умовою для послуг аутсорсингу і, власне, клінінгової компанії для підприємств є відсутність у штаті фахівців, які виконують функції залучених кадрів [1]

Клінінгові послуги як аутсорсинг – часте явище для підприємств з відсутніми кадрами для виконання даної роботи і для фізичних осіб в силу таких особливостей ведення бізнесу і перебігання життєвих процесів як санітарні офісні норми та вплив коронавірусної інфекції на бізнес-середовище, тому важливо точно знати їх особливості бухгалтерського обліку, щоб мати змогу оцінювати стан підприємства і намічати його шлях збільшення прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік витрат на прибирання офісу URL: <https://www.buh24.com.ua/buhgalterskiy-oblik-vitrat-na-pribirannya-ofisu/>.
2. Витрати на прибирання офісу URL:

<https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/september/issue-74/article-30399.html>.

3. Перелік КВЕД, які можуть використовувати ФОП на єдиному податку I та II групи URL: <https://2-yurist.in.ua/ru/aktsii/novini/perelik-kved-yaki-mozhut-vikoristovuvati-fop-na-edinomu-podatku-i-ta-ii-grupi.html>.

4. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з готівковими коштами та банківськими металами в банках України – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1425-04#Text>.

5. Синюк А.В., Кузуб М.В., Проблеми регулювання бухгалтерського обліку в сучасних економічних умовах / Міжнародна науково-практична інтернетконференція «Обліково-аналітичне забезпечення системи фінансовоекономічної безпеки: інформаційно-комунікаційні технології та антикорупційний менеджмент» (м. Херсон, 22-23 жовтня 2020 р.): Херсонський державний аграрний університет, 2020р. – Херсон: – 112-114 с.

6. Погорілко О. Ю., Кузуб М. В. Діджиталізація бухгалтерського обліку: вітчизняні реалії. IX Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми розвитку обліку, аналізу, контролю і оподаткування у контексті Європейської інтеграції та сучасних викликів глобалізації». URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Academy/2021/05/2021.05.14_NewsZbir.pdf

7. Гігієнічні вимоги до організації роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин/ URL:<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0007282-98#Text>

ЯВОРСЬКА В. В., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник - **ТКАЧУК Н.М.**, к.е.н., доцентка,

доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,

м. Хмельницький

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКУ

На сучасному етапі розвитку банківської системи України одним із пріоритетних завдань є забезпечення стабільного функціонування та розвитку банків і банківської системи загалом. У зв'язку з цим особливої важливості набуває питання сутності фінансових ресурсів банківських установ і формування їх в достатньому розміру для забезпечення держави достатніми грошовими ресурсами задля прискореного зростання економіки та забезпечення високих і стабільних темпів розвитку виробництва.

Головні недоліки діяльності банків сьогодні пов'язані переважно з формуванням і використанням ресурсної бази окремих банків та їх системи в цілому: недостатній рівень капіталізації банків, відсутність надійного механізму залучення додаткових коштів для підтримання їх ліквідності, ризиковість розміщення банками мобілізованих ресурсів тощо.

У цих умовах важливе значення для кожного банку має питання формування збалансованого портфеля фінансових ресурсів, який він може використовувати при здійсненні активних операцій. Від якісного вирішення цього питання з використанням науково обґрунтованих, перевірених світовою практикою методів банківського менеджменту залежить успішна діяльність банківських установ на ринку фінансових послуг.

Банки, як і будь-який інший суб'єкт господарювання, для забезпечення своєї діяльності повинні володіти певним обсягом фінансових ресурсів. В умовах утвердження ринкової економіки, банки є основними інструментами, що забезпечують поступальний розвиток реального сектору економіки.

Фінансові ресурси є основою діяльності будь-якого банку, оскільки процеси їх утворення і надання позик банками є взаємопов'язаними. Від ефективного формування фінансових ресурсів банківських установ залежать масштаби діяльності банку та обсяги отримуваних ними прибутків. Відтак, розуміння сутності фінансових ресурсів банків, знання проблем, пов'язаних із їх формуванням і управлінням є надзвичайно важливим сьогодні.

Як відомо, в процесі розподілу валового внутрішнього продукту у економічних суб'єктів (і банків у тому числі) формуються доходи і грошові нагромадження, які є основою фінансових ресурсів. Тому фінансова наука трактує поняття фінансових ресурсів як грошових фондів, що створюються в процесі розподілу і використання ВВП за певний період часу (макрорівень). На макрорівні поняття фінансові ресурси визначається як акумульовані суб'єктом господарювання з різних джерел грошові кошти, які надходять в його обіг і призначені для покриття потреб (мікрорівень). Відтак можна вважати, що джерелом утворення фінансових ресурсів банківських установ є вироблений

валовий внутрішній продукт. Із трансформацією вартості ВВП у відповідні фонди фінансових ресурсів починається вплив фінансів на процес розширеного відтворення, і вони починають діяти як складова частина економічного механізму [1].

Загалом, фінансові ресурси являють собою сукупність доходів, надходжень, які перебувають в розпорядженні суб'єктів ринку або держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширеного відтворення та зростання матеріального добробуту населення.

Вважаємо за доцільне нагадати, що банківські установи є одночасно комерційними підприємствами, що залучають грошові ресурси юридичних і фізичних осіб і розміщують їх від свого імені на умовах платності, строковості і повернення; фінансовими організаціями, які акумулюють тимчасово вільні кошти і надають їх у тимчасове користування у вигляді кредитів з метою отримання прибутку; посередницькою організацією, що опосередковує взаємні платежі й розрахунки юридичних і фізичних осіб. Тому банківські установи, як і інші економічні суб'єкти, для забезпечення здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку повинні мати певний обсяг фінансових ресурсів.

В економічній літературі ресурси банку, як і інших суб'єктів господарювання, характеризуються як складова система ресурсів, що знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності. Традиційно в ресурсне забезпечення включали матеріали, трудові, фінансові та технічні ресурси. За сучасних умов у систему ресурсів додатково включені такі елементи, як інформаційні (тобто наявність відповідних даних про внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на ефектне проведення банківської діяльності), організаційні та просторові ресурси (які відповідно являють собою наявність заходів з організації банківської діяльності і відповідної мережі банківських установ та філій).

Не вдаючись в глибоке дослідження поняття фінансових ресурсів і враховуючи вищевикладене вважаємо, що під фінансовими ресурсами банківських установ слід вважати матеріальний вияв сутності фінансових відносин банків в процесі їхнього функціонування, а оскільки останні є в повній мірі самостійними господарюючими суб'єктами, то фінансові ресурси банку можна трактувати в подальших дослідженнях особливостей їх оцінки та управління як банківські ресурси. Саме цей термін є найбільш поширеним у банківській практиці та теорії банківського менеджменту.

Вважаємо за доцільне підтримати думку М. Д. Алексеєнка, щодо трактування сутності банківських ресурсів: «...це сукупність грошових коштів і виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг» [2, с. 31].

На нашу думку, фінансові (банківські) ресурси доцільно розглядати як ресурси у мікроекономічному аспекті і у макроекономічному аспекті. Фінансові ресурси окремо взятої банківської установи – це кошти, якими розпоряджається банк і використовує для забезпечення своєї діяльності на комерційних засадах, згідно з вимогами регулятивних органів задля одержання прибутку. Фінансові

ресурси ж усієї банківської системи – це особливе економічне поняття, що виражає сукупність економічних відносин із приводу створення, розподілу і використання коштів банківською системою на макроекономічному рівні. Наявність мультиплікаційного ефекту при створенні фінансових ресурсів банківських установ, діяльність центральних банків з емісії платіжних засобів роблять досить проблематичним визначення сукупних фінансових ресурсів банківської системи країни шляхом простого арифметичного підсумовування фінансових ресурсів окремих банків.

Фінансові ресурси банківської установи в мікроекономічному аспекті можливо охарактеризувати як акумульовані банком за допомогою емісії цінних паперів або отримані в тимчасове користування на грошовому ринку кошти суб'єктів економіки на основі зобов'язальних правовідносин, а також кошти внутрішньобанківського походження, у тому числі й результати фінансової діяльності банку, що використовуються для подальшого розміщення згідно визначених банком напрямків з метою одержання прибутку, забезпечення ліквідності, зміцнення матеріально-технічної бази банку тощо.

У макроекономічному аспекті фінансові ресурси є сукупністю ресурсів усієї банківської системи країни, які є джерелом задоволення різноманітних потреб домогосподарств, джерелом інвестицій для господарюючих суб'єктів та самих банківських установ, фінансування потреб держави, взагалі важливим важелем економічного зростання і структурної перебудови економіки.

Підсумовуючи вищевикладене слід відзначити, що фінансові ресурси банків мають важливе значення для стабілізації банківської системи, підвищення рівня ліквідності і керованості банків, що створює важливі передумови для розвитку економіки країни. Ресурси банків в Україні є також і важливим, якщо не провідним, джерелом інвестування економіки, оскільки стабілізація економіки та підвищення добробуту економічних суб'єктів, при посиленні їх впевненості в сталості грошової одиниці та надійності банківської системи, сприяють зростанню заощаджень, які є ключовим джерелом інвестиційних ресурсів в економіці України. Досить важлива роль фінансових ресурсів банків і в забезпеченні фінансової незалежності окремих територій та регіонів. При розгляді питання сутності фінансових ресурсів банківських установ необхідно враховувати різнобічні прояви їх значення, які знаходяться під впливом мікроекономічних та макроекономічних чинників, і в свою чергу сприяють формуванню передумов вдосконалення діяльності банків та розвитку економіки країни, поліпшенню фінансового стану господарюючих суб'єктів та підвищенню рівня добробуту домогосподарств.

Список використаних джерел:

1. Фінанси: Підручник / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. 2-ге вид. переробл. і доповн. К. : Знання, 2012. 687 с.
2. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: моногр. К. : КНЕУ, 2002. 276 с.

ЯВОРСЬКА Р. І., здобувач вищої освіти,
 Науковий керівник - **АРТЕМ'ЄВА І.О.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Сьогодні маркетинг є досить відомою і водночас цікавою складовою світової економіки, оскільки він охоплює всі аспекти життя сучасної людини. З кожним роком діяльність у цій сфері все більше розвивається, відкриває нові горизонти та несе нові виклики. Маркетинг є одним із найважливіших інструментів як економічної, так і соціальної діяльності, проте його роль часто недооцінюється. Сьогодні жоден банк не може процвітати без використання маркетингових інструментів. Інструменти маркетингу покращують якість операцій та послуг, сприяють максимізації прибутків і підвищують рівень суспільного використання загалом.

Головною тенденцією розвитку маркетингу у світі є постійно зростаючий вплив маркетингу на усі сфери людської діяльності – свідомість, поведінку людини й все більш чутливе реагування маркетингу на зміни у суспільстві. Це потребує постійної уваги з боку фахівців-маркетологів, які зможуть удосконалити вже наявні стратегії й відповідно адаптувати їх до нових умов [1, с. 284].

1078

Також сьогодні поширюється твердження про кризу маркетингу, спричинену глобалізаційними процесами, посиленням конкуренції, прискоренням науково-технічного прогресу, зміною клієнта, його поведінки та стилю життя, зниженням ефективності традиційних маркетингових комунікацій тощо. Зважаючи на це, банкам слід вибудовувати дієві стратегії, які могли б приносити прибуток та не шкодили б репутаційним аспектам.

Говорячи про сучасні тенденції в дискурсі маркетингу, варто виділити глобальний маркетинг, котрий особливо популярний серед транснаціональних компаній і банків. Загалом, глобальний маркетинг з погляду банку – це маркетингова стратегія, що сприяє продажу та просуванню даного банку в усьому світі з дотриманням єдиної маркетингової політики, стратегії і тактики маркетингу [2, с. 110].

Ще одним популярним напрямком сучасного маркетингу є так званий «індивідуальний маркетинг», тобто діяльність, заснована на точному, детальному сегментуванні ринку, спрямована на задоволення потреб вузького кола людей або конкретної людини. Індивідуальний маркетинг відкидає сегментний маркетинг і пропонує створення бази даних взаємодії клієнтів як альтернативу. Сучасні розробки засобів комунікації пропонують технологічні можливості для розвитку такого типу маркетингу. Індивідуальний маркетинг – це діяльність, заснована на точному і детальному сегментуванні ринку, спрямована на задоволення потреб вузької або конкретної групи людей. Наприклад, створення детальних та обновлюваних у режимі реального часу профілей клієнтів є можливим за допомогою методів Big Data. Аналіз таких

профілей дозволяє точно знати, які послуги потрібні клієнту у даний момент і які стануть потрібні у майбутньому. Це допомагає банкам розробляти для клієнтів персоналізовані послуги, ефективніше проводити цільові маркетингові кампанії, сприяє продажу допоміжних продуктів та залученню нових клієнтів [3].

До суттєвих здобутків сучасного маркетингу, на нашу думку, відноситься методологія розробки конкурентоспроможних продуктів, що відповідає запитам цільових груп клієнтів. Вона відома під різними назвами, але найбільш усталеним є структурування функції якості (Quality Function Deployment, QFD). QFD – це набір інструментів та методів, що дозволяє створювати продукти з гарантованою споживчою якістю. Ймовірно, вже найближчим часом методологія QFD отримає потужний розвиток у банківській сфері завдяки такій галузі, як нейромаркетинг (neuromarketing). Основна суть нейромаркетингу зводиться до використання сучасної медичної техніки вивчення підсвідомості споживача [4, с. 6].

Варто зауважити, що сучасний банківський маркетинг повинен базуватися на швидкому та гнучкому плані інновацій, і клієнт завжди повинен бути в центрі цього. Зусилля мають бути спрямовані на розробку й пропозицію продукту, про який ще не відомо клієнту. Також на ефективність банківського маркетингу нині впливають різні чинники: територіальне місце розташування, рівень життя населення, доходи, а також ступінь науково-технічного потенціалу тощо.

1079

Не варто забувати і про негативні тенденції сучасного маркетингу. Так, недоліком є короткострокове планування маркетингової стратегії. Керівникам банків слід розробляти довгострокові стратегії, що дозволили б оперативно реагувати на мінливі умови ринку у перспективі та уважно слідкувати за сучасними тенденціями. При вирішенні завдань у сфері маркетингу важливу роль відіграє вивчення як теорії так і методології маркетингу, підготовка фахівців нового профілю, які вміють використовувати та комбінувати нові підходи, інструменти та концепції в сучасних реаліях світового та вітчизняного бізнесу [5].

Серед перспектив розвитку банківського маркетингу відзначаємо: перехід від маркетингу «розроби та продай» до «почуй та відгукнися»; перехід до маркетингу, зосередженого на інтересах користувачів; всі зусилля не так на залучення нових, але в утримання існуючих клієнтів; орієнтація на їхні запити та бажання; основний актив банку – це його продукт; розвиток віртуальної інтеграції у структурі банку (аутсорсинг); поступовий перехід до роботи онлайн; розвиток маркетингу взаємовідносин; розвиток партнерських відносин з іншими фінансовими інститутами; формування тісних контактів (діалог) із клієнтами; пряма робота з клієнтами, а не через посередників; весь персонал банку, а не тільки його відповідний підрозділ, має володіти основами маркетингу та брати участь у маркетинговій діяльності банку.

Отже, сучасний банківський маркетинг має низку безперечних досягнень. До найперспективніших його результатів належать: концепція маркетингу відносин, спрямована на індивідуальний підхід до клієнта; концепція спільного

створення цінності, що підвищує творчий потенціал клієнта; інструментарій інтернет-маркетингу, який різко підвищує ефективність усіх базових функцій банківського маркетингу; методика структурованої якості, що дозволяє розробляти конкурентоспроможні фінансові продукти, що відповідають запитам цільових груп клієнтів. Нейромаркетинг дозволить ще точніше враховувати запити останніх.

До негативних наслідків використання інструментарію маркетингу в сучасних реаліях відносяться: високі витрати, тотальний психологічний вплив на людину з метою стимулювання її до купівлі фінансових продуктів та ін. Таким чином, доцільно сказати, що в багатьох високорозвинених країнах світу звички, наміри та в цілому поведінку клієнтів банків формує культура банківського маркетингу, яка передбачає завоювання ринку, тобто ефективне його регулювання, правильну організацію та зростання масштабів діяльності, доходів та прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Окрепкий Р. Б. Стратегічні аспекти формування маркетингової політики банків. *Сталий розвиток економіки*. 2015. Вип. 2 (27). С. 283–289.
2. Барабанова В. В. Сучасний маркетинг: фактори, стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 27(1). С. 108–111.
3. Артем'єва І. О. Використання Big Data у банківській діяльності. *Сучасна статистика: проблеми та перспективи розвитку*: матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції з нагоди Дня працівників статистики. Київ: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2021. С.50-53.
4. Старостіна А. Л. Український маркетинг: становлення та перспективи розвитку. *Маркетинг в Україні*. 2017. № 1. С. 4–10.
5. Modern marketing: What it is, what it isn't, and how to do it URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/modern-marketing-what-it-is-what-it-isnt-and-how-to-do-it>.

ЯРЕМЕНКО Л. В., ДУГАР В. О., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **ТЮТЮННИК С.В.**, к.е.н., доцент,
 професор кафедри облік і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Податок на додану вартість – це непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до V розділу Податкового Кодексу України. Вперше податок на додану вартість був введений у Франції в 1954 році, потім набув широкого розповсюдження – спочатку в країнах Європи (кінець 60-х – початок 70-х рр.), а дещо пізніше – в країнах Азії, Африки та Латинської Америки. Нині податок на додану вартість стягується майже у 80-ти країнах світу, серед яких практично всі є промислово розвинутими. Однією з держав, де такого податку немає, є США, але й тут протягом останнього десятиліття ведуться інтенсивні дискусії щодо заміни податку з обороту на федеральний податок на додану вартість.

Наприкінці 80-х – початку 90-х років податок на додану вартість був введений в країнах Східної Європи (Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Словачія, Чехія). В Україні ПДВ введений у 1992 році, формування основних новацій введено Законом України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року № 168/97, і сьогодні податок на додану вартість регулюється Податковим кодексом України [3].

За економічним змістом непрямі податки, зокрема, податок на додану вартість – це фінансові відносини між державою та платниками податків з метою створення загального централізованого грошового фонду для виконання державою своїх функцій. При цьому, ці відносини є односторонніми від платника до бюджету. Загалом, податок на додану вартість – це непрямий податок, який є частиною новоствореної вартості товарів (робіт, послуг), яка формується на кожному етапі виробництва, обігу та включається до ціни товару і сплачується кінцевим споживачем. ПДВ представляє собою податок на внутрішнє споживання продукції, являючи при цьому, надбавку до ціни товарів (робіт, послуг), які споживаються на митній території України.

З 01 серпня 2021 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість при оподаткуванні операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції» від 01 липня 2021 року № 1600-IX, яким внесено зміни до Податкового кодексу України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI [1, 2].

Ставки даного податку визначені ст. 193 ПКУ та розкриваються у відповідних статтях щодо операцій, які підпадають під окремі 0 % оподаткування та інші 7%, 14 % та 20 відсотків. Наведемо та розкриємо особливості оподаткування ПДВ сільськогосподарських підприємств, та охарактеризуємо новації та тонкощі щодо їх здійснення, за виключенням оподаткування 0 % ПДВ.

Операції по нарахуванню податку на додану вартість за відповідними ставками

Ставка податку	Операції, що підлягають оподаткуванню
20%	<p>Операції, зазначені у статті 185 ПКУ, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до ст. 186 ПКУ, у тому числі операції з безоплатної передачі та з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю; - постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України; - ввезення товарів на митну територію України. <p>З метою оподаткування цим податком до операцій з ввезення товарів на митну територію України прирівнюється поміщення товарів у будь-який митний режим, визначений Митним кодексом України.</p>
7%	<ul style="list-style-type: none"> - постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів, які внесені до Державного реєстру медичної техніки та виробів медичного призначення або відповідають вимогам відповідних технічних регламентів, що підтверджується документом про відповідність, та дозволених для надання на ринку та/або введення в експлуатацію і застосування в Україні; - постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я; - постачання послуг із показу (проведення) театральних, оперних, балетних, музичних, концертних, хореографічних, лялькових, циркових, звукових, світлових та інших вистав, постановок, виступів професійних мистецьких колективів, артистичних груп, акторів та артистів (виконавців), кінематографічних прем'єр, культурно-мистецьких заходів; - постачання послуг із показу оригіналів музичних творів, демонстрації виставкових проєктів, проведення екскурсій для груп та окремих відвідувачів у музеях, зоопарках та заповідниках, відвідування їх територій та об'єктів відвідувачами; - постачання послуг із розповсюдження, демонстрування, публічного сповіщення і публічного показу фільмів, адаптованих відповідно до законодавства в україномовні версії для осіб з порушеннями зору та осіб з порушеннями слуху; - постачання послуг із тимчасового розміщування (проживання), що надаються готелями і подібними засобами тимчасового розміщування (клас 55.10 група 55 КВЕД ДК 009:2010).
14%	<ul style="list-style-type: none"> - по операціях з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України сільськогосподарської продукції, що класифікується за такими кодами згідно з УКТ ЗЕД: 1001, 1003, 1005, 1201, 1205, 1206 00.

Відповідно до норм Закону №1600, починаючи з 01 серпня 2021 року,

відновлюється ставка податку 20 % для операцій з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України сільськогосподарської продукції, що класифікується за такими кодами згідно з УКТ ЗЕД: 0102, 0103, 0104 10, 0401 (в частині молока незбираного), 1002, 1004, 1204 00, 1207, 1212 912 (у періоді з 01.03.2021 по 31.07.2021 включно до таких операцій застосовувалася ставка ПДВ 14 відсотків) [1].

Складовими ПДВ є податкові зобов'язання щодо реалізації продукції, товарів (робіт, послуг), податковий кредит щодо придбання товарів (послуг) та зобов'язання перед бюджетом з ПДВ. Облік розрахунків за ПДВ є найбільш прогресивний та автоматизований щодо ведення електронних Податкових накладних та Електронного реєстру податкових накладних, із існуванням в Україні Департаменту електронного адміністрування податку на додану вартість.

З фіскальної точки зору, податок на додану вартість має високу ефективність. Зокрема, широка база оподаткування цього податку забезпечує надійність та стабільність надходжень до Державного бюджету України. Стягнення цього податку на всіх етапах руху товару забезпечує рівномірний розподіл податкового тягаря між суб'єктами господарювання, які безпосередньо задіяні в процесі виробництва, реалізації товару.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість при оподаткуванні операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції» від 01 лип. 2021 р. № 1600-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1600-20#Text>
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n4379>
3. Облік і звітність підприємств у системі оподаткування: навч. посіб. / М.І. Бондар, Л.Г. Ловінська, Н.М. Лисенко та ін.; за заг. ред. М.І. Бондаря та Н.М. Лисенко. 2-ге вид., переробл. і допов. К.: ДННУ «акад. фін. управління», 2014. 585 с.

ЯСТРЕБ В.І., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник - **МАСЮК Ю.В.**, к.е.н., професорка кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,

Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах теперішнього економічного становища у багатьох підприємств фінансовий стан є нестійким. На це впливають як внутрішні, так і, особливо, зовнішні фактори. На сучасному етапі розвитку економіки України виникла потреба удосконалення моделі менеджменту фінансової стійкості, яка активно сприятиме виходу підприємств із кризи та в подальшому - перетворенню їх на успішних та продуктивних суб'єктів господарювання. Також, за умов нестабільності економіки виникає потреба у аналізі фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Даний аналіз несе важливу інформацію для власників, постачальників, інвесторів, партнерів, конкурентів тощо.

В економічній літературі існує велика кількість праць, присвячених аналізу та оцінці фінансового стану і досягненню фінансової стійкості підприємства: Білик М.Д., Смірнова Т.О., Пономаренко В.С., Грабовецький Б.Є., Дегтярєва В.М., Коваленко Л.О., Литовчинко О.Ю., Подерьогін А.М., Притуляк Н.М., Руда Р.В., Васильченко Г.В., Масленнікова Є.І., Шірінян Л.В., Линник І.О. та ін.

Незважаючи на досить велику кількість публікацій з даної проблеми, питання про удосконалення менеджменту фінансової стійкості підприємства, про фактори, які її забезпечують та про оцінку фінансової стійкості залишається відкритим.

Фінансова стійкість – це стан фінансових ресурсів підприємства, при якому раціональне управління фінансовими ресурсами гарантує забезпечення власними коштами, стабільною прибутковістю та забезпеченням розширеного відтворення. Фінансова стійкість є одним із основних факторів, що впливають на фінансову рівновагу та фінансову стабільність підприємства [1, С.186-187].

Фінансова стійкість сільськогосподарського підприємства, на нашу думку, є ключовим компонентом його стійкості в цілому і виступає як об'єкт фінансового забезпечення господарської діяльності. Вона характеризує стан фінансових ресурсів, показує забезпечення пропорційності та збалансованості розвитку, дає змогу визначити рівень фінансового ризику, який пов'язаний із формуванням структури джерел капіталу господарюючого суб'єкта, а відповідно, і міру стабільності фінансової основи розвитку підприємства на майбутнє.

Головним чином, фінансова стійкість сільськогосподарського підприємства забезпечує його платоспроможність, що забезпечує ряд переваг перед іншими подібними підприємствами щодо отримання кредитних ресурсів, залучення інвестицій, вибір постачальників та підбір кваліфікованого персоналу. Чим вищий рівень фінансової стійкості сільськогосподарського

підприємства, тим більша його незалежність від несподіваних змін кон'юнктури ринку, і тим менша вірогідність потрапляння в стан банкрутства.

До зовнішніх факторів, що найбільше впливають на внутрішню фінансову стабільність підприємства можна віднести:

- політичні фактори (політична нестабільність, націоналізація власності, військові дії, тощо), які переважно впливають на погіршення інвестиційного середовища та викликають відтік капіталу;

- можливі законодавчі зміни (зміни податкового та ліцензійного, антимонопольного регулювання);

- ринкові фактори (особливо характер попиту, конкурентне середовище і відносини з постачальниками, які визначають ціну і кількість продукції продажі, частку на ринку).

Внутрішніми фактори, що найбільше впливають на фінансову стійкість підприємств, в першу чергу є фактори менеджменту, а саме: спосіб підприємницької діяльності; рівень інформаційного потоку підприємства; стан моніторингу зовнішнього середовища; ступінь розумного використання коштів підприємства на особисті потреби власника.

Фактори виробництва також є важливим аспектом кризової стійкості сільськогосподарського підприємства. Однією з головних причин фінансової кризи підприємства є: використання застарілої техніки та обладнання, недостатня кваліфікованість персоналу, що призводить до істотних втрат на підприємстві, значного відсотку браку та непривабливості споживчих характеристик і зниження конкурентоспроможності продукції.

Комерційні чинники, або фактори маркетингу, за неправильної оцінки ринкової ситуації, недооцінки можливостей конкурентів, помилок в маркетинговій стратегії сільськогосподарського підприємства можуть призвести до кризи.

Якщо звернутися до сучасних публікацій, присвячених менеджменту корпоративної фінансової стійкості, то можна побачити, що більшість науковців розуміють менеджмент як методологічний інструментарій впливу на підприємницьку діяльність.

Ефективний менеджмент фінансової стійкості підприємства має враховувати стратегічні цілі суб'єктів господарювання, особливості фінансової політики та тип фінансової стійкості, характерний для діючих на теперішній час підприємств. Тому, на нашу думку, найважливішим елементом у системі менеджменту фінансової стійкості підприємства є оцінка фінансової стійкості, яка базується на розрахунку певних фінансових показників, що визначають прибутки і збитки сільськогосподарського підприємства та зміни структури активів і зобов'язань, а також розрахунки з дебіторами і кредиторами.

До коефіцієнтів фінансової стійкості належать:

- коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) - показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал;

- коефіцієнт фінансової залежності - цей показник є оберненим до попереднього коефіцієнта і показує скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу;

- коефіцієнт маневреності показує частку власних коштів, вкладених в оборотні активи;
- коефіцієнт маневреності робочого капіталу характеризує частку запасів (матеріальних оборотних активів) у загальній сумі робочого капіталу;
- коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу показує скільки позичених коштів залучено на одну гривню вкладених у активи власних коштів;
- коефіцієнт фінансової стабільності характеризує співвідношення власних та позикових коштів;
- коефіцієнт поточних зобов'язань визначає питому вагу поточних зобов'язань в загальній сумі джерел формування [2, С. 196-200].

Показники фінансової сійкості підприємства можуть визначити, як забезпечується фінансова стабільність і як можна удосконалити менеджмент фінансової стійкості.

Узагальнюючи прийняті методи визначення, можна зробити висновок, що управління фінансовою стійкістю підприємства слід розглядати як систематичний процес фінансової діяльності, спрямований на забезпечення здатності підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання протягом визначеного періоду часу, на збільшення виробничих потужностей і прибутку, а також підтримувати фінансову рівновагу в межах стабільного рівня. Основною метою вищезгаданого менеджменту має бути досягнення такої структури капіталу, щоб забезпечити підприємство достатньою ліквідністю та платоспроможністю. Підвищення результативності та ефективності діяльності в умовах прийняттого ризику, що в кінцевому підсумку забезпечить їх стабільне функціонування та підвищить ринкову вартість бізнесу.

Отже, менеджмент фінансової стійкості підприємства визначається як сукупність управлінських циклічних дій, пов'язаних із виявленням факторів, що впливають на фінансову стійкість, та пошуком і організацією виконання фінансових рішень.

Список використаних джерел:

1. Дегтярєва В.М. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник. 2011. С.186-187.
2. Смірнова Т.О., Усатюк К.К. Фінансова стійкість підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. Випуск 21. С. 196-200.

РОЗДІЛ 5. СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

БАРВІНОК Н. В., викладач кафедри технологій та організації туризму і готельно-ресторанної справи
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань

ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасного розвитку туристичної галузі, підвищеною увагою закордонних туристів до України та перспективами розвитку туризму в країні в повоєнний період, управління маркетинговою діяльністю є визначальним фактором розвитку туристичних підприємств. В умовах сучасного розвитку туристичної галузі, підвищеною увагою закордонних туристів до України та перспективами розвитку туризму в країні в повоєнний період, управління маркетинговою діяльністю є визначальним фактором розвитку туристичних підприємств.

Туристичні підприємства зацікавлені в ефективному управлінні маркетинговою діяльністю і пошуку якісно нового підходу організації даної роботи, адже це підвищує та зміцнює економічну діяльність та сприяє розширенню бізнесу. На сьогоднішній день постає проблема у підвищенні якості управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства задля підвищення рівня продажу, розширення ринку продажу та просування туристичного продукту.

Маркетинг – це не просто реклама, продаж або просування продукту, які насправді є функціями маркетингу, а вичерпний термін, що включає набір поточної діяльності, необхідної для створення та стимулювання споживчих запитів і спрямовує потік товарів і послуг від виробників до споживачів у процесі розповсюдження.

Над трактуванням поняття «маркетинг» працювали Американська асоціація маркетингу [1], Британський інститут маркетингу [4], такі відомі вчені як Ф. Котлер, Г. Армстронг, проте всі дослідження маркетингу базувались на втіленні в життя потреб та бажань споживачів та підвищенні попиту на товари та послуги через мережу маркетингових каналів.

Як не існує єдиного визначення поняття «маркетинг», так і нема єдиного визначення «маркетингу туризму». Над маркетингом туризму працювали різні провідні вітчизняні та закордонні вчені, серед яких: Р. Ланкар і Р. Олле, Дж. Гілберт [2], Ю. О. Карягіна, З. І. Тимошенка, Т. О. Демура, Г. Б. Муніна, А. П. Дурович [5] та інші.

Опираючись на вивчення досліджень вище перерахованих вчених щодо маркетингу в туризмі впливає визначення: «туристичний маркетинг – це безперервний процес управління визначенням, вивченням, втіленням у життя, виробництвом, реалізацією та задоволенням потреб та бажань споживачів у

туристичному продукті, створення попиту на туристичний продукт через мережу маркетингових каналів, узгодження пропонованих послуг з послугами, що мають попит на ринку і розширення ринкової бази в обличчя конкуренції».

Туристичний маркетинг включає різні види діяльності, серед яких: розробка туристичного продукту, просування туристичного продукту на ринок та продаж туристичного продукту на ринку. Також туристичний маркетинг можна розуміти як процес, що розпочинається з розуміння потреб туристів, які мають бути задоволені, пропонуючи туристичний продукт, який має попит.

Виходячи з сервісу та організації виробництва туристичного продукту, варто виділяти чотири рівні використання маркетингу у сфері туризму:

1. Маркетинг туристичних підприємств – процес узгодження можливостей підприємницької діяльності та запитів споживачів, результатом якого є надання туристам послуг, що задовольняють їх потреби, та отримання підприємством прибутку.

2. Маркетинг виробників туристичних послуг – комплекс досліджень потреб і попиту послуг.

3. Маркетинг туристичних організацій – діяльність, що робиться для створення, підтримки чи зміни сприятливої громадської думки.

4. Маркетинг територій та регіонів – діяльність, що провадиться для створення, підтримки або зміни поведінки клієнтів до конкретних населених пунктів, регіонів або навіть країн загалом [3].

Враховуючи основні аспекти туристичного продукту, важливим завданням туристичного маркетингу є досягнення цілей маркетингу в туристичній діяльності, а саме: досягнення максимально можливого споживання, досягнення максимальної споживчої задоволеності, представлення максимально широкого вибору товарів і послуг, максимального підвищення якості життя.

Так як досягнення маркетингових цілей можливе лише завдяки ефективному управлінню маркетингом в індустрії туризму, то управління маркетингом має проводитись у масштабі всього підприємства і стати завданням для цілого підприємства. Управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства – це управлінська діяльність, що пов'язана з плануванням, організацією, координацією, контролем, аудитом і стимулюванням дій з інтенсифікації процесу формування попиту на туристичний продукт та збільшення прибутків туристичного підприємства. Процес управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства включає: аналіз ринкових можливостей; маркетингові дослідження; маркетингове середовище; ринки індивідуальних споживачів; ринки підприємств; відбір цільових ринків; визначення обсягів попиту; сегментування ринку; позиціонування товару на ринку; розробку комплексу маркетингу; розробку товару; визначення ціни на товар; методи розповсюдження товарів; просування товарів; здійснення маркетингових заходів; планування і контроль маркетингових заходів.

Ефективне управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства є однією з ключових проблем, оскільки лише якісних продуктів,

доступних цін та розвинутої туристичної інфраструктури у сучасних умовах буде недостатньо для завоювання стійких конкурентних переваг на цьому ринку. Розв'язання цієї проблеми базується на основі проведення маркетингових досліджень та ефективного управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства.

Отже, виходячи із усього вищевикладеного, можна зробити висновок, що управління маркетинговою діяльністю туристи займає важливе місце у просуванні туристичного продукту на ринку. Маркетингові дослідження надають можливість туристичному підприємству об'єктивно оцінити свої можливості й обрати ті напрями діяльності, де потрібно докласти найбільше зусиль, які будуть найефективнішими для продажу туристичного продукту.

Список використаних джерел:

1. Amerikanska Asociaciya Marketingu. URL: <https://tvir.biographiya.com/amerikanska-asociaciya-marketingu>.
2. Marketing Society URL: <https://www.marketingsociety.com/john-gilbert> (дата звернення: 04.10.2022).
3. Бондаренко С., Воробей В., Нізяєва В. Сутність маркетингової стратегії туристичного підприємства. *Scientific Collection «InterConf», (37): with the Proceedings of the 1 st International Scientific and Practical Conference «Recent Scientific Investigation» (December 6-8, 2020)*. Oslo, Norway: Dagens naeringsliv forlag, 2020. 1151 p.
4. Григорчук Т. Маркетинг: дистанційний курс. URL: <https://sites.google.com/site/marketingdistance/tema-1/1-sutnist-marketingu> (дата звернення: 04.10.2022).
5. Дурович А. П., Копанев А. С. Маркетинг в туризме: учебное пособие. Мн.: «Экономпресс», 1998. 400 с.

БУГРІМЕНКО Р.М., д.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РОЗДРІБНИХ МЕРЕЖ

Роздрібна торгівля традиційно є однією з найбільш динамічно зростаючих сфер вітчизняної економіки. Разом з тим, економічна криза, викликана сучасними умовами та станом у країні спричинила значне падіння промислового виробництва, скорочення інвестицій в економіку, зростання безробіття й зниження грошових доходів населення, що в свою чергу призвело до того, що динаміка фізичного обсягу продажів набула негативної спрямованості.

Із усіх господарюючих суб'єктів, що здійснюють діяльність у сфері роздрібної торгівлі, тільки мережні торговельні структури змогли втримати масштаби свого бізнесу на відносно стабільному рівні. У цей час мережний бізнес у роздрібній торгівлі є такою формою ринкової взаємодії, що активно розвивається, але і йому в кризових умовах необхідні нові, сучасні інструменти, методи й технології, що розробляються в рамках маркетингового управління, що забезпечує ринкову стабільність бізнесу в конкурентному середовищі. Це обумовлює значимість пошуку конкретних напрямків удосконалювання маркетингового управління мережним бізнесом у роздрібній торгівлі з можливістю надалі виявити умови й параметри, що забезпечують стабільність мережних форм організації торгівлі, а саме розглянути умови інфраструктурного розвитку роздрібній торгівлі в окремих регіонах.

1090

Незважаючи на безліч робіт із проблематики маркетингу [1-3] слід визнати, що проблема маркетингового управління мережним розвитком у роздрібній торгівлі дотепер є недостатньо розробленою, як у теоретичному, так і в прикладному аспектах.

Вимагає конкретизації теоретичне обґрунтування сутності й змісту маркетингового управління, його інструментарію, особливостей реалізації при управлінні мережним бізнесом у роздрібній торгівлі з урахуванням інфраструктурних обмежень. Суб'єкти мережної торгівлі відчують потребу в корпоративній моделі маркетингового управління, розробці відповідної їй стратегії розвитку мережного бізнесу, методиці маркетингового моніторингу бізнес-процесів з метою створення стійких конкурентних переваг і їх реалізації в маркетинговому середовищі з різним рівнем інфраструктурного й регіонального розвитку.

Загальновизнаним у науковому економічному середовищі є той факт, що основу маркетингового управління становлять маркетинг, що дозволяє добитися узгодження інтересів зовнішнього й внутрішнього середовища; стратегічне управління, що сприяє створенню й одержанню стійкої конкурентної переваги; менеджмент, що забезпечує ефективну взаємодію між стратегією розвитку підприємства й організаційними процесами. Розділяючи дану точку зору, ми вважаємо, що ефективність маркетингових операцій

залежить від ступеня інтегрованості маркетингової функції в загальну систему управління підприємством, де конкурентні переваги розглядаються крізь призму конкуренції окремих бізнес-одиниць, а проактивний стиль управління підприємством – як характерний тільки для умов довгостроково та ефективно функціонуючих суб'єктів ринку.

З урахуванням викладеного, в авторській інтерпретації маркетингове управління є новим проактивним стилем управління підприємством, що забезпечує процес постійного відтворення стійких конкурентних переваг з урахуванням зовнішніх і внутрішніх змін шляхом формування корпоративної моделі маркетингового управління, маркетингового моніторингу й планування на рівні стратегічної бізнес-одиниці [4].

Під інструментом маркетингового управління автор розуміє сукупність засобів активного впливу на процес керування взаємозв'язками підприємства з потенційними учасниками ринку для створення конкурентної переваги шляхом інтеграції з іншими бізнес-структурами, що є партнерами.

На нашу думку, тільки комплексне використання інструментарію маркетингового управління в діяльності підприємства здатне забезпечити досягнення його мети, що полягає в забезпеченні процесу постійного відтворення стійких конкурентних переваг і одержанні особливого доходу, створюваного винятково в процесі обміну відносинами.

Пріоритетною концепцією маркетингового управління в рамках сектору торгівлі повинна стати концепція маркетингу взаємин, що дозволяє досліджувати проблеми розвитку й конкуренції таких організаційних форм, як мережні організації, консорціуми й стратегічні альянси.

Особливості маркетингового управління мережним бізнесом у роздрібній торгівлі визначаються специфікою його функціонування в умовах глобалізації економіки. З позицій об'єкта дослідження головними із цих особливостей ми вважаємо можливість колективного використання активів декількох структур, розташованих на різних рівнях утворення ланцюжка взаємодії, і проактивний характер поведінки взаємозалежних організацій усередині мережі з метою поліпшення кінцевого продукту. Кінцевий продукт у цьому випадку визначається нами як найбільш повне задоволення диференційованого споживчого попиту.

Список використаних джерел:

1. Багієв, Г.Л. *Маркетинг*. СПб.: Пітер, 2007. 703 с.
2. Гаркавенко С. С. *Маркетинг*. Київ : Лібра, 2006. 717 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. *Основи маркетингу*. Київ : Видавничий дім «Вільямс», 2006. 943 с.
4. Бугріменко Р.М. Сутність маркетингового управління розвитком роздрібних мереж // *Стратегічний маркетинг споживчого ринку: проблеми і тенденції в умовах турбулентності*: Тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. м. Ялта, 1–6 жовтня 2013 р. Ялта: МНФ «Нова економіка», 2013. С. 32-37.

ГЕРЧАНІВСЬКА С.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки і менеджменту
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАРКЕТИНГ»

Термін «маркетинг» походить від англійського «marketing» – торгівля, продаж, збут, який в свою чергу, є похідним від «market» і означає ринок, базар, а в більш широкому розумінні – ринкову діяльність. Вперше даний термін з'явився в американській економічній літературі наприкінці 19- початку 20 століття. Тоді маркетинг ототожнювався зі збутом товарів. По мірі насичення ринку необхідно було розширювати сферу діяльності, тому сутність маркетингу змінилась. Розширилися його географічні межі – Японія, Західна Європа, Східна Європа..

Для визначення сутності й значення поняття «маркетинг» необхідно дослідити його різні тлумачення. Нині відомо понад 2000 дефініцій маркетингу. Це пояснюється тим, що маркетинг є багатоплановим поняттям, тому одним загальним визначенням неможливо дати повну комплексну оцінку. Крім того, розвиток даного поняття проходив в тісній залежності з характером ринкових відносин, співвідношенням попиту та пропозиції на ринку. В найбільш поширених трактуваннях він розглядається як комплекс функцій збутової ринкової діяльності; аналіз, планування, реалізація та контроль за втіленням маркетингових рішень щодо системи просування та розподілу товарів і послуг; стиль мислення підприємця, що виходить з визнання пріоритетності споживача; розуміння ринку, що забезпечується системою маркетингових досліджень; дисципліна, що опирається на фундаментальну філософію та концентрується на споживачі; забезпечення співвідношень обміну, а також існуючої економічної системи; процес збалансування попиту і пропозиції.

1092

Безумовно, кожне з перелічених визначень важливе самі по собі. Однак без сумніву те, що цінність і значимість кожного з них особливо вагомі тоді, коли вони розглядаються в єдності та цілісності. Всі вони зводяться до того, що метою маркетингу є оптимізація відносин між організацією і споживачем та максимізація рівня задоволення їхніх потреб. Практично маркетинг базується на реалізації таких функцій як: організація, координація, контроль, мотивація, регулювання, прогнозування, інформатизація, дослідження ринку і конкуренція, планування, збут та інші. Цілеспрямованість маркетингової діяльності в головному вирішальному елементі – це задоволення потреб і нужд через механізм обмінних відносин, що забезпечує стабільність діяльності організації за рахунок зниження ризику ринкової діяльності [1; 2; 3].

Визначення маркетингу можуть бути об'єднані в дві основні групи: класичні (обмежені) та сучасні (узагальнені). В класичному розумінні дане поняття визначається як підприємницька діяльність щодо просування товарів і послуг від виробника до споживача. Ці трактування передбачають, що основне в ньому – розробка, переміщення та реалізація товарів та послуг, у зв'язку з цим вони мають певні недоліки. Розуміння маркетингу не повинно

обмежуватись лише товарами і послугами, оскільки його об'єктами можуть бути організації, особи, окремі території. Різноманітність визначень обумовлена перш за все тим, на які основоположні аспекти маркетингу робиться акцент, як дані формулювання «прив'язані» до певних видів маркетингу, областей його застосування. Але основним у будь-якому визначенні повинна бути орієнтація на споживача. Разом з тим, завдання маркетингу – не лише збільшувати попит, але й намагатись робити це так, щоб він відповідав пропозиції.

Широкий діапазон маркетингу інтерпретований Американською асоціацією маркетингу (АМА) в 1985 р., коли традиційне визначення, одобрене у 1960 р., було замінене наступним: «Маркетинг являє собою процес планування та втілення задуму, цінотворення, просування і реалізацію ідей, товарів і послуг шляхом обміну, що задовольняє цілі окремих осіб та організацій» [1]. Саме цей момент підкреслює в своєму визначенні американський маркетолог Ф. Котлер: «Маркетинг – соціальний та управлінський процес, за допомогою якого окремі особи та групи осіб задовольняють свої нужди та потреби шляхом створення товарів і споживацьких цінностей та взаємообміну ними» [5, с. 34].

Неоднозначність і складність поняття маркетингу призвело до того, що багато дослідників останнім часом почали уникати чітких визначень, натомість пропонують декілька варіантів методологічних підходів до особливостей маркетингу.

Ми цілком погоджуємось з думкою науковців про те, що маркетинг – це складна і динамічна система, яка забезпечує ринкову орієнтацію управління, тобто використовуючи маркетинг, підприємство не пасивно реагує на зміни ринкової кон'юнктури, а здійснює продуману, добре скоординовану політику.

Існують також і нетрадиційні визначення маркетингу, зокрема як мистецтва, володіння яким дає змогу виробнику, що зумів поглянути на свою діяльність з точки зору споживача, в мінімальний термін і з обмеженими ресурсами досягти власних цілей [4, с. 167].

Неможливість сформулювати єдине трактування поняття «маркетинг» зумовлене безперервним процесом розвитку теорії маркетингу, різноманітністю та широкомасштабністю взаємозв'язків і взаємозалежностей, які визначають маркетингову діяльність.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В. Маркетинг підприємства: навчальний посібник. К. : Центр навч. літ., 2012. 612 с.
2. Бутенко Н. В. Маркетинг: підручник. Київ: Атіка, 2008. 300 с.
3. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник. К. : Лібра, 2007. 720 с.
4. Гірченко Т. Д., Дубовик О. В. Маркетинг: навчальний посібник. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 255 с.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Солдерс Д. Основы маркетинга: Пер. с англ. 52-е европ. изд. М.: Издат. дом «Вильямс». 2012. 752 с.

ГРИЩЕНКО М.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ГАНЗЮК С.М.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Головними тенденціями, що стосуються маркетингу в Україні, є зростаючий вплив маркетингу на всі сфери людської діяльності, свідомість і поведінку людини, а також дедалі більш чутливе реагування маркетингу як системи на всі суттєві зміни у суспільстві. Значні перспективи має маркетинг в нашій країні, але його розвиток гальмується тим, що ця сфера діяльності вимагає значних інвестицій на навчання, дослідження, реорганізацію виробничої діяльності та збутової функції. Однак, в умовах зростаючої конкуренції його будуть опановувати, їм будуть займатися всі, хто прагне забезпечити фірмі довгостроковий успіх [1].

Будучи комунікацією між фірмою і навколишнім середовищем, маркетинг еволюціонує, розвивається і буде розвиватися під впливом змін, що відбуваються в умовах відтворення та реалізації суспільного продукту і функціонування капіталу [1].

На сьогодні розповсюджується твердження про кризу маркетингу, спричинену глобалізаційними процесами, посиленням конкуренції, прискоренням науково-технічного прогресу, зміною споживача, його поведінки та стилю життя, зниженням ефективності традиційних маркетингових комунікацій тощо. І це твердження має своє підкріплення. Світ змінився, змінилися умови та можливості маркетингової діяльності. Тепер система маркетингу повинна стати більш гнучкою і динамічною.

В системі маркетингу існує чимало проблем, за яких маркетингові служби на українських підприємствах працюють з низькою ефективністю. Існує низка негативних дій, які роблять українські підприємці: необґрунтоване застосування західних методик, несистемне використання окремих елементів маркетингу, асоціювання маркетингу лише з рекламою, нетворчий підхід до маркетингової діяльності, орієнтація тільки на короткострокову перспективу [1].

Маркетингові зусилля мають бути спрямовані на розробку і пропозицію такого продукту, про який споживач ще не знає. В центрі нововведень завжди повинен бути споживач. Підприємствам слід приділяти велику увагу проблемам росту бізнесу, але такому, який би сприяв росту ринкової вартості підприємства, наявності вільних коштів та прийнятному ризику ведення даного бізнесу. Під час вирішення таких проблем важливу роль відіграють вивчення теорії та методології маркетингу, а також підготовка спеціалістів нового профілю, які використовують нові підходи, інструменти для вирішення маркетингових завдань підприємства в сучасних реаліях українського бізнесу. Подальші дослідження доцільно спрямувати на обґрунтування стратегій маркетингу, найбільш актуальних для українського бізнесу [1].

Нині маркетинг виступає ключовою ланкою формування та збереження конкурентоспроможності підприємств, слугує основою стратегічного управління. З огляду на сучасну наукову думку, можна зазначити такі тенденції розвитку маркетингу:

1. Для ненасичених ринків є характерним маркетинг, «зорієнтований на продукт», а сучасний маркетинг - це «маркетинг зорієнтований на споживача». Проте найбільш провідним підприємствам під силу здійснювати «змішаний маркетинг», зорієнтований як на продукт, так і на споживача;

2. Сучасний маркетинг можна назвати «інноваційним» та стратегічним. Інноваційний підхід - це операційний маркетинг, що складається зі стратегічного маркетингу, а саме, аналізу сегментації, привабливості, рівня конкурентоспроможності, ретельного вивчення бюджету, а також контролю за стратегією та розвитком [2].

Стратегічний інноваційний маркетинг дозволяє зменшити негативний вплив зовнішніх факторів та можливість реалізації підприємством конкурентних товарів. Він ґрунтується на поділі ринку і позиціонуванні товару. Ключовий момент його стратегії міститься у дослідженні і прогнозуванні попиту на новий товар, що спирається на вивчення сприйняття споживачем нововведень. У ході стратегічних досліджень керівництво підприємств повинно визначитись з тим, які товари, якої якості, яким споживачам і за якою ціною пропонувати [2].

В останні роки при зростанні витрат на маркетинг спостерігається падіння ефективності маркетингових програм. Нові продукти скоріше невдалі, ніж успішні (80% нових споживчих товарів і 30% товарів для бізнесу не приносять прибутку). Як відзначають фахівці, більшого значення набула швидкість виходу нового продукту на ринок, а не дійсна потреба споживачів у ньому. [2].

В сучасному світі прослідковується тенденція до зниження ефективності реклами. Одним із чинників цього став її настирливий характер. За оцінками фахівців, лише 10% покупців позитивно ставляться до рекламних повідомлень. Зростає тих, що пропонує Інтернет [2].

Масове освоєння онлайн-сторони роботи бізнесу за останні два роки диктує свої тенденції і на 2022 рік [3]. Навчальні інфопродукти на тему дистанційної роботи, онлайн продажу та інше на піку затребуваності важливість точного знання свого споживача з використання методів зворотнього зв'язку, зокрема так само як і фахівці у цій сфері [3].

Маркетинг нішувався як ніколи. Вже немає просто інтернет маркетолога, тепер ця посада поділяється на контент-менеджера, таргетолога, СММ-менеджера, адміністратора групи, акаунт-менеджера, і хто там ще як кого назве. Все через неймовірний попит на ці види робіт. Одній людині, як правило, надзвичайно складно поєднувати всі ці напрями [3]. Сьогодні при активному використанні штучного інтелекту, чат-боти можуть навчатися через запити та рішення задач, які були проведені з іншими клієнтами. Це можливо за рахунок машинного самонавчання.

Брендам все важче конкурувати та вирізнятися. В гонитві за увагою

споживачів доводиться збирати та аналізувати неймовірні масиви інформації, щоб знайти ту чарівну пігулку, яка заставить споживача натиснути на кнопку «Додати в кошик», а потім «Оформити замовлення. У 2022 році як ніколи раніше брендам потрібно буде зберігати баланс між персоналізацією та дотриманням закону про конфіденційність. Відео у рекламі, зверненнях, оглядах, тизерах і т.д. все більше захоплює увагу споживачів. Люди все менше хочуть читати. Спостерігається стрімке зростання таких сервісів, як TikTok, Snapchat, Twitch. Не відстають від них YouTube, Facebook, Twitter, Instagram, які також розвивають цей напрям. Без відео брендам сьогодні дуже важко захопити та утримати увагу споживача [3].

Розуміємо, що сучасні страшні реалії великою мірою впливають на поведінку споживачів, однак і технологічний розвиток дозволяє нам швидше адаптуватися до нових реалій. Важливо розвивати гнучкість та слідувати інтересам своїх клієнтів [3].

Список використаних джерел:

1. Барабанова В.В. Сучасний маркетинг: фактори, стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/27-1-2017/25.pdf> (Дата звернення 18.10.2022 р.)
2. Логвіна Ю.М Сучасні тенденції розвитку маркетингу в Україні. *Маркетинг и менеджмент*. 2014. №6. С. 21-26.
3. Анатійчук О. Тренди та тенденції в маркетингу на 2022 рік: КДЛУ. URL: <https://bc-club.org.ua/news/bc-club/trendy-ta-tendenciji-v-marketyngu-na-2022-rik.html> (Дата звернення 19.10.2022 р.)

ГУСАКОВА А.Є.,
КОБЄЛЄВА Т.О., д.е.н., професор,
ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

ПЕРЕВАГИ ТА ІСТРУМЕНТИ BTL-РЕКЛАМИ

Телевізійна, радіо та вулична реклама у новому десятилітті втратили колишню силу. Маркетологи промислових підприємств відмовляються від неї на користь дешевшої інтернет-реклами. Але й інтернет-реклама має істотний недолік, який виявляється у її надмірній нав'язливості. Банери, що закривають весь екран та впливають на змістовну частину ресурсу, викликають роздратування у користувачів і часом завдають шкоди іміджу підприємства.

Всі ці види реклами уособлюють одну велику групу ATL-реклами. ATL – аббревіатура, яка розшифровується, як *above the line*, що в перекладі означає “над лінією”. Справді, ATL-реклама не ховається, вона відкрито продає товар цільовому споживачеві, чим часом викликає негативну реакцію останніх.

Досить часто використовуються і інші інструменти маркетингових комунікацій, зокрема, BTL-реклама. BTL або *below the line* у перекладі з англійської означає “під лінією”. Комунікації BTL перебувають за межею товару, що вона рекламує та продає.

Вибір рекламної стратегії залежить від бюджету підприємства, сфери діяльності, специфіки роботи та цільової аудиторії споживачів. Саме портрет покупця допомагає визначити спосіб та канал донесення рекламного повідомлення. Щоб краще розібратися, що являє собою реклама BTL, пропонується розглянути, які інструменти вона об'єднує. Мета BTL-реклами – донести до споживача інформацію про продукт, його властивості та характеристики, схилити потенційного споживача до покупки на кінцевому етапі продажу. Споживач повинен самостійно усвідомити потребу у продукті та ухвалити рішення про його придбання без ніякого тиску на нього.

Для реалізації BTL-стратегії задіють партизанський та подієвий маркетинг, мерчандайзинг, сарафанне радіо, прямий маркетинг. Одні інструменти вимагають фінансових вкладень, інші можна почати використовувати в будь-який момент і абсолютно безкоштовно. Ознайомтеся із деякими з них.

SMM. Робота у соціальних мережах дозволяє залучати цільову аудиторію, підвищувати рівень утримання існуючих клієнтів, збільшувати продажі та підвищувати пізнаваність бренду. SMM допомагає досягати поставлених цілей та відстежувати результативність своїх маркетингових зусиль на кожному етапі взаємодії з передплатниками.

Messenger маркетинг. Цей інструмент передбачає використання чат-ботів. За згодою користувачів компанія повідомляє їх про акції, надсилає персональні пропозиції, новини та багато іншого.

Email розсилки. Цей інструмент BTL-реклами залишається ефективним каналом комунікації з аудиторією. Ретельно продумана стратегія email маркетингу

підвищує пізнаваність бренду, збільшує продажі, скорочує цикл покупки та допомагає вибудовувати тривалі взаємини як у B2B, так і у B2C сфері.

Сарафанне радіо. Поширення інформації про бренд може бути ненавмисним процесом або добре спланованою рекламною акцією вірусного маркетингу. Сарафанне радіо, як інструмент BTL-реклами, дозволяє збільшити пізнаваність бренду та органічне охоплення, підвищити рівень довіри та зміцнити емоційний зв'язок із споживачами.

Щоб правильно вибрати інструменти BTL-реклами, слід проаналізувати цільову аудиторію та конкурентів, встановити цілі та скласти план їх досягнення. Розробити омніканальні стратегії для найбільшої ефективності. Прописати KPI та регулярно відстежувати результативність для покращення майбутніх маркетингових кампаній. BTL передбачає рекламну діяльність бренду, спрямовану взаємодію з конкретної групою споживачів. Для цього компанії використовують таргетовану рекламу в Google, соціальні мережі, вузько спрямовані кампанії з роздачі листівок, тематичні заходи, галузеві виставки та багато іншого. BTL-реклама дозволяє донести повідомлення компанії безпосередньо до цільового споживача.

Висока ефективність. Реклама проводиться прямо на місці продажу, що допомагає привернути до себе потенційних клієнтів вже на етапі знайомства і мотивувати відразу купити продукт чи послугу.

Мінімальний рівень подразнення. BTL-реклама спрямована на конкретну цільову групу, яка найімовірніше зацікавлена у продукті чи послугі компанії. Тому, на відміну реклами по телебаченню, рівень роздратування покупців зводиться майже нулю.

Висока точність відстеження результатів. BTL-реклама передбачає пряму взаємодію з потенційним покупцем, що дозволяє відстежити точну кількість залучених клієнтів та продажу. Наприклад, дізнатися про результативність реклами на білбордах можна тільки приблизно.

Можливість персоналізації. Робота з конкретним цільовим сегментом дозволяє персоналізувати рекламу як групи потенційних покупців, але й кожного клієнта окремо. Все залежить від специфіки роботи компанії та інструментів BTL-реклами, які вона використовує.

Доступність. BTL-реклама підходить як для великого бізнесу, так і для підприємств із невеликим бюджетом. Це можливо завдяки прямій взаємодії з потенційними клієнтами, які готові відразу купити товар або послугу.

Пропонуємо планувати використання BTL-реклами по такому алгоритму.

1. *Визначення цілей рекламної кампанії.*
2. *Визначення цільової аудиторії.* Необхідно позначити кількість людей, які слід охопити рекламною кампанією, а також частку тих, хто придбав товар. Надалі це дозволить розрахувати ефективність рекламної кампанії та ухвалити рішення про доцільність її проведення. У випадку з BTL-рекламою цілі компанії та цілі споживача повинні збігатися. Слід допомогти споживачу визначитися з вибором, а не змусити його купити непотрібний товар.

3. *Формування унікальної пропозиції.* На даному етапі слід по новому оцінити продукт, знайти найбільш цінні для споживача параметри. Звернути

увагу на асоціативний ряд, який може спричинити продукт у цільового споживача. Споживач при покупці в більшості випадків ґрунтується на емоціях і в цьому є позитив. Однак тільки цього зазвичай недостатньо. Необхідно також сформулювати раціональні аргументи на користь продукту.

4. *Опрацювання деталей заходу.* Тут все залежить від того, який інструмент ВТЛ-реклами вибрано. Наприклад, якщо це роздача промо-матеріалів, то важливим є завдання розробити дизайн та інформативну частину листівок або створити упаковку для пробників. У разі проведення спеціального заходу потрібно провести більш глобальну роботу: пошук та оформлення приміщення, розробку програми заходу, відправлення запрошень.

5. *Робота з клієнтами.* На цьому етапі завдання контактного персоналу – найповніше охарактеризувати продукт, продемонструвати його позитиви, дати клієнту інформацію, необхідну для прийняття рішення про купівлю.

6. *Оформлення покупки.* Головна мета ВТЛ-реклами – продати товар.

Список використаних джерел:

1. Научные основы маркетинга инноваций : монографія в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.
2. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард–2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХП", 2017. С. 54-57.
3. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХП". Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХП", 2019. № 1. С. 65-72.
4. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХП" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХП", 2016. № 27. С. 58-61.
5. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
6. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
7. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
8. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.
9. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // Вісник НТУ "ХП": Харків : НТУ "ХП". 2015. № 25. С.79-84.

ДОЛИНА І.В., к.е.н., доцент,

ПЕРЕДРІЙ А.Е., асистент

ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Маркетинг – один із основних видів діяльності учасників ринку, організаційна функція та сукупність процесів створення, просування та надання продукту чи послуги покупцям та управління взаємовідносинами з ними з вигодою для організації. Стратегія організації, її цінова політика, обсяги виробництва та випуску продукції, розширення асортименту – ось лише деякі приклади застосування маркетингу. Адже, коли так важливо розробити ефективну стратегію ведення бізнесу, основна увага падає на маркетингові дослідження як засіб діагностики ринкових можливостей і позицій організації, її сильних і слабких сторін.

На сьогоднішній день прогрес призводить до поширення та стрімкого розвитку маркетингової діяльності. В останні роки маркетинг рухається до більш нової версії, від маркетингу 1.0 та 2.0, де основне місце віддано товару та покупцю, до версії 3.0 та 4.0, що обумовлено новими перетвореннями довкілля. Компанії розширюють свою сферу діяльності: спочатку їх цікавили лише товари, далі — покупці, а на даний момент проблеми загальнолюдського характеру та розвиток цифрових технологій та інновацій. Перехід від однієї версії до іншої залежить від зовнішнього середовища та факторів, що впливають. А саме, збільшення попиту на простоту, мінімалізм і зручність, споживачі віддають перевагу купівлі товарів, що викликають довіру, нескладних у використанні і забезпечують комфорт. Усі зовнішні чинники впливають в розвитку кожної версії маркетингу, що зумовлює підвищення рівня економічного ринку. У зв'язку з тим, що цифрова техніка та нові інструменти руху товарів на ринках набирають сили, багато вчених цікавляться і присвячують свої праці маркетингу та його проблемам. Таким чином, не підлягає сумніву необхідність використання та розвитку digital-інструментів у сучасному середовищі, а також розробка нестандартних методів просування на нові ринки.

Один із таких методів — латеральний маркетинг. Він є дійовим процесом, який при доповненні до існуючих товарів чи послуг дає в результаті інноваційні товари та послуги, що охоплюють потреби, цільових споживачів або моменти, що не охоплені в даний час. Таким чином, він є процесом, який дає добрі можливості для створення нових груп чи ринків.

Латеральний маркетинг (бічний маркетинг) - це система нетрадиційних методів просування товарів та послуг, що дозволяє успішно боротися з конкуренцією. Латеральний маркетинг - це погляд збоку на проблему, перебуваючи ніби поза проблемою та пошук нестандартного її вирішення.

В основу входить латеральне мислення. Це метод своєрідного підходу та

вирішення завдань, процес обробки матеріалу, пов'язаний із творчістю та зміною понять. Латеральний маркетинг тісно переплітається з осяянням, творчими нахилами та почуттям гумору, що призводить до нешаблонного мислення.

Дієвість використання латерального маркетингу ґрунтується на його базових принципах, виконання яких і забезпечує ефективність цього виду маркетингової діяльності. До таких принципів, на наш погляд, слід віднести наступні.

1. Проведення аналізу незадоволеності споживачів та виявлення об'єктів для змін: товар, послуга, способи комунікації.

2. Сфокусуватися на об'єкті зміни, які підприємство має намір трансформувати на щось принципово інше.

3. Здійснити “латеральне заміщення” – це переривання звичайної течії логічної думки, поширеного, звичайного ланцюжка суджень, щоб створити стимул, що підстьобує наші розумові креативні здібності.

4. Створити нове з'єднання, новий зв'язок, в результаті якого буде трансформовано об'єкт змін

Основна відмінність між традиційним маркетингом і творчим полягає в умінні здивувати покупця, змусити його звернути увагу на товар. На даний момент саме креативні методи є основними помічниками у боротьбі з конкурентами і дозволяють займати хорошу позицію на сучасному ринку, покращуючи свою продукцію за допомогою інновацій та креативу. Тим самим такий вид маркетингу допомагає виділитися і залишити слід у свідомості покупців. Для його впровадження необхідно проводити на постійній основі моніторинг новинок та трендів, досліджувати діяльність конкурентів, вивчати цільову аудиторію та її інтереси.

Слід зазначити, що недостатньо використовувати різні рекламні методи і просто креатив. В наш час для прибуткової та успішної роботи необхідно розкривати індивідуальні, а найголовніше оригінальні ідеї та маркетингові дії, які змогли б виключити шанс появи товарів-аналогів конкурентів. Реалізувати це можливо при використанні інструментів латерального маркетингу та інноваційного. Саме латеральний маркетинг породжує та створює інновації, що дозволить отримати нові цільові аудиторії, сегменти ринку, розробити новий товар та виробити новий хід запровадження та позиціонування свого продукту на ринку. У свою чергу це дає величезну перевагу підприємствам перед їх конкурентами. Тому всі компанії бажають удосконалити і зробити те, чого ще не було, створити унікальний товар. Все це реально та доступно, якщо нестандартно та широко розкривати ідею. Економічна доцільність використання творчих та креативних підходів, інноваційних інструментів латерального маркетингу підтверджується об'єктивною необхідністю підвищення ефективності маркетингової діяльності для досягнення поставлених цілей підприємства.

Використання латерального маркетингу в практиці виробничо-комерційної діяльності промислових підприємств дозволяє ефективно вирішити такі важливі завдання:

1. Розширення існуючих ринкових сегментів.
2. Аналіз та визначення нових областей застосування товару після його трансформації.
3. Визначення потреб і функцій, які зможе задовольняти змінений товар. Розробка нових версій зміни товару.
4. Аналіз взаємозамінних товарів для зміни існуючого продукту.

У підсумку можна відзначити, що латеральний маркетинг оновлює існуючу інформацію і йде від одиночного до загального за допомогою менш вибіркового, але шукаючого, ймовірного, провокаційного, більш креативного мислення. Латеральний маркетинг ще називають «маркетингом без гальм». В даний час це один з найпрогресивніших і найефективніших способів досягнення результату, який є проривним, дозволяє компанії закрити ринковий розрив та успішно просуватися до досягнення справжнього лідерства.

Список використаних джерел

1. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
2. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // Вісник НТУ «ХП»: Харків : НТУ «ХП». 2015. № 25. С.79-84.
3. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 54-57.
4. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХП" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХП", 2016. № 27. С. 58-61.
5. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
6. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
7. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
8. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
9. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХП". Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХП", 2019. № 1. С. 65-72.

ЖИВОТОВА А.О., МАСЛЕННИКОВА А.А., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **ДАЦЕНКО В.В.**, к.е.н., доцент,
 Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

СЕНСОРНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ БРЕНДИНГУ

Не втрачає своєї актуальності питання впливу на споживачів та стимулювання їх до покупки. Відповідно, виникає необхідність комплексного застосування як класичних, так і інноваційних інструментів впливу. Одним із таких інструментів є сенсорний маркетинг, який допомагає боротися за споживачів на новому рівні – на рівні сприйняття. Впливаючи на емоційний стан і підсвідомість споживачів, створюється чуттєвий досвід від їх взаємодії з певним продуктом, що, у свою чергу, створює лояльність до бренду [2].

Сенсорний маркетинг - вид маркетингу, основним завданням якого є вплив на почуття людей, їх емоційний стан з метою збільшення продажів. Створюючи емоції, почуття, сприйняття, він створює особливий унікальний образ у свідомості споживача, який буде працювати на бренд і в майбутньому [1].

Бренд з оригінальним зовнішнім виглядом, унікальною мелодією, неповторним запахом, смаком і тактильними асоціаціями не загубиться навіть в інших продуктах і надовго залишиться в пам'яті покупців. Чим більше «сенсорних» якостей має бренд, тим краще він запам'ятається обраній цільовій аудиторії.

Сьогодні сенсорний маркетинг є досить поширеним, але слід зазначити, що його використання інколи дається досить важко для підприємств. Є багато речей, які слід враховувати, зосереджуючись на відчуттях як на засобі, що викликає емоції та дії у обраній аудиторії. Важливо обирати ті типи почуттів, які відповідають бренду. Розглянемо кожне з них:

1. *Зір.* Сенсорний маркетинг по відношенню до зору є одним з найважливіших. Людям подобається бачити те, що є естетично приємним і захоплюючим. Цей вид маркетингу виник багато тисячоліть тому, коли залучали потенційних клієнтів на ринок за допомогою плакатів на папірусі. Це, звичайно, не єдине використання візуального маркетингу в ті часи, але це чудовий приклад того, наскільки далеко заходить ця техніка продажів. У наш час сенсорний маркетинг можна здійснювати різними способами. Наприклад, шляхом створення графіки, інфографіки, зображень, мистецтва, плакатів, рекламних банерів, відео, тексту, кольорів тощо. Більшість цих візуальних матеріалів можна знайти в цифровому вигляді, через онлайн-платформи, такі як Facebook, LinkedIn, Instagram, веб-сайти компаній тощо.

2. *Слух.* Використання звуку у сенсорній маркетинговій стратегії також є чудовим способом створити бренд і зробити його більш запам'ятовуваним. Наприклад, у 1920-х роках для підприємств було звично розміщувати рекламу по радіо. Це було зроблено за допомогою джінглів, реклами брендів і музики. Одними з найпоширеніших форм сенсорного маркетингу сьогодні є озвучення, звукові ефекти, подкасти, аудіокниги тощо.

3. *Дотик.* Сенсорний маркетинг також стосується дотику, хоча це може здатися дивним способом продажу товарів чи послуг, наприклад, якщо ви купуєте новий автомобіль, вам потрібно спочатку пройти тест-драйв, тобто подивитися, як він працює, наскільки комфортний і як ви себе почувате під час водіння. Те ж саме стосується одягу: зазвичай, покупець в магазині одягу торкається тканини, щоб перевірити, чи вона якісна, і зазвичай приміряє одяг. Доторкання до таких продуктів може допомогти збільшити продажі та дати клієнтам більше впевненості купувати продукти цього бренду чи ні.

4. *Смак.* Смак можна використовувати лише у продавців їжі та напоїв. Але смак також тісно пов'язаний із запахом, і його ефективність може змінюватися залежно від інших органів чуття. Ні для кого не секрет, що смак дуже суб'єктивний і деякі аромати і смаки не всім подобаються, але те ж саме можна сказати про звуки і візуали. Для цього необхідно створити демонстрації, щоб зацікавити аудиторію. Багато споживачів бояться купувати нові продукти, особливо якщо вони звикли купувати в супермаркеті певний перелік товарів. Але якщо дати їм безкоштовний зразок своєї їжі, вони навряд чи скажуть «ні». Крім того, якщо їм сподобається смак, вони, швидше за все, куплять цей товар.

5. *Запах.* Деякі аромати яскраво повертають у дитинство чи певний момент життя. Саме тому бренди створюють власні спеціальні аромати, або прив'язують свій продукт до певного запаху. Наприклад парфумерний дім Zielinski & Rozen виставляє свою продукцію у дорогих ресторанах або готелях, тим самим створюючи асоціації у споживача. Клієнт приходять до закладу, асоціює певне місце з певним ароматом, і якщо враження будуть гарні, то споживач назавжди залишить цю комбіновану асоціацію від закладу і аромату в своїй пам'яті.

Сьогодні візуальний маркетинг розбивається на різні підходи. За цим стоїть ціле мистецтво і наука, які переконують людей купувати. Розглянемо найпоширеніші способи, коли бренди використовують візуальні елементи як частину своїх методів сенсорного маркетингу:

1. *Колір.* Кольорові схеми по-різному впливають на людей і надають бренду інший вигляд і відчуття. Наприклад, червоний колір символізує пристрасть і емоції, тоді як зелений колір є більш цілісним і екологічним. З кожним кольором пов'язані почуття та емоції. Обрати гарний колір замало, необхідно, щоб споживач звернув на нього увагу та запам'ятав його.

2. *Зображення.* Використання зображень у рекламі – чудовий спосіб швидко привернути увагу. Якщо розмістити фотографії людей у рекламі, це звернення до споживчого інтересу, який ми намагаємось пробудити у нашого потенційного клієнта. Тобто, він бачить, як на зображенні інші люди щось роблять, і, швидше за все, спробує це на собі. Деякі компанії також використовують оточення або об'єкти у своїх зображеннях. І те, і інше може допомогти створити ширше враження про бренд і зацікавити людину, яка переглядає рекламу.

3. *Текст.* Можливо, текст не асоціюється у більшості, як візуальний засіб, але це саме він. Здатність впливати за допомогою написаного слова найдавніша форма маркетингового інструменту. Проста табличка на дверях, що

рекламує бізнес, є формою візуального маркетингу. Слоган також є формою візуального маркетингу. Будь-який тип заголовка в рекламі, який поєднується із зображеннями та правильними шрифтами, може мати значний вплив.

4. *Графіка*. Іноді замість використання фотографії деякі компанії вважають за краще використовувати графіку, ілюстрації, діаграми, символи та комп'ютерну графіку. Такий метод сенсорного маркетингу необхідно добре продумати, щоб клієнт стовідсотково зрозумів, що саме передає ця графіка та який взагалі сенс діаграми чи символу.

5. *Відео*. Еволюційна форма сенсорного маркетингу – це рухомі зображення та відеомаркетинг. Телебачення було першим методом, за допомогою якого компанії змогли здійснювати візуальний маркетинг. Відеоматеріали використовуються в багатьох онлайн-рекламах, щоб показати користувачам, яку користь можна отримати від продукту. Щоб відео точно вплинуло на споживача, багато компаній запускали у реклами не просто відео з продуктом, а цілий міні-фільм. Наприклад такі бренди, як Jacobs, Coca-Cola, Roshen.

6. *Світло*. Освітлення в історії компанії чи середовищі – це вид візуального маркетингу, який може змінити зовнішній вигляд бренду. Деякі магазини роздрібної торгівлі використовуватимуть декоративне освітлення або лампи замість верхнього освітлення, щоб змінити враження клієнта або виділити окремі продукти, які варті уваги.

Отже, підводячи підсумок, можна сказати, що сенсорний маркетинг є дійсно ефективним інструментом для збільшення продажів. Головною перевагою сенсорного маркетингу є той факт, що під час його впровадження не виникає необхідності вдосконалювати виробництво чи підвищувати якість вироблених товарів. Бажана мета досягається через чуттєве сприйняття споживача, його психологію та емоційний стан. Цей напрямок маркетингу є актуальним і знаходиться в стадії активного розвитку. Ефективність сенсорного маркетингу як інструменту брендингу пояснюється тим, що сенсорні маніпуляції найменш помітні для споживача, який, як відомо, не любить відчувати себе обдуреним.

Список використаних джерел:

1. Волченко А. С. Сенсорний маркетинг як складова інтелектуального позиціонування товару на ринку. *Інтелектуальна власність в креативних індустріях* : зб. матеріалів 3-ї Всеукр. наук.-практ. конф. "Роль і місце інформаційного права і права інтелектуальної власності в сучасних умовах. Креативні індустрії". Київ, 2021. С. 36-45.
2. Сагер Л.Ю., Сигида Л.О.. Бібліометричний аналіз наукових досліджень з питання сенсорного маркетингу. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*, № 1' 2021. С. 76-84.

ЗАДОРЖНА Ю.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник - **ДЕМКІВ І.О.**, к.е.н., доцент,

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

МОДЕЛЬ КЛІЄНТ-ДИЗАЙНУ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Поняття клієнт-дизайну є інноваційним підходом для вітчизняних закладів охорони здоров'я, яка базується на низці принципів:

- клієнтоцентричність ;
- долученість всіх стейкхолдерів у процес надання медичних послуг;
- погляд на клієнторієнтоване управління як на низку етапів, котрі проходить пацієнт через взаємодію з медичним закладом;
- візуалізація сервісу через диджиталізацію і активізація зворотного зв'язку.

Клієнт-дизайн дозволяє бути в активному контакті з пацієнтом медичних послуг та одержувати від нього повноцінний фідбек. Він є незамінною моделлю для медичних закладів, який дозволяє краще розуміти пацієнта при прийнятті ним оптимального рішення щодо рекомендувати заклад охорони здоров'я чи шукати далі.

Клієнт-дизайн розпочинається з визначення низки конкретних завдань, зокрема, «Як збільшити конверсію сайту медичного закладу», «Як трансформувати поведінку пацієнта». Задля цього потрібно зібрати команду з представників різних структурних підрозділів медичного закладу. Завданням команди є переформулювання завдань з позиції пацієнта, тобто не як збільшити конверсію, а як допомогти пацієнту зреалізувати усвідомлений вибір. Після цього доцільно сформуванню низку варіантів щодо того яким чином пацієнт вирішує окреслену проблему на даний час. У процесі мозкового штурму членами команди головним завданням є розуміння, що саме відомо, а що невідомо про потреби пацієнта.

Першим етапом клієнторієнтованого управління є здійснення дослідження шляхом моніторингу за пацієнтами у процесі отримання ними медичної послуги, комплексні інтерв'ю задля з'ясування більше про процес отримання комплексу медичного сервісу. На другому етапі потрібно сформуванню типажі пацієнтів. У пацієнтських історіях є багато схожого, тому на основі цього потрібно класифікувати типи пацієнтів, побідних між собою з позиції їх поведінки та мотивації. Після виявлення типів пацієнтів, заклад охорони здоров'я має уточнити відмінності їх мотивації та поведінки. При цьому потрібно з'ясувати основні моменти, наприклад, коли саме пацієнту потрібна порада.

На подальшому етапі відбувається генерація ідей, які попередньо демонструються пацієнтам, які є представниками виявлених типів. Враховуючи отриманий зворотній зв'язок ідеї, що були не сприйняті, відсікаються, решта - імплементуються в діяльність медичного закладу.

На наш погляд, така модель клієнт-дизайну забезпечить економію часових ресурсів на взаємодію з різними типами пацієнтів та дозволить пропонувати їм лише необхідні медичні послуги.

Завдяки клієнт-дизайну можна впровадити чи удосконалити ті процеси,

що забезпечать пацієнтам комфортне перебування у медичному закладі – відношення медичному персоналу до пацієнтів. Це може проявлятися такими аспектами: "в реєстратурі до мене звернулися на ім'я, медсестра пам'ятає попередні маніпуляції та цікавиться моїми результатами, лікар пам'ятає мої попередні скарги; зручна зона очікування; щира турбота про клієнта та бажання допомогти пацієнту стати здоровим" [1].

У взаємодії з пацієнтами задля забезпечення дієвості моделі клієнт-дизайну вагому допомогі може дати CRM-система, де буде зафіксована інформація про взаємодію з пацієнтами закладу охорони здоров'я. CRM-система повинна стати базисом тих даних, що можуть стати базисом клієнт-дизайну.

За даними дослідження, яке було проведене консалтинговою фірмою Ernst&Young, на сьогодні "п'ять основних статей витрат приватних клінік та медичних центрів складають:

- розширення асортименту медичних послуг (67%). За даними респондентів, основна мета реалізації таких проектів – це прагнення надавати якомога більше медичних послуг (стаціонар, хірургія, реабілітаційні послуги, косметологія, телемедицина), враховуючи попит на них, з ціллю залучення нових та утримання існуючих пацієнтів;

- підвищення операційної ефективності (67%). Серед факторів, що сприяють реалізації проектів у цій категорії, респонденти називають потребу в зміні підходів до управління персоналом, оптимізацію використання ресурсів та підвищення якості медичних послуг;

- відкриття нових клінік (41%). В основному нові клініки відкривалися в рамках існуючої мережі. Найпопулярніший спосіб відкриття нової клініки – оренда приміщення та його обладнання за рахунок власних ресурсів, інші популярні способи – покупка існуючих медичних закладів та будівництво медзакладу «з нуля» ;

- маркетингові активності для збільшення потоку пацієнтів та ріст частки пацієнтів, що здійснюють повторні візити до клініки. В рамках маркетингових проектів реалізуються зміна каналів залучення пацієнтів, розробка систем лояльності, проведення акцій тощо (37%);

- ІТ проекти (30%). Реалізовані ІТ проекти були направлені на зовнішню ІТ інфраструктуру в основному з метою поліпшення клієнтського сервісу та на внутрішню ІТ інфраструктуру, включаючи інформаційну систему (модернізація системи управління клінікою, централізація бази даних між клініками, створення data-центру тощо)" [2].

Отже задля реалізації проектів у цих напрямках потрібно провести комплексну аналітичну роботу з існуючими даними в інформаційній системі медичного закладу.

Список використаних джерел:

1. Пашенко В. Ефективний внутрішній маркетинг – запорука успіху медичного закладу. *Практика управління медичним закладом*. 2016. №3. С.64-71
2. Сафонов Ю., Борщ В. Стратегічний менеджмент закладів охорони здоров'я: загальні принципи та особливості застосування в галузі охорони здоров'я в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. №8 (218). С.62- 69

Zaika O., Assistant of Department of Marketing,
Reputation and Customer Experience Management
State Biotechnological University, Kharkiv

THE ESSENCE OF THE TOURIST DESTINATION BRAND

In the marketing of tourist destinations, the formation of one's own attractive tourist image occupies an important place. The destination image is of fundamental importance in attracting investors and consumers of the tourism product. At the level of tourist marketing, the country of creating its favorable image becomes a state task, the solution of which largely determines the success of the tourist complex.

The formation of image means the process of establishing associative connections of the basic understanding of destination with other representations by repeated joint reproduction of the corresponding presentation of objects within a single situation [7]. During the formation of the image of the destination, they determine a certain target installation - the ability to recognize the regions with the concomitant updating of the attitude to the region.

The tourist image of the country is formed, above all, the media, as a result of their activities it can be replaced by a political image, which adversely affects the promotion of a national tourist product.

For the formation of a positive tourist image, it is necessary to use special methods, the main of which is branding. In a narrow sense, the brand demonstrates a commodity symbol or logo, in a broad - is associated with certain qualities of goods, reputation of manufacturers, intangible images.

Modern scientists believe that the brand, unlike the brand, is a concept of unofficial, which is used by manufacturers of goods and services to stimulate demand, influence on consumer benefits. The brand is a tool for marketing, through which the modern philosophy of production activity on the consumer is realized.

Brand creation is an important tool for promoting goods, services or complex products [2]. Logos that are central to the brand and help to identify the product or service by the manufacturer, have been exist for a long time.

In the field of tourism business, brand is understood in a narrow sense - as a sign, symbol, words or their combination, helping consumers to distinguish goods or services of different companies that are combined as a well -known brand or company that occupies consciousness and psychology of consumers The place among many of them is like.

Geographic brands play an important role in the promotion of tourist destinations, because in the imagination of a potential tourist and other destination is associated with specific images that are associated with the specialization of destination in certain types of tourism and position it as a specific object. Some brands are "split" thanks to tourism, but after all, becoming a business card of destination, helping it to move in the tourist market and increase its popularity.

Therefore, the brand of tourist destination is a collection of consumer ideas about the tourist product of destination, the central place in which a logo or a certain symbol occupies [3]. The brand links a material object and intangible images and

feelings that occur in people after its perception. The brand is one of the leading elements of the image formation. He brings the following types of information to the consumer:

- symbolic - visual image of an object with which a particular product is associated;
- semantic - brand name, information about its symbol and slogan;
- derivative - information on the reputation of the proposed product, which is a collection of associations that arise from consumers as a result of their own experience of consumption or formed under the influence of the experience of other consumers and marketing activities of the manufacturer [8].

The main functions of the tourist destination brand are:

- ensuring the identification of destination;
- confirmation of the quality of the destination tourist product;
- formation of the image of tourist destination;
- favorable influence on the formation of corporate consciousness of the population of the tourism region [5].

The main principles of branding of tourist destinations are:

- purposefulness and use of potential;
- truthfulness;
- compliance with expectations and desire for better;
- taking into account all interests and shared good;
- creative and innovative approach;
- complexity and simplicity;
- ability to combine;
- gradual achievement of goals [4-6].

Territorial branding tools are quite wide. It can be divided into three categories:

- research - a set of analytical and research tools, including markets, statistics, questionnaires;
 - management - strategy development, operational management, performance evaluation;
 - operating marketing - PR, promotion, investor services, territorial offer, etc.
- [4].

With the help of competent territorial marketing, you can form a positive image, create and promote a brand, create an investment and attractive climate in those industries that develops a particular territory.

There are different types of audiences of territories that may be interested in the city or region, but they can all be divided into four large categories on the principle of economic return expected from their involvement:

- investors - provide an inflow of investment and tax income;
- tourists - provide income from payment for services;
- external buyers of local goods and services - provide sales income;
- local population - provide tax income [1-3].

Tourism is often the most prominent component of territories branding, also the most effective, but also the most costly channel. But it is important that it is only one of the elements and requires coordination with other channels to fully realize its

potential. In the branding of the territories it is necessary to use the most complete set of all the above channels. If you do it competently, then the effort will be successful enough.

To accurately determine the perception of brand information on the part of consumers, experts use a special tool - a brand wheel that has five levels:

- attributes - describe the product as a physical object: color, smell, material, texture, main components;
- benefits - is a common result of using a brand consumer;
- values - a characteristic of the highest order, at this level there is a description of emotions that the consumer feels during contact with the brand;
- personality - a characteristic that allows you to metaphorically imagine a brand in the form of human qualities;
- the essence of the brand is the only powerful idea that absorbs key arguments to the consumer to choose a brand [9].

Thus, the tourist destination brand is a collection of values that reflect the unique original consumer characteristics of the region and the community that gained public recognition and popularity, have a stable demand for consumers. The region's brand is formed on the basis of a pronounced positive image of the region and is the highest manifestation of the competitive advantage of the region, an asset of a regional economy.

Literature:

1. Skudlarski J., Zaika S. O., Gridin O. V. (2017). Innovations features in tourism. *Вісник ХНТУСГ: економічні науки*. Вип. 182. – С. 13-23.
2. Zaika S. Features of the tourist market as a market of services // II International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, Part II, January 26, 2018. Kielce, Poland: Baltija Publishing. P. 12-14.
3. Головчан Т. І. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності туристичних дестинацій та управління ними. *Торгівля і ринок України*. 2009. № 27. С. 157–161.
4. Туристські дестинації (теорія, управління, брендинг): монографія / А. А. Мазаракі, Т. І. Ткаченко, С. В. Мельниченко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 388 с.
5. Маркетинг турпродукту : підручник / Ю.О. Карягін, З.І. Тимошенко, Т.О. Демура, Г.Б. Мунін. К. : Кондор, 2009. 394 с.
6. Мунін Г.Б., Лук'янов В. О., Гарагонич В. В.. Маркетинг туризму: економіко-організаційні аспекти : підручник. К. : Кондор, 2011. 430 с.
7. Осипчук М. Брендинг як інструмент підвищення ефективності функціонування туристичної дестинацій. *Дослідження міжнародної економіки*, 2011. Вип. 2 (67). С. 144–155.
8. Суховєєва В.В. Маркетингові механізми розробки брэнда туристичної дестинації // *Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти*: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2019. С.451-452.
9. Туристичний маркетинг: можливості та пріоритетні напрями розвитку : монографія / [О.М. Азарян, Ю. Каспарієне, О.А. Іщенко, Г.О. Ворошилова]. Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. 184 с.

ЗАКЛИПЕНКО Т.В.,

Науковий керівник – **ЛІНЬКОВА О.Ю.**, доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків.

СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА БАЗІ МЕРЕЖІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах кризи та невизначеності у всіх секторах економіки постає питання переходу маркетингу на нові рівні. Починаючи з грудня 2019 року, весь світ знаходиться під впливом пандемії коронавірусу. Тому постає питання як саме привернути увагу споживачів під час карантину. Все більше компаній шукають нові, інноваційні форми маркетингу, які б в умовах нестабільної ситуації та посилення конкуренції на ринку забезпечили їх стабільне функціонування та розвиток. Використання маркетингового підходу в управлінні діяльністю на підприємствах України є вагомим фактором підвищення їх конкурентоспроможності. Враховуючи специфіку підприємств, позицію на ринку, спосіб формування та використання конкурентних переваг, рівень ризику, необхідно обирати ті сучасні інструменти маркетингу, які дозволять підприємству зайняти більш стабільну та конкурентну позицію в сучасній ринковій економіці. Посилення конкуренції та високі вимоги з боку сучасних споживачів посилюють боротьбу за їх увагу між підприємствами на ринку. [1, с. 3-4].

1111

Близько двадцяти останніх років у процесі маркетингової діяльності суб'єкти господарювання все ширше використовують досягнення інформаційних технологій, глобальної мережі Інтернет, мобільної телефонії. На основі інтернет-маркетингу бурхливо розвивається електронний бізнес. Усе це потенційно може забезпечити певні переваги для всіх учасників ринку. Значно здешевлюється реклама, знижуються витрати на збут, а також ціни на товари. Починаючи з 1995 року, коли з'явився успішний американський портал Classmates.com, а в 2003 – 2004 рр. були запуснені LinkedIn, MySpace та Facebook, швидко росте популярність в Інтернеті соціальних мереж. Користувачі соціальних мереж Facebook, Twitter, Google+ й інших публікують інформацію про свої інтереси, уподобання, про місце проживання, вік, стать. Суб'єкти господарювання багатьох країн почали інтенсивно використовувати соціальні мережі як ефективний інструмент маркетингових досліджень і успішно розміщувати там свою рекламу всіх видів. Але в ряді випадків розвиток маркетингу не зменшує, а, навпаки, збільшує проблеми його соціальної відповідальності, а також і суб'єктів господарювання. [1, с. 7].

Ключові слова: карантин; криза; маркетинг; соціальні мережі; інтернет-маркетинг; маркетингові інструменти; контент; інформаційні технології; «Сільпо».

Постановка проблеми. Світова економіка останнім часом зазнала значних змін насамперед через глобальну пандемію. Через карантин багато підприємств були змушені перейти на віддалений режим роботи та скорегувати свою

маркетингову стратегію. Стаття присвячена розкриттю реального бачення маркетингових рішень підприємств, зокрема супермаркетів роздрібної торгівлі у нинішніх умовах та обґрунтування можливості їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення сучасних концепцій та прикладного інструментарію маркетингу зроблено зарубіжними та українськими вченими. Найбільш відомими ученими-дослідниками маркетингу є Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Ел. Райс, Дж. Траут, Дж.Р. Еванс, Б. Берман, Є.П. Голубков, Т.П. Данько. Теоретичним аспектам розвитку теорії маркетингу присвячені роботи вітчизняних учених, а саме праці Л.В. Балабанова, С.М. Ілляшенка, М.А. Окландера, А.О. Старостіної, І.Л. Решетнікової, А.В. Войчака. Але недостатньо дослідженими залишаються питання вивчення споживчих трендів та пов'язаних з ними тенденцій на промислових ринках в умовах карантину.

Метою статті є вивчення нових споживчих тенденцій у зв'язку з пандемією, розробка рекомендацій щодо визначення маркетингових заходів для підвищення ефективності діяльності підприємств України, зокрема «Сільпо» в умовах кризи. Для досягнення поставленої мети було поставлено та виконано такі завдання: проаналізовано вплив кризи на маркетингову діяльність; розглянуто заходи для підтримки іміджу бренду; запропоновано рекомендації вітчизняним виробникам товарів та послуг щодо удосконалення маркетингової діяльності в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішнє середовище постійно змінюється, і важливо, щоб маркетингова стратегія була підготовлена до нових умов. Ефективна маркетингова стратегія передбачає розробку заходів реагування на мінливе ринкове середовище шляхом визначення сегментів ринку і позиціонування відповідних пропозицій. Активний маркетинг в кризу може бути способом, з яким компанія оберне негативні аспекти рецесії собі на благо. Організації, які дивляться на економічний спад як на загрози і можливості, в кінцевому підсумку зберігають свої конкурентоспроможність.

Контент – це інструмент посилення бренду. В кризу потрібно демонструвати, як ви укріплюєте свій бренд, допомагаючи клієнтам, а для цього потрібен контент. Це – один з небагатьох способів створити цінність для клієнта, коли ви не можете нічого продати. [2]. «Сільпо» доволі популярна мережа роздрібних супермаркетів в Україні, але попри свою популярність займає не найпершу позицію серед інших. Серед основних конкурентів виділяють АТБ та Рост, які вже створили власний бренд за допомогою успішної маркетингової стратегії. Завдання «Сільпо» на даний момент популяризувати свій бренд і закріпитися на лідируючих позиціях.

До особливостей маркетингової діяльності компаній в умовах пандемії коронавірусу можна віднести: регулярний моніторинг ринку і потреб споживачів; оптимізація маркетингових бюджетів; дистанційний режим роботи; регулярні онлайн-тренінги та вебінари; зростання корпоративної соціальної відповідальності; акцент на ситуативний маркетинг; інновації в цифрові технології забезпечення бізнесу і комунікації; пошук нових осередків клієнтського попиту; максимальний перехід на електронну комерцію;

підвищення активності компанії за рахунок використання соціальних мереж; оперативна реакція на мінливі потреби клієнтів; укріплення свого бренду [3].

Щоб зберегти позиції на ринку та не збанкрутувати компанія має піти на такі кроки [4]:

1. Необхідно проаналізувати внутрішнє середовище компанії. Особливу увагу слід надати роботі з персоналом, структурі управління, фінансам, іміджу, виробництву і маркетингу. «Сільпо» має досить чітку та ефективну політику щодо свого персоналу, але в умовах кризи будь-який персонал потребує підтримки та мотивації.

2. Необхідно проаналізувати зовнішнє середовище навколо компанії: мікрорівень та макрорівень. Слід приділити увагу роботі з постачальниками ресурсів, новому контакту зі споживачами під час проведення карантинних заходів та оцінити готовність конкурентів до нової ситуації та проаналізувати їх дії. Під час карантину кожне підприємство намагалось створити власну стратегію задля розширення каналів збуту, одна з найефективніших швидко доставка, бонуси та ефективна реклама стерильності на підприємстві.

3. Необхідно скоригувати довгострокові та короткострокові плани, адже через зміну ситуації у світі їх досягнення у більшості випадків неможливе.

4. Необхідно вирахувати новий ринковий потенціал та скоригувати процес виробництва під нього. Ринок роздрібної торгівлі хоч і перебував на спаді, але не змінився досить сильно, оскільки первинні товари першої необхідності завжди будуть користуватися попитом.

5. Після проведення всіх попередніх дій слід переходити до оновлення або створення нової продуктової стратегії. Оцінка 4P (price, place, product, promotion).

6. Необхідно провести дослідження ринку його сегментацію. Обрати чи працювати зі старою цільовою аудиторією чи розширити свою діяльність і на іншу, чи перейти в інший сегмент ринку. У випадку з «Сільпо» їм варто переглянути цінову політику і створити наприклад мережу супермаркетів з нижчими цінами, ніж зазвичай, оскільки вони вже мають супермаркети з преміальними дорожчими товарами Le Silpo.

7. Необхідно скоригувати позиціонування товару або взагалі його змінити.

8. Необхідно оновити маркетингову програму, щоб вона відповідала умовам, які виникли через пандемію. Слід оновити канали розповсюдження та просування товару. За останні роки інтернет-маркетинг стає все більш успішним, тому «Сільпо» потрібно звернути увагу саме на соціальних мережах та створення контенту. Стратегія має включати наступні принципи [5]:

1. Потреби споживачів. Треба проаналізувати та зосередитися на оновлених потребах споживачів. Це можна зробити за допомогою піраміди Маслоу.

2. Принцип комунікації. Необхідно дбати про імідж бренду: мінімізувати невдоволення споживачів, підтримувати їх довіру, надавати тільки чесну та актуальну інформацію.

3. Перехід до дії. Треба йти на зустріч клієнтам не тільки відповідями на питання, а й діями. Безкоштовна доставка, акції, бонуси, проведення конкурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у період пандемії можемо спостерігати застосування різних інструментів маркетингу, для того щоб компанія зберегла своє місце на ринку та продовжувала задовольняти потреби споживачів необхідно проводити маркетингові дослідження та постійно коригувати її курс. Такі дії необхідно робити не тільки під час пандемії, а завжди аби компанія була найбільш успішною. Підприємству «Сільпо» насамперед потрібно вкладати кошти у розвиток та популяризацію свого бренду, додавати якомога більше новинок товарів або конкурсів, яких не мають конкуренти. Оскільки ця мережа вже відрізняється серед інших своїм підходом до покупців та різними стилями супермаркетів, вони мають всі шанси зайняти лідируючу позицію.

Список використаних джерел:

1. Сучасний маркетинг: аналіз і перспективи розвитку: наукове видання / П. А. Орлов, Н. М. Лисиця, Г. О. Холодний та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Орлова П. А. –Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 212 с. (Укр. мов.)
2. Чому контент-маркетинг такий важливий під час пандемії коронавірусу. 2020. URL: <https://toplead.com.ua/ru/blog/id/chomu-kontent-marketing-takij-vazhlivij-pid-chas-pandemiji-koronavirusu-256/>
3. Особливості маркетингової діяльності компаній в умовах пандемії коронавірусу / Бабко Н. М., Квятко Т. М., Дузькрятченко В. В., Микитась А. В., 2020.
4. Зозульов А.В., Кубишина Н.С. Маркетинг: навч. посіб. Київ, 2003. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/271-marketing-zozulev-AB-.html>
5. Туразашвили Б. Бренды на карантине: стратегии коммуникаций во время пандемии. URL:<https://vc.ru/marketing/117438-brendy-na-karantine-strategii-kommunikaciy-vo-vremya-pandemii>

ЗАКРЕВСЬКА Л.М., к.е.н, доцент, доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ОСНОВНІ МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сучасний ринок перенасичений товарами і послугами – як вітчизняними, так і імпортними. Завдання щодо виведення на торговельні майданчики нового продукту є непростим і досить витратним. Однак є надійні технології і методи просування товару на ринок.

Складовими елементами комплексу просування товарів на ринок є [1]:

- реклама – будь-яка платна неособистісна форма розповсюдження інформації про компанії та її товар;
- стимулювання збуту – короткочасні спонукальні заходи заохочення споживачів до купівлі (знижки, лотереї, картки для постійних покупців тощо);
- паблік рїлейшнз (дослівно «взаємини з громадськістю») – діяльність, спрямована на формування позитивного образу компанії та доброзичливого ставлення споживачів до неї та її товару;
- персональний продаж – презентація товару в ході бесіди з потенційними покупцями задля продажу;
- прямий маркетинг – безпосереднє спілкування продавця/виробника з кінцевим споживачем, яке розраховане на вивчення реакції покупців на товари.

1115

Головний метод просування товарів на ринок – реклама. Але потрібно мати на увазі, що вона не є самостійною діяльністю, а одним з інструментів маркетингу і повинна застосовуватися в комплексі з іншими технологіями, щоб взаємно посилювати дію один одного.

Рекламу можна застосовувати різними способами:

1. Зробити її засобом прямого контакту з цільовою аудиторією (наприклад, надати споживачам можливість швидко відповісти, відправивши поворотний купон із замовленням, зателефонувавши, надіславши запит додаткову інформацію і т. д.). Зазвичай це здійснюється в масштабах всієї країни і є етапом, що передує кампаніям прямого або телемаркетингу (для цього повинна бути сформована клієнтська база).
2. Те ж саме, але в більш вузькому масштабі. Отримані відомості про споживачів потім використовують в заходах, що проводяться місцевими контрагентами для стимулювання збуту товару.
3. Застосовувати як частина кампанії з просування продукту в окремих регіонах. В цьому випадку потенційних покупців не просто просять залишити свої дані, а й матеріально стимулюють.

Це робить рекламу набагато більш гнучким і дієвим методом виведення товарів на ринок.

PR – комплекс комунікаційних заходів, спрямованих на формування суспільної думки, репутації компанії та іміджу її торговельних марок, досягнення бізнес-цілей. Але основним напрямом застосування PR як інструмента просування товарів, є формування позитивного іміджу і репутації

компанії; формування іміджу компанії як соціально-відповідального бізнесу, що діє в конкретній країні, регіоні; формування іміджу компанії як спонсора значимих культурних, спортивних та суспільних заходів та програм; здійснення добродійної діяльності тощо [2].

Нині перед виробником виникає проблема пошуку засобів комунікації, що дають змогу досягнути в умовах конкуренції більш ефективного збуту. У стратегіях ATL (вище лінії) та BTL (нижче лінії) так звана образна «лінія» просто розділяє дві маркетингові філософії:

1. ATL-маркетинг, що реалізується завдяки використанню основних засобів маркетингової інформації: телебачення, радіо, рекламних брошур, а також зовнішньої реклами і преси; передбачає виділення певного обсягу засобів у відповідності з існуючими на ринку цінами.

2. Для BTL-маркетингу, що реалізується з використанням баз даних, поштових розсилок (електронної та звичайної), методів інтерактивного і стимулюючого маркетингу, характерно, що даний вид витрат оплачується, виходячи з проценту від загального бюджету на здійснення маркетингових комунікацій [4, с. 15].

Особистий (персональний) продаж – це усне представлення своєї продукції під час розмови з одним чи декількома перспективними покупцями з метою

подальшого продажу або отримання замовлення. Цей засіб маркетингових комунікацій вважається одним з найефективніших для підприємств, які здійснюють свою діяльність на ринку організованих покупців, зокрема на ринку промислової продукції [3, с. 20].

Крім того, надзвичайно важливо підтримувати торговий персонал, регулярно постачаючи продавців інформацією як про продукт, так і про ринок в цілому. Це дуже сприяє підвищенню продуктивності їх праці.

Одним з популярних маркетингових інструментів є прямий маркетинг. До нього вдаються в тих випадках, коли потрібно збільшити ефект від застосування інших методів просування, але він також може виконувати інші функції та використовуватися дуже різноманітно.

Так, проведення прямої поштової розсилки часто стає заміною традиційній рекламі в пресі або інших ЗМІ, оскільки вона є адресною і дає можливість охопити тільки потрібні сегменти ринку. Крім того, її можна використовувати як канал для подальших контактів з цільовою аудиторією, а саме тією частиною, яка зацікавилася товаром і запросила детальну інформацію про нього.

Підсумовуючи вищезазначене можна зробити висновок, що головною метою процесу просування продукції є стимулювання, а отже, поліпшення попиту. Коли підприємство збирається запропонувати ринку новий товар, то споживач може зреагувати позитивно у тому випадку, якщо отримає інформативну характеристику товару. Наявність при цьому зворотного зв'язку є обов'язковою. Після того як споживач більш-менш ознайомлений з товаром, перед підприємством постає завдання переконати його в необхідності зробити покупку. А для цього треба домогтися його прихильності.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг. Бібліотека економіста. URL: <https://library.if.ua/book/22/1658.html>
2. Ульяновський А.В. Маркетингові комунікації: 28 інструментів міленіуму. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/sensory_marketing.htm.
3. Носань Н. С. Персональний продаж як ефективний елемент маркетингових комунікацій промислових підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 19. С. 19-23.
4. Духновська Л. М. Процес просування інноваційної продукції на ринок. *Вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*. 2016. Вип. 11. С. 14-16.

КАРПАЛЮК В.О., КУЛИК В.В., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник – **КУШНІР Т. М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри
маркетингу,
Львівський Національний Університет, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО АГРОМАРКЕТИНГУ

Сьогодні кожен бізнес розуміє необхідність присутності в мережі Інтернет хоча б на одному майданчику, чи то сторінка в одній із соцмереж, чи сайт, чи додаток. Чи така ж ситуація в аграрній сфері, яка десятиліттями існує в офлайн режимі?

Ця тема є релевантною, оскільки Україна, у структурі експорту якої, п'яту частину займає зернова продукція, має підтримувати своїх аграріїв та просування їх продукції на національному та світовому ринках [2].

Як і у кожному бізнесі, аграрна галузь має свої особливості:

1. Сезонність. Ключовим моментом цієї особливості є те, що сільськогосподарська продукція не може вироблятися в однаковій кількості впродовж цілого року, вона має чітко окреслені сезонні можливості для виробництва. Базисом будь-якої маркетингової кампанії на аграрному ринку є прогнозування попиту на найближчий сезон (а краще на рік вперед). На початку сезону споживачеві необхідно надати саме те, чого він потребуватиме.

2. Різний ступінь впливу гравців на ринку. Споживачі одних й тих же сільськогосподарських товарів можуть бути великими, відомими на всю Європу компаніями, а можуть бути невеликими підприємствами. В аграрній сфері необхідно враховувати інтереси і дачників, і найбільших агрохолдингів з земельними банками в десятки тисяч гектарів.

3. Тривалий процес ухвалення рішення про закупівлю. Процес прийняття рішення про купівлю «видовжується», оскільки процес закупівлі різноманітної сировини відбувається у великих масштабах, а сільськогосподарська техніка коштує дуже дорого, то в такій закупівлі неможливо покладатись на імпульсивність споживача. Продавець із більш ексклюзивною пропозицією матиме значну конкурентну перевагу [4].

Зважаючи на особливості галузі певних рис набуває і політика просування сільськогосподарської продукції. Стандартними її інструментами є:

1. Участь у виставках і тематичних конференціях. Якщо в інших сферах виставки — це скоріше іміджевий проєкт, то в аграрній — це справжній агробазар, де збираються сотні попередніх замовлень. Їх роль є вкрай важлива для налагодження взаємин із клієнтами.

2. Партнерські відносини. Більша кількість партнерів дозволяє реалізувати більше продукції. Однак, у сільськогосподарській сфері побудова довгострокових відносин є доволі складною, вигода ж від такого партнерства натомість досить висока.

3. Персональний продаж. Справа в тому, що постійні контакти менеджерів з клієнтами зближують їх, і таким чином складаються приятельські відносини. Клієнту подобається, коли його добре розуміють, тому при переході

менеджера в іншу компанію, клієнт може перейти разом з ним [4].

Особливостями агромаркетингу в результативному просуванні складного продукту є:

1. Аналіз ніші. Майбутні дії компанії залежать від аудиторії, тому першим етапом є аналіз ніші (або сегменту). Якщо товар цікавий всім споживачам, але в незначній мірі, то можна використовувати всі доступні канали, і зрозуміло аргументувати для аудиторії корисність придбання даного товару. Однак, може скластись ситуація, що аудиторії немає ні в соціальних мережах, ні в великих інтернет-спільнотах. У агробізнесі у споживачів практично будь-яких продуктів «своя атмосфера» та власні довірені джерела для знайомства з ними. У більшості випадків це профільні виставки з демо-показами агрегатів, конференції та інші великі заходи, які проходять виключно офлайн.

2. Цінність для кінцевого споживача. Найгірший розвиток подій – перенасичення цільової аудиторії інформацією про продукт ще до того моменту, коли продавець подав її в якісній обгортці. Тому необхідно шукати ключові переваги для кожного цільового споживача і на їх основі планувати та реалізувати політику просування продукту.

Розповіді про підвищення врожайності в тисячі разів аграрії чують по 20 разів на день. Вони прекрасно розуміють, що являє собою технологія обробки ґрунту, тільки ось мало хто наважується показати їм вигоду в грошовому еквіваленті та на живому прикладі. А детальний аналіз з урахуванням всіх аспектів землеробства чудово наочно та чесно описує ефективність продукту в цифрах. Наведемо приклад, у якому розрахунки використовувались, як метод залучення покупців.

«Агрегат StripCat II (це пристрій для обробки ґрунту, який допомагає економити від 30% витрат на всіх етапах культивації) [1] різко вирізняється з-поміж інших, аналіз і прорахунок його рентабельності більш ніж актуальний. Потенційні покупці знайомі з технологією обробки Strip-Till (це спеціальна технологія обробки ґрунту, в якій поверхня обробляється тільки смугами в рядку для висіву) [3], але пропонувані агрегат якісно доповнює її новими функціями. З цими модифікаціями прибутковість його використання стає очевидною й доказовою, потрібно просто показати це в цифрах» [5].

Інтернет для аграрної сфери є новим каналом комунікації, однак, в сучасних умовах більшість сільгоспвиробників починають до нього звертатись для того, аби бути ближчим та зрозумілішим для своєї аудиторії. Зокрема помітною стає тенденція до використання соціальних мереж у аграрному маркетингу.

Сучасними методами просування сільськогосподарського продукту в мережі Інтернет є:

1. Сайт компанії, який необхідний для того, щоб споживач дізнався про існування підприємства, дізнався про його послуги, ознайомився з відгуками та можливостями гарантійного обслуговування. Мета - вигідно презентувати продукти компанії, відповісти на важливі питання, розвинути імідж компанії з допомогою експертного контенту, дизайну і сервісу підтримки.

2. Соціальні мережі. «Наша практика показує, що трактори і сільгосптехніка прекрасно просуваються через Instagram. Звичайно, ні про які продажі з соцмереж не може бути й мови. Однак на таких майданчиках можна вести живий діалог зі споживачем у більш неформальному тоні, працювати з запереченнями, розважати його контентом і не давати забути про себе», - говорить Романовський Дмитро, директор і засновник агентства інтернет-маркетингу «Destra» [4].

3. Відеоконтент. Для надання сильного і експертного інформаційного матеріалу необхідно детально розкрити тему. Часто, написавши якісну статтю, продавець не завжди зможе отримати позитивну віддачу, оскільки, як показує практика, сучасний споживач хоче отримати інформацію тут і зараз. Тому публікацію тривалістю 10 хвилин краще викласти у відеоформаті, де такий текст можна було б укласти всього в кілька хвилин, при цьому наочно проілюструвавши кожен нюанс.

4. Презентація продукту. Попри те, що більшість представників цільової аудиторії чоловіки старші за 40 років, подавати їм продукт у вигляді відео можна. До того ж якісний та цікавий відеоролик показує рівень турботи компанії до споживачів.

Аграрний бізнес потребує нового дихання в соціальних мережах та інших сучасних інструментах, правильне використання яких буде приносити стабільний та великий прибуток. За інтернетом майбутнє, тому важливо йти в ногу з часом та не боятись ризикувати та змінювати підходи.

Список використаних джерел:

1. Агрегат StripCat II по технології Strip-Till. URL: <https://equipagro.com/uk/agregat-stripcat-ii-za-tehnologiyeyu-strip-till/>. (дата звернення 21.10.2022).
2. Головнєв С. Сировинна економіка. Що купувала і продавала Україна в 2021 році. URL: <https://biz.censor.net/r3310713>. (дата звернення 21.10.2022).
3. Особливості застосування та переваги технології Strip-Till. URL: <https://www.agronom.com.ua/osoblyvosti-zastosuvannya-ta-perevagy-tehnologiyi-strip-till/>. (дата звернення 21.10.2022).
4. Романовський Д. Агроримаркетинг: чи є місце тракторам в Instagram. URL: <https://destra.link/blog/agromarketing-placetractors-on-instagram>. (дата звернення 21.10.2022).
5. Романовський Д. Вивчення продуктів клієнтів на прикладі StripCat II. URL: <https://destra.link/blog/exploring-customer-products-stripcat>. (дата звернення 21.10.2022).

КЛОПОТ Є. М., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **СМИРНОВА Т.А.**, старший викладач кафедри
 маркетингу та міжнародного менеджменту
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

SMM У СФЕРІ ПРОСУВАННЯ ПОСЛУГ КОСМЕТОЛОГІЇ

В нинішній час, навіть не дивлячись на кризову ситуацію та війну, продовжує працювати економіка країни. Не виключення і салони краси. Значний спектр преїскуранта, новий рівень якості та діапазон цін - все це сприяє активному розвитку сегмента ринку салонів краси. Даних щодо ринку, що розглядається, тим паче таких, що враховують зміни останніх місяців або навіть років, небагато. Однак певні цифри все-таки можна навести. В ході дослідження, проведеного "Pro Consulting" на тему "Аналіз ринку салонів краси в Україні та СНД, аналіз з 2016 року і прогнози на 2019" у 2018 році в порівнянні з 2016 роком, обсяг ринку салонів краси збільшився на 30,1%. Збільшення обсягів ринку очікується і в 2019 р. Через те, що на ринку з'являється більше нових «гравців», потрібно знаходити нові шляхи для підвищення рентабельності та ефективності власної компанії. Український науковець М. Руди розглядає SMM як комплекс дій, спрямованих на розкручування, просування і рекламу товарів та послуг компанії за допомогою різноманітних соціальних ресурсів. Для майбутнього успіху компанії необхідно підвищувати свою конкурентну здібність, прокращуючи елементи маркетингу. Тому в ситуації підвищення конкуренції все більше людей звертається до такого каналу просування, як соціальні мережі. Зараз майже в кожній компанії, окрім власного сайту, ще є сторінки у соціальних мережах, де вони можуть ділитися фотографіями, писати пости, викладати актуальну інформацію, спираючись на свою цільову аудиторію, вік підписників, їхні інтереси, їхнє місце проживання і таке інше. Тому важливо розуміти, що для ефективного SMM-просування, необхідно знати свою цільову аудиторію, щоб правильно транслювати рекламну інформацію.

Актуальним питання є роль соціальних мереж у сфері косметології. Щоб це зрозуміти, потрібно розібратися в технології. Facebook опублікував дані звіту, в якому йдеться про те, що з 10-ти покупців косметики, 6-ть не можуть обійтися без інтернету і їхні мобільні пристрої - це основні інструменти покупок. Тобто сьогоднішній споживач більше пов'язаний з цифровим світом, ніж з офлайн-магазинами. Сучасні технології дають можливість впливати на таку цільову аудиторію, до якої раніше у вас не було доступу. Ваша компанія може бути зареєстрована на платформах для просування своїх послуг, товарів, методів. Стратегічне ж використання соціальних платформ для формування впливу на цільову аудиторію - це зовсім інша технологія впливу. Або назвемо це переконанням і формуванням послідовників бренду. Бо якщо ваші підписники в соціальній мережі лояльні, після проведення ретельно продуманої рекламної кампанії вони стануть потужною клієнтською базою.

Звісно, до того, як почати використовувати соціальні мережі, компанії

використовувати традиційні засоби маркетингу, але завдяки сучасним методам компанії можуть просувати свої послуги набагато ефективніше. Ви можете охопити більшу аудиторію за невелику плату або зовсім безоплатно.

Також є актуальним використання Instagram, Facebook, YouTube для просування. Ми живемо у світі шалених швидкостей і мільйонів пропозицій. У цьому світі споживачеві подобається бачити зображення, а не довгий текст. Просування в соціальних мережах важливе для салонів краси та перукарень. Завдяки цьому, компанії можуть показати свої переваги, чим вони відрізняються від інших салонів; можуть продемонструвати свої досягнення та досягнення своїх майстрів, їхню кваліфікацію; познайомити потенційних клієнтів та вже набрану аудиторію із своєю командою; спілкуватися з аудиторією, виявляти їхні потреби, покращувати сервіс за рахунок відгуків; приваблення клієнтів.

Зі зростанням популярності просування б'юті-послуг у соціальних мережах, важливо, щоб компанії знали, як використовувати можливості соціальних платформ для просування своїх послуг. Потужна й успішна присутність б'юті компанії в соціальних мережах може бути забезпечена за допомогою реалізації надійної та послідовної стратегії контенту. Унікальний, якісний і креативний контент дає можливість: просувати свою діяльність, генерувати залученість і почуття спільності та стати лідером б'юті-галузі. Є багато прикладів рубрик якісного контенту які можна використовувати:

- Знайомство клієнта із майстрами та із послугами, які вони надають
- Знайомство клієнта та продуктів, якими користуються майстри
- Поради щодо вибору манікюру, кольору лаку, форми нігтів, зачіски, макіяжу, спираючись на особистість, її типаж, анатомічні особливості
- Поради щодо догляду за шкірою, нігтями, волоссям
- Фото до та після проведення процедури
- Також цікавою є рубрика відгуків від клієнтів

Важливо пам'ятати, що світ не стоїть на місці на розвивається із шаленим темпом. Кожного дня він диктує нам нові правила. Встигати за його розвитком і ловити його ритм- означає мати успіх у справі, яку робиш.

Список використаних джерел:

1. АНАЛІЗ РИНКУ САЛОНІВ КРАСИ В УКРАЇНІ ТА СНД. 2019 РІК. *Pro Consulting*. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-salono-v-krasoty-v-ukraine-i-sng-2019-god>
2. SMM у б'юті-сфері: просування послуг в соц мережах. URL: <https://welovesmm.com.ua/blog/smm-for-beauty/>

КОСЕНКО С.А.

ТКАЧОВА Н.П., к.е.н., доцент,

ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

РОЗВИТОК КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки багато фахівців підтверджують особливу важливість маркетингу. Варто зазначити, що це є актуальним для підприємств усіх галузей економіки. Важливим елементом у маркетинговій діяльності вважається впровадження та побудова стратегії. Маркетингову стратегію реалізувати ефективно можна у разі, якщо існує стійкий і стабільний ринок продукції.

Комплекс маркетингу допомагає підвищити ефективність роботи та задовольнити потреби цільової аудиторії промислового підприємства. Для результативного просування виробленої продукції на цільовий ринок важливо розробити стратегію і створити детальний маркетинговий план вирішення поставлених завдань. Дослідимо, яких цілей можна досягти за допомогою комплексу маркетингу.

Збільшення продажів. За допомогою інструментів комплексу маркетингу бренди вибудовують нові канали збуту, розробляють програми лояльності, підвищують пізнаваність. Зростання продажів збільшує прибуток компанії та зміцнює її позиції на ринку.

Збільшення задоволеності покупців. За допомогою комплексу маркетингу компанії задовольняють потреби та бажання цільової аудиторії. Це збільшує лояльність клієнтів, а також підвищує рівень утримання та LTV (lifetime value - довічна цінність), що означає чистий дохід, який приносить споживач підприємства, доки залишається її клієнтом.

Побудова позитивного іміджу компанії. За допомогою ATL (поєднує класичні прийоми впливу на цільову аудиторію) та BTL (різновид маркетингової комунікації, спрямованої на вузьку цільову аудиторію) реклами, соціальних доказів, подієвого маркетингу та інших маркетингових інструментів промислового підприємства збільшують пізнаваність бренду продукції, що виробляється, завойовують розташування цільової ринкової аудиторії та зміцнюють репутацію.

Оптимізація бізнес-процесів. Це найважливіший етап на шляху до побудови ефективного та стабільного бізнесу. Від того наскільки вдало буде проведено оптимізацію залежить розподіл обов'язків та ресурсу між усіма учасниками процесу. Вдала оптимізація дозволяє підвищити рівень контролю за процесами та виявити ланцюжок цінності для клієнта у послугах. Крім того, відбувається спрощення внутрішньої комунікації та створюються фіксовані «правила гри» для кожного працівника компанії. Крім того, запуск проекту з оптимізації дозволить компанії постійно отримувати нові ідеї та показники того, що ще варто змінити та доповнити у роботі промислового підприємства.

Актуальність дослідження розвитку комплексу маркетингу підприємства пояснюється необхідністю дотримання суб'єктами господарювання принципу комплексності як об'єктивної умови досягнення соціально-економічних цілей. Адже за умов посилення ринкової конкуренції лише обов'язкове виконання сукупності послідовних маркетингових процесів забезпечує досягнення заздалегідь спланованого комерційного результату. Окремі маркетингові заходи, які не ув'язані і не узгоджені між собою, викликають скорочення ринкової частки, втрату споживачів та є фактором банкрутства підприємств. На сьогоднішній день, в умовах жорсткої економічної стагнації утримання ринкових позицій та виживання на ринку є першочерговими завданнями, що стоять перед підприємствами. Перше, до чого слід звернутися до такої ситуації — це маркетингова політика компанії. Виробництво нових товарів, встановлення цінової політики, системи поширення, стимулювання продажів, все це зараз контролюється відповідно до маркетингової стратегії підприємства. Комплекс маркетингу підприємства є основою всієї системи маркетингу та управління комплексом маркетингу стає головним завданням для досягнення успішності на ринку. Але система управління комплексом маркетингу перестав бути універсальною всім підприємств, саме тому випередження конкурентів необхідно шукати нові підходи до аналізу та вдосконалення комплексу маркетингу підприємства. Маркетингова діяльність у сучасних умовах має швидко і гнучко реагувати на постійні зміни у навколишньому ринковому середовищі. У процесі пошуку заходів для зростання попиту на продукцію товаровиробників вчені також звертають все більшої уваги на дослідження питань удосконалення комплексу маркетингових заходів з урахуванням науково-технічного прогресу. На особливу увагу заслуговують дослідження, присвячені проблемі адаптації застосування інструментарію маркетингу в умовах різних типів ринку, у тому числі будівельної продукції. Проблема вдосконалення комплексу маркетингу підприємства у тому, що економіка має значну динаміку розвитку турбулентного характеру. Кожному підприємству необхідно знати яку продукцію, у якому обсязі, де, коли й за якими цінами необхідно виробляти. Кожне підприємство має орієнтуватися на споживачів. Для ефективно розробки комплексу маркетингу необхідно вивчати попит продукції, ринки її збуту, їх ємність, реальних і потенційних конкурентів. За допомогою маркетингової діяльності ведеться постійний пошук нових ринків, споживачів, нових видів продукції та послуг, які б забезпечили підприємству найбільший рівень прибутку. Комплекс маркетингу виступає у ролі інструменту регулювання виробництва та збуту. Комплекс маркетингу — це одна із фундаментальних категорій сучасного маркетингу. Відповідно до найпоширеніших трактувань, комплекс маркетингу (маркетинг-мікс) — це сукупність маркетингових засобів, певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань. В умовах переходу України до відкритої ринкової економіки боротьба за споживача на внутрішньому та зовнішньому ринках вимагає створення та виробництва справді конкурентоспроможних товарів. Підприємницька діяльність є ефективною, коли вироблений фірмою товар знаходить попит над ринком, а

задоволення певних потреб покупців завдяки придбання цього товару приносить прибуток. Отже, комплексу маркетингу передую дослідження ринку, показує, по-перше, необхідний обсяг виробництва продукції щодо її якості, асортименту та структури життєвого циклу з метою задоволення потреб споживачів; по-друге, ціноутворення згідно з платоспроможністю покупців; по-третє, дистрибуцію товарів із позицій її переміщення від виробника до клієнтів для зручного здійснення процесу купівлі-продажу; по-четверте, маркетингову комунікацію щодо впливу на покупця як умови гарантованого збуту та отримання доходу та прибутку. Розширення контингенту покупців передбачає використання штучного інтелекту, що у спеціальному алгоритмі визначає оптимальний асортимент продукції. У дистрибуції слід очікувати зростання обсягів онлайн-шопінгу, що здійснюється на основі продажу продукції через Інтернет. Аналітичні програми продажу асортиментних позицій дозволяють автоматично встановлювати цінові параметри відповідно до ринкового попиту.

Список використаних джерел:

1. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 54-57.
2. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.
3. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
4. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14.
5. Kobieliava T. O. Reputational compliance. Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптimum-2017» : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
6. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.
7. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ". Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.
8. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.
9. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.

КУДЛАЙ В.Г., к.е.н, доцент,
ПИЛИПЕНКО В.М., здобувачка вищої освіти
Національний авіаційний університет, м. Київ

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

За останні роки сфера маркетингу різко змінилася у відповідь на те, як технології вплинули на ширшу практику менеджменту. Серед найважливіших викликів сучасного світу для розвитку підприємництва є посилення впливу цифрової трансформації бізнесу та інфраструктури на всі сфери суспільного життя. Стрімка цифровізація всіх галузей економіки відкриває нові можливості для бізнесу, активізує інноваційну складову підприємницької діяльності, підвищує конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність суб'єктів підприємництва. Так, бурхливий розвиток цифровізації потребує трансформаційних змін в бізнес-моделях, стратегіях та тактичних інструментах суб'єктів господарювання [1].

Сучасні засоби масової інформації передбачають активну участь користувачів у процесах маркетингу, а також вірусне розповсюдження інформації серед клієнтів та споживачів. Таким чином виникає нагальна потреба у необхідності здійснення радикальних трансформацій у використанні маркетингових підходів та застосуванні новітніх інструментів. Отже, саме цифровий маркетинг набуває важливої ролі в розвитку сучасних бізнес-процесів. Варто зазначити на важливому значенні як для малого, так і великого бізнесу цифрових технологій. Ми підтримуємо фахівців, які вважають, що цифрові технологічні тенденції формують стратегії, які в сучасних умовах постіндустріального суспільства є найефективнішими для зростання масштабів охоплення цільової аудиторії.

Тож підприємства, які вже провели цифрову трансформацію, зазнали найменших фінансових та технологічних втрат, так як змогли забезпечити безперервність виробництва, незважаючи на вимоги до самоізоляції для співробітників. В організаціях, які під час кризи експериментували з новими цифровими технологіями, і серед тих, хто інвестував у цифрові технології більші капітальні витрати, ніж в інших компаніях, керівники вдвічі частіше повідомляють про зростання надходжень, ніж керівники інших підприємств. Разом із багаторічним прискоренням цифрового виробництва, криза призвела до кардинальних змін у думках керівництва щодо ролі технологій у бізнесі [2].

З метою сприяння зростання обсягу попиту та якісного задоволення потреб клієнтів й споживачів в еру цифрових трансформацій, підприємствам та організаціям необхідно модернізувати свої бізнес-процеси та змінити підприємницьку філософію. Відмова від традиційних маркетингових засобів й інструментів впливу на клієнтів, споживачів та стрімка адаптація до цифрових засобів є одним із перших кроків у стимулюванні зростання та інновацій у наш час. В результаті дослідження головних тенденцій розвитку цифрового маркетингу, який допомагає модернізувати бізнес і створити новий спосіб діяльності в сучасному конкурентному середовищі, нами було сформовано такі

висновки:

1. Активне використання штучного інтелекту в сферу маркетингу прогресивними бізнес-організаціями. Artificial intelligence — це досить складний алгоритм, який самонавчається, під час перегляду величезного масиву даних про певну на певну тему або предмет дослідження. При цьому підбираються шаблони, які дають найкращий результат. Навчальні можливості штучного інтелекту дозволяють програмістам вносити ефективні зміни в результати роботи.

2. Оптимізація голосового пошуку. Результати проведеного дослідження щодо використання голосового пошуку Review42, дозволяють сформулювати висновки, що майже 55% підлітків використовують голосовий пошук щодня. Такий результат дає можливість прогнозувати, що в майбутньому лише відбудеться зростання популярності використання голосового пошуку, оскільки покоління молоді в подальшому буде найбільшим споживачем на ринках товарів та послуг.

3. Програмна реклама - це використання програмного забезпечення для купівлі цифрової реклами. У той час як традиційний метод включає проведення переговорів між контрагентами, аналіз запитів, пропозицій, котирування, програмна покупка застосовує машинні алгоритми та автоматизацію процесів при купівлі реклами.

4. Створення чат-ботів. Варто зазначити, що 63% клієнтів та споживачів віддають перевагу обміну повідомленнями в чат-ботах для спілкування з компаніями чи брендами. Така віртуальна підтримка забезпечує якісне обслуговування клієнтів. Це означає, що бізнес позбавляється від систематичного виконання типових завдань, а може зосередитися на виконанні креативних, інноваційних завдань.

5. Платформи великих даних для поглибленого моніторингу та аналітики. Вплив даних на тенденції маркетингових технологій поступово зростає. Завдяки платформам моніторингу ефективності кампанії менеджери можуть відстежувати ефективність контенту, який вони публікують, фіксувати показники — вартість залучення клієнта, тривалу цінність клієнта та здійснювати багато інших важливих операцій.

У найближчі декілька років, коли машинне навчання та інструменти штучного інтелекту стануть доступнішими, з'являться платформи для виконання таких завдань:

- Прийняття точних цінових рішень. Завдяки тенденціям у сфері маркетингових технологій у 2022 році власники бізнесу зможуть переконатися, що їхня цінова стратегія має високий потенціал зростання та надасть їхній лінійці продуктів перевагу порівняно з конкурентами.

- Більш висока чутливість до потреб, смаків, інтересів клієнтів та покупців. Можливість передбачити зміни в цінностях і пріоритетах споживачів дає компаніям більше оперативності та підвищує адаптивність у створенні контенту, командній співпраці або виборі правильних маркетингових каналів.

- Підвищення лояльності клієнтів. Збір більшої кількості даних про клієнтів і їх обробка за допомогою інтелектуальної платформи допоможе

Україна понад усе  

брендам ефективніше обслуговувати клієнтів, пропонуючи їм відповідні спеціальні пропозиції. Компанія зможе рекламувати лише ті продукти, які є актуальними для користувачів, не будучи надлишковими та не нав'язливими.

Отже, окреслені актуальні тренди в розвитку маркетингових технологій, в подальшому будуть мати активне застосування в більшості бізнес-організацій. У майбутньому саме інтелектуальні продукти, інформаційна, а не матеріальна сфера економіки будуть генерувати все більший обсяг прибутку і робочих місць [3].

Список використаних джерел:

1. Кудлай В. Г. Актуальні тренди цифровізації підприємницької діяльності // *Підприємницька, торговельна, біржова діяльність: тенденції, проблеми та перспективи розвитку* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (15–16 лют. 2022 р.) / М-во освіти і науки України, Держ. ун-т телекомунікацій, Каф. підприємництва, торгівлі та біржової діяльності ; [редкол.: Гудзь О. Є. та ін.]. Київ, 2022. С. 142–146.
2. Кудлай В. Г. Пандемія як стимул для розвитку цифрових трансформацій економіки // *Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 21 жовт. 2021 р. / М-во освіти і науки України, Нац. авіац. ун-т, Ф-т економіки та бізнес-адміністрування ; [голов. ред. С. Смерічевський, чл. редкол. О. Ареф'єва, Т. Косова, О. Рибак]. Київ : НАУ, 2021. Т. 2. С. 222–223.
3. Кудлай В.Г. Виклики та напрямки модернізації бізнес-освіти. *Інновації в бізнес освіті*: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.; 22-23 травня 2019 р., м. Київ К. : КНЕУ, 2019. С.44-47.

КУЩ А. О., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ПРЯХІНА К. А.**, к.е.н, доцент кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму,

Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського, м. Кременчук

ПОНЯТТЯ КІНОМАРКЕТИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ КІНОПРОДУКТІВ

Сучасний маркетинг відрізняється розширеною сферою застосування, у тому числі, використанням його не лише у сфері виробництва, а й у сфері послуг. Зокрема, кіноіндустрія являє собою комплексну сферу культури, яка не тільки певним чином виробляє кінопродукцію, а й здійснює подальше кінообслуговування.

Кіномаркетинг – це практика стимулювання збуту в кіноіндустрії, пов'язана головним чином із кінопрокатом.

Одне з існуючих визначень кіномаркетингу розглядає його як управління кінопроцесом, засноване на економічній доказовості управлінських рішень, що приймаються у сфері кіновиробництва [1].

Масштабною складовою кіномаркетингу є процес просування. Просування кінофільму найчастіше охоплює рекламну та PR-кампанії, зокрема прес-релізи, промо-тури, застосування інструментів цифрового маркетингу та інші заходи, що сприяють популяризації кінопроекту та формуванню його іміджу.

Дуже важливим і об'ємним елементом кіномаркетингу є дослідження цільової аудиторії фільму, яке заздалегідь допоможе визначитися із основними потребами потенційних глядачів.

Традиційно виділяють 7 типів дослідження аудиторії (рис. 1) [2].

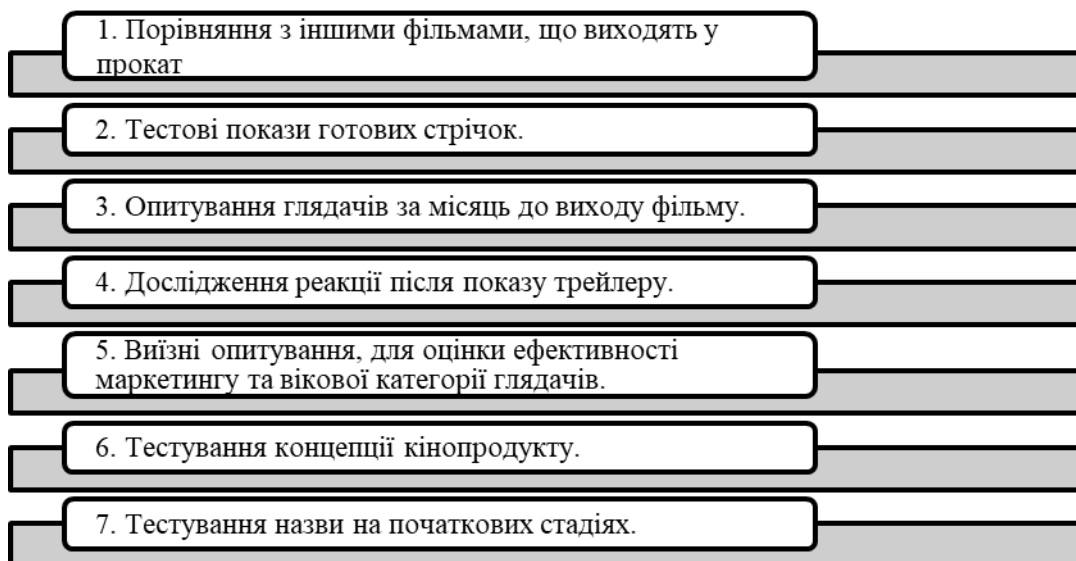


Рисунок 1 – типи дослідження аудиторії.

Таким чином, процес дослідження аудиторії проводять на різних етапах виробництва, завдяки чому можна отримати комплексну та якісну оцінку.

На кожному етапі створення кінофільму, а також після його релізу застосовуються різні методи та технології його просування.

Процес кіновиробництва можна представити у вигляді наступних етапів: етап розробки, знімальний етап, етап пост-виробництва та дистрибуції. Кожний з цих етапів передбачає застосування різних елементів просування кіномаркетингу (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Елементи просування кіномаркетингу під час різних етапів виробництва.

№	Етап	Характеристика етапу	Елементи просування
1	Розробка	Період є найтривалішим. Саме на цьому етапі визначається концепція фільму, створюється та адаптується сценарій, визначаються продюсери, формується знімальна група. Перші напрацювання надаються кіностудіям та телеканалам.	На даному важливим є визначення дати виходу у прокат. Наприклад, ефективно, якщо кінопрем'єра приурочена до свята, оскільки це сприятиме кращому запам'ятовуванню та викликатиме певні асоціації.
2	Зйомка	Відбувається зйомка сцен, що були узгоджені на першому етапі.	Основною задачею є створення інтриги навколо фільму та підтримка зацікавленості споживачів протягом всього знімального процесу. Також слід налагоджувати та підтримувати зв'язок із потенційними глядачами через соціальні мережі.
3	Пост-виробництво	Даний період кіновиробництва є завершальним у створенні фільму: відбувається монтаж та обробка відзнятого матеріалу	Головна задача кіномаркетингу на даному етапі – це перевести кіноглядача від зацікавленості фільмом до стану відчуження потреби у даному кінопродукті, зокрема через показ трейлеру до кінострічки.
4	Дистрибуція	За результатами даного етапу можна зробити висновки щодо економічної успішності фільму та оцінити проведену роботу. Фільмокопії виходять далі у прокат кінодистриб'юторами.	Ефективними інструментами на етапі 4 є відгуки кіноглядачів, у тому числі у вигляді «сарафанного радіо», та професіональні рецензії від видатних кінокритиків.

Можна дійти висновку, що кожен етап виробництва кінопродуктів потребує індивідуальної техніки застосування елементів кіномаркетингу. Через те, що кожен з етапів має різні цілі, досягати їх треба також різними шляхами.

Отже, основу маркетингу послуг кіноіндустрії становить всебічне вивчення соціокультурних потреб та створення передумов для перетворення їх на реальний попит та подальше його задоволення.

В свою чергу, кожен з елементів просування кіномаркетингу покликаний не лише забезпечити економічну ефективність виробництва продукту, а й налагодити зв'язок між кінофільмом і споживачами, а також створити певний

образ у свідомості глядачів.

Список використаних джерел:

1. Іванов Г. П., Огірчиков П. К., Сидоренко В. І. Основи продюсування. Аудіовізуальна сфера. 2015. С. 483-490.
2. Robert Marich, Marketing to Moviegoers: A Handbook of Strategies and Tactics, Second Edition. 2009. С. 330-335.
3. Нечитайло С.Д., Юдіна Н.В. Етапи кіномаркетингу. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2016. №10. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/66897/pdf_16.

РОГОВСЬКА К.Л., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **СЕМЕНОВА Т.В.**, к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня

Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГУ

Сучасний маркетинг повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень. Маркетингові зусилля мають бути спрямовані на розробку і пропозицію такого продукту, про який споживач ще не знає. В центрі нововведень завжди повинен бути споживач. Для того щоб знати свого споживача, рекомендується застосовувати CRM-технології. Підприємствам слід приділяти велику увагу проблемам росту бізнесу, але такому, який би сприяв росту ринкової вартості підприємства, наявності вільних коштів та прийнятному ризику ведення даного бізнесу.

На жаль, ринкова економіка України орієнтована на прибуток, а не на задоволення потреб людини, динамічний розвиток сучасного маркетингу відбувається саме в цих умовах [1].

Сучасний маркетинг має свої перспективи, але проблеми також залишилися та з'явилися нові (рис. 1.). Незважаючи на всі ці проблеми, маркетинг має перспективи подальшого розвитку. Сучасний світ не залишається на одному місці, як і сучасні технології. З кожним часом технології стають все далі розвинутими. Сучасний маркетинг також розвивається в сфері Інтернет технологій.

1132

СТАЛО ЩЕ СКЛАДНІШЕ ПРИВЕРНУТИ УВАГУ СПОЖИВАЧІВ	НА ВСІХ РИНКАХ ЗРОСТАЄ КІЛЬКІСТЬ БРЕНДІВ	ВИСОКИЙ СТУПІНЬ ФРАГМЕНТАЦІЇ ТА НАСИЧЕННЯ РИНКІВ
<ul style="list-style-type: none"> •Зростання кількості ЗМІ •Цифрові технології •Інтернет •Споживачі навчилися виділяти те, що їм цікаво, ігноруючи все інше 	<ul style="list-style-type: none"> •Скорочується кількість гравців •Посилюється концентрація торгівлі •У споживачів формується звичка часто змінювати старі речі новими •Інтернет •Вартість виробництва знижується •Компанії, які не випускають нових товарів, втрачають свою частку 	<ul style="list-style-type: none"> •Компанії розвивають маркетинг •Маркетинг включають до програми університетів та бізнес шкіл •Профісiонали вивчають стратегію маркетингу •На всіх ринках відбуваються сегментація та позиціонування

Рисунок 1 – Проблеми сучасного маркетингу [2]

Інтернет-маркетинг є складовою сфери цифрової економіки. Він заощаджує кошти, які витрачають на просування продукції, а саме на рекламу. Головний атрибут кожної людини – це соціальні мережі. Через соціальні мережі зараз спілкуються, навчаються, купують, продають, роблять рекламу. У сфері Інтернету базуються зараз бізнеси за принципом «купи-продай».

Сучасний маркетинг нелегкий, як ніколи раніше. Це не означає, що раніше не було проблем, проблеми нашого часу зовсім відрізняються. Сучасні проблеми полягають у боротьбі з насиченням різноманітністю товарів, які щодня з'являються на ринках. Тому змінюються напрями сучасного маркетингу.

Протягом двадцяти останніх років у процесі маркетингової діяльності суб'єкти господарювання використовують досягнення цифрових технологій. Ера цифрових технологій стрімко проникає у всі сфери життя і діяльності людей. Якщо подивитися данні досліджень, побачимо, що 93% маркетингологів використовують соціальні мережі у маркетинговій діяльності, 70% застосовують їх для приваблювання нових покупців, 34% – для пошуку ідеї.

В еру технологій товари просувають рекламою в соціальних мережах. Найвідоміші на наш час мережі є: TikTok; YouTube; Instagram; Telegram; Facebook. Для наглядного прикладу розглянемо Інтернет бізнес під назвою «Farmasi», цей бренд ввійшов не так давно на український ринок.

«Farmasi» – це компанія, яка здійснює свою діяльність по всій Україні та за кордоном, спеціалізується на косметичці, засобах для гігієни, догляду за обличчям, парфумерії, товарах для прибирання дому, та товарах для малюків. Здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

На час війни більшість конкурентів в сфері такого бізнесу здали позиції. Деякі пішли з ринку. «Farmasi», навпаки, підняли попит на свій товар, їм це вдалося завдяки просуванню реклами у відомих Інтернет мережах. Реклама була такою: «Від того, що твоє волосся буде брудне, війна не закінчиться», «Війна не привід ставити крапку на особистій гігієні». В чомусь вони були праві, війна війною, а особиста гігієна – це ключ здоров'я, більшість людей це зрозуміли. Не тільки гарна реклама піднімала попит на товар, а також це були акції на товари, з яких 15% передавали на допомогу ЗСУ. Це був гарний хід, оскільки і покупець отримує бажане, і на психологічному рівні розуміє, що допомагає нашим бійцям.

Компанія почала стрімко захоплювати Інтернет мережі: знімати сторіс, робити пости в соціальних мережах, знімати відео у ТікТок з продукцією. Придумували нові слогани: «Не купуй товари країни агресора, купуй продукцію, яка допоможе нашим бійцям», також на кожен місяць були розроблені акції та знижки на певні категорії товару, все це публікувалося у мережах.

Пристаювання до змін у навколишньому середовищі, швидке реагування та гнучкість дозволили компанії «Farmasi» збільшити частку ринку, обсяг доходу та прибутку навіть в умовах воєнного часу, що є прикладом успішної рекламної кампанії в Інтернет.

Список використаних джерел:

1. Череп О.В., Абліцова Т.С. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 1. С. 202-205.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. з англ. Москва: 1996. 634 с.

САК Т.В., к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу,
Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

ІНСТРУМЕНТИ БЕНЧМАРКІНГУ В СУЧАСНОМУ МАРКЕТИНГУ

Бенчмаркінг є одним з напрямків сучасного маркетингу, що охоплює вивчення внутрішнього та мікросередовища підприємства з метою усунення конкурентних вад та досягнення ринкового успіху за рахунок впровадження передового досвіду інших організацій.

Науковці, визначаючи зміст поняття «бенчмаркінг», звертають увагу на такі основні моменти [2]: 1) це порівняльний аналіз тобто порівняння показників підприємства з показниками конкурентів та компаній-лідерів; 2) це вивчення та застосування успішного досвіду інших у своїй організації; 3) це пошук найбільш ефективного напрямку діяльності; 4) це продукт послідовного розвитку концепції конкурентоспроможності.

Отже, бенчмаркінг – це постійний систематичний процес пошуку та впровадження найкращого практичного досвіду різних організацій (конкурентів, партнерів, інноваторів) для підвищення ефективності діяльності підприємства.

В практичному аспекті бенчмаркінг – це механізм порівняльного аналізу ефективності роботи одного підприємства з показниками інших, більш успішних підприємств.

Разом з тим, бенчмаркінг може проводитися на різних рівнях.

На мікрорівні бенчмаркінг – це інструмент, який використовується для зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку. Найчастіше об'єктом порівняння виступають конкуренти, які є більш успішнішими і мають стійкі ринкові переваги.

На мезорівні бенчмаркінг здійснюється за чинниками, які характерні для галузі в цілому. Аналізу підпадають показники оцінки привабливості галузі (виду економічної діяльності), перспективи розвитку ринку.

Бенчмаркінг на макрорівні передбачає оцінювання ефективності державної політики, що впливає на конкурентоспроможність (ціни на основні фактори виробництва, дані, що характеризують інфраструктуру, рівень інновацій тощо).

Процес бенчмаркінгу проходить в певній послідовності дій:

1. Виявлення об'єкту порівняння.
2. Визначення підприємств-взірців.
3. Збір інформації.
4. Аналіз інформації.
5. Цілеспрямоване і раціональне використання отриманої інформації.
6. Контроль процесу впровадження результатів аналізу та його повторення.

Важливим етапом є збір маркетингової інформації, де використовується цілий спектр сучасних методів та інструментів дослідження.

Так, для збору інформації щодо підприємств, що здійснюють електронну

комерцію, проявляють активність на власних сайтах, маркетплейсах чи соціальних мережах, є сучасні онлайн сервіси [1].

Сервіси пошуку згадування брендів:

1. Mention;
2. Brand24;
3. Hootsuite;
4. Open Social Buzz;
5. Google Alerts.

За допомогою даної групи інструментів можна відстежувати згадки про компанію або її продукт в соціальних мережах, новинних порталах, на форумах, блогах тощо.

Сервіси по пошуку зворотних посилань: Ahrefs Site Explorer; Majestic Site Explorer; LinkPad; Monitor Backlinks; Neil Patel's Free Link Analysis Tool; BacklinkWatch. Ці сервіси допоможуть дізнатися, наскільки якісну масу посилань мають сайти конкурентів. Для цього потрібно лише ввести URL вибраних сайтів у пошуковий рядок.

Щоб спостерігати за конкурентами, можна використовувати послуги пошуку ключових слів: Spy words, iSpionage. Визначивши, які ключові слова працюють для успішних конкурентів, можна застосовувати їх для власного сайту.

Сервіси, що визначають позицію сайту в пошуковиках:

1. MegaIndex;
2. Alexa;
3. Serpstat.

1135

Сервіси з цього списку визначають позицію сайту в пошуковиках. На відміну від попередніх сервісів, які в основному побудовані під контекстні системи, ці відстежують видимість в «органіці».

Також можна прослідкувати за тим, як конкуренти взаємодіють зі своєю цільовою аудиторією. Для цього використовують наступні інструменти сервісів соціальної активності:

1. Fanpage Karma;
2. Antidogs.

Перелік названих інструментів та сервісів не є вичерпним. Залежно від мети бенчмаркінгового дослідження, обирається власна методологія.

Використання сучасних інструментів в бенчмаркінгу дозволить удосконалити маркетингову діяльність підприємства, а використання й впровадження досвіду лідерів ринку сприятиме розробці ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Сак Т. В. Електронна комерція: світові тренди, діагностика, стратегічні орієнтири. *Маркетинг і цифрові технології*, Том 5, № 3. 2021. с. 30-42. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/146>
2. Шкуренко О.В. Особливості використання інструментарію бенчмаркінгу на підприємстві. *Економіка і організація управління*. № 1 (41). 2021. С. 143-151.

САЛЖЕНКО С.В., ПЕТРУК А.М., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник – **КРИСЬКО Ж. Л.**, к.е.н, доцент, доцент
кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

МАРКЕТИНГ ВЗАЄМОВІДНОСИН ЯК ФАКТОР ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ В РОБОТІ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Практика функціонування закладів охорони здоров'я засвідчила, що вмiле використання iнструментiв маркетингу дозволяє досягнути значних успiхiв на ринку.

Американська медична асоціація, визначаючи маркетинг та її роль у діяльності медорганізацій, на перший план висуває системний підхід до планування, економічного обґрунтування й управління наданням медпослуг, цінову політику, процес просування послуг пацієнтам-споживачам [1].

Вiтчизнянi науковцi визначають маркетинг в охоронi здоров'я як систему принципiв, методiв та заходiв, що базуються на комплексному вивченнi попиту споживача та цiлеспрямованому формуваннi пропозицiй медпослуг виробником [2]. Подiбне трактування маркетингу в охоронi здоров'я не враховує соцiальної значущостi сфери застосування. Маркетинг варто розглядати як технологiю задоволення потреб населення у медпослугах, що ґрунтується на взаємодiї всiх учасникiв цього процесу. Ця технологiя може бути ефективною та реально забезпечувати вирiшення основних проблем охорони здоров'я.

Маркетинговий пiдхiд як найважливіша передумова успiшної лiкувальної діяльності на ринку медпослуг передбачає досягнення чотирьох взаємозалежних цiлей:

- 1) максимально високого рiвня здоров'я населення, що обслуговується;
- 2) максимальної споживчої задоволеностi;
- 3) надання максимально широкого вибору медпослуг;
- 4) пiдвищення нацiональної безпеки.

Маркетинг взаємовiдносин розглядається як концепцiя, орієнтована на довгостроковi взаємини з клiєнтом-споживачем i задоволення цiлей партнерiв, що беруть участь у комунiкацiях (угодах) [3].

Пiдвищення рiвня здоров'я громадян як найважливішої складової нацiональної безпеки належить не тiльки до таких основоположних функцiй держави, як оборона, а й зачiпає iнтереси населення та бiзнесу та вiдповiдає концепцiям маркетингу взаємодiї. Зауважимо, що здоров'я суспiльства дозволяє пiдвищити рiвень життя та ефективнiсть економiки, рацiональнiше використовувати iнвестицiйнi можливостi. Здоровий спiсiб життя дозволяє вирiшувати iснуючi демографiчнi проблеми, покращити умови життя не лише зайнятого населення, а й пенсiонерiв.

Для подолання кризових ситуацiй в роботi медпiдприємства та забезпечення конкурентних переваг варто скористатися i таким напрямком маркетингу як внутрiшнiй маркетинг. Необхiднiсть появи цього нового

напряму викликана зростаючою роллю корпоративної культури при вирішенні складних питань взаємодії з ринком, а також підвищенням вимог персоналу до своїх робочих місць.

Внутрішній маркетинг передбачає застосування філософії та методів традиційного маркетингу стосовно персоналу. Якісні стандарти надання послуг зовнішнім споживачам розглядаються як внутрішній продукт, який продається персоналу фірми як внутрішньому споживачеві. В обмін на виконання заданих стандартів обслуговування керівництво зобов'язується задовольняти та виконувати побажання персоналу з урахуванням організаційних цілей. Ті ж маркетингові інструменти, що використовуються для залучення споживачів, можуть також служити залученню та збереженню найкращих працівників.

Менеджмент медпідприємства поряд із традиційною зовнішньою стратегією маркетингу, спрямованою на зовнішніх споживачів, має розвивати стратегію внутрішнього маркетингу, спрямовану на медперсонал, який надає послуги зовнішнім споживачам.

Реалізація основних цілей маркетингу взаємовідносин як технології найбільш повного задоволення потреб пацієнтів у медзакладах має бути спрямована на формування та розвиток конкурентних переваг за рахунок чіткого позиціонування організації на ринку та глибокого його сегментування.

Маркетингові механізми та заходи повинні охоплювати зовнішнє середовище медорганізації і пронизувати її зсередини. І тому варто реалізовувати ідеї внутрішнього маркетингу. Інтеграція внутрішнього та зовнішнього маркетингу в маркетинг взаємовідносин націлена на максимальне задоволення потреб споживачів, що стає основним джерелом конкурентних переваг для подолання кризових ситуацій в роботі медпідприємства.

Список використаних джерел:

1. Американська медична асоціація. URL: <https://tvir.biographiya.com/amerikanska-asociaciya-marketingu/>
2. Модернізація менеджменту та публічного управління в системі охорони здоров'я / кол. монографія за науковою ред. д.е.н. Шкільняка М. М., д.е.н. Желюк Т. Л. Тернопіль: Крок. 2020. С. 261-293. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38546/1/Mon_uzoz_t.pdf
3. Маркетинг взаємовідносин. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг_взаємовідносин

САПОЖНИК Д. І., канд. техн. наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, митної справи та управління якості,
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЕЗПІЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ

Національний цивільний ринок безпілотних літальних апаратів (БПЛА) характеризується початковим зростанням і розвитком попиту, а в перспективі може стати проривом у світі комерції, за умови, що провідні технологічні підприємства країни зможуть створити умови запровадження відповідних технологій.

Швидкий розвиток технологій безпілотних літальних апаратів у світі, а також зростаючий попит на ці технології у цивільній та комерційних сферах вимагають додаткових досліджень щодо можливостей їхнього подвійного застосування з освоєнням ринку. Для виявлення потенційних ринкових можливостей технологій безпілотних апаратів висотного спостереження на цивільному ринку проводяться дослідження щодо розширення діапазону виконуваних робіт, які можуть бути затребувані певною групою споживачів ринку та його сегментами, оцінка наслідків та ризику при реалізації.

Тенденції розвитку та вдосконалення авіаційної безпілотної техніки тісно пов'язані з продовженням процесів структурної перебудови промисловості, національними пріоритетами розвитку науки та техніки, кон'юнктурою світового ринку. Передумови цих змін – глобалізація економіки, процеси злиття та взаємозв'язків у галузі, розвиток інформаційних технологій.

1138

У безпілотній авіації фахівці поділять повітряні судна на три типи [1]:

- 1) апарати, які запрограмовані та здійснюють політ під управлінням навігаційних систем;
- 2) судна, на яких є система обмежень і програма рухів, що повторюються;
- 3) БПЛА, якими керують дистанційно.

Цивільна сфера застосування БПЛА достатньо велика. Галузі та споживачі послуг, що надаються за допомогою БПЛА: сільське господарство – обробка рослин від бур'янів та комах, обробка тварин від гнусу, відстеження міграції стада; будівництво – топографічна зйомка, геодезичні дослідження, землеустрій, контроль за висотним будівництвом; нафтогазовий сектор та сектор безпеки – контроль цілісності нафтогазопроводів, пошук витоків та обриву електромереж тощо; наукові організації – вивчення атмосферних та геомагнітних явищ, випробування нових аеродинамічних схем та їх систем управління тощо; рекламні кампанії – різні світлові шоу із застосуванням технології рою, зйомка рекламних роликів, передача інформації у місцях масового скупчення шляхом застосування технології напису на небі (draw in sky); засоби масової інформації – аерофотозйомка репортажів; особисте використання – розваги, аерофотозйомки, змагання тощо; кінематограф; надзвичайні ситуації; безпека – на службі у поліції та МНС, охорона кордонів; екологічний моніторинг – боротьба з бракон'єрами, моніторинг стану

атмосфери, картографування та контроль стану лісового фонду, моніторинг танення льодовиків; програмний моніторинг та електронна карта ЛЕП; електроенергетика; внутрішньовиробниче застосування – інвентаризація складських приміщень, що виконується повітряно, інтелектуально та автономно; логістика [2].

Однак є деякі бар'єри для розвитку ринку безпілотних літальних апаратів: правові бар'єри, технічні обмеження, ринкові бар'єри. Непророблена регуляторика є одним із ключових бар'єрів для широкого впровадження БПЛА у багатьох країнах світу. У цьому безпілотні технології розвиваються набагато швидше, ніж розробляється законодавство, щоб регулювати галузь. Бар'єрами розвитку ринку БПЛА в Україні виступає наступне:

- відсутність в українському законодавстві чіткої інформації про правила використання споживчих та комерційних дронів, а також заборона на вільне використання БПЛА у повітряному просторі України;

- відсутність в Україні сучасної виробничої та компонентної бази, орієнтованої на масовий споживчий та масовий комерційний ринок, що призводить до високих витрат та підвищення вартості апаратів;

- безпілотні засоби відносяться до категорії товарів, експорт якої де-юре з України обмежений і може бути здійснений лише у разі наявності разової ліцензії Держекспортконтролю (ДСЕК) України. Де-факто для виробників це означає повну заборону експорту, оскільки отримання ліцензії ДСЕК кожної одиниці БПЛА дуже тривала і витратна процедура, за таких умов про вихід зарубіжний масовий ринок говорити годі й говорити;

- існує також небезпека створення проблем для інших учасників повітряного руху, а також транспортних засобів, інфраструктури та людей на землі. Серйозні побоювання щодо використання дронів не за призначенням для втручання у приватне життя та комерційну таємницю, можливість перехоплення та отримання контролю за дроном іншими особами.

Для зниження зазначених ризиків у низці країн існує вимога обов'язкового страхування комерційних БПЛА. Усе це стримує розвиток галузі й у результаті обсяг приватних венчурних інвестиції у проекти, пов'язані з БПЛА в Україні мізерно малий [3].

Суб'єкти підприємництва розуміють переваги використання дронів, але їм необхідні прозорі правила, що визначають порядок і сферу використання цих пристроїв, що встановлюють вимоги до безпеки та ефективності експлуатації дронів, а також підстави, на яких відповідні органи видаватимуть ліцензії або дозволи на комерційне використання безпілотників. Важливу роль цьому процесі мають зіграти страхові компанії. Їхнє завдання – оформляти поліси, що захищають операторів дронів та компанії від шкоди та громадянської відповідальності. Як тільки буде створено нормативно-правову базу, багато компаній, які не наважуються зараз використовувати дрони, ухвалять рішення про їх впровадження, щоб випередити конкурентів.

Нині український ринок безпілотної техніки перебуває в початковому етапі розвитку. Проте з'являється велика кількість виробників БПЛА з широким

модельним рядом безпілотних літальних апаратів. Розвиток галузі БПЛА у найближчому майбутньому призведе до підвищення економічної безпеки та обороноздатності країни. Спектр військових БПЛА, прийнятих озброєння ЗСУ, постійно розширюється, як і кількість самих БПЛА. При цьому наростаючими темпами продовжуються розробки розвідувально-ударних та ударних БПЛА. Модельний ряд БПЛА вертолітного типу розширюється і у військовому, і цивільному секторі за рахунок створення мультироторних БПЛА.

Використання БПЛА в якості універсальних висотних платформ для розміщення багатоцільового обладнання без участі людини, з одного боку, спрощує процедуру нормативно-правового регулювання. Проте питаннями для опрацювання нормативно-правової бази цивільних БПЛА залишаються:

- визначення рівня безпеки;
- інтеграція БПЛА в контрольований повітряний простір;
- техніко-економічне обґрунтування ефективності застосування;
- впровадження перспективних технологій у сектори економіки;
- питання надійності зв'язку та управління БПЛА;
- питання технічного обслуговування та наземного забезпечення;
- питання підготовки кваліфікованого персоналу (інженерів та операторів);
- питання льотної придатності та сертифікації.

Масове виробництво вітчизняних безпілотних літальних апаратів, які не поступатимуться за технічними характеристиками закордонним аналогам, дозволить розвинути науково-технічний потенціал авіаційної галузі, забезпечити лідерство у військовій та цивільній сферах, зміцнити позиції України на світовому ринку сучасних високотехнологічних технологій.

Список використаних джерел:

1. Мосов С. П., Хижняк В. В., Литовченко А. О., Ядченко Д. М. Класифікація, функції та завдання безпілотної авіації у сфері цивільного захисту України // *Науковий вісник: Цивільний захист та пожежна безпека*. 2021. № 2 (12). С. 54-68.
2. Фустій В. С., Тимочко О. І., Ситник Ю. Б. та ін. Метод міжоб'єктової навігації БПЛА на основі комплексної обробки інформації від класичних та альтернативних систем навігації // *Наука і техніка Повітряних Сил Збройних Сил України*. 2021. № 4(45). С. 65-74
3. Корсунов С. І., Волков А. Ф., Оборонов М. І. та ін. Трансформація завдань безпілотної авіації: від створення до застосування у воєнних конфліктах сучасності // *Наука і техніка Повітряних Сил Збройних Сил України*. 2021. № 3(44). С. 66-81.

СІДЄЛЬНИКОВ Д. С., аспірант кафедри журналістики та реклами
 Науковий керівник – **ФАЙВІШЕНКО Д. С.**, д.е.н., проф.,
 завідувач кафедри журналістики та реклами,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ СПОРТИВНИХ МЕДІА

В умовах трансформації та цифровізації суспільства спостерігається зростання комунікаційної діяльності суспільства у соціальних мережах саме на ринку спортивних послуг, що дає поштовх суб'єктів цієї сфери впроваджувати соціально-відповідальні аспекти формування корпоративного іміджу. Саме формування останнього займає провідну роль в діяльності компаній, виступає найважливішим нематеріальним активом підприємства, забезпечує сприятливі умови розвитку на сучасному ринку.

Соціально-економічні відносини відіграють основну роль у створенні демократичного суспільства, вдосконаленні спілкуванні людей один з одним. Імідж виступає як один із інструментів досягнення стратегічних цілей медіа, які стосуються основної сфери їх діяльності орієнтованих на перспективу. Однак позитивна популярність є результатом складної та виваженої роботи, яка вимагає цілеспрямованої систематичної роботи, пов'язаної з перетворенням реального іміджу в позитивний.

1141

Підґрунтям для становлення сучасних досліджень корпоративного іміджу стала теорія А. Маслоу, який створив ієрархію базових людських потреб. Психолог вважав, що однією з основних потреб людини є потреба у визнанні та самореалізації, оскільки кожна людина, на його думку, прагне реалізувати свої таланти та здібності, проявити себе в суспільстві, бажає здобути високу оцінку своїх позитивних якостей, отримати схвалення власних дій. Саме визнання дає можливість поважати себе, відчувати свободу, впевненість, а репутація, престиж та повага формують почуття власної значущості, сили, корисності. Таким чином, саме завдяки формуванню позитивного іміджу, що відповідає вимогам та очікуванням соціуму, можна досягти професійного успіху [1, с. 14].

Існує багато визначень поняття «імідж», так Л. Е. Орбан-Лембик, трактує імідж, як враження, яке організація та її працівники справляють на людей і яке фіксується в їх свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень (думок, суджень про них) [2, с. 543].

З іншого боку, І. А. Федоров визначає імідж як систему соціального програмування духовного життя і поведінки суб'єктів загальноцивілізованими ментальними стереотипами і символами групової поведінки, які застосовуються для мотивації успіху, виступають еталоном бажаного враження, мімічними здібностями суб'єкта.

За думкою В. Сизоненко імідж – це «... позитивний образ будь-якої фірми, що формує стабільну конкурентну перевагу через створення загального образу, репутації, думки, громадськості, споживачів і партнерів про престиж підприємства, його товари та послуги...». [3, с. 420].

Узагальнюючи запропоновані думки науковців, можна зробити висновок, що корпоративний імідж – це цілісне сприйняття компанії, персоналу, контенту, сформованого певними комунікаційними засобами та інструментами.

Прикладом побудови позитивного корпоративного іміджу спортивних медіа у медіапросторі є діяльність спортивного журналіста, блогера, інстаграм-лідера думок у футболі – Дмитро Поворознюка. Його останній проєкт на каналі YouTube нараховує понад 367 тисяч підписників. Саме Дмитро на власному прикладі демонструє побудову соціально-відповідального бізнесу. Головною місією проєкту є популяризація футболу в Україні, команді вдалося за 4 роки поспілкуватися з більшістю провідних гравців України, згенерувати відеоконтент, який сумарно вже набрав понад 58 мільйонів переглядів. Дмитро вдало використовує інструменти маркетингової діяльності.

Для розвитку та вдосконалення відеоконтенту проєкт був інтегрований в соціальну мережу Instagram та соціальний месенджер Telegram. Влітку був створений найбільший футбольний табір за тематичною назвою проєкту, головною метою якого стала «можливість дітей не втрачати дитинство». Захоплюючи поєдинки українських спортсменів, зустрічі з підписниками, розіграші унікальних подарунків – активно впроваджувалися маркетинговими інструментами. Ці вдалі механізми інтеграції у відеоконтент допомагають далі змогу збільшити популярність проєкту, при цьому паралельно примноживши кількість підписників та підвищити імідж проєкту.

1142

Наразі успіх спортивних медіа прямо залежить не лише від певних фінансових показників, а й від ставлення останніх до вирішення суспільством соціальних проблем, прагнення благодійно розбудовувати та допомагати розвитку країни. Кожен наш громадян намагається підтримувати життєдіяльність великого організму, цілої країни, зробити вклад у формуванні безперебійного механізму.

Перспективами подальших досліджень є детальний аналіз маркетингових інструментів щодо формування саме соціально-відповідального маркетингу у сфері спорту.

Список використаних джерел:

1. Палеха Ю. І. Іміджологія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Видавництво Європейського університету, 2004. 323 с.
2. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: посібник. К.: Академвидав, 2003. 568 с.
3. Сизоненко В. О. Сучасне підприємство: довідник. К. : Знання-Пресс, 2007. 440 с.
4. Офіційна сторінка в YouTube. URL: <https://www.youtube.com/c/trendets/about>
5. Офіційна сторінка в Інстаграм. URL: <https://instagram.com/trendets.ua?igshid=YmMyMTA2M2Y=>

СТАМАТ В.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
ГОНЧАР Є.А., здобувач вищої освіти
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГУ

Цифровий маркетинг є на сьогоднішній день найбільш динамічним за розвитком сегментом у галузі глобальної реклами. У деяких країнах, включаючи Великобританію, Китай, Норвегію і Канаду він є домінуючим рекламним середовищем. Якщо у 2017 році було витрачено на маркетингові заходи 209 млрд дол США, то через чотири роки їх розмір становив вже 521,02 млрд дол. США, причому середній темп приросту витрат за 2017-2021 рр. склав 24,8%. Динаміка витрат на маркетингові заходи зростає прямо пропорційно зростанню ринку електронної торгівлі, які є взаємопов'язаними. Адже електронна торгівлі не набула б такої популяризації, якби відомі компанії не вдавались до хитрих маркетингових засобів.

Однією з найбільших проблем з якими стикаються онлайн-компанії є низька конверсія маркетплейсів, на яких вони розміщують свої продукти чи послуги. Для багатьох великих компаній у сфері електронної торгівлі перехід до моделі маркетплейс – крок розвитку, на якому вони розширюють свій асортимент за допомогою товарів від партнерів, які не потрібно попередньо закуповувати. Маркетплейс працює як посередник між споживачем та бізнесом, коли покупець в одному місці може знайти різні пропозиції, порівняти їхню вартість, інші параметри та вибрати найкраще для себе. Маркетплейс, на відміну від звичного Інтернет-магазину, нічого не продає — він лише надає місце для бізнесу партнера, забезпечує трафік та маркетингову підтримку, отримуючи комісію з продажу.

Формат маркетплейсів дозволяє поліпшити комунікації між продавцем і покупцем у результаті зростає якість продажу. У кожному маркетплейсі, крім його власника, беруть участь дві сторони: одна виступає у ролі споживача, інша — у ролі постачальника. Масштаби та специфіка цієї взаємодії можуть бути різними залежно від того, хто та кому продає товари або надає послуги. Щоб продавати через маркетплейс правильно і не отримувати низької конверсії, насамперед варто вибрати правильний майданчик для цілей: вивчити трафік, кількість конкурентів, товарні категорії, вартість розміщення та умови співпраці. Отримати технічні вимоги до формату даних про товари, що передаються. Залежно від того, на чиєму складі зберігаються товари, і хто займається доставкою, буде обраний варіант розвантаження залишків та передачі інформації на замовлення.

Наступним кроком проаналізуємо проблему покинутих кошиків, вони є не настільки глобальною, проте потребує уваги. Коли вже ніби покупець зробив покупку і вибрав товар у кошик, проте проходить певний період часу і товар так і залишається «лежати» у кошику й жодних необхідних для завершення покупки дій зі сторони покупця немає. Тут компаніям необхідно дізнатися

причину такої відмови, яка може бути різною від елементарної не вистачило грошей на карті і до більш серйознішої, покупець знайшов такий же товар, проте з кращими характеристиками. Онлайн-компанії в сфері електронної торгівлі для вирішення цієї проблеми перш за все необхідно провести аналітику відвідуваності сайту за конкретний період часу, знайти так би мовити свого клієнта і на основі його характеристик скласти його портрет та використовувати необхідні маркетингові заходи, щоб стимулювати його придбати товар.

Воронка продажів являє собою шлях, який проходить звичайний споживач товару чи послуги, від привернення його уваги до будь-якої пропозиції до самого моменту придбання. Воронка продажів дозволяє компанії дати прослідкувати, на якому етапі знаходиться покупець, хто є цей покупець та які мотиви він переслідує. Ефективність та результативність воронки полягає у часі, який витратить потенційний покупець на те, що придбати товар. Він може вирішувати як цілий місяць так і купити товар за кілька хвили. Все це залежить від розуміння його потреб і подачі йому товару, який він потребує і бажає придбати, а не товару, який йому не потрібен. Неefективні воронки з'являються через низку причин від невідповідного товару до халатності менеджера з продажу. Саме тут, на нашу думку, щоб підвищити їх ефективність треба вбудовувати у продажі CRM-систему, яка дозволить слідкувати за стадіями, на яких знаходиться покупка, тобто контролювати дії менеджера і виявляти потреби клієнта, тобто давати йому необхідний товар. Саме поєднання аналітики та контролю є чудовим вирішенням для неefективних воронки та збільшення їхньої конверсії.

1144

Також частою проблемою онлайн-магазинів є відмови від покупок, які супроводжуються втратами продавця. Адже коли товар був куплений, відповідно компанія витратила кошти на доставку товару і тут клієнт відмовляється через низку певних причин та відповідно компанія несе витрати, які вже лягають на її безпосередній дохід.

Для того, що уникати таких випадків Інтернет-компаніям потрібно себе страхувати, шляхом включення в кінцеву ціну витрат на перевезення в дві сторони, добавлянням до ціни відсотку на відмову (для прикладу 2-3% до кінцевої ціни на сайт) чи компенсації зворотної доставки клієнтом. Врахування таких нюансів є необхідним, що по-перше застрахує компанію від неочікуваних витрат, а по друге мінімізує повернення, адже не всім клієнтам хочеться платити власні кошти за повернення товару.

LTV (customer lifetime value) є прибутком, який компанія отримує від одного клієнта за весь період співпраці з ним. Вимірявши LTV, можна побачити різницю між витратами на залучення клієнта та прибутком, який він приніс компанії. Часто трапляється, що власники бізнесу фокусуються на тому, як залучити більше клієнтів. Вони витрачають гроші на рекламні кампанії, акції та програми лояльності, забуваючи про вартість клієнта. Зі знанням LTV можна налагодити баланс між витратами та прибутком та сфокусуватися на завданнях, які принесуть найбільш прибуткових клієнтів та не переплачуватимуть за залучення покупців. Пропонуємо наступні рішення для підвищення LTV

клієнта онлайн-компанії:

1. Потрібно фокусуєтесь не на одній угоді, а на усьому клієнтському шляху, можна шукати кращі канали збуту і більше в них вкладати коштів, що зробить рекламу ефективнішою. Знаючи показник LTV, можна побачити всю історію клієнта і дізнатися, що змушує його купувати цей товар знову.

2. Поділити покупців за прибутком, який вони приносять. За допомогою LTV можна сегментувати клієнтів та робити їм релевантні пропозиції та більшу увагу приділяти ціннішим клієнтам.

3. Виділити лояльних клієнтів, адже саме нами являються клієнти з найвищим LTV та побудувати під них конкретну маркетингову стратегію.

Останньою, проте не менш важливою проблемою є висока вартість клієнта, яка супроводжується високими витратами на його приваблення на сайт. Тобто онлайн-компанії витрачають тисячі доларів на різного роду рекламні проєкти та маркетингові заходи, які й підвищують вартість клієнта, так як витративши 1000 доларів, компанія планує отримати як мінімум 10000. Для здешевлення витрат на рекламу можна використовувати реклами у соціальних мережах, які на сьогодні є вкрай ефективними, так як там зареєстрована велика кількість блогерів, які можуть бути вдалим та відносно недорогим способом залучення клієнта. Вплив соціальних мереж на світову електронну торгівлю є важливим, оскільки 74% потенційних споживачів покладаються на власні соціальні мережі для прийняття рішень [3, с. 5].

Отже, цифрові технології дозволяють компаніям отримати конкурентну перевагу, динамічно змінюючи спосіб формулювання й очікування споживача. У нову епоху промислової революції зміни в технологічних інноваціях, споживчому попиті і сучасних маркетингових стратегіях змінюють роль людських ресурсів в організації.

Список використаних джерел:

1. Worldwide Ad Spending 2022, URL : <https://www.insiderintelligence.com/content/worldwide-ad-spending-2022> (дата звернення 19.10.2022).
2. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. USA: Harvard Business School Publisher, 2014. 292 p.
3. Яценко О., Грязіна А., Шевчик О. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 8. С. 4–15.
4. Most popular social networks worldwide as of January 2022, ranked by number of monthly active users, URL : <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/> (дата звернення 19.10.2022)

ЧМІЛЬ Г.Л., д.е.н., доцент

професор кафедри маркетингу, управління репутацією та клієнтським досвідом
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ В ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Успішність діяльності підприємств в сучасних умовах ведення бізнесу напругу залежить від глибини пізнань певних теорій, зокрема, економічної теорії підприємства, теорії ринкової вартості підприємства, теорії організаційної поведінки. В період трансформаційних змін в економіці та загострення конкуренції в контексті управління результативністю діяльності підприємства особливого значення набуває теорія ринкової вартості, відповідно до якої економічна цінність об'єкта визначається шляхом сумарної вартості матеріальних та нематеріальних активів, генеровані грошовими коштами в операційному періоді. Гіпотезою теорії ринкової вартості підприємства є максимізація вартості капіталу, збільшення цінності підприємства для власників підприємств та соціальної корисності для суспільства. Дедалі сучасна теорія вартості все більше приділяє увагу нематеріальним активам, до яких сьогодні відносять і маркетингові активи, бо вони є унікальними, довгостроковими, неповторними, інтелектуальними ресурсами для кожного суб'єкту господарювання та здатні приносити економічну вигоду в майбутньому. Разом з тим, враховуючи специфічність цих ресурсів, високу конкуренцію на ринку промислової продукції (B2B), проблематика ідентифікації маркетингових активів, їх використання та визначення впливу, окремо або комплексно, на управління результативністю діяльністю набуває все більшої актуальності та потребує розгляду для прийняття своєчасних фінансових та управлінських рішень в період тактичного та стратегічного розвитку підприємств.

Проведені дослідження свідчать про значну кількість наукових робіт, що розкривають особливості окремих видів маркетингових активів, таких як «бренд», «ділова репутація», «гудвіл» [1; 2; 3]. Питанням результативності діяльності промислових підприємств присвятили свої роботи вітчизняні вчені О.О. Трут, В.А. Тігарева, І.В. Станкевич, І.Б. Млинко, Н.І. Чухрай. Що стосується оцінки результативності діяльності підприємств за умов використання бренду, ділової репутації, іміджу розглянуто зарубіжним вченим Ф. Котлером [1, с. 15]. Не зважаючи на вагомий внесок вітчизняних та зарубіжних науковців в розвиток теоретичних аспектів маркетингових активів, виникає необхідність систематизації якісних та кількісних показників оцінки результативності діяльності під впливом ідентифікованих інтелектуальних ресурсів на підприємствах з метою оптимізації основних показників та збільшення економічних вигід в майбутніх періодах.

Ключовими факторами успіху діяльності підприємства в період утримання конкурентних позицій виступають маркетингові активи, які визнаються міцним та дієвим інструментом в області розвитку ділової

репутації, іміджу, бренду, авторсько-правових відносин, і як наслідок, розширення кола споживачів, утримання їх довіри до якості продукції, збільшення обсягів реалізації, отримання прибутку від операційної та інвестиційної діяльності [2, с. 63].

В умовах адаптації вітчизняних підприємств до глобальних економічних процесів, орієнтації на активне використання інтелектуальних ресурсів в період поширення технологій Індустрії 4.0 виникає необхідність включення до маркетингових активів гудвілу (від англ. Goodwill – дослівно «добра воля, добре прагнення»), який формується впродовж всього періоду функціонування підприємства та втілює в собі комплекс нематеріальних елементів (ділова репутація, торгова марка, імідж, історія зв'язків зі стейкхолдерами, лідерські позиції на ринку, рейтингова оцінка на промисловому ринку, інновації, інформаційно-комунікаційні зв'язки, соціальна відповідальність тощо). Гудвіл виникає у разі прийняття рішення про придбання (корпоратизацію) підприємства, і тому на цьому етапі необхідно майбутнім власникам звертати увагу на його складові – маркетингові, фінансові, соціальні та технічні [4, с. 247]. В свою чергу, доцільно до визначених компонентів на підприємствах відносити право інтелектуальної власності, бренд, торгову марку, ділову репутацію, зв'язки зі стейкхолдерами, системи управління взаємовідносин з клієнтами (CRM Systems), бази даних (в частині клієнтів, постачальників, конкурентів, ринків), компетенції, соціальну відповідальність, та визнавати їх маркетинговими активами в управлінській інформаційній системі підприємства. Вважаємо, всі перераховані маркетингові активи стають проявом реклами підприємства в ході продажу (корпоратизації) та чинниками підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства в умовах невизначеності.

В ході дослідження визначено, що необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності підприємства є використання моделі управління результативністю його діяльності, в контексті активізації ролі маркетингових активів, з метою забезпечення конкурентних переваг й формування довіри у покупців до торгової марки чи бренду. При цьому, ухвалення рішень повинно відбуватися на підставі аналізу: кількісних показників (вартість бренду, гудвілу, підприємства; рентабельність продажу промислової продукції; кількість отриманих авторських прав; доходи від брендингу; додатковий прибуток від реалізації брендів промислової продукції; кількість нових споживачів орієнтованих на бренд; кількість освоєних сегментів промислового ринку) та якісних показників (рівень довіри до бренду чи торгової марки, впізнаваності бренду; географія просування бренду на ринку B2B; рівень задоволеності базою даних про стейкхолдерів, конкурентів; рівень ділової репутації; рівень підвищення компетентності персоналу; виконання марочних контрактів; встановлені ризики втрати ділової репутації; рівень довгострокових стосунків зі стейкхолдерами; рівень лояльності покупців) [3, с. 203].

Підвищити результативність також дозволить розвиток брендкультури, підвищення компетентності працівників в частині освоєння можливостей сучасних інформаційних технологій, високий рівень соціальної відповідальності, що забезпечить збільшення доходів, прибутку за умов

ефективного використання маркетингових активів та оптимізації маркетингових витрат.

Таким чином, управління результативністю діяльності підприємств вимагає максимального використання всіх можливостей маркетингових активів (управління відносинами з клієнтами та стейкхолдерами, удосконалення внутрішніх та зовнішніх інформаційно-комунікаційних каналів, отримання конкурентних переваг тощо) для отримання економічної вигоди в майбутньому. Здійснити оцінку результативності, враховуючи стан та зміни маркетингових активів можливо при використанні якісно сформованого інформаційного забезпечення, джерелами якого стають внутрішнє та зовнішнє середовище. Так, для ефективної діяльності вітчизняних підприємств сьогодні не достатньо використовувати тільки матеріальні, трудові та фінансові ресурси, які раніше дозволяли виробляти конкурентоздатну продукцію і традиційно вирішували поставлені завдання системою управління. Визначено, що мінливість зовнішнього середовища змушує управлінців застосовувати для оцінки результативності діяльності підприємства під впливом маркетингових активів (з урахуванням стану та його зміни в звітному періоді) комплекс якісних та кількісних показників, аналіз яких дозволить отримати вичерпну інформацію про рівень розвитку бренду, його популяризацію, задоволеність споживачів брендом промислової продукції, про темпи росту доходів від брендингу, рентабельність продажів продукції за видами торгової марки, а також виявити можливі загрози іміджу підприємства та діловій репутації з метою їх попередження. Запропонована система показників результативності надає можливість визначати ступінь використання кожного виду маркетингових активів, приймати управлінські рішення щодо визначення напрямів розвитку інвестиційної діяльності, покращити фінансові результати в майбутньому періоді, забезпечити конкурентні переваги підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Катарджая Г., Севастьян І. Маркетинг 4.0. Від до традиційного до цифрового; пер. С англ. К. Куницької та О. Замаєвої. 2-ге вид. виправл. К.: Вид. група КМ БУКС, 2021. 224 с.
2. Ніфатова О.М., Дудко П.М. Інституціональні засади функціонування інтегрованого брендингу: сутність та особливості управління. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки*. 2018. № 2 (121). С. 61–71.
3. Чміль Г.Л., Верзілова Г.Р. Обліково-аналітична класифікація маркетингових активів підприємств торгівлі. *Економічний простір*. 2019. № 151. С. 201–211. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/151-17>
4. Nazarova H., Kashchena N., Nesterenko I., Kovalevska N., Kashperska A. Theoretical and methodological aspects of improving the functioning of the accounting system. *Amazonia Investiga*. 2022. Vol. 11. Is. 54. P. 243–255. DOI: <https://doi.org/10.34069/AI/2022.54.06.23>

ШАПОВАЛ В.С.,

КОСЕНКО О.П., д.е.н., професор

ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «ХПИ», м. Харків

РОЗВИТОК МЕТОДІВ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОВАРУ НА РИНКУ

Вивчення ринку є необхідною умовою ефективного маркетингу і випереджає розробку тактичних стратегій, оскільки в основі їх формування лежать ринковий попит та потреби цільового сегмента, а відбувається воно в контексті конкурентного середовища.

Позиціонування товару дозволяє відрізнятись від конкурентів, завоювати лояльність аудиторії та підвищити рівень її утримання. Ретельно продумана стратегія позиціонування товару допомагає підприємству побудувати чіткий образ бренду в голові споживача та зайняти своє місце на ринку. Саме це мотивує клієнтів купувати продукти підприємства, навіть не замислюючись.

Основні переваги розробки стратегії позиціонування товару (товарної марки, бренду) дозволяють підприємству донести клієнтам переваги та цінності компанії; підвищити рівень довіри користувачів до бренду; збільшити лояльність споживачів; зміцнити позитивний імідж бренду.

Розробка стратегії позиціонування компанії потребує ретельної підготовки. Для ефективного виконання цього завдання ми рекомендуємо провести дослідження цільового ринку, проаналізувати попит та визначити цільову аудиторію. При цьому є дуже важливим створення портрету клієнта та визначення, чому покупці повинні вибрати саме цей продукт та його виробника. Необхідно також розробити заходи щодо того, чим можна зацікавити споживача. Проаналізувати існуючі пропозиції на ринку та виявити свої сильні сторони, щоб виділитись на тлі конкурентів.

Наступна важлива задача - підготовка легенди бренду. Вона має розповісти цільовій аудиторії, що це за підприємство, що воно виробляє. Легенда бренду дозволяє створити емоційний зв'язок із споживачами, продемонструвати свої цінності та переваги. При цьому історія може бути заснована на реальних подіях чи вигаданих фактах. Головне, щоб вона викликала у споживача потрібні позитивні емоції та асоціації. І тільки після цього слід формувати відповідну стратегію позиціонування бренду, товару чи послуги. Пропонуються для розгляду, обґрунтування та використання наступні види стратегії.

Позиціонування за атрибутом. Це найбільш поширений серед виробників підхід і одна з найбільш ефективних стратегій позиціонування для нових брендів.. Він ґрунтується на перевагах та відмінних рисах підприємства чи його продукту, а не на конкурентах. Для цієї стратегії потрібно виділити ексклюзивну рису, персонажа і особливі властивості товару, абстрагуючись від конкурентів.

Позиціонування на користь. Засновано на раціональних та емоційних вигодах придбання продукту чи послуги компанії. Позиціонування на користь

показує потенційним споживачам головні переваги придбання товару даного підприємства.

Цінове позиціонування. Такий підхід використовують підприємства у висококонкурентних нішах. На підставі цінового позиціонування бренди можуть надавати дешевші товари, більше товарів за меншу ціну або більше товарів за більшу ціну. Вибір напряму залежить від того, в якому ціновому діапазоні працює підприємство і що клієнтам важливіше: вартість чи якість.

Конкурентне позиціонування. Має на увазі використання сильних і слабких сторін конкурентів. Конкурентне позиціонування може бути протилежним, аналогічним чи унікальним. Як приклад, можна привести компанію 7up, що випустила напій під назвою The Uncola, що буквально перекладається як «Не кола». Такий підхід допоміг компанії привернути увагу та протиставити себе популярному бренду Coca-Cola.

Позиціонування за категорією. Припускає, що бренд є лідером у конкретній сфері. Ідеально підходить для компаній, які стають першовідкривачами на ринку та мають унікальний продукт.

Позиціонування споживача. Ця стратегія підходить для компаній, які працюють із конкретною категорією клієнтів у певній ніші. Наприклад, з водіями певної марки автомобілів чи мамами дітей до року.

Позиціонування за співвідношенням «ціна – якість». Сутність цієї стратегії полягає в знаходженні оптимального поєднання цих показників і доведення його до свідомості споживача. Наприклад, «європейська якість за українськими цінами», «найкращі ціни на кращі кондиціонери», «відмінне поєднання дизайну, ціни та якості».

Пропонуємо проводити позиціонування товару (бренду, послуги) за наступним алгоритмом.

1. Для отримання максимального результату від позиціонування бренду, необхідно проаналізувати цільовий ринок та виявити ті характеристики продукту, які найбільш важливі для потенційних споживачів.

2. Вибрати канали комунікації для реклами та взаємодії з аудиторією. Це можуть бути соціальні мережі, месенджери, email розсилки. Крок за кроком слід розібрати кожен етап розробки стратегії позиціонування.

3. Проаналізувати основних конкурентів та їх пропозиції. Оцінити сильні та слабкі сторони компаній.

4. Вивчити цільову аудиторію та провести її сегментацію.

5. Проаналізувати ставлення споживачів до конкурентів.

6. Визначити характеристики бренду, які допоможуть виділитися на ринку та привернути увагу аудиторії.

7. Розробити план позиціонування, продумати рекламу, дизайн, мову бренду та інші елементи, які допоможуть підвищити пізнаваність та впливатимуть на формування правильного образу.

При позиціонування підприємства часто роблять помилки, до яких слід віднести наступні їх різновиди.

Надмірне позиціонування означає, що поза увагою споживача залишилися деякі важливі якості товару або сегменти ринку. Це призводить до

звуження уявлення споживачів про товари фірми. Наприклад, якщо підприємство позиціонує престижний імідж, воно має усвідомлювати, що товарний асортимент за низькими цінами залишається поза увагою споживача.

Недостатнє позиціювання виникає в тоді, коли споживач не виділяє нічого особливого в товарі підприємства серед конкурентів, тобто не виконується основна задача позиціювання – не визначається місце товару серед аналогів.

Змішане позиціювання виникає в разі частих змін стратегії позиціювання, після чого в споживача складається конфузний імідж товару.

Сумнівне позиціювання виникає в разі невмілого поєднання елементів маркетингового комплексу під час позиціювання. Наприклад: «ми пропонуємо товари з найвищою якістю за найнижчими цінами» – типовий девіз сумнівного позиціювання, оскільки протиставлено елементи «товар» і «ціна» комплексу маркетингових засобів..

Таким чином, підбиваючи підсумки, відзначимо, що стратегії позиціонування впливають на розвиток підприємства, його конкурентні ринкові позиції на займаному сегменті. Процес позиціонування закладає у свідомості споживачів певне сприйняття, яке впливає процес прийняття рішення про купівлю та формування наступної лояльності. У сучасних умовах успішна стратегія позиціонування є запорукою успішного маркетингового та комерційного продукту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с.
2. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 54-57.
3. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
4. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14.
5. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
6. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХП". Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХП", 2019. № 1. С. 65-72.
7. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХП" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХП", 2016. № 27. С. 58-61.

РОЗДІЛ 6. МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

АСКАР М. Д., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – СУКРУШЕВА Г. О., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки та менеджменту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна система управління для невеликого підприємства повинна бути простою та гнучкою. Основним його критерієм є забезпечення конкурентоспроможності й ефективності роботи. Це особливо важливо для підприємств малого бізнесу, оскільки, в разі, не дотримання цих умов, важко розраховувати на успіх компанії.

Управління персоналом - це доволі відповідальна та складна галузь менеджменту, від ефективності якої в значній мірі залежатиме конкурентність продукту підприємства на ринку та загальна результативність його роботи. Одночасно із цим, на загальну ефективність управління персоналом впливає значна кількість чинників, нівелювання негативного впливу кожного з яких вимагає вчасного корегування кожної складової процедури даного процесу. До найбільш впливових чинників слід віднести такі:

1152

1) розмір компанії - чим більшим за розміром є підприємство, тим априорі більше можливостей і підстав воно має для власного прогресивного розвитку, проте втрачає маневреність та швидкість у прийнятті рішень, що може негативно позначатися на кінцевих результатах діяльності підприємства;

2) рівень професійної компетентності персоналу та наявність талантів - чим вищим є вихідний рівень компетентності персоналу, тим менших зусиль необхідно буде докласти керівництву, щоб довести його до необхідного рівня;

3) ступінь лояльності персоналу до керівництва та компанії в цілому - чим вищою є лояльність персоналу, тим більшим є ступінь зацікавленості працівників у збільшенні продуктивності власної праці та підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємства;

4) дієвість системи стимулювання - вірно обрані критерії стимулювання є запорукою успішної діяльності підприємства на перспективу;

5) наявність власної бази розвитку персоналу - в умовах обмеженості та дефіциту вільних коштів, наявність розвиненої інфраструктури професійного розвитку персоналу є запорукою безперервного процесу зростання його професійної компетентності тощо.

На невеликих підприємствах першою та головною особливістю управління персоналом є те, що усі кадрові процедури без виключення лежать в кругу обов'язків їхніх безпосередніх керівників [2, с. 32]. За таких умов загальна конкурентоспроможність та результативність функціонування підприємства на ринку залежатимуть від особистісних та професійних якостей керівника, його спроможності мотивувати, надихати та переконувати персонал до

інтелектуальної та високопродуктивної праці, обізнаності про актуальний стан справ та професійного чуття за сферою діяльності.

Водночас, чим меншою кількістю персоналу підприємство характеризується, тим розмитішими є межі професійного поділу праці між його працівниками. Тобто працівниками виконуються не лише їх безпосередні обов'язки, а й все те, що необхідно підприємству в межах його поточної діяльності. Поступово працівники малих підприємств перетворюються з вузькопрофільних на універсальних фахівців, що дозволяє ще більше скоротити штат підприємства без втрати або деякого скорочення результативності його виробничо-господарської діяльності.

Таблиця 1

Особливості управління персоналом на малому підприємстві

№ п/п	Особливість управління персоналом	Характеристика
1	Гнучка організація праці	Не існує чітких функціональних підрозділів між виробничим та адміністративним персоналом, що сприяє зменшенню відстані між персоналом, але не усуває соціальних відмінностей (наприклад, під час оплати праці)
2	Проста організаційна структура	Призводить до розуміння кар'єри не як посадовому зростанню, а як до підвищення заробітної плати, зростання професіоналізму і ускладнення та розширення функціональних обов'язків
3	Висока інформованість працівників	Керівнику важко приховати від свої підлеглих відомості про методи роботи, відносини з клієнтами та державними органами
4	Високі вимоги до особистих якостей працівника	Маленький колектив, дуже швидко позбавиться тих співробітників, особисті якості котрих, не відповідають прийнятним нормам та цінностям підприємства
5	Низький рівень бюрократії в роботі	На малих підприємствах відсутні деякі правила та документи з регламентації роботи з персоналом, а існує система неформальних установок
6	Соціальна незахищеність	Лише керівник підприємства впливає на добробут підлеглих В багатьох підприємствах відсутні профспілки, колективні договори, які здатні захищати інтереси працівників

Джерело: [складено автором на основі 1; 3]

Основними мотивуючими факторами для працевлаштування працівників в таких організаціях можна вважати:

- розташування місця роботи неподалік від місця проживання;
- ділові відносини, що існують між керівником і працівниками, дозволяють запобігти або вирішити всі конфліктні ситуації в найкоротші терміни;
- результативність дій працівника значною мірою залежить від швидкості, з якою приймаються управлінські рішення;
- відсутність обмежень у виборі методів виконання поставленого

завдання та заохочення індивідуального підходу;

- винагорода за працю залежить від конкретних результатів роботи людини, всього підприємства та особистісних відношень із керівником;
- співробітники мають можливість стати акціонерами або партнерами власника підприємства;
- заробітна плата за розмірами може не поступатися заробітній платі, яку отримують працівники великих підприємств [4].

Отже, проведений аналіз дозволив зробити висновок, що реалізація кожного з основних етапів процесу управління персоналом на малому підприємстві має ряд можливих як позитивних, так і негативних наслідків, які в тій чи іншій мірі будуть впливати на результативність діяльності підприємства в цілому.

Управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно працівники організації використовують свій професійний та особистісний потенціал для реалізації поставлених перед ними виробничих цілей. За цих умов створення результативної системи управління персоналом малого підприємства повинно базуватися на передовій практиці зарубіжних і вітчизняних організацій, власному нагромадженому досвіді керівника щодо різних аспектів управління працівниками та науково обґрунтованих принципах ефективного управління. Запропоновані у роботі рекомендації щодо підвищення ефективності процесу управління персоналом в малій організації спрямовані саме на оптимізацію кадрової політики та підвищення рівня продуктивності праці через досягнення позитивних тенденцій зростання лояльності персоналу. Подальші дослідження мають бути спрямованими на конкретизацію індикаторів оцінки результативності здійснення кожного етапу управління персоналом в умовах малих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Білик Т. Л. Особливості діяльності та управління персоналом малих агропромислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2015. Випуск 6. С.187-192.
2. Герасименко О. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. № 7(172). С. 29-37.
3. Зеленько Г. І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства. *Наукові записки НаУКМА*. 2012. Т. 133. С. 65-71.
4. Паливода О.М. Управління персоналом в організаціях малого бізнесу: особливості та проблеми. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1370>

БАРБАЛАТ А.Ф., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **БУРКОВСЬКА А.І.**,
 асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА МОДЕЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Вже не перший рік український бізнес користується послугами антикризових команд [1]. Спочатку підприємства стикнулись з пандемією коронавірусу, що спонукувало 61% українських компаній сформувати антикризові комітети для подальшого функціонування. Надалі – повномасштабна війна, яка стала справжнім викликом для бізнесу. Намагаючись досягти головної мети – не припиняти роботу, задля підтримки української економіки, кожному бізнесу довелося подолати власну кризу та сформувати антикризовий комітет, що зміг надати друге дихання.

Дослідження антикризового управління підприємствами набирає популярність з кожним роком, адже з огляду на оточуючі обставини така тема є вкрай актуальною.

Європейська Бізнес Асоціація спостерігала за динамікою роботи та функціонуванням підприємств по всій території України. Станом на травень місяць 47% всіх підприємств на території України працювали на повну потужність. Як порівняння, в квітні місяці частка таких компаній була на 16% меншою. Серед частки тих бізнесів, що працювали не на повну потужність 37% обмежили географічну присутність, 17% були вимушені працювати онлайн, а 16% - закрили певну частину своїх офісів, відділень. Частка компаній, що відновили свою роботу після тимчасового призупинення зросла на 17%. Так в місяці березні не працювало 29% підприємств, в квітні – 4%, в травні – 3% [2].

Переходячи до фінансового забезпечення бізнесів – робимо наступні висновки. 63% підприємств виплачує заробітну плату своїм працівникам в повному обсязі, з них 25% роблять додаткові виплати. З іншого боку 13% підприємств вимушено скоротили розмір грошової винагороди, в неоплачувану відпустку пішли працівники 4% компаній, а 8% підприємств вдалися до скорочення робітників.

Не дивлячись на складну ситуацію підприємства періодично надають підтримку армії та гуманітарну допомогу всім постраждалим верстам населення. 47% компаній постачають продукцію та продовжують підтримувати своїх працівників, що долучилися до лав ЗСУ та тероборони, 18% бізнесу допомагають медикаментами та засобами захисту [3].

На жаль, не втішними є звіти підприємств щодо втрат. Так на 101 день повномасштабної війни на території України загальні втрати для 48% бізнесу становили 1 млн доларів, для 37% - в діапазоні 1-10 млн доларів, 12% повідомили про втрати, що перевищують 10 млн доларів, і тільки 2% компаній не зазнали жодних втрат.

Більшість компаній в цьому році не планують суттєвих змін та модернізацій, адже 70% з них очікують негативну динаміку у 3 та 4 кварталі

2022 року [4]. Як починалась діяльність українських компаній в умовах повномасштабної війни, розглянемо на прикладі інтерв'ю з Оленою Соколовою – директором управління персоналом фармацевтичної компанії «Дарниця». Компанія вдалася до нових підходів аналітики даних за допомогою системи Power BI. Таким чином вдалося інтегрувати співробітників у роботу цілої системи. Олена Соколова наголосила, що їх компанія вже давно була готова до автоматизації процесів, а під час війни така готовність стала у нагоді. Адже підприємство продовжувало свою роботу не наражаючи працівників на небезпеку, бо всі офісні працівники перейшли на роботу онлайн.

Для того, щоб постійно підтримувати зв'язок з клієнтами компанія запустила власні чат боти, які ставали у нагоді багатьом людям у скрутній ситуації. Кожна людина мала нагоду отримати необхідну допомогу, не виходячи з дому. Також були запущені call-центри, що з одного боку надали роботу всім провізорам, а з іншого – надавали інформацію про працюючі аптеки та наявні ліки та психологічну допомогу кожному, хто її потребував.

Не забули потурбуватися в компанії й про своїх працівників, адже вони не тільки не залишились без роботи у скрутний час, а й отримали психологічну підтримку від керівництва компанії. Адже кожному необхідно відчувати, що він – не один. Такий короткий приклад антикризової моделі управління надав нам певне розуміння, як саме працюють команди антикризової дії на підприємствах. Звичайно, війна – не остання кризова ситуація на території України, але подолавши її кожен бізнес буде готовий до нових викликів [5].

1156

Підбиваючи підсумки всього вищесказаного розуміємо, що є модель за допомогою якої можна вивести будь-який бізнес із кризової ситуації, реалізуючи покроковий план. Він може складатися з переформування асортименту та переходу на більш дешеві форми продукції, зберігаючи якість чи навпаки розширенням асортименту різними новинками, щоб здивувати покупців. Можливим є і вихід на ринок, який не обмежений кордонами країни, що допоможе популяризувати вітчизняні товари за межами держави.

Список використаних джерел:

1. Цифрове видавництво LIGA ZAKON: сайт. URL: <https://biz.ligazakon.net/>
2. Болотнов Д. Особливості антикризового управління вітчизняними підприємствами. *Innovation and Sustainability*, №2. 2022. С. 171-176.
3. Ковалевська, А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством». 2016. 80 с.
4. Європейська Бізнес Асоціація: офіційний веб-сайт. URL: www.eba.com.ua.
5. Цифрове видавництво Економічна Правда: сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/>.

БОНТЕЙ В. М., ПОДЛЄСНА А. Ю., здобувачі вищої освіти СВО магістр,
 Науковий керівник – **ЦВІЛИЙ С.М.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри
 туристичного, готельного та ресторанного бізнесу,
Національний університет «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя

АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ КОМПАНІЄЮ

Сьогодні базовою задачею для більшості туристичних компаній в післявоєнному відновленні бізнесу є впровадження сучасних методів управління та освоєння нового технологічного середовища. Сучасний менеджмент в туристичному бізнесі відводить провідну роль автоматизації управління компанією, яка є індикатором спроможності її керуючої системи до набуття стійкості, продуктивності, ефективності [1]. Створення конкурентоспроможного туристичної компанії містить, передусім, два взаємопов'язані процеси: формування виробничо-управлінської структури, що породжує потужні потоки інформації, та формування структури, що управляє цими потоками; це прийнято називати комплексною автоматизацією. Значним чином комплексна автоматизація є неможливою за відсутності регулярного менеджменту в туристичній компанії [2].

Ефективний сценарій автоматизації управління розпочинається не з впровадження унікальної програмної системи, а з постановки менеджменту туристичної компанії за допомогою простих програмних засобів. Цінність полягає в прийнятті ефективних рішень щодо побудови системи автоматизованого управління підприємства.

На основі цього загального підходу у складі робіт із створення інформаційних систем доцільно виділити такі базові етапи: 1) експрес-обстеження підприємства; 2) регуляризація і формалізація бізнесу компанії; 3) розробка проекту інформаційної системи і схеми її впровадження; 4) реалізація проекту інформаційної системи [3].

На етапі експрес-обстеження робиться загальна діагностика менеджменту підприємства (у тому числі виявлення тих самих «больових» точок) і визначається склад цифрових контурів управління і загальний план-графік проведення робіт.

На другому етапі головну увагу слід приділити постановці регулярного менеджменту на основі техніки бізнес-інжинірингу. В результаті створюється електронна модель, в якій описуються ланки, функції і процеси компанії, а також погоджені формати даних для компонентів корпоративної інформаційної системи. Таким чином, з'являється предмет опису завдання на автоматизацію і визначаються усі формальні вимоги до функціональної та інформаційної структури системи.

На третьому етапі проводиться формальне проектування виконавчих рівнів системи, структур і сховищ даних, протоколів обміну (аж до апаратного). В якості аналітичної підсистеми (наприклад, програм фінансового аналізу або інших програм аналітичної обробки даних) доцільно використати готові програмні продукти.

Остання четверта стадія має включати створення та опрацювання апаратної і програмної частин системи, дослідної експлуатації і кінцевої інсталяції системи.

В умовах післявоєнного відновлення туристичного бізнесу в електронних моделях доцільно поєднати декілька точок зору на туристичне підприємство (рис. 1).

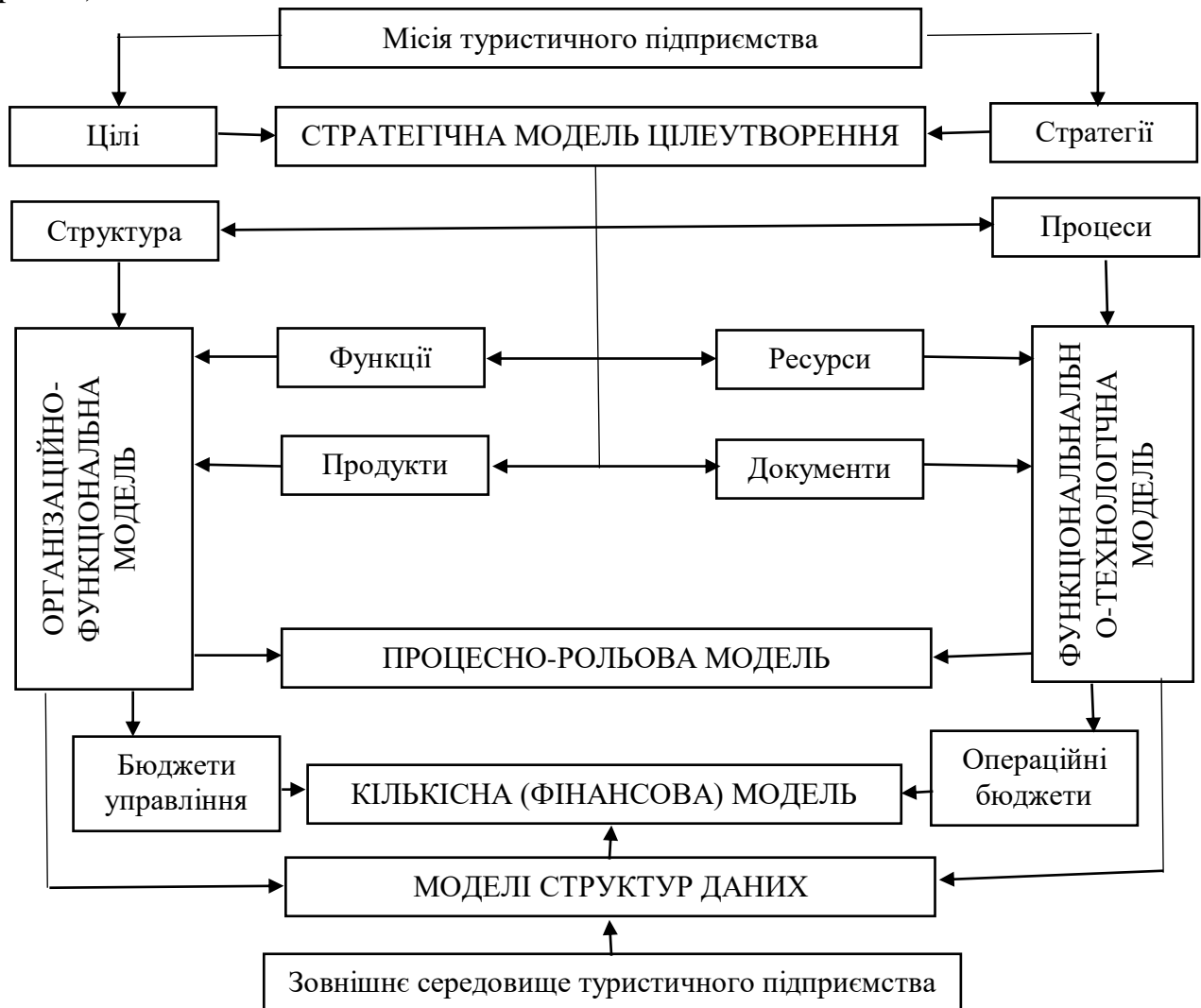


Рисунок 1 – Декомпована модель туристичного підприємства [4]

Зазначену цифрову картину бізнесу забезпечує наступний набір компонентів.

Стратегічна модель ставить у відповідність цілям підприємства набір відповідних стратегій (способів їх досягнення). Вибрані стратегії надалі визначають наповнення основних класифікаторів (продукти, функції, ресурси, процеси), використовуваних при побудові бізнес-моделі туристичного підприємства.

Організаційно-функціональна модель закріплює за структурними ланками відповідальність за представлення на ринку продуктів і виконання певних функцій управління і забезпечення. Побудова цієї моделі є обов'язковою початковою умовою.

Функціонально-технологічна модель описує бізнес-процеси у вигляді тимчасової послідовності операцій, які перетворюють матеріальні і інформаційні потоки. Модель детально розкриває технологію виконання бізнес-процесу, описує вхідні і вихідні форми документів, задає регламенти виконання окремих операцій.

Процесно-рольова модель закріплює за кожною операцією бізнес-процеса персонального виконавця. При цьому уточнюється виконане раніше (при побудові організаційно-функціональної моделі) закріплення бізнес-функцій за персоналом.

Фінансова модель є системою основних бюджетів підприємства (операційні бюджети, бюджет руху грошових коштів, бюджет доходів і витрат, бюджет балансу). Для їх побудови використовуються операційні бюджети по окремих бізнес-процесах. Останні отримують шляхом консолідації витрат, які є необхідними для реалізації окремих операцій, а також доходів, що отримуються в результаті реалізації бізнес-процесу. Крім того, слід враховувати бюджети процесів управління, або накладні витрати, що відповідають розробленій організаційно-функціональній моделі.

Модель структур даних задає формати опису об'єктів спостереження (покупців, постачальників, конкурентів і ін.) і об'єктів перетворення (ресурси) та формалізує склад і зміст внутрішньофірмових регламентів управлінської звітності.

Сукупність цих моделей дає цілісний і взаємозв'язаний опис туристичного підприємства, а зміна будь-якої з них невідворотно порушить відповідні зміни в інших моделях. Постійна реструктуризація відбиватиме реалії сучасного управління підприємством в післявоєнних умовах зовнішнього середовища, яке буде швидко змінюватися, і цілей компанії. Здатність за рахунок наявності бізнес-моделі швидко перебудовувати організацію бізнесу дозволить підприємству отримати радикальну конкурентну перевагу за рахунок збільшення швидкості реакції на виклики ринку.

Таким чином, спочатку формується модель майбутньої системи управління, в якій окремі компоненти зібрані в єдине ціле, а їх взаємозв'язки прописані і оптимізовані, і тільки після цього слід переходити до підбору виконавчих програмних систем.

Даний підхід, який орієнтований на побудову повного інтегрованого рішення в управлінні шляхом попередньої розробки його на рівні бізнес-моделей з подальшою інтеграцією локальних програмних компонентів в різних областях менеджменту туристичної компанії будується на принципах покрокової інтегрованої автоматизації. Звичайно, після побудови системи автоматизації ще залишиться невикористаною певна частина прихованих можливостей підвищення ефективності, які можна буде задіяти в майбутньому при переході на західні системи автоматизації. Взагалі, подальші наукові розробки мають сенс у напрямку дослідження сучасних програмних продуктів.

Список використаних джерел:

1. Tsviliy S., Vasylychev D., Gurova D. Introduction of process management into the management system of the tourist company on the basis of informatization of

business processes. *The role of technology in the socio-economic development of the post-quarantine world* : monography ; edited by Magdalena Gawron-Lapuszek, Andrii Karpenko. Katowice, Poland, 2020. Pp. 37 – 46.

2. Charkina T., Pikulina O., Zadoja V., Tsviliy S. Improvement of the tourism industry management due to introduction of new trends and types of tourism. *Philosophy, economics and law review : Scientific Journal*. Dnipro : DSUIA, 2022. Volume 2, no. 1. 231 p. Pp. 108-117. URL: https://phelr.dduvs.in.ua/?page_id=2028.

3. Цвілій С.М., Бублей Г.А. Діджиталізація бізнес-процесів компаній з надання міжнародних туристичних послуг. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Спеціальний випуск «Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин»* : зб. тез міжнар. наук.-пр. конф. (Київ, 21 листопада 2019 р.). Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, Центр досконалості Жана Моне, 2019. №20. Т.1. С. 48-51.

4. Цвілій С.М., Кукліна Т.С., Жилко О.В. Організаційні компоненти в управлінні бізнесом вітчизняного туристичного підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 36. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1168>.

ВИШНЕВСЬКА М.К., к.т.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
КРАМАРЕНКО А.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
ШПОРТЬКО Г.Ю., к.т.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТЬ «МОТИВАЦІЯ» ТА «СТИМУЛЮВАННЯ» ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ІНТЕРЕСУ ДО ПРАЦІ

Нині досягнення успіху у професійній діяльності міцно пов'язано з поняттям самомотивації, адже без неї людина не може бути по справжньому продуктивною. Самомотивація, в свою чергу, базується на стимулах, як, наприклад, прагнення до саморозвитку, амбіції та цілі, особистісні бонуси, усвідомлення важливості своєї мети або банальна боротьба з лінню.

Важливим є те, що кінцевий результат самомотивації залежить виключно від самовіддачі та витраченого часу, зусиль та дисциплінованості окремої особистості. В той же час, близьким до самомотивації за змістом є поняття мотивації, яка виступає однією з найважливіших загальних функцій управління, без розуміння та грамотного застосування якої неможлива успішна діяльність будь-якого керівника, який прагне підвищити інтерес підлеглих до праці.

І тут слід зауважити, що викликати інтерес до праці можна двома способами – мотивацією та стимулюванням. Незважаючи на певну схожість, ці поняття мають ряд відмінностей. Тож дослідимо це питання докладніше, а згодом проведемо їх порівняльну характеристику.

Мотивація – це складне комплексне соціально-економічне й психологічне поняття, яке може трактуватися з різних ракурсів, зокрема, як:

- комплексне поняття, що включає в себе всі види спонукань (мотиви, потреби, інтереси, намагання, цілі, мотиваційні установки чи диспозиції, ідеали);
- сукупність факторів, які визначають активність особистості;
- процес психічної регуляції конкретної діяльності;
- процес спонукання членів організації до діяльності для досягнення цілей організації;
- тощо.

Безумовно, наведений перелік визначень поняття «мотивація» не є повним. Проте, не дивлячись на певні відмінності у його трактуванні, в своїй основній ідеї вони схожі – мотивація являє собою внутрішні та зовнішні рушійні сили, процес спонукання, сукупність мотивів тощо.

Узагальнюючи вище зазначене, представляється доцільним розглядати мотивацію як процес спонукання працівників до ефективної діяльності для досягнення цілей організації шляхом задоволення потреб кожного працівника.

Ефективна реалізація функції мотивації потребує усвідомлення того, що саме спонукає робітника до праці. Тож розглянемо близьке до мотивації поняття – стимулювання.

Стимулювання – це міра зовнішньої підтримки, завдяки якій здійснюється вплив на активність людини. Головне завдання такого процесу –

прискорення управлінських процесів, схилення суб'єкта до скоєння очікуваної дії, зміна поведінки [1].

В основі стимулювання лежить взаємодія зовнішніх умов і внутрішніх характеристик особи. У чому ж полягає схожість та різниця між зазначеними вище поняттями?

Як мотивація, так і стимулювання позначають процеси впливу на особистість людини, завдяки яким програмується його поведінка, проте мотивація властива конкретній особистості і є внутрішньо усвідомленим спонуканням до дії, в той час як стимулювання стосується саме зовнішнього впливу на особистість.

Як влучно зазначається у [1], викликати у індивідуума внутрішню мотивацію – означає достукатися до його душі. Отже мотивація – це внутрішній процес, що протікає індивідуально та не закінчується допоки потреба не буде задоволена чи її не замінить інший імпульс до дії. В той час, як стимулювання – це обмежений у часі вплив на особистість, який триває допоки цей процес активний.

Також слід відзначити, що стимулювання може бути спрямоване на цілу групу людей, зокрема персонал компанії або його окрему частину. На відміну від мотивації, яка найчастіше у кожної людини своя, і «прищепити» її досить складно. Інші відмінності цих понять узагальнено у табл. 1

Таблиця 1

Відмінності понять «мотивація» та «стимулювання»

Ознака відмінності	Мотивація	Стимулювання
Зміст	Може носити тільки позитивний характер	Є позитивним чи негативним поштовхом до дії
Мета	Задоволення внутрішньої потреби	Спосіб впливу на людину
Спрямованість	Внутрішня зацікавленість, властива конкретній людині	Зовнішній вплив, спрямований на коло суб'єктів
Тривалість існування	До тих пір, поки вона не реалізована	Використовується до того моменту, поки його не скасовано
Належність	Властива конкретній людині, працівникові	Групі людей, об'єднаних за єдиною ознакою

Тож, як бачимо, поняття «мотивація» та «стимулювання» персоналу, не дивлячись на спільні риси – спонукання до підвищення ефективності праці, мають і ряд відмінностей. Чітке усвідомлення та розуміння різниці цих понять є обов'язковою умовою для керівників у процесі управління персоналом компанії.

Список використаних джерел:

1. Чим відрізняється мотивація від стимулювання. URL: <https://moyaosvita.com.ua/biznes/chim-vidriznyayetsya-motivaciya-vid-stimulyuvannya/>

ВОРОБІЙОВА Н. О., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
 завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ І СТРЕСАМИ В ОРГАНІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Конфлікт – це відсутність згоди між двома або більше сторонами, які можуть бути конкретними особами або групами. Кожна сторона буде робити все щоб була почута та прийнята саме її точка зору, а також буде ігнорувати бажання та думку іншої сторони. Саме слово «конфлікт» найчастіше асоціюється із агресією, погрозами, ворожістю, різними суперечками і тому подібне. Можна стверджувати, що конфлікт, переважно, явище небажане, його потрібно по можливості уникати і швидко вирішувати, як тільки він починає зароджуватись.

Причиною виникнення будь-якого конфлікту є протиріччя, а протиріччя виникають там, де є неузгодженість, тобто вона може проявлятися у різних думках, інтересах, позиціях, у неправдивій інформації, поширенні неперевірених чуток тощо [1]. Досить часто конфлікти пов'язують зі стресами, які асоціюють зі станом напруження, що виникає в людині під впливом сильної емоційної дії.

Стрес та конфлікти тісно пов'язані та взаємодіють між собою. Адже стрес є типовою реакцією людини на конфліктну ситуацію, але в деяких моментах може виступати і самою причиною конфлікту. На нашу думку, людина, яка знаходиться в стані стресу, більш схильна піти на конфлікт порівняно з людиною, яка має комфортний психофізіологічний стан [2].

В цілому види стресу можна поділити на такі різновиди: хронічний, фізіологічний, гострий, психологічний, інформаційний та емоційний. Крім цього, на сьогоднішній день виділяють так званий «менеджерський тип стресу», він зумовлений різними факторами, які пов'язані із діяльністю менеджерів і їхнім взаємозв'язком з людьми в умовах складних ринкових відносин, коли із великою швидкістю змінюється оточуюче середовище, посилюється конкуренція і виникає потреба у оперативному прийнятті рішень, які будуть забезпечувати стійкий розвиток підприємства.

Щодо методів управління конфліктами та стресами в організаційному середовищі, то їх існує безліч. Їх можна поділити на декілька груп для зручності, при цьому кожна група має свою сферу застосування:

- внутрішньоособистісні;
- міжособистісні;
- переговори;
- відповідні агресивні дії [3].

Розглядаючи внутрішньоособистісний метод, можна стверджувати, що його дія розрахована на конкретну особу, має місце правильна організація

власної манери поведінки та можливість висловити свою власну думку, не перетворюючи свого опонента на супротивника.

Щодо міжособистісного методу, то він передбачає необхідність вибору правильної форми впливу на етапах зародження конфліктної ситуації або розгортання конфлікту для виправлення манери поведінки його учасників. Це все робиться з метою запобігання нанесення шкоди власним інтересам.

Переговори виконують певну функцію, яка включає багато аспектів діяльності працівників. Сам метод «переговори» для вирішення конфлікту являє собою набір тактичних засобів, які спрямовані на пошук взаємоприйнятних рішень для сторін між якими виник конфлікт.

Відповідні агресивні дії, як метод подолання конфліктних ситуацій є дуже небажаним. Адже застосування саме цього методу призводить до того, що розв'язання будь-якої конфліктної ситуації передбачає використання насильства. Проте у нашому світі бувають ситуації, коли розв'язання конфлікту можливе лише таким методом [3].

Стосовно наукової літератури, то в ній описуються різні методи управління конфліктними ситуаціями. На думку авторів класичного підручника з менеджменту [4] найкращим методом управління, що буде запобігати негативним наслідкам конфлікту – це є роз'яснення вимог до роботи. Адже керівник повинен чітко пояснити кожному працівнику, яких результатів роботи від нього очікують; якими він володіє повноваженнями, які існують процедури і правила їхньої роботи.

1164

Ще одним методом управління конфліктом є встановлення загальних організаційних комплексних цілей. Можливість здійснення цих цілей вимагає великих зусиль співробітників, груп або відділів. Сама ідея, полягає в тому, що ці цілі будуть об'єднувати зусилля всіх учасників діяльності і підпорядковувати їх єдиному завданню. Саме таким методом і можливе досягнення злагодженості дій всього персоналу.

Загалом процес управління конфліктами та стресами є підсистемою менеджменту організації і застосовується з домінуванням функціонального підходу в системі менеджменту організації за допомогою планування, мотивування, контролювання та регулювання конфліктів діяльності організації. Завдяки цьому збільшується кількість раціональних наслідків в управлінському конфлікті та знижується негативний вплив [5].

Аналізуючи все вище сказане, можна зазначити, що конфлікти та стреси в організаційному середовищі будуть існувати. Повністю їх обійти не вдасться та й немає у цьому потреби. Тому як би не намагався керівник уникнути стресових ситуацій та створити оптимальні умови в колективі, від них, як то кажуть «ніхто не застрахований».

З метою запобігання конфліктним ситуаціям та попередження виникненню стресу керівнику необхідно звернути увагу на формування сприятливого соціально-психологічного клімату, визначити спільні цілі діяльності для працівників, встановити чіткий розподіл прав, обов'язків, відповідальності та здійснювати постійний моніторинг проблем у колективі.

Список використаних джерел:

1. Поняття конфлікту. Види і способи розв'язання конфлікту. URL: http://kvs2110.at.ua/index/urok_19_ponjattja_konfliktu_vpliv_konfliktiv_na_zdorov_39_ja_vidi_i_sposobi_rozv_39_jazannja_konfliktiv/0-1109
2. Управління конфліктами та стресами в організації. URL: <https://ua-referat.com/uploaded/upravlinnya-konfliktami-ta-stresami-v-organizaciyi/index1.html>
3. Конфлікти в менеджменті. URL: <https://dl.kpt.sumdu.edu.ua/mod/book/tool/print/index.php?id=24738>
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента; [пер. с англ.]. М.: Дело, 1998. 800 с.
5. Конфлікти в ділових відносинах. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/12lesko_etika_ta_psihologiya_dilovih_vidnosin/p7.html

ДІДУХ Ю.С., ЩУК А.В., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник – КРИСЬКО Ж. Л., к.е.н, доцент, доцент
кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

РИЗИКИ У ФУНКЦІОНАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Професійна діяльність в охороні здоров'я пов'язані із значною кількістю ризиків. В останні роки проблема вивчення ризиків та управління ними набула надзвичайної гостроти у зв'язку зі зростанням складності соціальних та технологічних процесів, пов'язаних із лікувально-діагностичними та реабілітаційними програмами. Важливим етапом в управлінні ризиками сфери охорони здоров'я є виокремлення основних груп ризику, а також їх деталізація на фактори ризику на макро- і мікрорівні.

Термін «ризик» окреслюється як імовірність заподіяння шкоди життю чи здоров'ю громадян, майну фізичних чи юридичних, державному чи муніципальному майну, навколишньому середовищу, життю чи здоров'ю тварин і з урахуванням тяжкості цієї шкоди [1].

Ризику як окремій події притаманні дві найбільш важливі властивості – ймовірність і шкода, кожна окрема небезпека може завдати шкоди або призвести до виникнення небажаних наслідків.

У даний час відсутні загальноприйняті визначення різних ризиків, їх класифікації та причини виникнення.

На підставі проведеного аналізу нормативно-правових актів основні правові ризики можна класифікувати. Найбільш поширеним ризиком є порушення Закону «Про захист прав споживачів», а також Цивільного кодексу (договірні ризики). Зазначимо, що ризики є притаманні різним сферам діяльності людини наявність помилок і недбалостей у будь-якій сфері життєдіяльності суспільства. Тому кінцеві споживачі медпослуг постійно знаходяться під загрозою.

Проведений аналіз дає підстави говорити про те, що настання ризиків та санкцій при наданні платних медпослуг медзакладами можливе за ризикових випадків, пов'язаних з неправомірним наданням платних медпослуг. Найбільш поширеним наданням послуг, пов'язаних із неправомірним наданням платних медпослуг, є їх надання за наявності підстав у медорганізації надати цей вид меддопомоги за програмою державних гарантій; ненадання медпослуг; порушення в оформленні медичної та договірної документації при наданні платних медпослуг; порушення прав пацієнта на отримання повної та достовірної інформації, пов'язаної з отриманням меддопомоги.

Загальновідомо, що успіх управлінської діяльності в охороні здоров'я багато в чому визначається рівнем розвитку основних розділів менеджменту, що включають планування, управління, контроль та коригування. Тільки грамотне використання цього арсеналу та науково обґрунтований підхід дозволять організації досягти стратегічних цілей та вирішити поточні проблеми

установи. Особливе місце тут займає відносно новий напрям в управлінні сучасною охороною здоров'я управління ризиками. Науковці управління ризиками трактують як безперервний процес, який здійснюється керівництвом з метою виявлення потенційних подій, які можуть вплинути на діяльність медорганізації, підтримки ступеня їх впливу в прийнятних для організації рамках, та застосовуваний у стратегічному та оперативному управлінні для забезпечення достатньої впевненості в частині досягнення стратегічних та операційних цілей.

Найбільш популярним на сьогоднішній день формулюванням управління ризиками в охороні здоров'я, що визначає його основні функції є «...система заходів, метою яких є зменшення шкідливого чи знищуючого впливу небезпеки на здоров'я, життя, майнове чи фінансове становище ризикуючого...» [1] .

Проблема якості життя та управління ризиками є серйозною і важкою, оскільки ризик непереборний з життя людини. Важливу роль грають питання нормативного та методологічного забезпечення ризику, його аналізу та оцінки, уніфікованої термінології ризику у практиці охорони здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Медичні ризики у закладі охорони здоров'я – правове вивчення. URL: <https://medplatforma.com.ua/article/785-pravove-vivchennya-medichnih-rizikv-u-zaklad-ohoroni-zdorovya>

ЖУРАВЛЬОВА В.В., КОЛІСНИК В.В., ЄНА Н.М.,
 здобувачі другого (магістерського) рівня освіти
 Науковий керівник – **ТАРАН О.М.,** к.е.н,
 доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ

В сучасних економічних умовах ефективне функціонування та розвиток вітчизняних підприємств значною мірою залежать від ефективності управління і застосування сучасних актуальних підходів та технологій управління [1]. Спочатку управлінська технологія ототожнювалася з виробничою, що не враховувало особливостей управлінської діяльності. У подальшому було запропоновано схему структуризації управлінських робіт, яка передбачала поділ процесу управління на функції, що склалися з комплексу управлінських процедур; виникли технології цільового та процесорного управління, технології командотворення, залучення працівників до процесу управління. Згодом технологія управління набула характеру рухомої конструкції компонентів, провідним аспектом якої став когнітивний. Сьогодні пріоритети зміщуються у бік власне управлінського аспекту, спрямованого на комплексні (системні) управлінські технології, а також на генерування, самовідтворення нових управлінських технологій [2].

1168

Сучасний арсенал технологій управління налічує значну кількість їх видів залежно від ступеня централізації, порядку виконання операцій та процедур, ступеня розподілу праці, об'єктної, предметної, функціональної спрямованості, рівня автоматизації, структуризації об'єкта управління, рівня управління. Аналіз праць провідних зарубіжних та вітчизняних вчених показав, що трактування поняття «управлінська технологія» можна класифікувати в межах шести основних груп: по-перше, управлінська технологія як сукупність знань; по-друге, – як сукупність операцій та процедур; по-третє, – як сукупність методів та процесів; по-четверте, – як організація дій; по-п'яте, управлінська технологія як інформація; в-шостих, управлінська технологія як сукупність дій, знань, методів, предметів [3].

Структуру технології можна визначити так: концептуальна основа (наукові підходи, принципи, закономірності, умови, чинники тощо); змістова частина (визначення мети, цілей, завдань, очікуваних результатів тощо); процесуальна частина (організація діяльності відповідно до визначених завдань: форми, методи, способи, прийоми та засоби діяльності учасників управлінського процесу; конструювання та розроблення організаційних механізмів, організація процесу управління; забезпечення ефективної комунікації учасників управління та співуправління; поточне оцінювання, моніторинг, коригування діяльності, консультації, моделювання ситуацій тощо); кінцева оцінка результатів[4].

Згідно з результатами опитування найбільш використовуваними

управлінськими технологіями у світі є управління взаєминами з клієнтами, опитування, стратегічне планування, аутсорсинг, збалансована система показників, формування місії. Успішно розв'язувати проблеми можуть допомогти сучасні управлінські технології, які використовуються в інноваційному менеджменті, в бізнесі та промисловості. Серед них найчастіше застосовують: бренд-стратегії, бенчмаркінг, інжиніринг, реінжиніринг, тімбілдінг, рейфреймінг, кейс-метод.

Бренд-стратегія. Це: стратегія створення, розвитку, зміни та адаптації до ринку власного бренду (того, що є унікальним); технологія формулювання й обґрунтування стратегічної ідеї, концепції розвитку опорного закладу щодо впровадження конкурентних переваг на ринку освітніх послуг з метою формування іміджу, який стимулюватиме постійний інтерес до цього бренду.

Бенчмаркінг (англ. benchmarking – як метод еталонного порівняння, що називають також «Орієнтація на успішні компанії»). Бенчмаркінг – це об'єктивне порівняння своєї організації з роботою найкращих у цій галузі. Основний зміст і мета бенчмаркінгу полягають в ідентифікації відмінностей порівняно з аналогом (еталоном). Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути: методи, процеси, технології, якісні параметри. Це неперервний і багаторазовий процес. Залежно від того, що потрібно порівнювати, бенчмаркінг визначається як внутрішній, конкурентний, функціональний.

Інжиніринг (англ. engineering – винахідливість, знання). Інжиніринг механізмів управління – різні види інтелектуальної діяльності, які спрямовано на досягнення найкращого результату з використанням наявних ресурсів, застосуванням найновіших методів організації та управління, з урахуванням усіх умов і чинників (проектно-консультативна діяльність науковців, керівника, психолога чи інших фахівців).

Тімбілдінг (від англ. teambuilding – «побудова команди») – спеціальні заходи, які розраховано на згуртування колективу, формування сильної команди, що успішно досягає поставлених цілей. Це проведення корпоративів, і активний спільний відпочинок на природі, які моделюють життя всередині колективу та спрямовують його на ефективну спільну діяльність.

Технологія рейфреймінгу дозволяє керівнику бачити ввірений йому заклад з чотирьох базових точок (чотирьох фреймів): структурної, людських ресурсів, політичної та символічної. Ця технологія потребує від керівника здатності розуміти й використовувати різні погляди, але думати про одне й те ж. Кожний із фреймів відрізняється від інших і сильний сам по собі. А разом вони допомагають керівнику отримати вичерпну картину того, що відбувається не так, з'ясувати причини, і зрозуміти, що можна зробити, щоб змінити ситуацію на краще.

Кейс-метод (англ. case method – метод кейсів, метод конкретних ситуацій, метод ситуаційного аналізу) – технологія, що використовує опис реальних економічних, соціальних і бізнес-ситуацій, освітніх проблем для дослідження ситуації, аналізу суті питання та розроблення можливих варіантів вирішення проблеми, вибір найкращого варіанту.

Останнім часом зростає необхідність використання інформаційних технологій, всі дані на підприємствах перетворюються в електронний вигляд за допомогою таких елементів діджиталізації, як програмні забезпечення, веб-представництва та мобільні додатки. Діджиталізацію розглядають як пов'язаний із тенденцією приведення в електронний вигляд найрізноманітніших видів використовуваної людиною інформації процес, який він визначив, як «оцифрування буття» [5, с.21]. Фактично, діджиталізація передбачає кардинальну зміну організаційного дизайну, моделей та методів менеджменту, центрів відповідальності. Тобто, діджиталізація це не лише використання цифрових технологій, а передусім зміна в мисленні, стилі керівництва, системі заохочення і в прийнятті нових бізнес-моделей. Водночас діджиталізація передбачає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу, що призводить до якісних корінних змін функціонування та поведінки підприємства.

Знання та практичне застосування нових сучасних технологій управління забезпечує ефективне функціонування сучасної системи управління. Ефективність використання технології управління визначається здатністю керівника та інших суб'єктів управління цілеспрямовано використовувати організаційно-розпорядницькі, організаційно-педагогічні, соціально-психологічні, фінансово-господарчі та економічні методи.

Список використаних джерел:

1170

1. Кириченко О. Сучасні аспекти та технології управління розвитком підприємств. *Вчені записки Університету «КРОК»*, (2(66)), 107–115. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-66-107-115> URL: <https://snku.krok.edu.ua/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/510/539>
2. Чмутова І.М., Андрійченко Ж.О., Довгопола Ю.С. Еволюція та сучасні тенденції розвитку технологій управління фінансово-економічними процесами. *Економіка і суспільство*. Випуск 11/2017. С.322-329. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/53.pdf
3. Пальчук О.В., Гуцалюк О.М. Підходи до визначення поняття «технологія управління» діяльністю підприємства *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2011. випуск 19. С.349-354. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/220/1/60.pdf>
4. Онаць О. М. Інноваційні технології в управлінській діяльності керівника опорного закладу освіти. *Проблеми сучасного підручника*. Випуск 20 (2018) URL: <https://lib.iitta.gov.ua/710822/1/cfcb470011a586b8d4e7d48969f4019c.pdf>
5. Легомінова С.В., Гусєва О.Ю. Діджиталізація як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. No 1(23). С. 20–25.

ZAVHORODNIA O.O., Dr. Sc. (Econ.), Prof., Professor of Department of International Economics, Political Economy and Governance,
ZIBEROVA N.I., Master's Student,
Ukrainian State University of Science and Technologies (Dnipro)

PROSPECTS AND FEATURES OF USING OF BALANCED SCORECARD IN ANALYTICAL STUDIES OF THE ENTERPRISE'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The economic reality of globalization modifies significantly the environment of international economic relations, raises the requirements for the quality of managerial decisions of state institutions and business structures in the sphere of development and implementation of foreign economic activity (FEA).

Enterprises are the main subjects of modern international economic relations and the basic units of international business [1]. Analysis and comprehensive assessment of the positive and negative effects of certain international commercial projects, their influence on the short and long-term dynamics of economic and financial results of the enterprise require the use of modern professional methodological tools.

Balanced Scorecard (BSC) is a modern information-analytical management tool that allows to carry out a comprehensive assessment of the efficiency of the enterprise, decomposition of its mission and strategy, measures for their implementation. Since the 1990s, it has become widespread in the scientific community and the management of leading corporations. This methodology is based on a system of monetary and non-monetary indicators that characterize the activity of an enterprise (or more precisely, internal business processes) in four interrelated directions [2].

1171

1. The financial component involves the relationship between the strategy of the company development and financial goals, which are a kind of guidance in determining the tasks and parameters of other components. However, when establishing financial indicators that determine the implementation of the strategy of enterprise development, it is necessary to take into account the stage of the life cycle of the enterprise. For example, at the stage of growth of an enterprise as such an indicator can be accepted growth of profit and sales volumes in the target segment of the market, at the stage of sustainable development - indicators of profitability of investments, return on equity and attracted capital, etc.; at the stage of maturity, cash flow from the core business and a decrease in working capital requirements.

2. The client component identifies the target segments of the consumer market and the target group of customers. Key components of the client component include: market share, maintaining the customer base, expanding the customer base, meeting customer needs, customer profitability.

3. The internal business processes component defines the activities that are the most important for achieving the goals of consumers and shareholders. The goals and indicators of this component are formed after the development of financial and client components, which allows to orient the parameters of internal business processes to

the satisfaction of clients and shareholders. It is recommended to determine the value chain of internal business processes, which includes three main business processes: innovative, operational and after-sales service. Accordingly, each of the internal business processes must be defined as the key indicators of their assessment. The most important indicators for evaluating the main internal business processes are cost, quality of products (services) and duration of the time cycle (production, sales, customer service, etc.).

4. The personnel training and development component forms the appropriate personnel support at the enterprise. The main indicators of this component allow you to evaluate the personnel situation in the company. These include employee satisfaction, staff retention, and employee effectiveness.

5. The inclusion of a large number of businesses in the global economic network necessitated the modification of the BSC by supplementing many of the areas of analysis with the foreign economic component. A thorough analysis of domestic and international business processes allows us to identify major processes that require improvement and development in the circumstances and constraints. The efficiency of business processes determines the value of the company, which depends on the number of attracted customers, the final financial result, attractiveness to investors. Once key business processes have been identified, they identify the indicators that characterize these processes and develop performance metrics (Table 1).

However, the concept and methodology of BSC have both strengths and weaknesses. The undeniable advantages include: broad context and complexity; understanding of the interdependence of different spheres of activity of the organization; the ability to transform an organization's strategy into specific objectives and metrics; focus on a limited number of key indicators to reduce the amount of excess information and information "noise"; flexibility and adaptation to the features of any organization; relative ease of use. The disadvantages may include: a fuzzy representation of the interrelation of criteria; customer-oriented, ignoring other stakeholders (employees, suppliers, resellers); lack of monitoring of competition and technology development, which deprives the model of certain dynamism.

These disadvantages of a balanced scorecard have led to the emergence of new models using the same methodology, the so-called Post-BSC [4], among which the most promising for use by enterprises - FEA entities are:

- TPS (Total Performance Scorecard) - a general performance model in which the human factor and the system of personal performance enhancement play a special role;
- Intangible Assets Monitor (IAM) model, focused on managing business competencies, which is seen as the basis for the formation of company knowledge and value;
- Intangible Assets Monitor (IAM) model, focused on the management of business competencies, which are seen as the basis for the formation of company knowledge and value. It is based on the analysis of the value and structural dynamics of the "portfolio" of intangible assets, its contribution to the overall results,

profitability and market value of the company;

Table 1

Business Process Indicators for Operating Performance Analysis *

Process group	Indexes
Innovative processes	<ul style="list-style-type: none"> – percent of the sales of new products in total sales; – the number of new product launches compared to competitors, as well as new product launches compared to targets; – development time of the next generation of products, break-even time – the number of key products for which the company is on the market first or second;;
Operating processes	<ul style="list-style-type: none"> – time indicators that determine the timeliness of service (duration of the production cycle, production cycle efficiency (ITU), etc.); – quality indicators (the rate of defective parts per million, output, quality output from the first time, the magnitude of the defect, repeated work, the number of returns, etc.); – cost indicators for the most important internal business processes, which can be measured by using activity calculations;
After-sales processes	<ul style="list-style-type: none"> – performance indicators, time indicators, quality and cost metrics;
Indicators of foreign economic activity	<ul style="list-style-type: none"> – share of proceeds from foreign trade operations in the enterprise's revenues; – export and import volumes, indicators of geographical diversification; – indicator of contractual discipline in international commercial operations; – index of foreign exchange efficiency of foreign exchange activity; – the margin of exchange rate stability.

* Compiled by authors using [2-3].

1173

• OVAR (Objectives - Variables' Action - Responsables) method, whose feature is the decomposition of company goals and functional indicators not only by time dimension ("strategy" or "tactics") but also by the hierarchy of the management system.

List of used sources:

1. Сучасна міжнародна економіка: підручник / За ред. В.М. Тарасевича. Дніпро: ПБП «Економіка», 2019. 386 с.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейл П. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию/ Пер. с англ. М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 304 с.
3. Малярець Л. М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства. Харків: Вид. ХНЕУ, 2016. 188 с.
4. Faizova S.O., Ivanova M.I., Faizova O.L., ets. Use of balanced scorecard for enterprise competitiveness assessment *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. 2020. Vol. 11. №2(48). P.349- 361.

ЗІНЕНКО К.А.,
КОБЄЛЄВА Т.О., д.е.н., професор,
 Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В наявних економічних дослідженнях [1-9] систему економічної безпеки будівельного підприємства пропонується розглядати як комплекс, що складається із окремих блоків: ресурсів, можливостей, системи заходів, результатів. У межах кожного з блоків слід виділити специфічні для будівельної галузі складові. Блок ресурсів – це сукупність усіх ресурсів, які використовуються у господарському процесі підприємства. Блок можливостей охоплює наявні та потенційні можливості будівельного підприємства, що визначають рівень його економічної безпеки. Наступний блок містить систему заходів, спрямованих на забезпечення оптимального (ефективного) поєднання ресурсів та наявних можливостей з приводу підвищення ефективності їх використання. Результативний – містить перелік основних складових, які становлять суть економічної безпеки будівельного підприємства.

На наш погляд, узагальнюючи існуючі підходи до визначення складових економічної безпеки [1-9], для підприємств будівельної галузі з метою забезпечення економічної безпеки пропонується виділити п'ять її найбільш важливих складових: фінансова, техніко-технологічна, кадрова, ринкова, правова, екологічна (рис 1).

1174



Рис. 1.1 – Складові економічної безпеки будівельного підприємства

Пропоновані складові економічної безпеки будівельного підприємства

визначені на базі функціонального підходу до визначення суті економічної безпеки, оскільки цей підхід, як вже зазначалось, найбільш ґрунтовно та комплексно розкриває її сутність. Зазначені складові є важливим елементом процесу забезпечення економічної безпеки будівельного підприємства, адже вони відображають усі основні аспекти діяльності підприємства та сприяють досягненню високого рівня захищеності від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Запропонований перелік не лише дозволяє врахувати галузеві особливості їх діяльності, а і дає змогу окреслити фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ які впливають на кожен з них і можуть здійснювати як стабілізуючий, так дестабілізуючий вплив на діяльність будівельних підприємств у процесі їх господарської діяльності. Застосування системного підходу для дослідження економічної безпеки будівельних підприємств у розрізі її функціональних складових дозволяє однозначно класифікувати фактори з позитивним і негативним впливом на безпечне функціонування і розвиток підприємств, визначити цільові орієнтири розвитку і своєчасно встановити виникаючі, як зовнішні, так і внутрішні загрози. Системний підхід передбачає розгляд економічної безпеки як цілеспрямованої динамічної системи, що функціонує і розвивається шляхом управління критеріями оцінки рівня розвитку і спрямована на досягнення оптимального рівня в умовах стохастичного виникнення зовнішніх і внутрішніх негативних впливів.

1175

Охарактеризуємо запропоновані складові економічної безпеки будівельного підприємства.

Найбільш значущою складовою економічної безпеки будівельного підприємства є фінансова складова. Фінансова складова за ринкових умов господарювання є «двигуном» будь-якої економічної системи. Суть фінансової безпеки полягає у залученні та ефективному управлінні фінансовими ресурсами будівельних підприємств з урахуванням їх оптимальної структури капіталу з метою максимізації фінансових результатів.

Суть техніко-технологічної безпеки будівельного підприємства полягає у техніко-технологічному забезпеченні результативного виконання будівельних робіт та надання будівельних послуг, організації виробничого процесу, якісного функціонування машин, обладнання, інструментів та інвентарю, що використовуються під час будівництва. Суть технологічної безпеки полягає у ступені відповідності технологій, що застосовані на підприємстві найкращим світовим аналогам з оптимізації витрат. Технічна складова відображає рівень забезпечення підприємства передовим та якісним обладнанням.

Кадрова складова забезпечує будівельні підприємства висококваліфікованими виробничими кадрами, управлінським персоналом; сприяє підтриманню та розвитку інтелектуального потенціалу, контролює рівень плинності кадрового складу.

Ринкова безпека будівельного підприємства характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, що генеруються ринковим середовищем.

Правова складова забезпечує дотримання чинного законодавства. Вона

полягає у забезпеченості пакету усіх необхідних нормативно-правових документів, договорів, ліцензій, сертифікатів тощо стосовно проведення будівельних робіт та формування партнерських взаємовідносин з учасниками будівництва.

Екологічна складова забезпечує дотримання діючих екологічних норм, мінімізації втрат від забруднення навколишнього природного середовища.

Стан захищеності економічних інтересів підприємства від реальних і потенційних екологічних загроз, що створюються в результаті виробничої діяльності об'єктів господарювання внаслідок екологічно необумовленої діяльності, за умови мінімізації негативного впливу роботи самого підприємства на навколишнє середовище і суб'єктів виробничого процесу [1-4].

Враховуючи системну властивість, для економічної безпеки, так і для самого будівельного підприємства, визначається наявність зовнішнього та внутрішнього середовища та взаємозв'язків між ними. Тому, виникає потреба дослідження чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на його економічну безпеку. Отже, на рівень економічної безпеки будівельного підприємства значний вплив має мінливе зовнішнє середовище, сповнене змін, його політична та економічна нестабільність, зростання конкуренції в будівельній галузі та наявність постійних перетворень в економіці. Динамічність зовнішнього середовища будівельного підприємства вимагає від підприємств будівельної галузі постійного відстеження чинників, які впливають на економічну безпеку, чим більше змін відбувається, тим більш адаптивний характер має мати господарська діяльність будівельної компанії, тим більше виникає потреба у забезпеченні та гарантуванні її економічної безпеки.

1176

Список використаних джерел:

1. Шуміло О.С. Теоретико-методологічні засади управління економічною безпекою підприємств роздрібної торгівлі. Харків: В-во «Лідер», 2018. 372 с.
2. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. URL: <http://www.safetyfactor.ru>
3. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. К. : Лібра, 2003. 280 с.
4. Васильців Т. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів : Арал, 2008. 384 с.
5. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с.
6. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
7. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
8. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ". Економічні науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.
9. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.

КАБАНОВА К. І., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **БУРКОВСЬКА А.І.**,
 асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ПОДАТКОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ЯК СКЛАДОВОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Фінансова безпека та її оцінка є ключовим компонентом фінансової безпеки держави в невизначеному і мінливому внутрішньому і зовнішньому економічному середовищі [1]. Розвиток економічних відносин, з одного боку, призвів до поліпшення умов життя в сучасному суспільстві, а з іншого, – до помітного зниження моральності громадян, що виливається в схильність до податкового шахрайства.

Тіньова економіка як наслідок податкового шахрайства значно знижує податкові надходження держави і водночас послаблює її фінансову безпеку. Тіньова економіка є неоднозначним поняттям, оскільки література з цієї теми пропонує безліч часто схожих визначень, які виникають через різні цілі дослідження цього явища і різноманітність соціально-економічних систем, за якими здійснюється спостереження. Вважається, що це вид діяльності, за якого грошовий обіг не зареєстровано на національних рахунках, що рівнозначно ухиленню від сплати податків [2]. Тому тіньова економіка в одному із своїх аспектів може вважатися зловживанням податковим законодавством.

1177

Загалом негативні наслідки податкових злочинів для фінансової безпеки є різноманітними, зокрема це недоотримання бюджетом коштів від податкових платежів і, як наслідок, недофінансування важливих суспільних потреб, порушення законів ринкової конкуренції через здобуття підприємствами-неплатниками низки переваг і порушення принципу соціальної справедливості щодо добросовісних платників податків.

У суспільній свідомості приховування доходів від оподаткування не завжди оцінюється негативно, більш того, часто вважається, що податки є високими і несправедливими, а податкове законодавство – незрозумілим і непослідовним [3]. Такі обставини зменшують почуття провини в разі ухилення від сплати податків. Водночас податкові злочини можуть становити загрозу для фінансової безпеки держави, оскільки їх масштаби і вплив не лише скорочують податкові надходження, а і змушують інші економічні суб'єкти конкурувати з компаніями, які не виконують податкові вимоги.

Місцеві податки складають основну частину коштів місцевого самоврядування в розвинутих країнах. Згідно зі статистичними даними найбільшу питому вагу в доходах місцевих бюджетів України сьогодні мають надходження від загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів, практично не пов'язаних з власною діяльністю органів місцевого самоврядування, що становлять залежно від року 50–70 % доходів загального фонду [4].

Отже, тіннізація економічних відносин в Україні чинить значний

деструктивний вплив на економіку України. Наявний масштаб тінізації ринку праці та наявність налагоджених механізмів легкого виведення в «тінь» заробітних плат негативно відбиваються на обсягах надходжень до бюджету [1]. Крім того, тінізація заробітних плат загрожує стримуванням нагромадження коштів накопичувальної системи та розвитку її інвестиційного потенціалу.

Скорочення податкових зобов'язань за допомогою правових інструментів – звичайне явище в сучасних країнах. Платники податків порівнюють переваги несплати податків зі своїм ризиком. Вважається, що ризик контролю є невеликим і часто не досягає рівня статистичної значущості, проте значна частина суб'єктів господарської діяльності виконує свої податкові зобов'язання, зокрема і з моральних міркувань. Проте податкове шахрайство являє собою реальну загрозу фінансовій безпеці країни, оскільки знижує доходи держави і місцевого самоврядування. Крім того, воно порушує правові основи сучасної демократичної держави [3]. Для забезпечення достатньо високого рівня соціального та економічного життя необхідно враховувати податкові недоліки, спричинені неефективним та неадекватним ставленням держави до платників податків, що створюють дестабілізуючі явища у податковій системі, а саме: податкові зловживання та правопорушення, численні ухилення від сплати податків та використання заплутаних схем їх справляння [2].

Отже, в Україні порушення податкових зобов'язань проявляється на такому рівні, який може становити загрозу стабільності державної бюджетної політики. Тіньова економіка означає відхід від оподаткування, що надає можливість недобросовісним підприємцям пропонувати своїм клієнтам товари та послуги за нижчими цінами. Несплата податкових зобов'язань як основний елемент тіньової економіки є порушенням механізмів конкуренції, і його вплив на рівень податкових надходжень прямо впливає на фінансову безпеку держави.

Список використаних джерел:

1. Іщенко В.В. Податкова складова фінансової безпеки держави. *Наукові праці НДФІ*. 2011. Вип. 4. С. 149-156.
2. Сергієнко Л. К. Регіональні тренди бюджетної політики в контексті євроінтеграції. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. №212. С. 67-71.
3. Чубенко А. Г. Національна податкова безпека та перспективи використання досвіду Податкової служби (IRS) Сполучених Штатів Америки для боротьби з тіньовою економікою в Україні. *Публічне право*. 2017. № 1. С. 18-25.
4. Полонська Ю.М. Організаційне забезпечення системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні за критерієм податкової безпеки. *Комунальне господарство міст*. 2011. № 100. С. 277-284.

КИСЛОВА Л.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри загального менеджменту,
Маріупольський державний університет, м. Київ

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне управління будь-яким суб'єктом господарювання базується на основі проведення стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства [1, с. 38]. Використання стратегічного аналізу надає можливість для створення стратегічного плану розвитку організації, що сприяє знаходженню раціональних управлінських рішень.

Метою стратегічного аналізу є оцінка основних факторів впливу на теперішнє і майбутнє становище підприємства, виявлення особливостей їх впливу на стратегічний вибір та визначення тенденцій його подальшого розвитку.

Предметом стратегічного аналізу є сукупність явищ всередині і зовні організації, які впливають на результати її діяльності в довгостроковому періоді діяльності.

Об'єктом стратегічного аналізу є організаційне оточення фірми (іноді його називають ринковим середовищем), яке представляє собою набір факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що визначають здатність організації досягати поставлених цілей, а також визначати стратегічну позицію і потенціал.

Стратегічний аналіз повинен допомогти створити якомога більше варіантів вирішення завдань для ефективного прийняття рішень. Це маловірогідно, через те, що за умов невизначеності відбір певних варіантів та їх відповідне аналітичне підтвердження є дуже складним процесом.

Здебільше стратегічний аналіз визначає стратегічне становище підприємства для вирішення трьох ключових питань, які життєво важливі для будь-якої компанії в будь-якій ситуації:

- 1) В якому становищі перебуває підприємство зараз?
- 2) В якому становищі воно повинно бути через певний проміжок часу (через три, п'ять, десять років)?
- 3) Які існують шляхи досягнення бажаного становища і якими способами його можна досягнути? [2, с. 26]

Процес стратегічного аналізу взаємопов'язаний з життєвим циклом стратегії, і представляє собою п'ять послідовних етапів: аналіз ідеї; аналіз можливостей; аналіз виконання; аналіз модернізації; аналіз досвіду.

На етапі аналізу ідеї необхідно проаналізувати доцільність й аргументованість ідеї; на другому етапі - розглянути та оцінити можливості, дослідити та переконатися у реалістичності здійснення стратегії у разі появи перепон та бар'єрів (третій етап); на четвертому - побудувати план процесу модернізації (покращення, удосконалення) стратегії в умовах невизначеності

ринкового середовища; на п'ятому етапі - прийняти кінцевий варіант стратегії, з урахуванням попереднього досвіду їх моделювання та реалізації і перейти до створення ідеї нової стратегії. Отже, стратегічний аналіз є постійним процесом, який не припиняється й здійснюється поки працює підприємство.

Стратегічний аналіз проводиться шляхом аналізу зовнішнього та внутрішнього (управлінський аналіз) середовища.

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – це комплексне дослідження зовнішнього середовища організації (галузі, конкурентів, споживачів, постачальників) з метою оцінки можливостей та загроз і розробки оптимальної економічної стратегії на основі вибору серед можливих альтернатив.

Стратегічний аналіз внутрішнього середовища - комплексна оцінка ресурсів та елементів підприємства, на які вона має безпосередній вплив. Він призначений для оцінювання актуального стану підприємства, його реальних сильних сторін та стратегічних можливостей, а також потенційних загроз [1,39].

Тобто, управлінський аналіз дозволяє побачити ефективність тих чи інших рішень на різних рівнях управління і загальну результативність бізнес-діяльності. Потім, ґрунтуючись на результатах дослідження, можна розпланувати наступні кроки, здатні підправити поточні прогалини, або взяти орієнтир на сильні сторони і посилити їх вплив на економічну діяльність підприємства. Тому проведення стратегічного аналізу неможливо без комплексного дослідження бізнес (внутрішнього та зовнішнього) середовища підприємства.

Внутрішнє середовище (мікрооточення) - зазвичай включає саме підприємство. До внутрішнього середовища підприємства відносяться всі чинники, які знаходяться в його межах і чинять постійний і безпосередній вплив на його функціонування.

Зовнішнє середовище - це середовище, що має опосередкований вплив на підприємство, не пов'язане безпосередньо з короткостроковою діяльністю підприємства, але містить багато факторів, які можуть впливати на його довгострокові рішення.

До основних типів зовнішнього середовища можна віднести:

1. Середовище, яке швидко змінюється (технологічні інновації, економічні зміни, законодавчі зміни тощо).
2. Вороже середовище, яке створюється в умовах конкурентної боротьби за увагу споживачів, перерозподілу власності та завоювання ринків.
3. Різноманітне оточення (глобальне середовище) – притаманно мультинаціональним компаніям, тобто ведення бізнесу в різних країнах.
4. Технічно складне оточення - середовище, унікальне для нових галузей (електроніка, телекомунікації, комп'ютерна та робототехніка, банківська справа та фондовий ринок, IT-технології), яке вимагає отримання та обробки складної інформації та висококваліфікованого обслуговуючого персоналу.

Залежно від діапазону і періодичності впливу на організацію зовнішнє середовище можна розділити на *макросередовище* (далеке, загальне оточення або зовнішнє макрооточення) і *мезосередовище* (ближнє, галузеве оточення або зовнішнє мікрооточення).

Зовнішнє середовище (зовнішнє макрооточення) - містить усі сили, які можуть вплинути на існування та добробут підприємства. Зовнішнє середовище - це сукупність факторів, які знаходяться за межами підприємства і здатні впливати на ефективність його функціонування і розвитку. Прийнято вважати, що дана група факторів в основному не підконтрольна керівництву підприємства. Їх необхідно враховувати і під них доцільно підлаштовуватися.

Основними цілями аналізу зовнішнього середовища є: оцінка навколишнього середовища; розпізнавання змін, трендів, можливостей, факторів ризику і форс-мажору.

Мезосередовище - це частина зовнішнього середовища, з якою підприємство має постійну і безпосередню взаємодію.

Мезосередовище (зовнішнє мікрооточення) включає всіх зацікавлених в діяльності фірми суб'єктів (крім самої фірми). Найчастіше для аналізу цього середовища використовується модель "5 сил" Майкла Портера.

Аналіз мезооточення включає в себе наступні розділи:

1. Структурний галузевий аналіз (аналіз розвитку галузі) [3].
2. Конкурентний аналіз.
3. Аналіз стратегічних груп.
4. Аналіз зовнішніх ключових факторів успіху.
5. Аналіз споживачів, купівельної цінності; оцінка індивідуальних характеристик конкурентів; аналіз посередників, стейкхолдерів.

Ці види аналізу можуть використовуватися як окремо, так і в комплексі. Деякі види аналізу самі по собі досить складні, наприклад, структурний галузевий і конкурентний аналіз фактично є синонімом галузевого конкурентного аналізу, і використовуються на основі методу 5 конкурентних сил Майкла Портера. Необхідно так само відзначити, що якщо раніше поняття мезосередовища вичерпувалося постачальниками, споживачами і конкурентами, то тепер говорять про стейкхолдерів - зацікавлені групи, в які включають уряд, працівників, соціально незахищених, менеджерів, громадськість, кредиторів, акціонерів. В основному аналізують їх очікування, про які в інших видах аналізу зазвичай забувають.

Список використаних джерел:

1. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навчальний посібник. Видання 2-ге доповнене. Л.: «Новий світ 2000», 2003. 272 с.
2. Малюта Л.Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навчальний посібник. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. 232с.
3. Благун І. С., Ничик І. Л. Галузевий аналіз конкурентоспроможності ринку та формування конкурентної карти ринку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 10. 2016. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/213.pdf>

КОСЕНКО А. К., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СУКРУШЕВА Г. О.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

Як правило, під політикою організації розуміють систему правил, згідно з якою діють люди, котрі входять в дану організацію. Найважливішою складовою частиною стратегічно орієнтованої політики організації є її кадрова політика, якою визначаються філософія та принципи, які реалізуються керівництвом по відношенню до людських ресурсів.

Кадрова політика - це система правил і норм в галузі управління персоналом, що мають бути зрозумілі і визначені певним чином, провідний людський ресурс у відповідності зі стратегією компанії [4, с. 130].

Це визначення підкреслює інтеграцію сфери управління персоналом в загальній діяльності організації, а також той факт, що поінформованість про правила і положеннях кадрової роботи всіма суб'єктами організації. У вузькому сенсі кадрової політики - набір конкретних правил, переваг та обмежень щодо працівників і організації.

Під кадровою політикою розуміється формування стратегії кадрової роботи, постановка цілей та завдань, визначення принципів добору, розстановки і розвитку персоналу, вдосконалення форм і методів роботи з персоналом в конкретних ринкових умовах в даний етап розвитку організації.

Різні автори по-різному трактують визначення кадрової політики. У довідковій літературі політика персоналу розглядається в якості стратегії, формування загального ходу ефективного використання та розвитку персоналу, управління персоналом, формування вимог до кадрової діяльності, відповідно до його набору, підготовки та управління, основні підходи до вирішення кадрових проблем.

За словами Ф. У. Тейлора, кадрова політика - це розвиток будь-якого окремого працівника до максимально доступної для нього продуктивності і благополуччя, а також найму, підготовки та розміщення працівників на робочі місця, де вони можуть забезпечити найбільшу вигоду, і так далі [3, с. 8].

А. Файоль, визначає кадрову політику в якості одного з ключових елементів функції стратегічного управління, яка відноситься до принципів «сталості складу персоналу» [3, с. 9].

Але саме коротке визначення кадрової політики дає А.Я. Кібанов. На його думку, кадрова політика організації – це загальний напрямок кадрової роботи, сукупність організаційних механізмів, форм, принципів по розробці завдань і цілей, що спрямовані на розвиток, зміцнення і збереження кадрових ресурсів, створення кваліфікованих і високо згуртованої команди, здатна оперативно реагувати на зміну попиту на ринку, беручи до уваги стратегію розвитку організації [3, с. 9].

Як показує практика, засновники, керівники сьогодні намагаються

усвідомлювати, що персонал стає вирішальним ресурсом, який створює конкурентоспроможність організації і намагається принести успіх в мінливій ринковій економіці. Об'єднати працю співробітників в єдиний потік, направлений на втілення цілей організації, дає можливість результативний процес кадрового менеджменту, осередком якого є кадрова політика. Кадрова політика - це термін, що з давніх часів застосовується в кадровій сфері нашої країни, під яким розуміється відношення організації до персоналу і сукупність способів тиску на підлеглих задля вирішення поставлених цілей. На сьогодні зміст терміну «кадрова політика» можна трактувати по-різному. По-перше, сучасна кадрова політика суб'єкта господарювання логічно впливає з завдань і пріоритетних напрямків дії сучасної організації і орієнтується на конкретні ефекти діяльності та сталий розвиток організації. Звідси підвищені запити до практичності, гнучкості кадрового менеджменту і зв'язок його зі специфічними факторами внутрішнього (стилем управління і керівництва, корпоративною культурою) і зовнішнього оточення (ринком праці, специфікою реалізації господарської діяльності в мінливих ринкових умовах, перетворення законодавчої бази). По-друге, ідеї кадрової політики створюють вищі керівники організації і активно її втілюють. По-третє, кадрову політику усвідомлено і послідовно втілюють як функціональні та лінійні керівники (в основному середньої або вищої ланки), так і професійна кадрова служба. По-четверте, в процесі впровадження кадрової політики провідну роль відіграє професійна кадрова служба. Вона виступає в ролі консультанта, методиста, помічника керівників, координатора, що здійснює моніторинг кадрової політики, її результативність, а в разі необхідності - ініціатора її змін. Кадрова служба розробляє плани реальних кадрових стратегій, сценаріїв, інструкцій і персонал-технологій, за допомогою яких реалізується кадрова політика [1, с. 39].

Всі ці поняття достатньо ємко відображають суть визначення «кадрова політика». Але єдиної трактовки надати не можливо, оскільки, кожна організація по-своєму проводить діагностику і вирішує поставлені завдання з менеджменту персоналу, на основі зазначених цілей, які вона ставить перед собою.

Різноманіття тлумачення кадрової політики - це наслідок різноманітності організацій. В ролі об'єкта кадрової політики суб'єкта господарювання виступають її працівники, а її суб'єктом виступає процес управління кадрами суб'єкта господарювання, який складають HR-служби та керівники усіх рівнів управління.

Кадрова політика являється частиною політики організації і має бути приведена у відповідність до її концепції розвитку. Місце кадрової політики в організації політики показана на рисунку 1. [2, с. 260].

Кадрова політика виробляється на основі, основних потреб засновників організації, так і потреб її співробітників.



Рисунок 1 – Місце і роль кадрової політики в загальній політиці організації

Кадрова політика для організації є свого роду «ядро», на якому спочиває весь персонал працює, і опорною точкою для формування стратегії розвитку кадрових ресурсів. Вона повинна не тільки створити сприятливі умови для роботи, а й забезпечити умови або рухатися вгору по кар'єрних сходах.

Список використаних джерел:

1. Величко А. В. Особливості формування кадрової політики організації в сучасних умовах. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Том 2.С. 38-44.
2. Зось-Кіор М. В. Особливості формування кадрової політики сучасної організації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип.13. с.259-263.
3. Стрехова С. В. Кадрова політика: важелі впливу на ефективність, механізми та інструменти реалізації. Вінниця: *Економічний часопис-XXI*, 2012. с .3-12.
4. Швець Е. А. Шляхи покращення проведення кадрової політики на сучасних підприємствах України. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 244. С. 123-144.

КОРОГОДОВ О. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ЗАЙЦЕВА Л.О.**, к.е.н, доцент,
в. о. завідувача кафедри менеджменту,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Полтава

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність діяльності сучасних підприємств, їх активна позиція на товарному ринку та у бізнес-середовищі все більше залежить від людського фактору, тобто персоналу господарюючих суб'єктів.

Сучасні умови актуалізують роль персоналу та питання його управління, як основного ресурсу успішного функціонування підприємства, що визначають стратегічний успіх підприємства, забезпечують його конкурентоспроможність.

Управління персоналом є комплексною системою, яка включає різні напрями, форми і види організаційної взаємодії з працівниками підприємства.

Якісна організація управління персоналом повинна враховувати високий професійний рівень та кваліфікованість як управлінського персоналу, так і виконуючого; налагоджена система мотивації працівників; формування у працівників навичок високої продуктивності праці та відданості підприємству [1, с. 127]. Основними напрямками системи управління є підбір і відбір персоналу, його адаптація, мотивація, збереження, кадровий розвиток, навчання, оцінка діяльності працівників з точки зору реалізації цілей підприємства.

1185

Систему управління персоналом окреслюють компоненти:

- 1) суб'єкт, тобто джерело управлінського впливу, який здійснює контроль, виконує функції лідерства та впливу на об'єкт для відновлення об'єкта до бажаного предметного стану;
- 2) об'єкт, на який спрямовано управлінський вплив;
- 3) управлінський вплив, тобто група цілеспрямованих та організованих команд, інструментів, прийомів та методів, що застосовуються для впливу на об'єкти та внесення фактичних змін у їх статус;
- 4) зворотній зв'язок, тобто інформація про вплив суб'єкта на управління та зміни [2].

Управління персоналом здійснюється за допомогою різних методів, які впливають на працівників, для досягнення певних цілей управління, необхідних для загальної роботи підприємства [3].

За допомогою методів управління персоналом реалізуються головні завдання всієї галузі управління персоналом - пошук найбільш ефективних інструментів впливу на персонал підприємства для розкриття потенціалу співробітників і, відповідно, для досягнення цілей підприємства [4].

Традиційно в науці і практиці розрізняють класифікацію методів управління персоналом на основі їх змісту і спрямованості: адміністративні (організаційно-розпорядчі); економічні; соціально-психологічні методи.

Адміністративні методи мають прямий вплив на керований об'єкт та

підлягають обов'язковому виконанню. Основним завданням цієї групи методів є підтримання дисципліни праці і забезпечення організаційної чіткості, необхідної для ефективної роботи персоналу та організації в цілому.

Адміністративні методи управління персоналом базуються на наступних системах [5, с.115]:

- законодавства України (державні закони, постанови, інструкції);
- нормативних документів, прийнятих у вищих структурах управління (стандарты, методи, інструкції, положення);
- планів, програм, завдань, які розробляються в самих організаціях (дана система спрямована на поліпшення діяльності компанії);
- оперативного управління (розпорядження, санкції, заохочення) [4].

Економічні методи управління персоналом являють собою сукупність способів впливу на персонал шляхом створення економічних умов, що спонукають персонал діяти в потрібному для організації напрямку.

Вони мають непрямий характер впливу, їх основне завдання - мобілізація трудових ресурсів шляхом економічного стимулювання для досягнення певного результату. Об'єкт економічного впливу - базові потреби людини.

До економічних методів управління відносять:

- методи, що використовуються державними і місцевими органами влади (податкова система, фінансово-кредитний механізм);
- методи, що діють в організації (економічні нормативи діяльності підприємства, система матеріального стимулювання працівників, система відповідальності за якість та ефективність роботи, участь в прибутку підприємства) [4].

Соціально-психологічні методи ґрунтуються на соціальних відносинах, моральному і психологічному впливові, використанні моральних стимулів до праці, здійсненні впливу на особистість через психологічні прийоми з метою формування внутрішнього прагнення у працівника виконати необхідну роботу без адміністративного впливу. Соціально-психологічні методи діють на цінності людини через норми поведінки, формування соціально-психологічного клімату, моральне мотивування, соціальну політику на підприємстві [4].

Мета управління персоналом досягається через виконання загальних та спеціальних функцій. Усі керівні органи виконують загальні функції (планування, організація, мотивація та контроль) у межах, визначених для кожного органу. Спеціальні функції управління персоналом виконують функціональні відділи відповідно до своїх функціональних обов'язків [2].

Система управління персоналом підприємства може складатися з наступних функціональних підсистем:

1) планування роботи з персоналом із відповідними функціями: розроблення кадрової політики; розроблення стратегії управління персоналом; аналіз трудового потенціалу підприємства; аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на працю; аналіз ситуації на ринку праці; здійснення прогнозів щодо характеристик персоналу;

2) організації роботи з персоналом із відповідними функціями: пошук, залучення, відбір, адаптація, розподіл, розвиток та звільнення персоналу;

нормування трудового процесу; оптимізація зайнятості персоналу; управління трудовими відносинами на підприємстві; забезпечення оптимальних умов праці; тарифікація трудового процесу;

3) мотивації результатів праці та поведінковий аналіз персоналу з відповідними функціями: здійснення матеріального й нематеріального стимулювання персоналу;

4) контролю якості виконання управлінських заходів із відповідними функціями: якісна оцінка ефективності діяльності персоналу; якісне та кількісне оцінювання ефективності функціонування системи управління персоналом; атестація персоналу [6].

Елементами системи управління персоналом є група фахівців апарату управління і обслуговуючого персоналу: комплекс технічних та інформаційних засобів, методичні підходи до організації праці та програми управління інформаційними процесами;

Таким чином, управління персоналом – складний системний, планомірно-організований процес що забезпечує розвиток підприємства. Ефективне управління персоналом є основним резервом зростання обсягів виробництва промислових підприємств.

Список використаних джерел:

- 1 Яхонтова Е.С. Эффективные технологии управления персоналом / Е.С. Яхонтова. СПб. : Питер, 2003. – 272 с.
2. Глущенко, Л., Пілявоз, Т., & Коваль, Н. (2022). Управління персоналом у сучасній структурі управління підприємством. *Економіка та суспільство*, (35). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-41>
3. Балановська Т. І. Методи управління персоналом в сучасних умовах. *Науковий вісник НАУ*. 2003. № 7–8. С. 50–52.
4. Сидоренко А.О., Чорній В.В. (2020). Сучасні методи управління персоналом підприємства. збірник наукових праць молодих вчених ФММ КПІ ім. Ігоря Сікорського. «Актуальні проблеми економіки та управління». URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/193078>
5. Балабанова Л. В. Сардак О. В. Управління персоналом. К.: Центр учб. л-ри, 2011. 468 с.
6. Годящев М.О. Управління персоналом підприємства як фактор підвищення його ділової активності. *Інтелект XXI*. 2017. № 3. С. 74–79.

КРАМАРЧУК М.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **БУРКОВСЬКА А.І.**,
 асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ЗАСТОСОВУВАННЯ ФУНКЦІЇ «МОТИВАЦІЯ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проблема мотивації посідає важливе місце в системі управління. Успішність будь-якого підприємства залежить від ефективності праці його найманих працівників. Проте робоча сила - це специфічний ресурс, який використовує фірма для своєї діяльності. Адже, керівнику не достатньо просто купити «здатність до праці», як, наприклад, приміщення, обладнання і т.д., тому необхідно заохочувати працівників для підвищення продуктивності праці, а отже і розвитку бізнесу. Для цього необхідно використовувати одну з функцій управління – мотивацію. Підприємству необхідно стимулювати персонал до більш активної діяльності та підтримувати зацікавленість у результаті для реалізації свого потенціалу до зростання.

Питанню ефективної мотивації праці на підприємстві присвятили свої наукові роботи: Баксалова О., Волошан К., Заставнюк Л., Липовецька Т., Рябова А., Струс Р. Для подальшого аналізу необхідно спочатку окреслити сутність поняття «мотивація». Його можна розглянути з двох боків.

1188

Мотивація з боку працівника – це сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, які спонукають особу до діяльності, надають цій діяльності спрямованості, яка орієнтована на досягнення особистих цілей чи цілей організації [0, с.374]. Для формування ефективної системи управління людиною необхідно розуміти, яка в неї мотивація, чим вона керується.

Мотивація з боку керівника – це сукупність управлінських дій, спрямованих на заохочення себе та інших працівників до досягнення цілей. Для досягнення результатів необхідно забезпечити мотивацію персоналу на всіх рівнях управління організацією із забезпеченням взаємодії.

У повсякденному вживанні термін «мотивація» часто використовується для опису того, чому людина щось робить. Це рушійна сила людських дій. Мотивація включає біологічні, емоційні, соціальні та когнітивні сили, які активізують поведінку людини.

Інстинктна теорія мотивації припускає, що поведінка мотивується інстинктами, які є фіксованими вродженими моделями поведінки. Такі психологи, як Вільям Джеймс, Зигмунд Фрейд і Вільям Макдугал, запропонували кілька основних людських інстинктів, які мотивують поведінку. Вони включають біологічні інстинкти, які важливі для виживання організму, такі як страх та любов.

За допомогою мотивації керівництво підприємства може вирішувати такі завдання [0, с.27]:

- залучення й утримання в організації кращих спеціалістів;
- визнання діяльності працівників, які досягли значних результатів, з

метою подальшого стимулювання їх творчої активності;

- демонстрація ставлення керівництва до високих результатів праці;
- популяризація результатів праці кращих працівників;
- застосування різноманітних форм визнання заслуг;
- покращення морально-психологічного стану працівників через відповідну форму визнання;
- забезпечення підвищення трудової активності колективу підприємства.

Розглядаючи теоретичні аспекти мотивації, вважаємо за необхідне класифікувати методи мотивації персоналу [0, с.168]:

- 1) За способом впливу:
 - Примушення (ґрунтується на почутті страху перед покаранням);
 - Винагородження (основана на системі економічного і неекономічного заохочення);
 - Солідарності (формування у працівників цінностей і цілей наближених до цілей організації).
- 2) За суб'єктом:
 - Самомотивації (внутрішньоособистісні методи);
 - Сторонньої мотивації (методи впливу іншого суб'єкта).
- 3) За спрямованістю впливу:
 - Позитивні (сприяють виникненню позитивних емоцій, що формують бажання досягти успіху);
 - Негативні (різні види покарання).
- 4) За місцем виникнення:
 - Внутрішні (задоволення від процесу роботи, спілкування з колегами);
 - Зовнішні (кар'єрний зріст, символи службового статусу, престижу).
- 5) За економічним змістом:
 - Матеріальні (оплата праці, премії, участь у доходах підприємства);
 - Нематеріальні (підвищення привабливості роботи, участь в управлінні, гнучкі графіки роботи, належні умови праці).
- 6) За функціональним призначенням:
 - Економічні (оплата праці, премії, різні виплати);
 - Організаційні (збагачення за рахунок роботи, вдосконалення організації та умов роботи).
 - Соціальні (кар'єрне підвищення, перекваліфікація, безоплатне харчування, соціальне та медичне страхування);
 - Морально-психологічні (формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі).

Найбільш ефективним методом мотивації є матеріальний. Адже можливість отримати винагороду за виконану роботу добре стимулює працівників. Але, якщо працівник вже досяг певного рівня та статусу і не прагне отримувати більше грошей, то можна використовувати нематеріальні методи мотивації, наприклад, грамоти, відзнаки, надання працівникові відчуття

цінності у колективі. Також слід пам'ятати, що якщо якась з методик мотивування спрацювала одного разу, то не гарантовано, що вона спрацює й наступного, тому необхідно оперативно реагувати на зміни.

Доцільним є моніторинг, тобто аналіз існуючої системи мотивації, аналіз якісного складу працівників, мотиваційної сфери персоналу та розрахунку необхідності зміни системи мотивації. Існує ряд вимог до системи мотивації персоналу підприємства, а саме: об'єктивність, передбачуваність, адекватність, своєчасність, значення та справедливість [0].

Таким чином, мотивація працівників це складне і багатоаспектне явище, яке базується на індивідуальному підході. Керівництво повинно розуміти інтереси та потреби усього персоналу для формування досконалої системи мотивації. Для того, щоб управлінський персонал був зацікавлений у досягненні цілей підприємства, необхідно створити умови за яких у працівників був би інтерес до підвищення ефективності праці та забезпечення існування та розвитку підприємства. Систему мотивування персоналу неможливо створити на довгострокову перспективу через динамічні зміни, тому для мотивації необхідно використовувати комплексний підхід. Отже, мотивація персоналу – це один з найважливіших принципів успішної діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Баксалова О., Рябова А. Мотивація як функція менеджменту в системі забезпечення ефективного використання ресурсу робочої сили персоналу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. Т. 1, № 6. С. 25–29.
2. Волошан К. Мотивація персоналу як засіб удосконалення системи управління підприємством. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти*: матеріали всеукр. науково-практ. конф., м. Харків, 17 верес. 2019 р.
3. Заставнюк Л., Липовецька Т. Проблематика системи мотивації персоналу в сучасному менеджменті підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 3. С. 166–172.
4. Струс Р., Коваль О., Мишко О. Оптимізація управління підприємством шляхом мотивації персоналу. *Економіка і суспільство*. 2018. № 17. С. 373-377.

КРИСЬКО Ж. Л., к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту,
публічного управління та персоналу,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ЛІДЕРСТВО В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Нині значна увага приділяється такому поняттю, як лідерство. Лідер – це людина, яка веде за собою людей і люди йдуть за нею. Без лідера неможливо управління людьми.

Тема лідерства завжди була однією з найактуальніших тем, якою займаються практики і теоретики не одне десятиліття і у сучасному світі вона є найпопулярнішою. Вона не втратила своєї актуальності, що зумовлено політичними та соціально-економічними процесами, що відбуваються в суспільстві, а також тим, що лідерство є однією форм соціальної та міжособистісної взаємодії.

На сьогоднішній день суспільство потребує компетентних, активних та цілеспрямованих фахівців, які зможуть самостійно приймати рішення, готові брати на себе відповідальність за їх виконання, які вміють правильно будувати відносини з оточуючими та командою.

Останнім часом відзначається висока потреба організацій у пошуку успішних лідерів. Можна сказати, що лідерство – це одне із рідкісних явищ політичного та суспільного життя, що пов'язане з виконанням функцій влади. Воно неминуче у будь-якому цивілізованому суспільстві та пронизує всі сфери життєдіяльності. Зазначимо, що лідерство – це вміння знаходити оптимальне вирішення проблеми у найкоротші терміни та організувати людей на втілення цього рішення в життя [1]. І це велика відповідальність за наслідки дії групи, лідером якої є.

Управління організацією як процес міжлюдського спілкування включає не лише відносини «менеджер – працівники в організації». Воно стосується всіх сфер життя індивідуумів, колективів, організацій. Не можна зрозуміти природу лідерства окремо від взаємодії людей. Керований, що діє під впливом керівника часто сам є керівником, але вже по відношенню до працівників, які знаходяться нижче.

Зазначимо, що деякі учені вважають, що лідерство починається з керівної посади, інші ототожнюють лідерство і керівництво, лідера і керівника. Але не можна не помітити відмінностей цих понять:

- лідер шукає мету і шляхи до її досягнення, а керівник забезпечує досягнення мети наміченим шляхом;
- лідер визначає, які справи вважати правильними, а менеджер правильно виконує свої функції і доводить справи до кінця;
- лідер задає орієнтацію, привносить майбутнє в сьогодні, а менеджер розробляє стратегію, зосереджується на втіленні планів.

Як бачимо, управління та лідерство не є синонімами. Хоча здатність бути лідером є ключовою умовою бути менеджером. Лідером є той, кому вдається перетворити підлеглого на свого однодумця чи послідовника. Тому, суть

лідерства, насамперед, полягає в наявності послідовників. Лідерство є специфічним типом управлінських відносин, котрий спирається на соціальний вплив. Лідерство на відміну управління передбачає наявність послідовників, а не підлеглих чи співробітників. В якій мірі працівник стає послідовником, такою мірою менеджер – лідером.

Повести за собою це лише мала частина сфери впливу лідера. Головне – куди повести, до якої мети. Для лідера однією з найважливіших навичок є вміння правильно бачити і ставити мету. І чітко показувати цю мету людям, а також пояснювати шляхи, якими необхідно йти, щоб її досягти. Ціль – це те, про що можна сказати конкретно: що, коли і скільки. І не важливо, наскільки ціль стосується матеріальних чи нематеріальних речей, почуттів чи благополуччя людей. Тому лідеру дуже важливо навчитися правильно та чітко ставити цілі, а не витати у мріях.

Зауважимо, що розуміння суті виникнення лідерства не такий вже й простий процес. Для цього потрібно врахувати не лише внутрішньогрупові фактори, уявлення та потреби членів групи, але також психологію потенційних лідерів. Нема лідера без послідовників. Якщо групи відсутні люди, які мітили на роль лідера, то члени групи, без фактичного лідера, стають формальними учасниками групи, але з прибічниками. По суті, у цій групі може бути лідер, але він регулює діяльність учасників лише адміністративними та юридичними засобами.

Лідери нової формації роблять акценти не на контроль поведінки, а на розвиток підлеглих, підтримку їхніх ініціатив та ідей; вони залишають собі роль провідників змін і роз'яснювачів курсів дій, які самі і визначають, заявляючи при цьому, що служать іншим.

Список використаних джерел:

1. Шкільняк М. М., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: навчальний посібник. Тернопіль: Крок. 2017. 252 с.

ЛОЗІНСЬКИЙ О.П., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

СУЧАСНІ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Менеджмент – це мистецтво управління людьми та вміння добиватися цілей, використовуючи при цьому знання і працю інших. Сам по собі менеджмент необхідний для визначення, розуміння та встановлення цілей, а також для досягнення цих цілей за допомогою людей та інших ресурсів.

Щодо моделей менеджменту то їх вважають способами здійснення управлінської діяльності, які застосовують для досягнення цілей організації. Методи менеджменту сприяють досягненню цілей практичного менеджменту, створюючи систему правил, прийомів і підходів, що дозволяють скоротити витрати часу та інших ресурсів на постановку цілей та їх реалізацію. Використання всієї сукупності методів дослідження нових проблем управління сприяє розвитку теорії управління, дозволяючи розширити знання про закономірності процесів і явищ, що відбуваються в управлінні.

Питання вибору моделі управління є одним з найактуальніших питань сучасного менеджменту. Існування різних моделей управління зумовлене відмінностями в національній культурі, економічному розвитку, політиці та культурі самих підприємств. Однак існують історично сформовані моделі, які визначають базову стратегію прийняття рішень. До таких основних моделей відноситься: американська, японська та європейська моделі менеджменту.

Основу американської моделі управління становить принцип індивідуалізму. Свобода особистості зумовлює індивідуальне прийняття рішень. Внаслідок цього настає не колективна, а індивідуальна відповідальність за результати виконаної роботи. Але, незважаючи на індивідуалізм як основну рису моделі, ставлення до працівника диференційоване: він сприймається суто як працівник, а не окрема особистість [1].

В американській школі менеджменту вважають, що успіх фірми залежить, в першу чергу, від внутрішніх чинників. Особлива увагу приділяється раціональній організації виробництва, постійному зростанню продуктивності праці, ефективному використанню ресурсів. Особливостями системи управління в американських фірмах є такі аспекти: персонал розглядається як основне джерело підвищення ефективності виробництва; йому надається певна автономія; підбір здійснюється за такими критеріями, як освіта, практичний досвід роботи, психологічна сумісність, уміння працювати в колективі [2]

Переходячи до японської моделі менеджменту слід зазначити, що Японія вважається однією з найбільш сприятливих країн у світі для проживання. Економічний успіх цієї країни залежить від традиційного стилю лідерства, який надає працівникам змогу відчувати себе частиною єдиного організму.

Головною особливістю цієї моделі є вміння працювати з людьми.

Японська система управління прагне посилити зв'язок працівника з фірмою, доводячи його до ступеня жертвопринесення себе в ім'я інтересів організації. Пов'язаний з фірмою, працівник не може залишити компанію, не втративши основної частини привілеїв. Підвищення заробітної плати в японських фірмах здійснюється щорічно. При цьому враховується посада, професійна майстерність, освіта працівника. При наймі працівнику гарантується робота і використовується при цьому система винагород, заснована на трудовому стажі, щоб уникнути «переманювання» до іншої компанії. Перехід у нову фірму зумовлює те, що обрахунок стажу починається з нуля; просування по кар'єрних сходинках залежить від стажу на цій фірмі; при наймі працівника на керівні посади перевага надається, в першу чергу, своїм службовцям; японські компанії нерідко за свій рахунок навчають і дають освіту своїм працівникам; обов'язковим є підвищення кваліфікації [3].

Як уже зазначалося, важлива ідея японського управління полягає в тому, що працюючий за наймом повинен усе життя працювати в одній фірмі – це дає значний ефект. Головною особливістю персоналу японських фірм є відданість «своїм» компаніям та готовність поступатися власними інтересами на користь корпоративним. Це проявляється в такому: японський працівник ототожнює себе з фірмою і впевнений у власній значущості та незамінності для своєї компанії. [4]

Останньою моделлю є європейська модель менеджменту. Європейська модель менеджменту характеризується досить жорстким підходом до питання управління персоналом. Більшість європейських країн таких як Норвегія, Англія, Швеція та Нідерланди інтенсивно розвивають принципи лідерства, які дозволяють кожному працівнику взяти на себе певну роль у процесі лідерства. Крім цього, європейська модель менеджменту розвивалася в напрямку визначення людської поведінки при здійсненні колективного впливу [5].

Підсумовуючи вищезазначене, можемо констатувати, що існує велика різноманітність моделей менеджменту, кожна з яких відрізняється своєю неповторністю, не виключаючи спільних рис. Кожна із даних моделей є унікальною і кожна компанія в праві вибрати якою моделлю менеджменту користуватися.

Список використаних джерел:

1. Васильєв Ю.П. Управління розвитком виробництва у США, або Погляд у майбутнє. К., 2006. 480 с.
2. Грейсон Д., О'Делл К. Американський менеджмент ХХІ століття. Х.: Економіка, 2010. 225 с.
3. Майструк І. М. Управлінська культура в Японії і Сполучених Штатах Америки. *Український соціум*. 2007. №1 (18). С. 70
4. Гуменюк В. С., Прищак М. Д. Японська модель менеджменту. *Управління персоналом*. 2017. №3. С. 4-10.
5. Європейська модель менеджменту URL: <https://moyaosvita.com.ua/menedzhment/evropejska-model-menedzhmentu/>

ЛУКАЧІНА Є.І., МОКІЙ О.О., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – ГУСАКОВСЬКА Т.О., к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту,
 ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

СТРАТЕГІЧНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Поняття «стратегічні комунікації» активно почало використовуватись в урядових організаціях США, зокрема в Державному департаменті та Департаменті оборони [1].

Стратегічна комунікація стосується вироблення політики та керівництва для послідовної інформаційної діяльності в організації та між організаціями. Таким чином, вона за своєю суттю мультидисциплінарна, оскільки робота в цій галузі спирається на дослідження з широкого спектру інших сфер, включаючи зв'язки з громадськістю, маркетинг, рекламу та управління. Ця сфера включає дослідження, які намагаються пояснити поняття стратегічної комунікації для науковців чи практиків.

Комунікація є стратегічною, коли вона повністю відповідає місії, баченню, цінностям організації та здатна посилити її стратегічне позиціонування та конкурентоспроможність. Важливо зрозуміти концепцію комунікаційної стратегії, її слід розглядати з точки зору стратегії організації [2].

Стратегічна комунікація повинна відповідати характеру організаційної комунікації в цілому, а стратегічна комунікація зокрема визначається як цілеспрямоване використання комунікації організацією для виконання своєї місії.

Стратегічні комунікації - це процес, який включає не тільки комунікаторів, але і гравців з інших сфер діяльності організації. Комунікатор допомагає в здійсненні низки процесів, що дуже рідко є «власністю» одного підрозділу, тобто комунікація забезпечує координацію діяльності та взаємодії різних підрозділів організації, оптимізує інформаційні потоки в ній [3, 4].

Слід однак зазначити, що немає єдиного фахівця, який би розбирався у всіх сферах діяльності організації, тому процес відбувається як дискусія і синхронізація того, які цілі повинні бути досягнуті. Це означає, що будучи комунікатором - тобто однією з частин великого процесу стратегічних комунікацій - фахівець повинен залучатися до діяльності все більшого числа інших фахівців для розуміння загальної картини і залучати інших, щоб вони могли краще розуміти комунікаційний аспект всього проекту.

Існує багато різних типів і різновидів комунікації. Розгляньмо основні їх відмінності.

Внутрішня комунікація — повідомлення, що створюються та передаються всередині групи людей або організацій, так звана корпоративна комунікація. Зовнішня комунікація — це система заходів з надання інформації, що мають на меті вплив на розуміння, сприйняття, очікування і поведінку цільової аудиторії відповідно до місії та цілей організації або проекту. Важливо

відзначити та пам'ятати, що кінцевою метою комунікації є вплив на поведінку цільової аудиторії. У цьому полягає головна відмінність між комунікацією і звичайною розмовою або бесідою.

Таким чином, стратегічне управління комунікацією можна визначити як систематичне планування та реалізація потоку інформації, комунікації, розвитку медіа та підтримку іміджу у довгостроковому періоді. Воно забезпечує передачу повідомлення через найбільш оптимальні засоби масової інформації до визначеної аудиторії у відповідний час, щоб сприяти та досягти бажаного довгострокового ефекту. Управління комунікаціями - це створення процесів. Воно покликане привести у рівновагу три фактори: повідомлення, медіа-канал та аудиторію.

Крім того, стратегічні комунікації працюють на інтеграцію персоналу, в першу чергу на чолі з комунікатором, і синтезують всі питання перед тим, як вони лягають на стіл керівнику, і таким чином надають рекомендації по всім діям, які ведуть до досягнення загальних цілей і завдань.

Список використаних джерел:

1. Стратегічні комунікації для безпекових і державних інституцій : практичний посібник / [Л. Компанцева, О. Заруба, С. Череватий, О. Акульшин; за заг. ред. О. Давліканової, Л. Компанцевої]. Київ: ТОВ «ВІСТКА», 2022. 278 с.
2. Харченко О. План стратегічних комунікацій.
URL: <https://olekskharchenko.com/2013/04/30/plan-strategicheskikh-kommunikatsii/>
3. Darley W. M. The Missing Component of U.S. Strategic Communications. Joint Force Quarterly. 2007. Issue 47. p. 109.
4. Strategic Communications Planning.
URL: <http://www.panna.org/sites/default/files/StrategicCommunicationsSPIN.pdf>

МАГАР А. Є., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – БУРКОВСЬКА А. І.,
 асистент кафедри менеджменту та маркетингу
 Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ У СВІТІ: ЕВОЛЮЦІЯ ЦІЛЕЙ ТА ЗАДАЧ УПРАВЛІННЯ

Менеджмент (англ. management – організація, управління) – це управління виробництвом або комерцією; сукупність принципів, методів, засобів і форм управління, що розробляються та застосовуються з метою підвищення ефективності виробництва та збільшення прибутку [2, с. 14].

Менеджмент розвивався поступово завдяки вкладам різних правителів, учених, дослідників. Вони крок за кроком удосконалювали вже наявні знання вміння, додаючи дедалі нові, важливіші та ефективніші методи вирішення проблем. Так, можна виділити 4 періоди розвитку менеджменту та управління у світі:

1. давній період;
2. індустріальний період;
3. період систематизації;
4. інформаційний період.

Найбільш тривалим є давній період. Його часові рамки з 9-7 тисяч років до нашої ери до XIII століття нашої ери. Першими представниками даного періоду були старійшини і вожді племен, які започаткували становлення менеджменту. Вони почали управляти процесами в племенах для оптимізації Вавилонські царі Хаммурапі та Навуходоносор II зробили внесок в розвиток менеджменту, за допомогою регулювання угод між людьми, застосування ієрархічної структури праці та отримання кращого результату.

Другий період розвитку - період розвитку менеджменту індустріальний. Він почався в 1776 році і закінчився в 1890 році. Він пов'язаний індустріалізацією економіки та збільшенням чисельності населення, що спричинило за собою міграцію. Вона була пов'язана з пошуком роботи в нових промислових містах, оскільки там була потрібна велика кількість робочої сили в нових областях.

Третім є період систематизації. У цей час наука про управління перебуває у постійному русі. Дослідники, їхні погляди та орієнтири змінюються. Формуються нові напрями, течії та школи менеджменту, удосконалюється науковий апарат управління. У промисловому виробництві країн відбуваються серйозні поступи. Зростають його масштаби, починає застосовуватися нове дороге обладнання та новітні складні технології.

Останній період – це інформаційний. Його початок відносять до 1960 року, а триває по теперішній час. Цей період характеризується широким застосуванням математики та комп'ютерів у управлінні. Починають елементи внутрішнього з'являтися нові планування, методи вдосконалюватися аналізу в умовах невизначеності рішень. І оцінка управлінських

У цей період широко поширюється системні методи аналізу. Системний підхід полягає у взаємозв'язку прийнятих дій. Кожне рішення має наслідки для системи загалом. Таким чином, системний підхід відгороджує від попадання в ситуацію, при якій прийняте рішення в одній галузі негативно впливає інформаційний на іншу. Також в цей період з'являється ситуаційний підхід. Його суть полягає в тому, що форми, методи, стилі управління варіюються залежно від ситуації, що склалася.

Отже, центральне місце у цьому підході займає ситуація, саме конкретний набір внутрішніх та зовнішніх обставин, надають впливом геть організацію нині. Використання цього підходу несе для менеджерів розуміння того, які методи та засоби найкращим чином сприяють досягненню цілей організації у конкретній ситуації. Подібні думки щодо системного озвучення та ситуаційного підходу були представлені у книзі «Теорія менеджменту» В.Я. Афанасьєва [1].

Сучасний менеджмент включає різні частки різноманітних ідей і підходів. Всі вони так чи інакше вплинули на його освіту та розвиток. Крім цього, для вирішення нових завдань формуються нові методи та теорії. Організації переходять нові методи управління, враховують швидко мінливі зовнішні умови і чинники.

Кінцева мета менеджменту полягає у забезпеченні прибуткової діяльності підприємства шляхом раціональної організації виробничого процесу, включаючи управління виробництвом та розвиток техніко-технологічної бази, а також ефективне використання кадрового потенціалу при одночасному підвищенні кваліфікації та творчої активності кожного працівника. Прибуток створює певні гарантії подальшого функціонування фірми, оскільки лише її накопичення у вигляді різних резервних фондів дозволяє обмежувати та долати ризики, пов'язані з реалізацією товарів. Ситуація над ринком постійно змінюється, відбуваються зміни у становищі конкурентів, умовах і формах фінансування, кон'юнктурі у галузі чи країні загалом, за умов торгівлі на світових товарних ринках. Звідси незмінний ризик. Метою менеджменту є подолання ризику чи ризикових ситуацій у справжньому, а й у майбутньому, навіщо потрібні певні резервні кошти й надання певної міри свободи і самостійності з метою швидкого реагування та адаптації до змінним умовам.

Найважливішим завданням менеджменту є організація виробництва товарів та послуг з урахуванням попиту споживачів з урахуванням існуючих матеріальних і людських ресурсів забезпечення рентабельності підприємства його стабільного становища над ринком.

Завданнями менеджменту як науки є:

- розробка;
- експериментальна перевірка та застосування на практиці наукових підходів, принципів та методів, що забезпечують стійку, надійну, перспективну та ефективну роботу колективу (індивідуума) шляхом випуску конкурентоспроможного товару.

У той же час кінцевою метою менеджменту як практики ефективного управління є забезпечення прибутковості підприємства шляхом раціональної

організації виробничого (торгового) процесу, включаючи управління виробництвом (комерцією) та розвиток техніко-технологічної бази.

Тому найважливішим завданням менеджменту є організація виробництва товарів і послуг з урахуванням попиту споживачів на основі наявних ресурсів. При цьому до завдань менеджменту також відносяться [3, с. 34]:

- перехід до використання працівників, які мають високу кваліфікацію;
- стимулювання співробітників організації шляхом створення для них відповідних умов праці та системи його оплати;
- визначення необхідних ресурсів та джерел їх забезпечення;
- розробка стратегії розвитку організації та реалізація;
- вироблення системи заходів для досягнення намічених цілей;
- здійснення контролю за ефективністю діяльності організації, за виконанням поставлених завдань та ін.

Завдання менеджменту безперервно ускладнюються зі зростанням масштабів та розвитку виробництва та комерції. Виконані завдання та досягнуті намічені цілі оцінюються на ринку.

Розвиток теорії управління, розробка економіко-математичних методів дозволили багато якісних розв'язків задач доповнити або замінити точними кількісними оцінками або рішеннями, а розвиток засобів обчислювальної техніки та комунікацій сприяв підвищенню ефективності управління. Багато завдань, які раніше не могли вирішуватися в реальному або допустимому масштабі часу через трудомісткість розрахунків, стали повсякденною реальністю.

До завдань, що вирішується менеджментом, також належать:

- визначення конкретних цілей розвитку фірми;
- виявлення пріоритетності цілей, черговість та послідовність їх вирішення;
- розробка стратегії розвитку фірми - господарських завдань та шляхів їх вирішення;

Отже, завдання управління ускладнюються зі збільшенням масштабів виробництва, що потребує зростаючих обсягів ресурсів — матеріальних, фінансових, трудових та інших.

Список використаних джерел:

1. Афанасьєв В. Я. Теорія менеджменту: підручник та практикум для акад. бакалаврату. 2016. 665 с.
2. Галькевич Р.С., Набоков В.І. Основи менеджмента. 1998. 412 с.
3. Ігнат'єва А.В. Менеджмент. 1988. 345 с.

МАЗУР О.А., здобувач вищої освіти бакалавра
 Науковий керівник – **ПОПРОЗМАН О.І.**, к.е.н., доцент
 Національний університет фізичного виховання та спорту України

БІЗНЕС АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ОСНОВА РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Багато фахівців досліджують поняття бізнес-адміністрування. Так кожен дослідник визначає цей термін по-своєму.

Наприклад, М. П. Войнарченко та О. М. Костюк дають наступне визначення: «бізнес-адміністрування – це діяльність, спрямована на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професійності та умов для кар'єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії» [1, с. 50]. В. В. Тітяєв та Т. О. Дівенок вважають, що «бізнес-адміністрування – інноваційна понятійна категорія, яка нерозривно пов'язана з менеджментом і включає в себе широке коло завдань: аналіз конкурентоспроможності фірм і привабливості ринків, оцінку фінансового ринку, розробку стратегічного плану управління компанією тощо» [5, с. 33].

1200

Загалом бізнес-адміністрування можна визначити як правильну розстановку завдань для всього персоналу організації, які будуть спрямовані на покращення всіх аспектів роботи компанії.

Ефективне застосування принципів бізнес-адміністрування є нагальною та актуальною проблемою функціонування і розвитку вітчизняних підприємств. Ефективна система бізнес-адміністрування несе в собі потенціал збереження й ефективного використання фінансових, матеріальних ресурсів підприємства, своєчасного виявлення та нейтралізації реальних та потенційних загроз, а також формування умов реалізації підприємством своїх стратегічних інтересів [4, с. 103].

Як загальні принципи бізнес-адміністрування можна виділити наступні: системність; процесний підхід; розмежування функцій і повноважень; оперативність; можливість оцінки і контролюваність параметрів діяльності всіх учасників; орієнтацію на зміну конкурентного середовища і розвиток технологій [1, с. 50].

Система адміністративного менеджменту - це менеджмент вищої управлінської ланки, який включає два компоненти: сучасне ділове адміністрування (яке передбачає глибоке розуміння законів і практики сучасного бізнесу, маркетингу, тенденцій розвитку міжнародного ринку) та сучасне публічне адміністрування (програма підготовки управлінців для вирішення проблем підприємства з урахуванням соціально-економічного і суспільно-політичного зовнішнього середовища) [2].

У бізнес-адмініструванні адміністративна функція підприємства (управління підприємством) відіграє основну роль. Бізнес-адміністрування припускає спрямованість всієї управлінської діяльності на внутрішню організацію, на впорядкування відносин усередині самої організації для досягнення своїх цілей (оскільки бізнес-організації не можуть впливати на суспільні відносини шляхом прийняття і забезпечення за необхідності примусового виконання нормативно-правових актів; може йтися лише про взаємовигідні договірні взаємини підприємства із зовнішніми суб'єктами, дотримання законодавства і своїх зобов'язань перед державою, соціальної відповідальності підприємства) [3, с. 14].

Отже, бізнес-адміністрування відіграє велику роль у побудові успішного бізнесу. І розуміння всіх його складових дає змогу чітко ставити задачі, які постають зараз перед компаніями задля досягнення їхньої мети. Таким чином бізнес-адміністрування дає чітко встановлені шляхи для гарантованого досягнення цілей організації.

Список використаних джерел:

1. Войнаренко М. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 4(9).
2. Лозовський О., Шарчук С. Основні аспекти побудови ефективної системи адміністративного менеджменту. URL: <http://nauka.zinet.info/23/sharchuk.php>
3. Новікова М. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент і адміністрування (адміністративний менеджмент)» (для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030601 – Менеджмент) /Х.: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016.
4. Світлична Т. Теоретичні аспекти бізнес-адміністрування та його зв'язку з управлінням ризиками діяльності підприємств. *Молодий вчений*. 2014. № 11(14).
5. Тітяєв В., Дівенок Т. Тенденції у проектуванні бізнес-систем нового покоління. *Бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки*: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Харків, 2015.

МАЙОВЕЦЬ Є.Й., д.е.н., завідувач кафедри маркетингу,
ХІЧ Р.Я., аспірант кафедри маркетингу,
 Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

РОЗВИТОК МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Вивчення за дослідження стану молокопереробної галузі України є актуальною темою. Насамперед це зумовлено тим, що ця галузь має велику кількість виробників та представлена досить широким асортиментом продукції, високим рівнем конкуренції, а також маркетинговими зусиллями, які докладає кожен з учасників ринку для утримання своєї частки і завоювання нових ринків збуту. Підприємства галузі зіткнулися з проблемою конкуренції не лише в межах національного, але і глобального ринку.

Важливою складовою структурної кризи сучасного стану економіки країни загалом та її регіонів є низький рівень знань у сфері стратегічного маркетингового планування діяльності молокопереробних підприємств, а також технологічна багатокладність національної економіки, яка зумовлена низкою причин, в тому числі історичного характеру. В зв'язку з цим дуже актуальним є дослідження розвитку діяльності молокопереробних підприємств на перспективу.

Значне зростання вартості паливно-мастильних матеріалів, віддаленість молокозаводів від сировинної бази, нерозвинена структура заготівельних пунктів у сільській місцевості, зростання вартості сировини, знецінення української валюти негативно впливають на розвиток молокопереробних підприємств та призводять до скорочення обсягів їх виробництва.

Щодо виробництва молока і продуктів з нього в Україні загалом, то тут простежується спадна динаміка за усіма видами молочної продукції.

Таблиця 1

Динаміка виробництва молока та інших видів молочної продукції підприємствами України у 2013-2020 рр., тис. т [1]

№ з/п	Види молочної продукції	2013	2015	2017	2019	2020
1.	Молоко та вершки незгущені жирн. > 1%	542,72	472,34	478,26	474,42	433,66
2.	Масло вершкове жирністю < 85 %	93,88	101,04	108,43	91,60	87,45
3.	Сир свіжий, неферментований	83,77	67,80	68,16	64,15	73,78
4.	Сир твердий	141,30	96,55	94,26	86,07	85,23
5.	Молоко, йогурт, кефір, сметана та інші ферментовані продукти	378,27	297,17	272,17	279,93	306,45

За даними табл. 1 можна зробити висновок про те, що виробництво молока та вершків незгущених жирністю > 1% в Україні досягло максимального значення за досліджуваний період у 2013 р. і складало 542,72 тис. т, а найнижчого – у 2020 р. (433,66 тис. т). Хоча у 2015-2019 рр. відбулося

незначне збільшення виробництва молока та вершків незгущених до 474,42 тис. т. Аналогічною є ситуація у виробництві масла вершкового жирністю < 85 %, сиру свіжого, сиру твердого та молока, йогуртів, кефіру, сметани та інших ферментованих продуктів. Так, зокрема, у 2020 р. порівняно із 2013 р. виробництво молока та вершків незгущених жирністю > 1% зменшилося на 20,1 %; масла вершкового жирністю < 85 % – на 6,85 %; сиру свіжого, неферментованого – на 11,93 %; сиру твердого – на 39,68 % та молока, йогуртів, кефіру, сметани та інших ферментованих продуктів – на 18,99 %. Таке прордемонстроване скорочення обсягів виробництва молока та різних видів молочної продукції в Україні у період 2013-2020 рр. зумовлено, насамперед, такими причинами: зменшенням обсягів виробництва молока за рахунок скорочення поголів'я корів зокрема; поступове підвищення закупівельних цін на основну сировину – молоко; невисокий рівень завантаження потужностей в результаті недостатньої кількості сировини; зниження попиту на молочну продукцію в зв'язку із недостатньо високою купівельною спроможністю населення та тенденцією до зменшення його чисельності; високий рівень конкуренції з боку потужних підприємств, оснащених сучасним обладнанням і технологіями тощо.

Загальною тенденцією в товарній політиці молокопереробних підприємств вважаємо використання стратегії диверсифікації – розширення асортименту. На великих молокопереробних підприємствах асортимент включає багато товарних позицій та найменувань, тобто практично асортимент розвивається як в ширину, так і в глибину. У зв'язку з цим вважаємо стратегію диверсифікації перспективною і в ближчому майбутньому.

Дії більшості молокопереробних підприємств України за усі роки реформ спрямовувались на максимізацію поточного прибутку. Володіючи монополією у зоні заготівель сировини, підприємства максимум зусиль докладали для спрямовувались на забезпечення прибутку шляхом формування низьких закупівельних цін. Закупівельні ціни формувались на рівні, нижчому від собівартості молока, виробленого у сільськогосподарських підприємствах. В останніх намітилась тенденція зменшення поголів'я корів і обсягів виробництва молока. Виникли проблеми із закупівлями сировини. Аналізуючи динаміку кількості молокопереробних підприємств в Україні можемо говорити про її позитивні тенденції. Кількість підприємств, що виробляють молочні продукти, так і та кількість, що займаються переробкою молока, виробництвом масла і сиру та кількість підприємств, що виробляють морозиво – мають зростаючу тенденцію. Так, порівняно із 2013 р. кількість підприємств, що виробляють молочні продукти зросло на 93 одиниці (14, 5 %) у 2020 р.; підприємств, що займаються переробкою молока та виробництвом масла та сиру – на 92 одиниці (17,03 %); що займаються виробництвом морозива – на 1 одиницю (1,0 %) [2].

Враховуючи особливості українського ринку з його браком інформації і невизначеністю, яку вносить війна між Російською Федерацією та Україною, при формуванні маркетингових цілей на сьогодні дуже мало змінних є відомими. Рішення приймаються в умовах відсутності та високої вартості необхідної інформації. Тому, очевидним буде зробити припущення про

схильність до короткострокової стратегії стосовно закупівлі сировини з інших областей, а не стратегічного маркетингового планування та тенденцію до мінімізації ризику. У цьому ракурсі доцільно показати організацію закупівлі молока в розрізі окремих молокопереробних підприємств.

Знову-таки після повномасштабного вторгнення росії в Україну в зоні бойових дій та окупації опинилися області, де виробляли 42,3 % валу молока. У багатьох постраждалих регіонах, продуктивність корів знизилася на 15-70 % [3].

Дані маркетингових досліджень свідчать про те, що виробництво промислового молока у 2022 р. і може скоротитися на 19,5 % – із 2,75 до 2,21 млн. т [3]. Зниження обсягів виробництва молоко-сировини та молокопродуктів в Україні не перевищить 17-18 %. Відповідно зменшиться надходження сирого молока на переробні підприємства.

Отже, удосконалення системи закупівель має базуватися на обґрунтуванні цінової політики, процесу стратегічного маркетингового планування та побудові ефективних схем закупівлі сировини з урахуванням місцезнаходження молокопереробних підприємств та їхньої віддаленості від постачальників молока. На внутрішньо-регіональному рівні поставки доцільно формувати з урахуванням певних підходів та здійснювати наступні заходи: удосконалення системи матеріального заохочення якісної сировини господарствам населення та введення розміру доплат за поліпшення якості; розроблення стратегічних заходів для заготовлення молочної сировини; налагодження належної координації діяльності окремих служб і підрозділів підприємства, спрямування їх діяльності на досягнення загальних цілей підприємства; налагодження інтеграційних зв'язків поєднанням інтересів учасників агропромислово-торговельного ланцюга, створення нових інтегрованих формувань маркетингового типу, які б включали всі ланки руху продукції від фермера до споживача продукції; удосконалення системи використання маркетингових стратегій закупівлі сировини підприємствами на засадах системного підходу.

Список використаних джерел:

1. Промисловість. Виробництво окремих видів промислової продукції у 2013-2020 рр. Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Діяльність підприємств. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2020 рр. Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Як війна–2022 змінює ринок молока в Україні. Режим доступу: <https://zemliak.com/biznes/2590-yak-viyna-2022-zminyuye-rinok-moloka-v-ukrajini>.

МАТУШКІНА М., асистент кафедри менеджменту
НАЗІМОВ В., здобувач вищої освіти,
 ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»,
 м. Полтава

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день корпоративна соціальна відповідальність стає все більш невід’ємною частиною бізнесу для великої кількості компаній світу. Це виходить з того, що світ змінюється і теперішнє покоління ставить питання про права людини, її здоров’я та захист навколишнього середовища на перший план. Можливо, ще 20 років назад люди не замислювалися про це, але зараз суспільство вбачає роботу в компаніях, які не тільки намагаються отримати максимальний прибуток, а й працюють на суспільне благо.

Для початку зазначемо, що таке соціальна відповідальність. За визначенням ISO 26000 цей термін має таке поняття, соціальна відповідальність – це відповідальність компанії за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки. Соціальна відповідальність передбачає, по-перше, комплекс напрямків політики і дій, пов’язаних з ключовими стейкхолдерами, цінностями та виконанням вимог закону, і, по-друге, врахування інтересів людей, суспільства та навколишнього середовища.

Тепер розглянемо більш детально корпоративну соціальну відповідальність. В чому ж відмінність? Головна різниця між цими поняттями полягає в тому, що корпоративна соціальна відповідальність відноситься до бізнесу, а саме до обов’язків різних компаній і підприємств приносити користь людям та навколишньому середовищу, тоді як соціальна відповідальність стосується окремих людей і суспільства в цілому.

У найбільш загальному тлумаченні корпоративна соціальна відповідальність – це раціональний відгук організації на систему суперечливих очікувань зацікавлених сторін (стейкхолдерів), що спрямований на стійкий розвиток компанії; це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені [3, с. 3]. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це імplementований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов’язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, державою, інститутами громадянського суспільства та суспільством у цілому [2]. Корпоративна соціальна відповідальність включає в себе пункти, які охоплюють всю діяльність компанії. Вона торкається організаційного управління, проблем прав людини, трудову практику, проблеми з навколишнім середовищем, відносин зі споживачами тощо.

За визначенням Говарда Боуена «соціальна відповідальність бізнесмена полягає в реалізації такої політики, прийнятті таких рішень або додержанні такої лінії поведінки, які були б бажані для цілей і цінностей суспільства» [1].

Сьогодні існує багато різних моделей КСВ, але найбільш відомими моделями є такі:

- американська;
- європейська;
- японська.

Американская модель базується майже на повній свободі. Це характеризується тим, що сфера застосування КСВ може бути абсолютно різною, рівень законодавчо закріплених правил поведінки корпорацій досить невисокий, а роль держави дуже мала. В цій моделі переважає філантропічний підхід, більшість банків використовує концепцію «Корпоративне громадянство». Така модель практикується в США, Канаді та країнах Латинської Америки.

Європейська модель використовується в країнах Євросоюзу та дуже відрізняється від Американської. Ця модель базується на сталому розвитку та філософії бізнесу. Основний пріоритет становить досягнення поставлених цілей та примноження прибутку. Також необхідно зазначити, що на відміну від Американської моделі в Європейській ведення соціальної звітності підприємства є обов'язковим.

Японська модель корпоративної соціальної відповідальності базується на культурних традиціях країни. В країнах, які використовують Азіатську модель (її ще називають так) застосовується правило «бізнес відповідає за все», тобто за рахунок бізнесу надається житло, здійснюється навчання фахівців, виплачуються корпоративні пенсії та інше. Правове регулювання в даній моделі не передбачається, але відбувається активна роль держави в регулюванні процесів КСВ. Найбільша увага приділяється захисту навколишнього середовища та взаємодії з місцевими громадами.

Щодо переваг корпоративної соціальної відповідальності, то тут все залежить від характеру підприємства. Але загальні переваги можна відмітити такі як:

- підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- впровадження інновацій;
- розвиток прозорості компанії для суспільства;
- підвищення репутації;
- залучення нових працівників;
- зростання довіри населення до діяльності компанії;
- підвищення лояльності, вмотивованість працівників та підняття їх корпоративного духу;
- зменшення плинності кадрів;
- укріплення згуртованості трудового колективу;
- зростання темпів росту;
- доступ до соціально-відповідальних інвестицій;
- покращення управління ризиками;
- скорочення операційних витрат;
- підвищення безпеки і здоров'я працівників та інше.

До недоліків можна віднести: збільшення витрат на соціальні проблеми; використання соціальної відповідальності тільки для реклами; недостатня обізнаність в цій сфері; складність слідування стандартів етики бізнеса тощо.

Отже, основною проблемою КСВ в бізнесі є невміння задовольнити соціальні потреби та небажання підприємств витратити ресурси на вирішення їх. Але відмічаючи всі переваги та плюси введення корпоративної соціальної відповідальності, можна зробити висновок, що КСВ все частіше застосовують і визнають в бізнесі, вона стає площадкою співпраці між підприємствами та державою, а також дієвим інструментом для вирішення багатьох соціальних проблем.

Список використаних джерел:

1. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman. N. Y. : Harper & Row, 1953. 198 p.
2. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. *Економічна теорія*. 2013. № 4. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/11491>.
3. Мосійчук І. В. Корпоративна соціальна відповідальність як основа розвитку економіки України. *Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки*. 2015. №3 (15). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_3_15.

МАТЮШЕНКО І. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СУКРУШЕВА Г. О.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИКИ ПЕРСОНАЛУ

Сучасна економічна ситуація змушує вчених та керівництво підприємствами постійно досліджувати можливості та способи підвищення ефективності діяльності. Для вирішення проблем, пов'язаних з ефективним управлінням підприємства в цілому, та зокрема управління персоналом, запозичення ефективних методів пов'язаних областей науки все частіше застосовується. Немає сумнівів, що для вирішення поточних та стратегічних завдань підприємства необхідно певна адаптація методів з урахуванням специфіки та характеристик управління персоналом. Очевидно мати тісний зв'язок між управлінням персоналом з психологією, конфліктною, економічною теорією та багатьма іншими галузями наукових знань. Вчені почали вивчати застосовність принципів логістики в рамках управління персоналом порівняно недавно. Тим не менш, ця сфера розвитку науки та практика управління персоналом вважається однією з перспективних.

1208

Відповідно до визначення Н. В. Хвищуна «Об'єктом логістики є процес поширення продукту або процес його руху від сировини до кінцевого споживача» [1, с. 42].

Очевидно, що певною мірою багато принципів логістики можуть бути застосовані до управління персоналом в цілому, зокрема до управління кадрами. У рамках управління персоналом працівники підприємства безпосередньо виступатимуть як фінансові потоки - потоки фінансових витрат на персонал (заробітна плата, витрати на навчання тощо), а як інформаційні потоки - потоки персональних даних про працівників, інформація про завершену роботу тощо.

В сучасних умовах у вітчизняних підприємств існує ряд проблем, які негативно впливають на процес формування ефективної логістичної системи персоналу. По-перше, функції управління персоналом реалізуються різними відділами, що ускладнює їх координацію та інтеграцію, також немає жодного розподілу повноважень щодо прийняття персональних рішень. По-друге, система управління персоналом не відповідає вимогам та умовам зовнішнього середовища, основні методи управління персоналом застаріли. По-третє, багато підприємств мають недостатній рівень персоналу (персонал, включаючи управлінські, має недостатній кваліфікаційний рівень). Також слід зазначити недостатній рівень заробітної плати персоналу, а також той факт, що заробітна плата не залежить від результатів діяльності, не існує стимулювання працівників для впровадження інновацій тощо.

На даний момент значна частина підприємств характеризується конкретною системою управління персоналом. Компанія накопичує

працівників, які мають надмірну кваліфікацію для поточного робочого місця, придбані під час накопичення досвіду роботи, а також проходять навчання. Щоб перейти на нову посаду, такий персонал повинен очікувати звільнення наступної позиції у виробничому ланцюзі. Довгий період очікування призводить до зниження мотивації і, в гіршому випадку, звільнення робітників. Втрати від звільнення кваліфікованого персоналу можуть бути дуже серйозними, особливо коли відбувається відтік ключових фахівців. Формування ефективної логістичної системи персоналу дозволить підприємствам реалізувати систему управління персоналом на основі мінімізації надмірного накопичення працівників.

Концепція ефективної системи логістики персоналу походить від японської системи виробництва потоку «з розтягуванням» обробленої продукції. Ця система характеризується постачанням запасних частин та матеріалів на виробничий майданчик суворо в той час, коли вони повинні є необхідними, без утворення надлишкових складів. Модель виробництва «виштовхувальна», в якій між операціями формується певний запас (постачання матеріалів), швидше за все, притаманна більшості американських фірм [2, с.142].

Ефективна логістична система персоналу повинна відповідати наступним вимогам. Прийом персоналу із зовні повинен здійснюватися переважно для «базових» позицій, які потребують мінімального рівня кваліфікації. Вибираючи персонал, головну увагу слід приділяти оцінці особистого мотиваційного профілю, потенціалу професійного розвитку та дотримання організаційної культури, що впроваджується на підприємстві. Необхідно впровадити цільове управління кар'єрою персоналу. Хаотичні призначення на посади (особливо керівні), якщо це можливо, слід усунути.

Підприємство повинно розробити логістичні ланцюги кар'єри (матриці), які є основою для планування кар'єри персоналу. У більшості випадків, переводячи працівника на основну позицію кар'єрного логістичного ланцюга, всі учасники ланцюга повинні приходити в рух, поступово переходячи до наступного етапу. Компанія повинна здійснити цілеспрямоване звільнення працівників, які не відповідають вимогам організації та, впроваджувати індивідуальні плани розвитку персоналу [3, с. 168].

Для впровадження ефективної системи логістики персоналу розробка кар'єрних ланцюгів та матриць має особливе значення. Для забезпечення ефективності та гнучкості процесу управління кар'єрою необхідно, щоб підприємство проектувало не тільки стандартні вертикальні мережі кар'єри, але й кар'єрні матриці, які забезпечують різні типи внутрішніх потоків персоналу: професійний рух (в одній професійній площині), міжпрофесійний рух, лінійний рух (рух працівників між різними структурними підрозділами), адміністративний рух (стандартний вертикальний рух працівника в ієрархії позицій), розширення виконаних функцій (поєднання професій тощо) [4, с. 112].

Очевидно, що для того, щоб забезпечити одночасний рух працівників за ланкою ланцюга логістичної кар'єри, процеси індивідуального професійного

розвитку працівників, які є елементами одного ланцюга, повинні бути надзвичайно координовані в часі. Матриці кар'єри дозволяють гнучко реагувати на нові тимчасові перерви на рівні готовності персоналу різних ланок та нівелювати розриви за допомогою ротації - горизонтальні рухи працівників (освоєння сусідніх професій тощо).

Використання матриць логістичної кар'єри повністю реалізує потенціал кожного працівника, підвищить продуктивність праці та якість праці, підвищить рівень мотивації та лояльності працівників тощо.

Слід мати на увазі, що повна реалізація системи логістики персоналу можлива лише за умов чіткої координації та інтеграції діяльності всіх підсистем управління персоналом.

Таким чином, система логістики персоналу - це набір підсистем управління персоналом, що відповідає за управління кадровими потоками, що взаємопов'язані між собою, що забезпечують ефективне використання кадрового потенціалу на рівні підприємства.

Впровадження ефективної системи логістики персоналу сьогодні є одним із важливих інструментів для формування кадрового потенціалу, необхідного для успішного досягнення оперативних та стратегічних цілей вітчизняних підприємств.

Формування персоналу логістичної системи спільно з її координацією з іншими підсистемами управління персоналом повинно в кінцевому рахунку призвести до перетворення всієї системи управління персоналом у логістичний тип, що характеризується найбільш ефективним використанням кадрового потенціалу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бондарук О.В. Використання кадрової логістики в управлінні персоналом організації. *Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів. Економіка*. 2013. Вип. 263. Т. XIV. С. 40–46.
2. Брич, В., Борисяк, О., Білоус Л., Галиш Н. Трансформація системи управління персоналом підприємств: монографія. Тернопіль: *Економічна думка ТНЕУ*, 2020. 211 с.
3. Гармаш С.В. Обґрунтування необхідності застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 65(1107). С. 165–170.
4. Леонтєва І.О. Кадрова логістика в системі управління водотранспортним підприємством. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 20. Ч. 1. С. 111–114.

МАЦУКА В.М., к.е.н., доцент, доцент кафедри загального менеджменту
 Маріупольський державний університет, м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Стратегічна організація – процес адаптації підприємства до обраної стратегії з метою як можна повної й ефективної її реалізації.

Організація процесу розробки і реалізації стратегії підприємства включає наступні дії (рис. 1.):

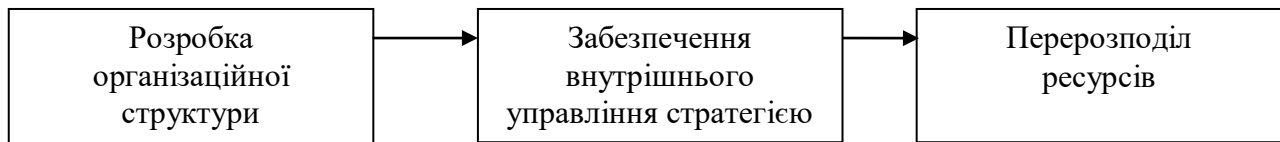


Рис. 1. Стадії процесу розробки і реалізації стратегії [4]

1. Розробка організаційної структури, яка здатна успішно реалізовувати обрану стратегію підприємства. Забезпечення відповідності між стратегією і структурою потребує належної координації роботи різних підрозділів, перерозподілу повноважень працівників, об'єднання зусиль внутрішніх підрозділів і зовнішніх партнерів підприємства.

2. Забезпечення внутрішнього управління стратегією, необхідно для її реалізації та удосконалення в ході здійснення. При розробці стратегії керівник є синтезатором різних планів і підходів, запропонованих у різні терміни і в різних структурних підрозділах підприємства. При цьому управління реалізацією стратегії може здійснюватися різними способами. Керівництво може відігравати основну або неключову роль. Воно може приймати авторитарне рішення або рішення на основі консенсусу, діяти швидко або повільно.

3. Перерозподіл ресурсів у ті напрями діяльності, які забезпечують стратегічний успіх підприємства.

Раціональний розподіл стратегічних ресурсів є головним фактором успішної реалізації стратегії.

Існують наступні підходи до розподілу стратегічних ресурсів підприємства:

1. Стратегічні ресурси розподіляються за усіма напрямками рівномірно (ефективно в період сталого розвитку).

2. Стратегічні ресурси розподіляються пропорційно існуючим потребам.

3. Стратегічні ресурси в першу чергу спрямовані на вирішення важливих проблем підприємства (пріоритетний підхід).

Головне завдання менеджера – виявити самий оптимальний підхід і забезпечити ефективну реалізацію стратегії при наявному обсязі ресурсів.

4. Формування корпоративної культури, яка підтримує стратегію [1;2].

Будь-яке підприємство – це особливий живий організм. Іноді організаційну структуру називають «скелетом», а корпоративну культуру

«душею» підприємства. З цього, слідує важливість узгодження кожної стратегічної зміни з корпоративною культурою підприємства. Очевидно, що успішним корпораціям властива така культура, яка забезпечує їх здатність зберігати лідируючі позиції на світовому ринку. У багатьох таких корпораціях існують підрозділи і спеціальні працівники, які відповідають за усвідомлення співробітниками вищих цінностей корпорації.

Реалізація стратегії сприяє підвищенню ділової активності в організаційній та фінансовій сферах, розробці політики підприємства, створенню корпоративної культури, мотивації персоналу, ефективному керівництву всім, що спрямоване на досягнення зазначених результатів. Особливістю стадії реалізації стратегії є те, що вона потребує висококваліфікованого менеджменту. Невміле втілення найперспективнішої стратегії може призвести до погіршення ситуації, а за умов професійного підходу підприємство може отримати шанс на успіх.

Аналіз практичного досвіду підприємств в Україні свідчить, що серед проблем, які призводять до невдач під час здійснення стратегії, можна виділити наступні:

- незабезпечення керівництвом виконання основних завдань даного процесу;
- відсутність програм управління стратегічними змінами;
- недосконалість системи стратегічного управління;
- неефективна концепція стратегічного управління.

1212

Розглянемо визначені проблеми. Процес реалізації стратегії підприємства передбачає вирішення трьох завдань: визначення пріоритету серед завдань (щодо розподілу ресурсів, встановлення організаційних відносин, створення допоміжних систем), щоб їх значущість відповідала стратегії, яку реалізує підприємство; встановлення відповідності між обраною стратегією та процесами всередині підприємства (щодо удосконалення структури підприємства; системи мотивування та стимулювання; норм та правил поведінки; кваліфікації робітників та менеджерів) для орієнтації його діяльності на втілення обраної стратегії; вибір та узгодження із стратегією стилю лідерства та підходу до управління підприємством [3, с. 183].

Таким чином, правильно організований процес стратегічного управління сприяє якісному і чіткому виконанню обраної стратегії.

Список використаних джерел:

1. Балабаниць А. В., Горбашевська М.О., Кислова Л.А., Мацука В.М. Корпоративне управління: навч. посіб. (для студентів спеціальностей 073 «Менеджмент», 242 «Туризм» (усіх форм навчання)). Маріуполь: МДУ, 2019. 234 с.
2. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. 2ге вид. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. К.: Центр учбової літератури, 2011. 440 с.
3. Пічугіна, Т. С., Ткачова С. С., Ткаченко О. П. Стратегічний менеджмент: навч. пос. Х.: ХДУХТ, 2008. 215 с.
4. Стратегічне управління: Навчальний посібник/ укл. А.В. Балабаниць, М.О. Горбашевська, Л.А. Кислова, В.М. Мацука, Ф.Л. Перепадя. Маріуполь: МДУ, 2022.

МЕЛЬНИЧЕНКО Г. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **МУСТЕЦА І. В.**, к.е.н, доцент,
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету, м. Чернівці*

ДИСТАНЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СВІТУ

Нині дедалі частіше відзначається така тенденція: бізнес стає віртуальнішим. Багато категорій співробітників і навіть цілі компанії виконують свою роботу не в офісі, а вдома або в полях. Але як без особистого контакту поставити працівникові завдання? Як мотивувати його до трудової діяльності? Як контролювати виконання роботи? Як зробити так, щоб віддалений співробітник відчував себе членом колективу і був прихильним до компанії? Сьогодні на ці та інші питання вже є відповіді спеціалісти теоретиків і практиків дистанційного менеджменту.

Дистанційний менеджмент - це віддалене управління командами та процесами, де задіяні канали інтернет-технологій, зв'язку, застосовуються комп'ютерні системи, нові програмні продукти, засоби телекомунікації. Дистанційний менеджмент - це не особливий вид менеджменту, це якісний традиційний менеджмент, який покладається на ті самі навички, але має свою специфіку, оскільки відстань - це довга і складніша нитка управління [1, с. 73].

Вказуючи на необхідність контролю та своєчасної постановки завдань, слід сказати, що необхідно у чітко обумовлений період, наприклад, раз на тиждень, надсилати свої рекомендації до процесу та ставити завдання перед співробітниками на певний період. Також можна вимагати не лише звіт про виконану роботу, а й фотографії – і це має бути регулярний процес.

Насправді відомі ситуації, коли без дистанційного менеджменту неможливо обійтись. У цьому випадку слід зазначити деякі рекомендації, яких варто дотримуватись для побудови ефективної системи дистанційного керування в організації.

Ефективна система дистанційного менеджменту: культура довіри та поваги; постійна підтримка з боку менеджера; правильний вибір технології (налагодити контроль ходу робочих процесів); правильно вибудувати систему мотивації для всіх працівників (офісні працівники – на тих самих умовах); не дозволяти тимчасово працювати вдома (або завжди "з дому", або завжди в офісі); не перевантажувати дистанційних працівників; контроль виконання роботи (регулярний перевірка у телефонному режимі); правильний вибір співробітників.

Незважаючи на деякі «підводні камені», дистанційне керування продовжує розвиватися. Найважливішими передумовами дистанційної зайнятості є наявність комп'ютерної техніки та широкосмугового доступу до Інтернету (для передачі великих обсягів інформації) у працівника, який працює поза офісом.

Існує ціла низка причин для поширення дистанційного менеджменту:

- максимально високі витрати на співробітника, що постійно

присутня в офісі;

- певний вид діяльності компанії, яка має на увазі основну кількість співробітників, що знаходяться на віддаленому типі зайнятості поза офісом (наприклад, фірма, що займається програмним забезпеченням);
- наявність сильно розгалуженої та регіональної мережі;
- керівник може просто тимчасово бути відсутнім у компанії – бути у відрядженні, перебувати у відпустці, адже навіть на відпочинку багато керівних працівників прагнуть бути в курсі того, що відбувається на фірмі.

Важливою відмінністю дистанційної зайнятості від інших форм нестандартної зайнятості є те, що працівники віддалені від місця, де необхідні результати їхньої роботи, або від тих робочих місць, де ці роботи зазвичай виконуються.

Таким чином, перевагами дистанційного менеджменту з позиції працівника є: можливість роботи у домашніх та інших комфортних умовах за наявності Інтернету; зміцнення здоров'я, так як це дозволяє працівникові організувати свій робочий час з урахуванням власного біологічного ритму; участь на ринку праці інвалідів, осіб, обтяжених зобов'язаннями, заміжні жінки та жінки, які мають дітей, студентів та пенсіонерів. співробітники відчують, що їм довіряють, і це підвищує мотивацію; прискорюється взаємодія із клієнтами; економія витрат (на утримання офісних приміщень, робочих місць, прибиральниць, витратних матеріалів, обладнання та все, що пов'язано із утриманням офісу); оплата роботи лише після її виконання (отримання результату); гнучкість у встановленні робочого графіка; розширення ринку, тобто, можна, наприклад, вести бізнес у Нью-Йорку, але при цьому ніколи там не побувати. Проте з погляду роботодавця можна виділити низку недоліків дистанційного менеджменту: суворий відбір співробітників за критеріями досвіду та довіри; ускладнення формування корпоративної культури; збільшення витрат на устаткування зв'язку; ускладнення процесу планування та навчання співробітників; збільшення загального часу роботи.

Істотні переваги такої дистанційної зайнятості створюють передумови переведення деяких працівників на такий вид роботи. Однак перехід на дистанційне управління у різноманітних його формах передбачає виконання певного ряду умов, таких як:

1. Максимальне делегування своїх повноважень і правильне визначення співробітника, відповідального контролю над ділянці без основного керівника.
2. Розробка конкретних, вимірних, реалістичних цілей кожного співробітника на період відсутності робочому місці керівника.
3. У результаті дистанційного управління відбувається збільшення кількості каналів комунікації.
4. Будь-який керівник повинен опанувати техніку проведення відеоконференцій одночасно з кількома співробітниками.
5. Керівнику важливо знати особливості письмового способу спілкування, що потребує конкретного вираження думки, уточнення формулювань.

6. Дуже ефективно працює практика постановки щоденних завдань, коли керівник водночас надсилає лист із конкретними завданнями на день.

7. Необхідна оцінка результативності.

Світовий досвід існування такої форми організування робочого процесу вже давно довів його ефективність на прикладі успішного функціонування віртуальних організацій. Зокрема, варто виділити компанії, які успішно застосовують елементи дистанційного менеджменту у своїй діяльності: Procter&Gambel, яка постачає засоби особистої гігієни на полиці магазинів по всьому світі; OTIS, яка завдяки віртуалізації діяльності забезпечує цілодобове функціонування понад 100 тис ліфтів та ескалаторів; компанії Rockwell Automation, SKP Group and The Timken Company, які спільно надають послуги, засновані на використанні ІКТ та WEB-технологій для постачання товарів високої якості. Особлива роль тут належить мережевим адміністраторам; компанія Andersen Consulting нещодавно набула повністю віртуальної форми з метою децентралізації [2, с. 73].

Дистанційний менеджмент базується на лідерстві. Менеджер формулює завдання та терміни, отримує звіти про досконалу роботу, хоча не бачить співробітника в офісі. При дистанційній роботі менеджерам необхідно контролювати отримання результатів значно більшою мірою, ніж керувати процесом роботи. На практиці відомі ситуації, коли без дистанційного менеджменту неможливо обійтися. Прикладом може бути поширення вірусу, який офіційно отримав статус пандемії, тобто епідемії світового масштабу. Ефект для бізнесу став очевидним і відчутним практично відразу. У багатьох європейських країнах у зв'язку з пандемією коронавірусу запроваджено карантин — закрито громадські місця, тому компанії вирішують перейти на віддалену роботу з дому.

1215

Дистанційний менеджмент – формування команди з відривом. Завдання керівника - створити такі умови, за яких кожен член команди буде зосереджений на єдиному завданні, але в той же час всі разом вони доповнюватимуть один одного і наслідуватимуть спільну мету. Більшість віддалених співробітників жодного разу не зустрічалися зі своїм роботодавцем, проте це не заважає їм ефективно взаємодіяти на відстані за допомогою різних онлайн-сервісів, каналів. Вся річ у успішному менеджменті, тобто у створенні сприятливих умов найбільш продуктивної роботи над загальним проектом.

Дистанційний менеджмент - особливий вид управління, без якого важко обійтися в сучасних умовах, що постійно змінюються. Компанії, керівники яких володіють цим мистецтвом, отримують конкурентну перевагу хоча б тому, що можуть залучити до роботи фахівців, які живуть в інших містах та країнах, та заощадити на підтримці роботи офісу або відмовитися від нього.

Список використаних джерел:

1. Хомяков В. І. Менеджмент підприємства К.: Кондор, 2005.
2. Кіт А.В. Особливості діяльності віртуальних підприємств у сфері міжнародного бізнесу. *Студентський вісник НУВГП*. 2017. Вип. 1(7). С. 72–74.

МІК С.Я., ЛЕБЕДЬ В.В., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник – **ЩЕБЕЛЬ А.І.**, к.е.н., доцент
 кафедри менеджменту та соціально – гуманітарних дисциплін,
Європейський університет, м. Львів

ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЯ ВІДНОСИН УЧАСНИКІВ РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ІЗ СПОЖИВАЧАМИ У КОНТЕКСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

Індивідуалізація відносин учасників ринку товарів і послуг із споживачами досліджували багато науковців. Але сучасні умови, у яких функціонує ринок товарів і послуг, а також поведінка споживачів, постійно зазнає змін. Саме тому, є потреба оновити погляд на мотивацію поведінки споживачів. Оновлений погляд на мотивацію поведінки споживачів на ринку товарів і послуг ставить перед суб'єктами ринку низку нових завдань. До одного із таких завдань, які потребують вирішення, є пошук саме тих засобів переконання — «неусвідомлених збудників», які спонукають споживача зробити вибір на користь саме тієї чи іншої послуги, або на користь певних товарів та придбати їх. Досліджуючи питання поведінки споживачів на ринку все більше очевидним стає те, що забезпечити конкурентоздатність підприємства може лише його високоякісна продукція чи послуги. Світовий досвід свідчить, що економічний прорив держава може здійснити лише тоді, коли швидко зростають якість продукції, якість послуг, продуктивність праці, знижуються витрати тощо. Аналіз наукових джерел літератури показав, що якість має не лише технічний, а й соціальний аспект. Це пов'язано з тим, що сучасна концепція якості орієнтована на повне задоволення запитів споживачів, якими в широкому плані є люди будь-якої діяльності [1, с.11]. Ще в древності різні філософи давали тлумачення поняттю «якість». За Аристотелем (III ст. до н.е.) «якість» — розходження між оцінками предметів; диференціалізація за ознакою «гарний — поганий» [1, с. 13]. За Гегелем (XIX ст.) «якість є, перш за все, тотожна з буттям визначеність, що перестає бути тим, чим воно є, коли воно втрачає свою якість» [1, с. 13]. За К. Ісікава (1950 р.) «якість — властивість, яка реально задовольняє споживачів» [1, с. 13]. Генеральний секретар ЄОЯ Бертран Де Норсей (2000 р.) так визначає якість: «Якість — це більше ніж сертифікація, стандарти виконання правил. Це поняття про удосконалення, про те, як зробити світ краще і як впровадити удосконалене в життя» [1, с. 13].

1216

Варто зазначити, що «об'єктами» якості, на яких поширюються вимоги до неї є: виробничі системи, технологічні процеси, кваліфікація персоналу, організаційні структури, управлінська діяльність, послуги, продукція, операції, методи, процедури [1, с. 14].

Для визначення якості об'єкта необхідно: установити певні характеристики об'єкта на підставі аналізу потреб; визначити реальні характеристики об'єкта; порівняти реальні і необхідні характеристики об'єкта [1, с. 14]. У контексті менеджменту якості, суб'єктам ринку варто здійснювати

мотиваційний аналіз поведінки споживачів. Аналіз мотиваційний — маркетингове дослідження причин і умов, які визначають поведінку споживача на ринку, дає змогу з'ясувати характер інформації, яку використовує споживач під час пошуку необхідного товару (послуги), мотивацію рішень на користь певного товару (послуги) [2, с. 43].

Саме тому, аналіз мотивів поведінки споживачів на ринку товарів і послуг, у контексті менеджменту якості, дозволяє отримати правильне розуміння суб'єктам ринку наступне:

- можливості прогнозувати потреби споживачів; можливості виявляти товари та послуги, що мають найбільший попит; можливості поліпшувати взаємовідносини з потенційними споживачами; можливості здобувати довіру споживачів завдяки розумінню їхніх запитів; можливості краще розуміти чим керується споживач, ухвалюючи рішення про купівлю товарів або послуг; можливості з'ясувати, які саме джерела інформації використовують споживачі при ухваленні рішення про покупку чи не купівлю товарів або послуг; можливості створювати систему зворотного зв'язку із споживачами.

Виявлено, що до мотивів, які спонукають споживачів купувати товари чи послуги, відносять: потреби, інстинкт, емоції, настанови, цінності, ідеали [3, с. 490].

Наприклад, купуючи певний товар чи послугу, споживачі керуються рівнем власної самосвідомості, національного економічного мислення, власної культури, освіти, роду занять, стилю життя, самооцінки, економічних можливостей тощо. Але зазначені вище критерії вибору також зазнають змін під впливом часу.

До внутрішніх умов, які спричиняють зміну потреб та мотивів конкретного споживача товарів чи послуг варто віднести наступне: усвідомлені і неусвідомлені збудники, ситуаційні фактори, фінансові можливості, рід занять, уподобання, схильності, освіта, можливість власного самоутвердження, соціальне походження та соціальний клас, вік, особистісні цінності, рівень власної культури, роль у сім'ї тощо.

До зовнішніх умов, які спричиняють зміну потреб та мотивів конкретного споживача, щодо товарів або послуг, варто віднести:- засоби масової інформації, -реклама,- відгук інших споживачів про певний товар чи послугу;- власний досвід або досвід інших людей,-зміна ціни на дану послугу, -рівень сервісу, -мода, -можливості вибору тощо.

Список використаних джерел

1. Векслер Е. М., Рифа В. М., Василевич Л. Ф. Менеджмент якості : навч. посіб. К. : ВД «Професіонал», 2008. 320 с.
2. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. К. : Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
3. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. К. : Видавничий центр «Академія», 2001. Т. 2. 848 с.

НЕДЗЕЛЬСЬКА У.В., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
 завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ: СТАН В УКРАЇНІ ТА УСПІШНИЙ ДОСВІД КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Україна активно крокує в напрямку євроінтеграції. Для повноцінного набуття нашою країною членства в ЄС необхідно здійснити низку реформ, привести законодавство у відповідність стандартам Європейського Союзу, зокрема, прийняти законодавчі акти, що врегульовують сферу управління відходами. Проблеми у зазначеній сфері, на жаль, залишаються не вирішеними вже багато років поспіль. Зважаючи на останні події у світі та безпосередньо в житті українського народу, прагнення держави якнайшвидше отримати статус країни-члена ЄС дало поштовх до більш дієвої, ефективної та стрімкої роботи. Та насамперед варто розуміти які існують проблеми, які питання потребують першочергової уваги та яким саме чином варто вирішувати їх.

Для більшості українців знайома ситуація про жакливі стан сміттєзвалищ, а деякі бачили на власні очі звалища обабіч доріг. Згідно з Національною доповіддю про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2020 році, кількість перевантажених сміттєзвалищ становить 261 од. (4,3%), а 868 од. (14%) не відповідають нормам екологічної безпеки. Потреба у будівництві нових полігонів складає понад 318 одиниць. Через неналежну систему поводження з твердими побутовими відходами в населених пунктах, як правило у приватному секторі, у 2020 році виявлено 22,6 тис. несанкціонованих звалищ, що займають площу 0,56 тис. га, з них ліквідовано у 2020 році 21,7 тис. несанкціонованих звалищ площею 0,53 тис. га [2]. На нашу думку, відсоток сміттєзвалищ, що не відповідають нормам екологічної безпеки, значно більший. До того ж, загрозливий вплив на екологію мають саме несанкціоновані звалища, за якими відсутній належний контроль, а їхня кількість лякає можливими наслідками для природи.

Іншим важливим питанням є малий відсоток відходів, що переробляються. За даними медіаплатформи про екологічну політику України «Екополітика» в Україні понад 90% побутових відходів захоронюють на полігонах і лише 3,2% переробляється, що не співпадає з європейськими стандартами. Так у країнах ЄС управління відходами включає запобігання утворенню сміття, повторне використання, ресайклінг та розширену відповідальність виробника. У 2021 рік в Україні утворилося понад 10 млн тонн побутових відходів, а на одну людину в середньому припадає 300 кг сміття, що може спричинити масштабну екологічну катастрофу [3].

Перед вивченням досвіду країн ЄС слід зрозуміти що саме передбачає система управління відходами. Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України дає таке пояснення ієрархії управління відходами (рис. 1), яка

включає п'ять основних сходинок.



Рис. 1 П'ятиступенева ієрархія управління відходами [4].

Як видно з рис. 1, базується така ієрархія на пріоритеті запобігання утворенню відходів. Повторне використання застосується у разі, якщо не вдалося запобігти утворенню. Рециклінг здійснюється якщо повторне використання неможливе. Він передбачає переробку матеріалів з відходів на продукцію, матеріали або речовини. Поруч з цим, не включає відновлення енергії чи перероблення на матеріали, що будуть використовуватися як паливо або матеріали для зворотнього заповнення. У випадках, коли рециклінг неможливий, застосовуються інші види утилізації відходів. У крайньому разі відбувається видалення відходів (захоронення їх у спеціально обладнаних місцях та знешкодження).

1219

Що стосується управління відходами в ЄС, то одразу варто наголосити на трьох основних принципах «зеленої» економіки: Reduce (скорочення використання ресурсів і перевага відновлюваним матеріалам); Reuse (ефективне й повторне використання продуктів); Recycle (відновлення продуктів й відходів для подальшого використання). Їх впровадження в Україні стимулюватиме створення нових робочих місць та залучення значних інвестицій та європейських технологій у ці сфери. Хочемо звернути увагу на найкращі практики країн ЄС, які, на нашу думку, можуть стати корисними для нашої держави. Так, в Італії реалізується програма «Домашнє компостування», в рамках якої домогосподарства забезпечують спеціальним обладнанням, а якість контролюють ековолонтери. Цей проєкт також дозволяє заощаджувати на вивозі сміття. Інші відходи потрапляють на сміттєспалювальні заводи, які працюють за принципом «відходи – в енергію», що забезпечують мільйони людей теплом і світлом. В країнах Скандинавії спалюють майже 60% сміття, а Швеція щорічно імпортує 1,5 млн тонн сміття, адже місцевої сировини не вистачає. У Німеччині 68% паперу, 94% скла та 45% сталі виробляється завдяки вторинній переробці матеріалів. Лише завдяки ресайклінгу пластикових пляшок заощаджується стільки енергії, що еквівалентно потребам Берліну на 130 днів [3].

Справедливості заради, варто сказати про ухвалення 20 червня 2022 року Закону України «Про управління відходами» (набирає чинності 9 липня 2023 року) [1]. Його прийняття дає можливість розпочати зміни, які, по-перше, сприятимуть покращенню наявного стану з управління відходами загалом, в т.ч. шляхом ліквідації несанкціонованих сміттєзвалищ, а, по-друге, необхідні Україні для того, щоб стати членом Європейського Союзу. До слова, Законом також закріплено принцип «забруднювач платить», який в країнах ЄС є провідним у екологічній політиці.

Підсумовуючи хочемо наголосити, що практично в кожному регіоні України є проблеми з відходами. Країна потребує державно-управлінських рішень, спрямованих на запровадження успішних практик зарубіжних країн. На наш погляд, потрібно якнайшвидше вирішувати ситуацію зі сміттєзвалищами, адже наявні не відповідають вимогам. Наступним кроком є створення в Україні сміттєпереробної інфраструктури. Яскравим прикладом є досвід Швеції, який має перспективи розвитку в нашій державі. Корисним є практика Італії щодо компостування. Варто розвиватися у напрямку зменшення навантаження на природу, переважно шляхом переходу на біорозкладні упаковочні матеріали, повторне використання, перероблення відходів, запровадження відповідальності виробників. Зазначене матиме позитивний вплив на екологічну безпеку країни в цілому та пришвидшить вступ України до ЄС.

Список використаних джерел:

1220

1. В Україні стартує реформа управління відходами. *Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України*. URL: <https://mepr.gov.ua/news/39325.html>
2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2020 році. *Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України*. URL: <http://surl.li/csved>
3. Сміттева катастрофа в Україні: як позбутися відходів завдяки досвіду ЄС. *Екополітика*. URL: <https://ecopolitic.com.ua/ua/news/smiettieva-katastrofa-v-ukraini-yak-pozbutisya-vidhodiv-zavdyaki-dosvidu-ies/>
4. Управління відходами. *Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України*. URL: <https://mepr.gov.ua/timeline/Vidhodi-ta-nebezpechni-rechovini.html>

НЕХАЙЧИК Є.Є., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **БУРКОВСЬКА А.І.**,
асистент кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ІМІДЖ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКА ОРГАНІЗАЦІЇ

Нині імідж є необхідним атрибутом професійних відносин. Особливе значення у формуванні іміджу організації має імідж її першої особи. Саме від першої особи компанії, керівника, багато в чому залежить прийняття важливих рішень, а також те, як буде сприйнята компанія громадськістю. Саме лідерів фірм ми найчастіше бачимо у засобах масової інформації і саме від них отримуємо більшу частину інформації про функціонування організації та, отже, асоціюємо із нею всю діяльність організації. Таким чином, імідж керівника одна із основних чинників формування думки про організацію.

Аналіз сучасної літератури дозволяє зробити висновок, що поняття «імідж» за своїм обсягом та змістом є досить складним. М. С. Пашкевич виділяє дві грані у понятті «імідж» [1]:

1) імідж – цілеспрямовано сформований інформаційно-подібний об'єкт, що цілісно характеризує суб'єкта маркетингової комунікації та адресований аудиторії з метою емоційно-психологічного впливу на неї;

2) імідж – образ, що суб'єктивно сприймається аудиторією, містить сутнісні характеристики суб'єкта маркетингової комунікації (особистості, організації) та виражається в оцінках, судженнях, формах споживчої поведінки.

На основі викладених визначень поняття імідж, можна зробити висновок, що імідж керівника – це сукупність певних якостей, що асоціюються з певною індивідуальністю особи.

Нові соціально-економічні умови в Україні актуалізують попит на сильних, креативних керівників з вираженими моральними, інтелектуальними якостями та розвиненими управлінськими здібностями, і вміннями.

Основними ознаками, що характеризують топ-менеджера великої компанії, мають бути чітка постановка цілей, готовність до активного спілкування, переконливість та ефективні дії.

Щоб правильно сформувати власний імідж, керівник повинен дотримуватися низки правил.

В даний час імідж став основою презентації особистості у всіх, хто займається підприємницькою та особливо політичною діяльністю. У зв'язку з постійно зростаючим попитом на професійне іміджування стала можливою поява нової професії – іміджмейкер, тобто фахівець з створення іміджу особистості та різних ділових та політичних структур.

Імідж має такі властивості [2]:

1) імідж – це свідоме явище, яке не існує лише на рівні окремої людини, тобто об'єкт повинен бути відомий будь-якій групі людей (партнерам, споживачам, клієнтам тощо);

- 2) сприятливий імідж повинен мати точну адресу, викликати до себе інтерес, залучати певні групи партнерів;
- 3) імідж активний за своєю суттю, він здатний впливати на свідомість, емоції, діяльність як окремих людей, і цілих груп;
- 4) імідж динамічний, його атрибути перетворюються, видозмінюються відповідно до змін у самому собі;
- 5) імідж має бути пластичним, оперативно змінюватися, відгукуючись на економічні, психологічні, соціальні умови;
- 6) імідж має бути правдоподібним (відповідати тому, що є насправді чи справляти таке враження), в іншому випадку іміджу не вірять, і він не досягає поставленої цілі.

Імідж керівника – це його образ, стійке уявлення про відмінні або виняткові характеристики, що надають йому особливу своєрідність і виділяють його з інших керівників. Основу іміджу становлять цілеспрямовано створюваний та підтримуваний стиль роботи.

Розгляд іміджу керівника практично неможливий без дослідження його безпосередньо професійних особливостей. Професійний імідж управлінця формується не тільки під впливом вимог певної професійної галузі та функціональних обов'язків, але при значному впливі виконуваної соціальної ролі, визначеної на рівні взаємодії з підлеглими. Зокрема, менеджер середньої ланки змушений перебувати у досить складних взаєминах із працівниками різних рівнів ієрархії компанії та, відповідно, реалізує набагато складнішу рольову функцію. Отже, необхідно відзначити важливість впливу типу організації, вигляді ієрархічних управлінських взаємин, у яких знаходиться суб'єкт, імідж якого розглядається.

Слід виділити деякі суттєві якості, що характеризують професійну компетенцію керівника. Для визначення сутності іміджу слід розуміти, що керівник повинен бути успішним при вирішенні наступного ряду завдань [3]:

- 1) досягнення цілей, вирішення конфліктів, планування;
- 2) якості, що визначають основи успішної поведінки - вміння уважно слухати, вміння доступно викладати свої думки, достатня стресостійкість, тактовність;
- 3) на рівні особистості – мотиваційні, ціннісні орієнтації, інтелектуальні вміння.

Для розуміння сутності керівника необхідно виділити у структурі його іміджу світоглядну та поведінкову сторони. Світоглядна сторона включає усвідомлення суспільної значущості професії, переконаність у правильності професійного вибору, сформованість системи принципів гуманістичних ціннісних орієнтацій працювати з персоналом. Поведінкова сторона позиції – це здатність керівника самостійно приймати рішення у різних ситуаціях, прояв активності та надання допомоги підлеглим, створення сприятливих умов для їхнього розвитку [4].

Професійно здійснювана управлінська діяльність у сучасних умовах значної нестабільності економічних та соціальних процесів, безумовно, вимагає від менеджера таких компетенцій як адекватне реагування на зміну ситуації,

здатність до ризику, впровадження та управління інноваціями.

Серед динамічних особливостей управлінських навичок та процесів в іміджі керівника найбільш важливими є здатність до тривалої напруженої роботи, швидкість мислення, вміння швидко включитися в нову діяльність і переходити з одного виду дій на інший, емоційна врівноваженість, уникнення імпульсивних реакцій.

Отже, можна з упевненістю стверджувати, що первинне уявлення про керівника формує саме імідж. Імідж є певною особистісною особливістю, певною маскою, вивіскою, логотипом. Імідж найчастіше використовує синергетичний ефект від сукупності особистісно-ділових якостей, що позитивно характеризують керівника: загалом імідж привабливіший, ніж просто людський професіоналізм, авторитет, престиж організації, яку він очолює. В даний час володіння іміджем - нагальна необхідність ведення ділового життя, оскільки без нього успішна та ефективна діяльність практично неможлива. Сучасні керівники повинні приділяти велику увагу створенню свого іміджу, для цього необхідно знати не лише основні складові іміджу та шляхи їх формування, а й вміти використовувати психологічні та управлінські прийоми.

Список використаних джерел:

1. Пашкевич М. С., Фінагіна О. В. Формування позитивного іміджу територій як базис розвитку ділового середовища регіонів України. *Вісник Бердянського унту менеджменту і бізнесу*. 2017. № 4 (40). с. 74-78.
- Христенко О. В. Theoretical aspects of enterprise image management. *Economics and Region*. 2020. № 2 (77). URL: http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/9274/1/%D0%A5%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_2020.pdf.
3. Balmer, J., Zhibin, L., Weifeng, C., Xinming, H. The role of corporate brand image for B2B relationships of logistics service providers in China. *J. Bus. Res.* 2020. Vol. 117. P. 850–861.
4. Rodionov D. Methodology for Assessing the Digital Image of an Enterprise with Its Industry Specifics. *Algorithms*. 2022. URL: <https://www.mdpi.com/1999-4893/15/6/177/pdf?version=1653380633>.

НЕЧИПОРЕНКО Ю.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **БУРКОВСЬКА А.І.**,
 асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Персонал є значним джерелом розвитку підприємства, дієвим важелем, потенціалом, який впливає на його прибутковість, особливо його інтелектуальний капітал. Тому управління персоналом визнається однією із найбільш важливих сфер діяльності, спроможною у кілька разів підвищити ефективність функціонування підприємства або довести його до збитковості. З метою попередження такої ситуації система управління персоналом повинна відповідати сучасним вимогам, застосовувати інновації, у тому числі інноваційні методи мотивації працівників, передбачати розвиток інтелектуального капіталу і підвищення ефективності його використання, а також розвиток всіх своїх складових і в першу чергу персоналу. Високопрофесійний персонал підприємства у достатній кількості для виробничого процесу виступає його головною рушійною силою, будучи об'єднуючою ланкою між технічними і економічними факторами виробництва. При цьому, управління персоналом, є сукупністю всіх управлінських рішень та видів діяльності на підприємстві, пов'язаних з плануванням та організацією впливу працівників, повинно мати досконалу систему з функціональними сучасними підсистемами. Тому в нинішніх умовах глобалізації система управління персоналом підприємства для забезпечення прибутковості повинна бути в стані постійного розвитку, особливо це стосується безпосередньо персоналу та його людського капіталу як складової інтелектуального капіталу через такі ознаки якості, як: знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб мислення, моральні цінності, культура праці та ін. Дійсно, існує багато наукових праць з проблематики щодо ролі управління персоналом у забезпеченні прибуткової діяльності підприємства і його економічної безпеки, а також передумов удосконалення цієї системи з метою подальшого розвитку. Система управління персоналом на сучасному підприємстві, незалежно від форми власності, є наймогутнішим інструментом забезпечення конкурентоздатності й розвитку. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки. Управління підприємством, яке працює в ринкових умовах, висуває високі вимоги до професіоналізму управлінського персоналу. Проблема управління персоналом на підприємстві є ключовим моментом перебудови всієї системи управління [1]. Удосконалення системи управління персоналом має відображатися у трансформації організаційної культури підприємств, змінах у системі принципів, ідеології, стилів управління, змінах в етикеті ділового спілкування та у системі духовних і моральних цінностей у трудовому колективі [2].

Функціонування комплексної системи управління персоналом підприємства правомірно розглядати як частину ефективності діяльності

підприємства в цілому. Однак, у даний час немає єдиного підходу до оцінки такої ефективності. Сьогодні багато вітчизняних підприємств, на жаль, або взагалі ігнорують систему управління персоналом, або в кращому разі визначають ефективність управління персоналом за допомогою спеціально створених для цього показників. Як методологічний підхід представляється доцільною оцінкою ефективності на рівні окремих працівників, на рівні органу управління, на рівні системи управління, звертаючи особливу увагу при цьому на співставлення фактичної чисельності персоналу з плановою, відповідність професійно-кваліфікаційного рівня, освіти, практичного досвіду персоналу вимогам займаних робочих місць. Оцінка ефективності управління персоналом підприємства полягає у визначенні економічної ефективності за рахунок кращого використання трудового потенціалу, соціальної ефективності шляхом задоволення потреб і інтересів працівників підприємства, організації і мотивації праці, організаційної ефективності через цілісність і організаційну оформленість підприємства. Для рішення сучасних проблем оцінювання ефективності системи управління персоналом необхідно запровадити статистичні економіко-математичні моделі показників економічного обґрунтування управлінських рішень. Управлінські рішення, які приймаються керівництвом підприємства з метою вибору оптимальних (ефективних) варіантів, для їх впровадження в ту чи іншу систему операційної або іншої структури підприємства повинні мати достовірну статистичну інформацію управлінської діяльності підприємства, використовуючи експертні оцінки менеджерів високої фахової кваліфікації. На основі сформованого масиву достовірної інформації будується статистична оптимізаційна економіко-математична модель показників економічного обґрунтування управлінських рішень на підприємстві [2].

1225

Багато керівників, рухаючись на шляху до максимального отримання прибутку, вирішення матеріальних і фінансових проблем, оновлення технічної бази, забувають про благоустрій своїх підлеглих, створюючи їм неможливі для праці умови. Це є надто ризиковим, оскільки може призвести до втрат. Насамперед, це втрати дорогоцінних, висококваліфікованих працівників. Якщо керівник дійсно зацікавлений у тому, щоб зберегти даного працівника, він може прийняти рішення про підвищення його заробітної плати відповідно до рівня, на який він заслуговує [3].

Можливими також є такі заходи як підвищення, привілеї. Щоб запобігти таким небажаним втратам працівників, на підприємстві доцільно розробити заходи для одержання інформації щодо психологічного клімату в колективі, ступеня задоволеністю кожного співробітника роботою, умовами праці, відпочинку, задоволеністю рівнем зарплати. Для цього, на нашу думку, найкраще підходять такі методи як опитування, анкетування, бесіди (групові та індивідуальні). Ці заходи особливо важливі для працівників технічного рівня. Серед прогресивних світових систем управління персоналом і мотивацією, а саме: японської, американської, шведської, німецької і французької, загально відома висока ефективність японської системи. Особливої уваги заслуговує система освіти, підготовки. Там існує ефективна модель навчання і підготовки

персоналу в робочих умовах. Так, основною рисою і основоположною особливістю японського менеджменту персоналу є те, що управління фірмами будується в залежності від можливостей людини, а не машини або виробничих функцій, тому в Японії склалася розвинена концептуальна схема управління людськими ресурсами за стратегією, переважно орієнтованою на ефективне використання «людського фактору», з концептуальними установками на систему довічного найму, розвинену систему морально-психологічного стимулювання, за методами повільного просування по сходах, комплексної системи оцінювання ефективності, горизонтальної ротації персоналу, орієнтації на створення груп працівників, взаємозамінності кадрів, універсалізму в професійній підготовці, групового характеру прийняття рішень, підвищеної уваги до працівника постійної перепідготовки кадрів «зверху вниз» тощо. Потрібно звернути більшу увагу нематеріальній мотивації на підприємстві. Варто розробити і на рівні підприємства оформити нормативну систему заохочення працівників за висування нових робочих ідей. Треба розуміти, що побудова ефективного механізму мотивації — надзвичайно складна справа, адже існує величезна кількість людських потреб та засобів їх задоволення[4],[5]. Ті мотиви, що дають ефект за таких умов стосовно одних людей, можуть зовсім не діяти за інших обставин. Саме тому не існує універсальної системи мотивації. Доцільним є оцінювати не стільки внесок управління персоналом в ефективність виробництва, скільки якісний вплив його на цю ефективність. Інтегральний показник (ефективність на рівні організації) трансформується в безліч інших на більш низьких рівнях, що показують ефективність окремих систем чи підсистем управління персоналом — підбору, навчання і т.д. [5].

1226

Таким чином, кінцева мета роботи з управління персоналом в умовах ринкових відносин — максимальне зближення очікувань підприємства і інтересів працівника, відмова від політики мінімальних вкладень у персонал підприємства і відведення вирішальної ролі системи управління персоналом підприємства у формуванні кадрової політики і механізму її реалізації. Також важливим фактором щодо підвищення ефективності управління персоналом на підприємстві є наявність та зміст політики розвитку персоналу, яка повинна передбачати наявність адаптаційних програм, систем і програм навчання, підвищення кваліфікації та можливості саморозвитку особистості.

Список використаних джерел:

1. Meskon M. Fundamentals of Management: monograph. Economic Theory. 1998. 799 p.
2. Козак К. Б. Дослідження проблем управління персоналом на сучасних підприємствах. *Теоретичні та практичні аспекти менеджменту*. 2014. № 4. С. 52-54.
3. Олексенко Р.І. Управління кадровими ресурсами підприємств у сучасних умовах господарювання. *АгроСвіт*. 2010. № 14. С. 41.
4. Кричевский Р.Л., Рижак М.М. Психологія керівництва і лідерства в колективі. 1985. 132 с.
5. Опанасюк Ю.А., Рудь А.В. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві. *Вісник Сумського державного університету*. 2012. №1. С. 134-140.

OCHKUROVA YU. O., OKOMELCHENKO A. A.,

students of the second (master) level of higher education

Supervisor - **HOLOVANOVА H.**, PhD, Associate Professor of the Department of Management, Business and Administration,

State Biotechnological University, Kharkiv

MANAGEMENT OF PRODUCTION COSTS OF THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY

The method of formation of the organizational and economic mechanism of the functioning of enterprises of the fruit and vegetable industry is carried out in a certain sequence and includes the following stages: organizational, production, control and improvement. The construction of such a mechanism begins with the assessment of the prerequisites for the existence of the mentioned phenomenon, the determination of factors affecting it, and the presence of institutional support. The most important importance in the formation and functioning of the organizational and economic mechanism are the conditions and factors that directly affect the efficiency of the enterprise. Since the factors that form the basis of the analysis will fulfill the value of the base in the formation of the efficiency management mechanism, their accentuation, measurement and accounting will allow to improve the quality in the management of the efficiency of the enterprise.

1227

When forming the management mechanism, we will determine the factors of the enterprise's external and internal environment, which have the greatest influence on all its activities, determine its production management. These factors are [1, 3]:

- market dynamics and type;
- competition;
- consumer perception of products;
- speed of innovation;
- ability to buy goods;
- type of consumption.

The dynamics and type of the market is, first of all, an indicator of the dynamics of the market volume: the larger the market and its growth, the more effective the enterprise's activity. But the main task for the enterprise is constant monitoring of the market, the implementation of the assortment policy and changes in the food program, because the market may develop such a situation in which the growth of the market will not increase the efficiency of operations due to the increase in sales volumes.

The problem of effective cost management is actually at the basis of both the overall efficiency of enterprises and one of the determining factors that forms the level of their competitiveness.

A long production cycle gives rise to peculiarities not only regarding the formation of costs, but also, accordingly, regarding their accounting and control. Thus, given the fact that production can be carried out continuously almost throughout the year and most of the work is clearly fixed for certain working periods, it is impossible to calculate the unit cost of production traditionally at the end of the

month. Thus, a situation arises when the cost price is calculated for the working period, and the amount of expenses must be determined for the calendar period (month, quarter). In this regard, it is customary to take the working period as the basis of calculation, and the primary documentation is closed after its completion. This method of accounting was called phase-based or post-operational. Moreover, it is worth noting that the researchers emphasize the differences between this method and the one used outside agriculture - pre-partition.

Determining the features of cost and cost measurement in agriculture, some researchers suggest taking as a starting point not the features of agriculture itself, but the factors of cost formation in it, which will undoubtedly have differences from similar categories in other areas of the national economy. We believe that this approach is also correct, since it actually gives the same results as the one used by us [5].

Thus, a feature of the formation of production costs in agriculture can be considered that the formation of prices for agricultural products takes place in conditions close to pure competition, that is, with a large number of sellers, while the formation of prices for resources - in conditions of imperfect competition, when the establishment takes place on principles of oligopoly. This is the reason for the imbalance in prices for agricultural products and the resources needed for their production. Accordingly, this will be one of the main reasons that the cost price of agricultural products often approaches the market price, and sometimes even exceeds it.

References:

1. Ambrosov V.Ya., Marenich T.G. Evaluation of the competitiveness of agricultural formations. *Herald of Khnav. The series "Agriculture Economy and Nature Management"*. 2009. No. 10. Kh.: Khnau, 2009. P. 23-28.
2. Andriychuk V. G. Economics of enterprises of the agro-industrial complex: textbook. K.: KNEU, 2013. - 779 p.
3. Morshchenok, T. S., Tkalenko A. V. Study of the modern state of agricultural development and ways to reduce the cost of its production. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University. Economic sciences*. 2014. No. 1. P. 46-54.
4. Samoilik Yu. V. Peculiarities of organic production of vegetables, fruits and berries in agricultural structures of various types. *Bulletin of SNAU*. 2016. No. 2. P. 73-79.
5. Bondarenko V. M. Competitive advantages of enterprises in the processing industry in the conditions of the economic crisis. *Collection of scientific papers of the Cherkasy State University of Technology*. 2016. No. 41. P. 31-37.

ШКУЛЬ С. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЄГОРОВА О. В.**, к. е. н., доцент
 доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

БЕНЧМАРКІНГ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Економічний термін «бенчмаркінг» вперше був використаний у 1972 році співробітниками Інституту стратегічного планування Кембриджу. Тоді ж було сформовано основний принцип цього підходу: «для того, щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, необхідно знайти найкращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах». [2]. На практиці вперше бенчмаркінг було застосовано на початку 80-х років американською фірмою Хегох для порівняння нею продукції власного виробництва з успішними японськими виробниками. На сьогодні цей метод є відомим і загальноприйнятим у США та Японії, набув популярності у країнах Європи, а от в Україні існує ряд факторів, які перешкоджають його впровадженню у практику [3].

Бенчмаркінг – це процес пошуку еталонного економічно ефективного підприємства-конкурента для зіставлення його товарів та послуг, методів організації бізнесу та виробництва з власними; порівняльний аналіз різних процесів підприємства з аналогічними процесами конкурентів; запозичення досвіду у підприємств, які більш ефективно працюють. Існує ще багато трактувань цього явища і всі вони в тій чи іншій мірі є правильними. У процесі бенчмаркінгу дослідник ставить собі запитання: чому інше підприємство є успішнішим, ніж наше? Мета бенчмаркінгу – знайти відповідь на це запитання методом порівняння власної компанії з іншою передовою компанією за певними показниками. Але на цьому аналіз не завершено. Важливо прийняти управлінські рішення на основі отриманих даних і тримати курс на підвищення власної ефективності та конкурентоспроможності [1].

Щоб правильно скористатися методом бенчмаркінгу, потрібно розглянути загальноприйняті фази його здійснення. Перша фаза – підготовча. В цей час здійснюється вибір об'єкта бенчмаркінгу та порівняльних аналогів, визначення показників, за якими буде відбуватись бенчмаркінг, збирання необхідних даних. Варто зважати на кількість обраних аналогічних підприємств. Зі збільшенням їх кількості витрати на бенчмаркінг зростають, а результат ставатиме все менш ґрунтовними. Слід обрати якомога менше аналогів, щоб здійснена робота та витрати на неї були виправданими і принесли бажаний результат. Друга фаза – аналіз. У ході аналізу відбувається виявлення недоліків у об'єкта бенчмаркінгу на основі даних порівняння. Далі потрібно визначити причини цих недоліків, використовуючи показник продуктивності окремих процесів. Третя фаза – впровадження. На цьому етапі відбувається реалізація результатів аналізу на практиці. Розробляються стратегії і заходи щодо нейтралізації виявлених у процесі аналізу недоліків у

об'єкта. Наведені фази можуть представляти у вигляді десяти етапів, що більш докладно пояснюють методіку здійснення бенчмаркінгу [1, 2].

Бенчмаркінг застосовується не лише як метод зовнішнього дослідження із залученням аналогічних підприємств та їх виробничих показників (бенчмаркінг конкурентів). Ним можна скористатись при аналізі та порівнянні показників власного підприємства без залучення конкурентних організацій. Такий вид бенчмаркінгу називають внутрішнім. Функціональний бенчмаркінг передбачає зіставлення окремих процесів, методів та технологій досліджуваного підприємства з іншим, яке не є конкурентом. Воно може належати до іншої галузі, але використовувати аналогічні прийоми ведення бізнесу чи організації виробництва, показники яких і стануть базою для проведення бенчмаркінгу. Іще розрізняють такі види бенчмаркінгу: загальний (використання для порівняння загальносвітового лідера в даній галузі), стратегічний (дослідження успішних стратегій підприємств-конкурентів), глобальний (аналіз культури та національних особливостей діяльності підприємства). Вибір конкретного виду бенчмаркінгу залежить від поставленого завдання та особливостей кожного підприємства [1, 2].

Перед тим, як активно використовувати бенчмаркінг як метод покращення ефективності підприємства, слід окреслити його переваги та недоліки. Абсолютними перевагами бенчмаркінгу є: підвищення конкурентоспроможності, розробка ефективних підходів до управління підприємством, запозичення найкращих методів роботи, виявлення сильних і слабких сторін організації, оцінка глобальних тенденцій розвитку конкретної галузі. Інколи недоліком виступає сама сутність процесу.

Якщо в країнах Заходу та Європи компанії готові користуватись методом бенчмаркінгу, то в Україні така тенденція не спостерігається. Найчастіше підприємства не готові ділитися своїми правилами ведення бізнесу та не бажають брати приклад з іноземних компаній. Можуть виникати певні бар'єри у процесі збору інформації з боку конкурентного підприємства та в процесі впровадження змін з боку власного [3]. Досить часто вітчизняні підприємці не розуміють призначення бенчмаркінгу та не знають засобів, за допомогою яких він здійснюється. Досвід та методи ведення бізнесу в Україні відрізняються від закордонного, тому є показники, які просто неможливо порівняти. Варто зазначити, що звітність українських підприємств є не зовсім достовірною. Кожний показник може бути визначений не точно, що не дасть змоги правильно здійснити бенчмаркінг. Також проблемою є процес обміну інформацією між підприємствами. І якщо в США та країнах Європи держава підтримує впровадження бенчмаркінгу на підприємствах, а в Україні рівень державної підтримки поки що є недостатнім [3].

Бенчмаркінг, за правильного його впровадження, може стати хорошим підходом до підвищення конкурентоспроможності та розвитку підприємства. Використовуючи саме цей метод, підприємства пришвидшать поширення та впровадження різних інновацій в сфері ведення бізнесу, забезпечать стабільну конкуренцію на ринку. Багато дослідників вважають, що бенчмаркінг – це не одноразовий захід, а ціла стратегія послідовного покращення роботи

підприємства. Якщо компанія прагне до розвитку та вдосконалення, то повинна постійно зіставляти себе з лідерами в своїй галузі, проводячи бенчмаркінгову діяльність.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.

2. Бенчмаркінг. / Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%BD%D1%87%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%96%D0%BD%D0%B3#%D0%A4%D0%B0%D0%B7%D0%B8_%D1%82%D0%B0_%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%BF%D0%B8
(дата звернення: 16. 10. 2022)

3. Шкуренко О.В. Особливості використання інструментарію бенчмаркінгу на підприємстві. *Економіка і організація управління*. № 1 (41) 2021. С. 143-151. DOI 10.31558/2307-2318.2021.1.14

ПРИЙМАК Н.В., к.е.н.,

в.о. завідувача кафедри менеджменту, фінансів та бізнес адміністрування

РЕМИГА Ю.С., к.е.н., доцент,

професор кафедри менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування

Міжнародний європейський університет, м. Київ

ГЕНЕЗИС СИСТЕМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СВІТІ

У сучасних умовах розвитку інформатизації та цифрових послуг висувуються нові вимоги до системи управління якістю, змінюється загальна ідея її розвитку. Змінні умови (розвиток інформаційного простору, збільшення масштабів і швидкості розповсюдження інформаційних потоків, зростання мобільності, в тому числі обсягів і кількості, кількості і споживання ресурсів) змусили впровадження систем управління якістю, трансформацію старих елементів і формування нових елементів. Існує потреба в теоретичному розумінні якості використання систем менеджменту для сприяння його росту та формування нових парадигм.

З метою проведення комплексного дослідження сучасної парадигми удосконалення систем менеджменту якістю в умовах інформатизації запропоновано за основу взяти результати її еволюційного аналізу. Докази розвитку інструментів управління якістю можна знайти в багатьох наукових джерелах.

1232

Поява машинобудівних заводів в Англії в другій половині XVIII століття поклала початок розвитку промислової революції, яка породила потребу в стандартизації робочих операцій, щоб поширити їх на велику кількість робочих місць. Тому стандартизація стає методом управління, що в основному застосовується на операційному рівні.

Кінець XIX – початок XX століття ознаменував закінчення промислової революції у Європі. Початок XX століття ознаменовано появою тейлоризма як наукового явища. Розроблена Фредеріком У. Тейлором [1] концепція системи наукової організації труда ґрунтувалася на аналізі, стандартизації та систематизації праці з метою підвищення його ефективності. Ним було закладено базис управління якістю як сучасної науки, спрямованої як забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємств, а й у гуманізацію праці. Його роботи використовували Генрі Фордом при організації управління його автомобільними заводами.

Згадуючи Генрі Форда, не можна не помітити впливу появи конвеєра на розвиток стандартизації та управління якістю. Хоча конвеєр не був винайдений Фордом або його співробітниками, а найдавніші згадки про конвеєр, можливо, відносяться до Стародавнього Єгипту, саме Форд зробив внесок у популяризацію цієї організації виробництва. Конвеєрне виробництво значно збільшило потребу в стандартизації та контролі якості. Інтенсифікація праці, яку забезпечував конвеєр, вимагала створення стандартів конструкцій, технологій, інструментів, що змушувало впроваджувати ці стандарти,

організовувати періодичні перевірки дотримання цих стандартів, забезпечувати їх поліпшення виходячи з результатів проведених перевірок тощо.

Середина 20 століття ознаменувалася великою кількістю світових подій, у тому числі й економічних. Друга світова війна, формування повоєнного світового політичного та економічного ладу, початок холодної війни та гонки озброєнь. У цьому випадку в дію вступають технологічні та технологічні переваги окремих організацій, країн і груп і переваги систем управління цими технологіями, що забезпечують їх високу надійність, стабільність і якість.

Японський промисловий інженер і консультант Шігео Шинго розробив систему швидкої переналагодження SMED (оригінальна розшифровка цієї аббревіатури – «Single Minute Exchange or Die» - «Заміни за хвилину (деталь) або помри») [2]. Ключовою його роботою вважається модель Шинго - підхід до досягнення досконалості, що складається з сукупності культурних факторів, постійного поліпшення, процесу «вирівнювання», створення цінності для споживачів, а також індивідуальних та організаторських дій [3]. Також адаптував та формалізував концепцію «Поки-Йоке» (Захист від помилки). Концепція захисту від помилки, що включає в міру зростання ефективності три рівні – виявлення невідповідності, недопущення невідповідності та конструкційне запобігання невідповідності зараз використовується в науці та практиці повсюдно, починаючи від обладнання ванн та раковин отворами переливу і закінчуючи лазерним контролем безпеки оператора [4].

1233

Перехідний період між 20-м і 21-м століттями характеризувався глобалізацією економічної науки. Ринки та економіки в різних країнах швидко поєднуються. Активізується торгівля на базі різних форм наднаціональних об'єднань, таких як Світова організація торгівлі, Європейський Союз, НАФТА тощо. Зростає роль глобального бізнесу. Управління цими великими організаціями вимагає нових підходів, відходу від вертикального розгляду організаційної структури як сукупності взаємозв'язків. Тому прерогативою розвитку управління компанією у 21-столітті виступає системний менеджмент, який впродовж свого існування знаходиться в постійній зміні.

Список використаних джерел:

1. Taylor F.W. The principles of scientific management. NY ; London : Harper, 1911. 144 p.
2. Shingo S. Quick Changeover for Operators: The SMED System. NY: Productivity Press, 1996. 82 p.
3. Shingo S. The Shingo Model. [S. l.] : Shingo Institute, 2014. 48 p.
4. Shingo S. A Study of the Toyota Production System. NY : Productivity Press, 1981. 267 p.

РИБАЛКО-РАК Л.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
ОПРИШКО І.П., БИЧОВА Л.М., магістранти

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Категорія конкурентоспроможність характеризується динамічністю та мінливістю, оскільки за умови незмінності якісних характеристик підприємства рівень його конкурентоспроможності може змінюватися залежно від стану конкурентного середовища. Якісний аспект конкурентоспроможності підприємства забезпечується показником виробничої ефективності через впровадження сучасного обладнання і технологій, залучення кваліфікованого персоналу, здатність захоплювати і утримувати стійкі позиції на певному сегменті ринку. Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію.

Формування конкурентоспроможності підприємства залежить від значної кількості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, тому підвищення її рівня є процесом динамічних змін, який потребує дієвого стратегічного підходу до управління організаційними складовими, зокрема, стратегічного планування.

Огляд сучасної наукової літератури відобразив постійний пошук закордонних та вітчизняних вчених щодо напрямів ефективного використання стратегічного планування для забезпечення конкурентоспроможності на рівні підприємства [1-5].

Дослідженню науково-прикладних проблем конкурентоспроможності підприємств присвячено праці М. Портера, Ф. Еджуорт, Дж. Робінсона, Ж. Ламбена, Д. Кемпбела, Дж. Стоунхауса, Б. Х'юстона тощо. Визнаний внесок у розвиток стратегічного планування на підприємстві зробили Р. Акофф, М. Портер, Г. Хамел, Г. Мінцберг, А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, У. Кінг, Д. Кліланд тощо.

Метою дослідження є пошук напрямів обґрунтування стратегічного планування на підприємстві як складової забезпечення його конкурентоспроможності, формулювання висновків із ефективного його впровадження і використання.

Конкурентоспроможність підприємства є комплексною та багатоаспектною категорією, яка розкриває комплексний підхід до сукупності конкурентних переваг за різними напрямками функціонування підприємства – економічному, технологічному, кадровому, товарному, ринковому тощо. Таке комплексне поєднання формує для підприємства більш стійкі позиції у просторі і часі на певному сегменті ринку відносно до конкурентів [2-3].

У ринковому середовищі посилення конкурентних переваг підприємства залежить від рівня ефективності та результативності системи управління та стратегічної політики, тому ефективне стратегічне планування економічно-соціального розвитку підприємства створює можливості для

мобілізації ресурсів за для досягнення мети, оскільки за відсутності належного планування виникають проблеми неефективного використання ресурсного потенціалу підприємства [4-5].

Для стратегічного планування є характерним обґрунтування логіки майбутнього розвитку підприємства через напрям від майбутнього до сьогодення, що обумовлює широкий спектр застосування моделювання, сценаріїв, експертних оцінок тощо.

На сучасному етапі розвитку стратегічне планування є інструментом боротьби з хаосом і сприймається як засіб подолання зростаючої нестабільності зовнішнього середовища. Зарубіжні дослідження, об'єктом яких був вплив стратегічного планування на фінансові показники діяльності підприємства, виявили, що систематичне використання стратегічного планування спроможне значно покращити результати діяльності [1].

На підставі узагальнення переваг стратегічного планування, виявлених зарубіжними дослідженнями, зазначимо такі:

- дає можливість обрати нову логіку майбутнього розвитку;
- використовується як ефективний спосіб підвищення здатності організації долати зміни;
- поліпшує координацію діяльності підприємства та мінімізує нераціональні дії щодо подолання несподіваних змін;
- забезпечує більш ефективний розподіл ресурсів;
- сприяє цілісному, комплексному підходу до підприємства і його оточення;
- надає співробітникам бачення перспективи підприємства;
- поділяє відповідальність не лише за напрямками діяльності, а й за поточною та майбутньою діяльністю [1].

1235

Основними компонентами стратегічного планування є такі: системний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища; встановлення стратегічних цілей та орієнтирів; визначення стратегії їх досягнення; розробка стратегічного плану їх досягнення [5].

Цілеспрямованість стратегічного планування як ефективного управлінського інструменту, який повинен забезпечити виживання підприємства під впливом змін зовнішнього середовища, обумовлена стратегіями розвитку. Стратегічний план не просто будується на заходах, які розписують прогностичні дії діяльності підприємства, а має спрямований напрям заходів на управління змінами за сценаріями розвитку для досягнення стійких конкурентних позицій на ринку [1].

Стратегічне планування, реалізоване на засадах ефективності і результативності, є сильною стороною діяльності підприємства, і створює реальні можливості для забезпечення конкурентоспроможності підприємства через застосування методів, інструментів та технологій сучасного планування, що є важливим в інформаційному та динамічному середовищі функціонування.

Список використаних джерел:

1. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О., Кононенко Є.Є., Стратегічне планування

на підприємстві: маркетинговий аспект. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* № 4(30), 2019. С. 29-37.

2. Гусаковська Т.О., Колісник А.О. Підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах господарювання. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXVIII міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2020, 28-30 жовтня 2020 р.: у 5 ч. Ч. III.* / за ред. проф. Сокола Є.І. Харків: НТУ «ХПІ». С. 93.

3. Гусаковська Т.О., Коротич О.М., Солодовник В.С. Підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. *Стратегічно-інноваційний розвиток суб'єктів економічної системи в умовах глобалізації: Збірник тез V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції.* Кременчук, КрНУ, 2020. С. 77-79.

4. Рибалко-Рак Л. А., Кірсей В.Д., Полещук М.С. Стратегічне управління в соціально-економічних системах: генезис та сьогодення. *Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління* : матеріали X Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Полтава : ПУЕТ, 2020. С. 249-251.

5. Рибалко-Рак Л.А., Яременко Я.В., Шпагіна К.А. Особливості стратегічного планування при формуванні і впровадженні систем менеджменту якості на сучасних підприємствах. *Соціально-компетентне управління корпораціями в умовах поведінкової економіки: [матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (18 лютого 2020 р.)]* / відп. ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Луцьк, 2020. С.118-120.

РУРЕНКО О.М., КОРОЛЬОВ П.О., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник – **ГУНЬКЕВИЧ М.Б.**, к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та соціально-економічних дисциплін
Європейський університет, м. Львів

«ПАБЛІК РИЛЕЙШНЗ», ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ФОРМУВАННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасній практиці управління «паблік рилейшнз», як один із інструментів формування репутаційного капіталу комерційних підприємств, варто розглядати з урахуванням умов, у яких функціонує ринок товарів і послуг на певний момент часу.

Саме тому, є важливим передбачати можливі майбутні ризики для комерційних підприємств та силу їх впливів. Це дозволить виявити кращі можливості спільної взаємодії учасників ринку товарів і послуг, що забезпечить вищий рівень індивідуалізації відносин зі споживачами та іншими зацікавленими аудиторіями.

Визначення процесів взаємодії людей і комерційних підприємств у сучасному суспільстві дозволяє стверджувати, що людство постійно створює нові та змінює існуючі моделі комунікацій. Процеси комунікації людей, організацій, підприємств та інших учасників ринку товарів і послуг мають комплексний характер і зумовлюють необхідність їх оптимізації та ефективного розвитку.

До низки відомих зарубіжних науковців, які здійснили вагомий внесок у розвиток теорій «паблік рилейшнз», належать передусім Сему Блеку, Френку Джефкінксу, Е. Бернайсу, Аллену Сентору і Патріку Джексону, Айві Лі [1, 2, 3, 4].

Так, на думку С. Блека, «паблік рилейшнз» – це мистецтво і наука досягнення гармонії шляхом взаєморозуміння, заснованого на правді та повному інформуванні [1, с. 17]. Науковець Френк Джефкінкс вважає, що «паблік рилейшнз» складається із усіх форм запланованих комунікацій із-зовні та у межах організації, а також із громадськістю для реалізації специфічних цілей, спрямованих на досягнення взаєморозуміння [2]. Відповідно до теорії «паблік рилейшнз» Е. Бернайса, автор вважав, що масами можна маніпулювати, апелюючи до їх підсвідомості [3]. Дослідження цього питання у наукових працях Аллена Сентора і Патріка Джексона дозволили їм зробити висновки, що термін «паблік рилейшнз» часто не є однозначним, оскільки використовується з різною семантикою. При правильному використанні «паблік рилейшнз» описує процеси практики: техніки, стратегії, структури і тактики ...» [4].

Комплексний розгляд питання щодо використання «паблік рилейшнз», як одного із інструментів формування репутаційного капіталу комерційних підприємств, передбачає побудову учасниками ринку товарів і послуг із громадськістю, публікацій у ЗМІ, участь у соціально значимих та благодійних заходах тощо. Мінливість зовнішнього середовища і вплив внутрішніх

чинників на діяльність комерційних підприємств, обмеженість ресурсів та інші особливості функціонування ринків товарів чи послуг зумовлюють потребу в пошуку ефективних управлінських рішень, що дозволить краще збалансувати такі впливи, знизити рівень ризиків тощо.

Відповідно до теми наукового дослідження було виявлено наступне:

1) категорія «репутаційний капітал» може використовуватися стосовно комерційних підприємств, окремих осіб, товарів, послуг тощо;

2) категорія «репутація» стосується взаємовідносин між людьми, врахоє їх моральні цінності;

3) категорія «репутація підприємств» (гудвіл), як нематеріальний актив підприємств, може змінюватись у часі та бути джерелом високої вартості цих підприємств;

4) «репутацію підприємств» необхідно досліджувати, оцінювати, впроваджувати такі управлінські рішення, які формуватимуть вищий рівень їх «репутаційного капіталу» тощо.

«Паблік рилейшнз» – це наука, яка вивчає особливості управління громадською думкою та сприяє встановленню взаємовигідних комунікацій, відносин між установами, організаціями та іншими зацікавленими аудиторіями. «Паблік рилейшнз», як діяльність комерційних підприємств та зацікавлених аудиторій, спрямовується на покращення взаєморозуміння між ними та передбачає побудову комунікацій із громадськістю, що також сприятиме взаєморозумінню між людьми, органами державного управління тощо. Комплексний розгляд цього питання, щодо «паблік рилейшнз» – як одного із інструментів формування репутаційного капіталу комерційних підприємств, – передбачає потребу зазначити деякі відмінності між такими категоріями, як «реклама» та «пропаганда». «Реклама» – це оплачена, не особова комунікація, яка здійснюється ідентифікованим спонсором і використовує засоби масової інформації з метою схилити (до чогось) чи вплинути (якось) на аудиторію [5, с. 35]. Відмінності «реклами» та «паблік рилейшнз» полягають у тому, що остання призначена більш широкій аудиторії її користувачів, а «реклама» – чітко визначеній категорії споживачів.

У підсумку слід зазначити наступне: репутаційний капітал комерційних підприємств – вагомий чинник їх довготривалого та ефективного функціонування на ринку товарів і послуг; саме репутаційний капітал, в сучасних умовах розвитку національної економіки, є важливим інструментом досягнення цілей комерційними підприємствами; управління репутаційним капіталом комерційних підприємств забезпечить їм кращу взаємодію із споживачами та суспільством у довготривалому періоді.

Список використаних джерел

1. Black S. The essentials of public relations. – London, 1993.
2. Jefkins F. Public Relations. – London, 1992.
3. Bernays E. I. The later years. Public relations insights 1956-1986. Rhinebeck, 1986.
4. Center A. H. Public Relations practices. Englewood Cliffs, 1990.
5. Уеллс У. Реклама, принципи, практика / Уеллс Д., Бернт С. Мопіарті; СПб.: Пітер, 2001. 800 с.

СЕРДОБІНЦЕВА В. О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КОНОНЕНКО Я. В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ

У сучасних умовах розвитку економіки успішна діяльність підприємства будь-якого масштабу залежить від ефективності використання людського фактору. Стимулювання робітників є одним з найефективніших способів підвищення продуктивності праці, отримання максимальної віддачі, від наявного персоналу. Але, досягти цього складно, адже в сучасних умовах є необхідність використання особливого підходу до управління персоналом, його мотивацією, розвитком.

Мотивовані люди докладають більше зусиль на роботі, ніж немотивовані люди - ось чому керівництво хвилює мотивація співробітників, саме тому воно прагне пробудити потребу до високопродуктивної праці. Мотивовані працівники, які відчують і усвідомлюють незадоволену потребу, знаходяться в стані напруженості і, щоб скоротити його, займаються певними видами діяльності і виконують різноманітні дії. Чим більше зростає напруга, тим більше енергії потрібно витратити на активність, щоб зменшити її. Тому, спостерігаючи за співробітниками, які повністю поглинені якою-небудь справою, можна припускати, що вони змотивовані досягти якоїсь важливої для них цілі [3, с.22].

1239

У свою чергу, мотиви роботи є конкретними проявами цієї сутності, «стимули» працівника для виконання конкретної професійної діяльності. Мотиви праці відрізняються в залежності від суті потреби, яка проявляється в них, формами, які вони приймають, в ширину або вузькість, в конкретний зміст діяльності, в якій вони здійснюються. Таким чином, складні (комбіновані) види професійної діяльності зазвичай відповідають не одному, а кільком одночасно чинним і взаємодіє мотивами, які утворюють велику систему мотивації професійної діяльності. Просте дію можна співвіднести з одним мотивом - «активатором». Потрібно відзначити, що саме мотив, який лежить в основі поведінки персоналу на роботі, генерується системою потреб з різним ступенем свідомості. В процесі виконання поведінкових дій мотиви працівника можуть змінюватися, модифікуватися і трансформуватися, що можливо на всіх етапах професійного завдання.

Стимул праці - спонукальна причина зацікавленості в праці. Ті блага, які є в розпорядженні підприємства, в процесі трудової діяльності є стимулами. Стимулювання праці включає в себе створення механізму, при якому активна робота, яка забезпечує певні заздалегідь записані результати, стає необхідною і достатньою передумовою для задоволення і мотивації значних і соціально визначених потреб працівника.

Стимулювання трудової діяльності - це прагнення організації за допомогою моральних і матеріальних засобів впливу спонукати працівників до

роботи, інтенсифікувати її, підвищувати продуктивність і якість роботи для досягнення цілей організації. Стимул як метод контролю поведінки персоналу також слід використовувати, якщо ви хочете досягти наднормативних результатів від працівника [2, с. 70].

Механізм керівництва поведінкою співробітників за допомогою стимулювання базується на багатосторонньому застосуванні принципів, прийомів, благ, які сприяють задоволеності соціально обумовлених потреб персоналу. На розвиток такого механізму впливають фактори, які забезпечують вищий рівень якості здійснення робочих функцій (зрозумілість і усвідомленість завдань трудової діяльності, здібності та навички здійснення роботи, інтенсивність робочих зусиль і так далі), а також цінність очікуваної нагороди, яка формується не тільки внутрішньої оцінкою (яка впливає з самого процесу здійснення праці) результатів власної роботи самим співробітником, а й зовнішньої (по відношенню до праці) оцінкою підсумків праці з боку інших співробітників, керівництва та адміністрації організації.

Потрібно розуміти, що стимулювання - це вплив як на особистість співробітника, так і на обставини зовнішнього середовища його робочої діяльності за допомогою визначення умов і механізмів розподілу стимулів, так як співробітника спонукає до активної діяльності саме зацікавленість в отриманні винагороди [1, с. 195].

Таким чином, мета стимулювання – як спонукати співробітника до діяльності, так і стимулювати його робити більше і якісніше того, що обговорено робочими відносинами. В даному випадку система стимулювання виступає як комплекс вимог, заохочень і санкцій, які спрямовані на встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків між ефективними діями працівника, підсумків його діяльності і нагородою. Розвиток системи стимулювання тісно взаємопов'язано з урахуванням ставлення співробітників до різноманітних благ, які пропонує організація, ціннісними орієнтаціями, рівнем освіти, сімейним станом, соціальними умовами, в яких перебуває працівник, з соціально-психологічної обстановкою і стилем управління в робочому колективі.

Базові спрямованості стимулювання - матеріальне (організація заробітної плати, створення соціального пакета, система участі в прибутку та капіталі) і нематеріальне (психологічне, стимулювання часом для відпочинку).

Система мотиваторів і стимулів трудової діяльності повинна спиратися на конкретну основу. Коли співробітник вступає в трудові відносини передбачається, що він зобов'язується виконувати обумовлену роботу за певну оплату. Тут знаходиться область діяльності, яку контролюють, в якій мають місце мотиви уникнення, які пов'язані зі страхом негативних санкцій за ухилення або відхилення від пропонованих вимог. Санкції, які пов'язані з втратою матеріальних цінностей, може бути, як мінімум дві: неповна виплата обіцяної нагороди і відсторонення від робочих обов'язків (звільнення) [5, с. 136].

Співробітникові обов'язково знати вимоги, які до нього пред'являють, а також винагороду, яку він отримає при їх виконанні, і, звичайно ж, покарання,

яке послідує в разі їх порушення [4]. Система стимулювання трудової діяльності утворюється з адміністративних методик управління, але не встає їм на заміну. Стимулювання трудової діяльності ефективно тільки в разі, коли управлінські органи вміють підтримувати і досягати того рівня праці, за який платять винагороду.

Таким чином, необхідно не тільки матеріально стимулювати співробітників, але і враховувати атмосферу, яка існує на підприємстві, робоче місце, вивчати співробітника як особистість, створювати різноманітні пільги, надавати сприятливі умови, формувати мотивацію працівників, що приводить їх до найвищих результатів праці.

Список використаних джерел

1. Абаєва Є. Н. Оптимізація системи мотивації працівників промислового підприємства. *Науковий вісник ДГМА*. 2009. № 2. С. 190-197.
2. Живко З. Б. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки. *Демографія, економіка праці, соціальна економіка, політика*, 2019. № 5. С. 65-73.
3. Іванченко Г. В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах. *Економіст*. 2010. № 3. С. 21-23.
4. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва. *Ефективна економіка*. 2016. №4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>
5. Яковенко Р. В. Розвиток системи мотивації праці та поширення її творчого характеру як чинник відтворення людського потенціалу. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2009. № 16. С. 132-138.

СУКРУШЕВА Г. О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ЗАХОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИКИ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Для успішної реалізації логістичних підходів до управління потоками персоналу підприємства необхідно розробити модель логістичної системи персоналу, яка включає опис цілей системи, її елементів, заходів для її формування тощо.

Основна мета складання моделі персоналу логістичної системи - створити на її основі ефективну систему управління персоналом, яка дає конкурентні переваги підприємству та забезпечує досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства.

Завдання системи логістики персоналу - визначення цілей логістичної системи персоналу, її елементів та учасників процесу, визначити етапи впровадження системи логістики персоналу, опис бізнес-процесу логістики персоналу, а також як результату визначення ефективності запропонованої моделі.

Логістична система персоналу повинна відповідати основним методологічним принципам побудови логістичних систем: системність, оптимальність, ієрархія, цілісність тощо.

Також ефективне управління логістикою персоналу повинно здійснюватися на основі стратегічного підходу. Логістична система персоналу повинна бути зосереджена на стратегії довгострокового управління персоналу та всій організації.

Завдання персоналу логістичної системи визначаються залежно від поєднання конкретних умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Для реалізації логістичного підходу необхідно розглянути процес управління логістикою персоналу як бізнес-процес, а його елементи є процесами другого та третього рівня. Елементи (процеси рівня 2 та 3) системи логістики персоналу представлені в таблиці 1.

В рамках впровадження логістичної системи управління персоналом, на підприємстві повинно бути визначено та закріплене у відповідних внутрішніх документах, конкретні методи та принципи управління кадровими потоками, визначені особи, що відповідають за управління логістикою персоналу, сформовані необхідні ресурси, розроблена методика оцінки ефективності управління логістикою персоналу та інші.

Компанія повинна сформулювати певну структуру системи логістики персоналу, що складається з наступних основних учасників: керівництво підприємством (як джерело формування стратегії та цілей підприємства, джерела керуючого впливу), працівники служби управління персоналом (як виконавці процесів, координатори та консультанти), лінійні керівники (як виконавці процесів), бізнес-процеси підприємства (як споживачі процесу

управління логістикою персоналу), ринок праці, тобто потенційні працівники (як об'єкти управління - випускники навчальних закладів, кандидати на вакансії, працівники інших підприємств тощо), і, нарешті, працівники підприємства (як об'єкти управління рухом кадрів, звільненням персоналу, та інші процеси).

Таблиця 1

Елементи системи логістики персоналу

№ п/п	Найменування елементів системи логістики персоналу (процесів другого рівня)	Найменування напрямків кадрової роботи (процесів третього рівня)
1	Управління вхідними потоками кадрів	1. аналіз забезпеченості кадрами; 2. прогнозування, перспективне та поточне планування потреби в персоналі; 3. пошук, підбір, найм персоналу.
2	Управління внутрішніми потоками персоналу організації	1. розташування та використання персоналу; 2. управління кар'єрою персоналу (формування кадрового резерву, виконання ротації).
3	Управління вихідними потоками персоналу	1. аналіз плинності кадрів; 2. управління скороченням та звільненням персоналу.

Джерело: складено автором на основі [1, с. 160; 3, с. 113]

Досягнення цілей системи логістики персоналу покладається на керівництво та службу управління персоналом підприємства. При цьому персонал є активним учасником кола підсистем логістики персоналу, такі як пошук, відбір та наймання, управління кар'єрою персоналу, звільнення персоналу, впливаючи на ці процеси завдяки їх активній мотивованій діяльності.

1243

Для впровадження логістичних підходів в управлінні потоками персоналу етап стадії формування (підготовчої) стадії матиме особливе значення при формуванні логістичної системи персоналу підприємства. Формування логістичної системи персоналу передбачає реалізацію таких заходів [2, с. 168]:

- 1) Формування проектної групи, навчання членів групи у випадку необхідності;
- 2) Проведення всебічного аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що впливають на систему логістики персоналу;
- 3) Проведення аналізу поточного стану логістичних процесів персоналу 2 та 3, їх структур та відносин, дотримання цілей персоналу логістики, систем управління персоналом та необхідності в цілому;
- 4) Розробка детальних моделей (варіантів) логістичної системи людини, включаючи розробку стратегії логістики персоналу для кожного із запропонованих варіантів;
- 5) Проведення всебічного аналізу соціальної та економічної ефективності запропонованих моделей, вибір найкращого варіанту;
- 6) Розробка нормативної документації (положення про роботу з персоналом по напрямках, визначення необхідних ресурсів та відповідальних осіб, бюджетування, визначення ключових показників ефективності, оцінки

ризиків тощо);

7) Навчання зацікавлених сторін (організація зустрічей, навчання спеціалістів з персоналу, пояснювальна робота з керівниками структурних підрозділів та персоналу тощо).

Для розробки ефективної стратегії управління логістикою персоналу в організації можуть бути використані різні методи аналізу: аналіз факторів макрооточення (STEP-аналіз), аналіз факторів найближчого середовища (аналіз п'яти факторів Майкла Портера), аналіз впливу можливостей / загроз та сильних / слабких сторін підприємства (SWOT-аналіз), аналіз існуючих особливостей персональних потоків підприємства, мотиваційний зміст кар'єри тощо [31].

Реалізація логістичного підходу до управління персоналом, зокрема, передбачає проектування структури бізнес-процесу управління персоналом та його підпроцесів.

На певному підприємстві на етапі проектування персоналу, ця структура може бути скоригована відповідно до специфіки умов зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Також на етапі проектування системи слід скласти конкретні структури бізнес-процесів для процесів другого та третього рівня.

Конкретні технології управління персоналом, що використовуються в рамках системи логістики персоналу вітчизняних підприємств, можуть значно відрізнятися. Вибір технологій та методів управління залежить від багатьох факторів: стратегії підприємства та управління персоналом, наявності матеріалів та інших ресурсів, специфіки діяльності, організаційної структури, корпоративної культури та кваліфікації спеціалістів з управління персоналом. Тим не менш, для того, щоб сформувати ефективну систему логістики персоналу, необхідно дотримуватися основних принципів логістичного управління кадровими потоками.

Список використаних джерел

1. Брич, В., Борисяк, О., Білоус Л., Галиш Н. Трансформація системи управління персоналом підприємств: монографія. Тернопіль: *Економічна думка ТНЕУ*, 2020. 211 с.
2. Гармаш С.В. Обґрунтування необхідності застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 65(1107). С. 165–170.
3. Леонтєва І.О. Кадрова логістика в системі управління водотранспортним підприємством. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 20. Ч. 1. С. 111–114.

ТАНАСІЙЧУК М.І., КИЦЕЛЮК П.В., здобувачі вищої освіти
 Науковий керівник - **ГУЦУЛЯК М.М.**, вик. метод. вищ. катег.
ВСП «Тлумацький фаховий коледж

Львівського національного університету природокористування», м.Тлумач

ІМПАКТ-ІНВЕСТУВАННЯ ПРОМПРИЛАД. РЕНОВАЦІЯ

Необхідною передумовою розвитку економіки є підвищення інвестиційної активності інвесторів у країні, збільшення інвестиційних ресурсів та ефективно їх використання. Тому дослідження тенденцій розвитку ринку інвестицій є актуальним і має важливе практичне значення. Саме інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі й визначають конкурентні позиції країн на світових ринках. Інвестиційна діяльність, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій є одним з основних засобів зростання національного доходу. Все це зумовлює необхідність аналізу інвестиційної діяльності, її форм, видів та сучасного стану розвитку в Україні для подальшого виявлення основних напрямів розвитку інвестиційної сфери в економіці країни.

Прикладом такого інвестиційного проекту є діяльності Промприлад. Реновація в Івано-Франківську.

Сам термін «Реновація» це економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів, засобів виробництва (машин, обладнання, інструменту), що вибувають внаслідок фізичного (матеріального) спрацьовування та техніко-економічного старіння за рахунок коштів амортизаційного фонду. Також термін «Реновація» можна трактувати, як відновлення структури і вигляду пошкоджених історичних містобудівних споруд, фасадів та інтер'єрів морально і матеріально застарілих будівель. [3, с. 65-68].

1245

Імпакт-інвестиції – це досить новий для України термін, хоча в Європі та Америці це дуже популярно. Суть такого інвестування в тому, що воно обов'язково передбачає повернення інвестиції, але водночас і вимірюваний соціальний ефект, створений цією інвестицією. Тобто, крім того, що людина вкладає кошти в розвиток цього проекту, вона розуміє, що її інвестиція довгострокова і змінюватиме це середовище на краще. Інноваційний центр має потенціал розвивати економіку не лише міста, а й цілого регіону, створювати нові робочі місця. Всі оці соціальні функції, закладені в екосистему проекту, – це якраз і є оцей імпакт, так званий позитивний вплив, який здатний вирішувати якісь певні соціальні проблеми. [1, с. 36-38].

На даний час, Промприлад. Реновація – це проект у сфері імпакт-інвестування. Це означає, що окрім повернення вкладених коштів і дохідності, проект має позитивний вплив на розвиток міста і регіону.

Промприлад. Реновація – це інвестиційний проект зі створення інноваційного центру на базі старого заводу в центрі Івано-Франківська, що працює на перетині чотирьох напрямків розвитку регіону: нової економіки, урбаністики, сучасного мистецтва та неформальної освіти.

Промприлад не орієнтований на єдиного інвестора. Долучитися до проекту може кожен, мінімальна інвестиція – еквівалент \$1000, для крупних інвесторів передбачені слоти в 100, 250, 500 тисяч та 1 мільйон доларів.

Структура інвестування дозволяє залучати інвестиції від малих та великих приватних інвесторів, компаній, громадських організацій та фондів.

У проекті закладено дві інвестиційні логіки: це інвестувати на етапі залучення інвестицій і після реалізації проекту отримувати дивіденди у вигляді пасивного доходу, та інвестувати на етапі залучення інвестицій і в будь-який момент вийти з проекту, продавши свою частку на вторинному ринку.

На даний час існують такі переваги інвестування в проект:

- розміщення у центральній частині міста з високою прохідністю;
- велика кількість запитів на оренду, що вже зараз перевищує заплановані площі;
- зростання вартості активу по мірі розвитку проекту;
- соціальна значущість проекту;
- можливість долучитися до спільноти інвесторів з високою діловою репутацією. [2, с. 136-158].

Сучасні тенденції та думки кардинально міняють погляди на старі речі. Колись нікому не збагнуло, що стару, давно закриту фабрику чи завод, можна використовувати не тільки у промислових цілях. Весь простір можна більш краще реалізувати. З користю для всіх.

Так 36 577 м² промислового простору у центрі Івано-Франківська мають перетворити на інноваційний простір з бізнесами, лабораторіями, освітніми програмами та розвагами. На близько 2 000 м² уже розмістили коворкінг, школу танців, міський відділ роботи з інвестиціями, бар та ще кілька міських бізнесів. Проект «Промприлад. Реновація» має намір змінити не лише окреме місто, а й показати новий формат створення суспільно відповідальних бізнесів. [4].

Цей проект має за мету приносити не тільки дивіденди для інвесторів, а й користь для міста.

Цей проект має за мету створення підприємства зі всіма ознаками бізнесу, головною метою якого, втім, є не заробляння грошей, а вирішення системних суспільних завдань. Світовий ринок імпаکت-інвестування щороку має приріст у 15-20%. В Україні це поки нова категорія, але творці цього проекту хотіли б її розкрити.

Творці проекту вірять у системний підхід, за якого всі ці функції можуть поєднуватися, а на їх перетині – народжуватися нові потенціали.

У межах чотирьох напрямків будуть розподілятися й кошти від прибутку підприємства. Серед іншого це можуть бути освітні проекти, фестивалі, інкубаційні програми для стимулювання розвитку підприємництва тощо.

Пілот проекту працює з березня 2019 року. Перші результати досить позитивні. На поверсі, на якому зараз відбувається реновація, вже є різні гравці – і бізнеси, і громадські організації, і департамент інвестиційної політики міськвиконкому. Тобто це вже екосистема, у якій колаборують різні елементи суспільства, і це вже створює нові потенціали. Звичайно, що більші будуть масштаби розвитку, то більшим буде цей ефект. [4].

Модель передбачає участь приватних осіб, бізнесу, організацій, фондів тощо. Вони можуть придбати певну долю підприємства у вигляді акцій і стати реальними співвласниками проекту, претендуючи у подальшому на долю прибутковості. У цьому проекті мінімальна планка входу є 1000\$.

Кількість учасників проекту не обмежено. Є припущення, що це буде кілька тисяч інвесторів – від дрібних до великих. Мета – об'єднати якомога більше проактивних людей, які розуміють, що це за проект і який потенціал він має.

Автори проекту застосовують модель колективного інвестування, за якої інвестори мають подвійну мотивацію. Вони прагнуть змін і підтримують проекти, які несуть ці зміни. Але при цьому вони претендують на певну долю прибутковості – хоч це може зайняти й більш тривалий час, ніж у певних суто бізнес-проектах.

Це своєрідний інкубатор для змін – у межах міста, регіону та країни. У проекту є амбіція створити модель для реплікації цього досвіду за межами Івано-Франківська. Є надія, що ця модель має великий потенціал – перетворення закинутих пострадянських індустріальних зон на інноваційні центри. Це великий поштовх до розвитку покинутих просторів та міст де вони розташовані, збільшенню робочих міст, зон розвитку для творчості та бізнесу, зростанню інвестицій. Ось що може дати старий завод чи любий простір який попросту не використовувався. Він несе багато плюсів. І в цьому є великий потенціал який потрібно розвивати.

1247

Отож, на наш погляд, не варто розглядати іноземні інвестиції як виключний спосіб виведення країни з економічної кризи. В цій ситуації необхідно вирішити завдання ефективного використання інвестиційного потенціалу підприємств і регіонів України.

Список використаних джерел:

1. Д'яконова І.І. Теоретичні та економічні основи інвестиційної діяльності. Суми, 2018. 65 с.
2. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. К.: Лібра, 2008. 362 с.
3. Реновація // Юридична енциклопедія: [у 6 т.] / ред. кол. Ю. С. Шемшученко (відп. ред.) [та ін.] К.: Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 2003. Т. 5 : П С. 736 с.
4. URL: <https://promprylad.ua/>
5. Стаття Юрка Филюка, інтернет видання The Village. URL: <https://u.to/tvyHFw>

ТРЕБИК Д.Р., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

СКЛАДОВІ АВТОРИТЕТУ КЕРІВНИКА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ

У сучасному світі комунікацій і постійної взаємодії людей авторитет є невід’ємною частиною не тільки характеру особистості в цілому, а й її соціального образу. І оскільки, будь-яка компанія чи структура у своїй суті являє певний колектив в якому особистості комунікують між собою, недивно, що авторитет у них є важливою складовою. Особливо якщо людина займає високу, чи безпосередньо керівну посаду. Для таких людей авторитет є не тільки певним соціальним образом, а й важливим інструментом у здійсненні своїх задач, адже саме авторитет дозволяє більш ефективно керувати персоналом. Це не дивно, оскільки люди які користуються повагою колективу, зазвичай перебуває в центрі уваги, користується більшою довірою серед колективу, а також є носіями певного неформального авторитету.

Для опису авторитету керівника часто використовують такий термін, як «двійник», який застосовують працівники при характеристиці роботи з керівником, що має великий авторитет. «Двійник» - це відчуття ніби за роботою спостерігає «невидима» тінь, яка весь робочий час знаходиться поруч. Безумовно керівник який здатен сформувати для себе авторитет в трудовому колективі буде більш ефективним ніж той який цього не зможе, хоч це вміння і не зможе ніяк замінити компетентність, але в взаємодії з нею безумовно поставити таку особу на вищі ланки ринку праці. Тим не менш за сучасною системою освіти, на жаль, не передбачено такої навички.

1248

Коли ж ми говоримо саме про формування авторитету слід для початку, зрозуміти що ж він в своїй суті представляє як окремий об’єкт досліджень. Авторитет – це інтегральна властивість особистості, яка формується на базі її професійних, моральних, інтелектуальних якостей як результат відображення у свідомості людей соціальної значущості, цінності, корисності таких характеристик [1]. Саме таке визначення зазвичай використовується науковцями які досліджують це питання. Проте не можна і не вказати на другий підхід за яким: «...авторитет – це також психологічний стан особи, яка виконує цю роль. Він складається з усвідомлення своїх можливостей і компетенції, розуміння того, чого чекають від людини інші, визнання своїх прав і привілеїв. Тому зростання авторитету керівником розцінюється як особиста перемога, а його втрата – як трагедія...» [2].

Також слід зазначити, що в залежності від змістової бази психологічного наповнення розрізняють такі форми авторитету особистості: моральний, функціональний, формальний та сукупний. Моральний авторитет, ядром якого є світогляд людини та її моральні якості. Особистісно-організаційними

підвалинами морального авторитету є властивості носія, які виражають його ставлення до людей, вихованість, розуміння потреб підлеглих, доброзичливість і стриманість. Функціональний авторитет формується на основі професійної компетентності людини, її різноманітних ділових якостей, ставлення до своєї професійної діяльності. В сукупності з моральним авторитетом вони утворюють єдиний особистісний авторитет людини. Формальний авторитет (авторитет статусу), його психологічною основою є те соціальне становище, яке людина займає в суспільній структурі. Найбільш значущим різновидом формального авторитету є посадовий авторитет керівника, характерною основою якого виступають владні повноваження [3]. Інтеграція цих форм авторитету особистості веде до утворення сукупного авторитету особистості, що в своїй суті і представляє авторитет керівника.

Варто наголосити на тому, що при будь-якому підході авторитет вважається змінною величиною, оскільки має властивість як збільшуватись, так і зменшуватись. Тепер коли ми чітко окреслили поняття, перейдемо безпосередньо до того якими ж способами він формується.

Зазвичай авторитетними керівниками вважаються «чесні гравці», тобто ті хто здобувають таку репутацію своєю добросовісністю, та своєю наполегливою працею, це, напевно, найбільш класичний та загальноприйнятий спосіб формування ефективного авторитету в колективі. Проте недолік такого підходу полягає в тому, що він забирає дуже багато часу та зусиль, а також не слід забувати і про те, що авторитет надзвичайно крихке поняття. Так, як не дивно, з'явилися методи які намагаються досягти ефективного авторитету з меншими затратами. Саме так і сформувалося поняття так званого «псевдо авторитету». Виділяють декілька основних його видів: «авторитет» пригнічення (прагнення керівника демонстративно переважати у правах шляхом використання своєї влади, тримання підлеглих у постійній напрузі), «авторитет» резонерства (від фр. *raisonner* «обдумувати» керівник вважає, що постійні повчальні бесіди посилюють його вплив на людей), «авторитет» педантизму (схильність керівника до суцільного контролю, прискіпливості, ідеальності у виконанні завдань, дріб'язковості), «авторитет» підкупу (винагорода за працю, породжує у підлеглого бажання виконання своїй завдань за певну винагороду), «авторитет» відстані (намагання керівника дистанціюватися від підлеглих, що, на його думку, має посилити вплив на них), «авторитет» доброти (неправильне розуміння сутності співчуття до підлеглих за низької вимогливості) [4].

Насправді використання «псевдо авторитету» небезпечне, оскільки керівник не формує сталий авторитет який був би підтриманий саме набутою позитивним впливом репутацією, також такі підходи часто можуть привести до порушень в роботі трудового колективу. Слід наголосити, що при будь-якому підході одною з основних цілей керівника має стати підтвердження своєї компетентності перед працівниками.

Отже, підсумовуючи вище сказане можна дійти висновку, що авторитет керівника має дуже важливе значення для ефективного здійснення ним своїх обов'язків. Він складається з його можливостей і компетентностей, розуміння того, чого чекають від нього його підлеглі та можливе керівництво. Для

ефективної роботи менеджер повинен мати авторитет, що дозволяє йому впливати на підлеглих, та стимулювати їх до більш ефективного здійснення свої повноважень. Авторитет може бути створений різними способами, проте для найбільш дієвого ефекту має базуватися на повазі трудового колективу та власній його компетенції.

Список використаних джерел:

1. Прищак М.Д., Лесько О.Й. Психологія управління в організації: навчальний посібник [2-ге вид., перероб. і доп.]. Вінниця : ВНТУ, 2016. 150 с.
2. Гриценко Т. Б Етика ділового спілкування : навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2007. 344 с
3. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посібник. Івано-Франківськ : Плай, 2001. 400 с.
4. Колпаков В. М. Самоменеджмент : навч. посіб. для студентів ВНЗ. Київ: Персонал, 2008. 528 с.

ФІРSOBA A.B., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **ЗАЙЦЕВА Л.О.**, к.е.н, доцент,
в. о. завідувача кафедри менеджменту,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Полтава

ПРАКТИЧНА РОЛЬ АДМІНСТРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТА ПІДПРИЄМСТВ

Умови загострення кризових явищ та макроекономічної нестабільності, формують нові вимоги до організацій та систем управління підприємств, вимагаючи від них використання раціональних та ефективних форм і методів управління. Одним із дієвих напрямків призначених спростити процес управління, підвищуючи ефективність роботи суб'єктів господарювання є адміністративний менеджмент.

Адміністративний менеджмент є функціональним підвидом менеджменту, що націлений на організацію і забезпечення управлінського процесу, розподіл та контроль над виконанням розпоряджень на підприємстві чи організації [1].

Дослідники Б. Новіков, Г. Сініок, П Круш [2] під адміністративним менеджментом розуміють:

— забезпечення діяльності адміністрації, що пов'язано з організацією роботи усіх підрозділів, які сприяють виконанню адміністрацією покладених на неї функцій;

— управління, яке здійснюється вищим керівництвом суб'єкта господарювання;

— діяльність, пов'язана з вирішенням стратегічних завдань, враховуючи комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів впливу й тенденцій розвитку як підприємства, в конкурентному оточенні, так і певної промисловості суспільного виробництва й держави в цілому.

Науковці В. Пахомов, О. Томин виділили основні риси, які відрізняють адміністративний менеджмент від загальної теорії та практики управління [3]:

– переважне застосування лінійної або лінійно-функціональної систем управління;

– чітка ієрархія;

– формалізований спосіб ухвалення та фіксації управлінських рішень;

– чітке розмежування посадових повноважень, закріплене у вигляді наказів і посадових інструкцій;

– розподіл влади (тобто будь-яка, навіть дуже високопоставлена, посадова особа завжди підконтрольна іншій особі або вищому органу управління).

Виокремлення адміністративного менеджменту як окремого типу менеджменту відбулося наприкінці ХХ ст. Адміністрування є одним із найважливіших ресурсів керівництва та управління.

До менеджменту організації відносять кожного керівника, у якого є хоча б один підлеглий. Абсолютно всі штатні працівники верхнього (інституційного)

рівня управління безпосередньо входять до складу адміністрації. Це повинно бути зафіксовано: статутом; штатним розписом; організаційною структурою; положенням про адміністрацію; посадовими інструкціями для працівників адміністрації.

У процесі функціонування суб'єкта господарювання адміністрація здійснює загальні системозабезпечуючі повноваження: формує і реформує суб'єкт господарювання; здійснює офіційне представлення суб'єкта господарювання у зовнішньому середовищі; безпосередньо управляє його цілеспрямованим функціонуванням; забезпечує взаємодію з підвідомчими їй формуваннями; забезпечує підбір та оформлення на посади працівників; супроводжує організування і проведення роботи всього персоналу; контролює виконання робіт і надає встановлену звітність [4].

Роль адміністративного менеджменту постійно зростає, оскільки в нових умовах господарювання необхідні нові підходи до вирішення соціально-економічних проблем, глибоке розуміння сутності та форм управління, що використовуються у виробничій та комерційній діяльності організацій [5]. Здатність менеджерів до розуміння, осмислення та навчання допомагає їм бачити цілісність розвитку організації на основі системного підходу до управління організацією.

Встановлення ієрархії, закріплення повноважень, введення субординації в керуючій системі визначається при побудові організаційної структури, що змістовно розробляється і практично реалізується адміністрацією організації [6].

Впровадження в організації ефективної системи адміністративного управління потребує певних фінансових витрат та забезпечення показників оцінки соціально-економічної ефективності системи адміністративного управління (соціальних: вмотивованості персоналу, соціального забезпечення, плинність кадрів, витрат на розвиток персоналу; економічних: обсягу збуту, рентабельності, частки ринку, швидкості обігу капіталу, ліквідності, платоспроможності).

Отже, ефективне управління організацією будь-якої організаційно-правової форми не можливе без застосування сучасної концепції адміністративного менеджменту, оскільки адміністративний менеджмент, як вид менеджменту, має певні переваги як економічного так і соціального характеру для стійкого розвитку організації, незалежно від її розміру, виду економічної діяльності та форми власності.

Список використаних джерел:

1. Герасимяк Н. В., Волинчук Ю. В. Адміністративний менеджмент як один із напрямів сучасного менеджменту. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 4. С. 127–131. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Ekonomika-isuspilstvo-4-2016.pdf#page=127>
2. Новіков Б.В., Сініок Г.Ф., Круш П.В. Основи адміністративного менеджменту: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 560 с..
3. Словопедія: економічна енциклопедія URL: <http://slovopedia.org.ua/38/53392/377011.html>.

4. Міненко М. А. Місце і роль адміністративного менеджменту в загальноорганізаційній системі управління. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 7–10.
5. Новікова М. М. Роль і місце адміністративного управління у системі менеджменту організацій. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2020. № 16(44). С. 86–90.
6. Дунда С. П., Побережна М. П. Адміністративний менеджмент: Конспект лекцій для студ. напр. 6.030601 «Менеджмент» денної та заочн. форм навч. К.: НУХТ, 2013. 122 с.

ЦАП П.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **БУРКОВСЬКА А.І.**,
 асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Створення сприятливого і передбачуваного економічного середовища для розвитку суб'єктів господарювання є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку України, пріоритетною функцією органів державного управління, реалізація якої необхідна для демократизації суспільства, формування безпечного конкурентного середовища. Зазначимо, що наростання кризових явищ, посилення невизначеності та динамічності економічної ситуації вимагають від держави розробки науково-обґрунтованої політики у сфері безпеки, а також пошуку ефективних заходів для забезпечення безпеки діяльності суб'єктів національної економіки [1, с. 17].

Рівень економічної безпеки характеризує здатність суб'єктів господарювання протистояти її загрозам або усунути шкоду від негативних впливів на різні аспекти безпеки. У цьому випадку під загрозою економічної безпеки розуміють потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, які порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності або до фінансових та фізичних втрат.

Основними причинами виникнення загроз економічній безпеці можуть бути: недостатня адаптація окремих суб'єктів господарювання до постійно змінних умов ринку; загальна неплатоспроможність суб'єктів господарювання; зростаюча злочинність; споживчий менталітет значної кількості громадян; низький рівень трудової дисципліни та відповідальності працівників; недостатнє правове регулювання певних видів діяльності; низький професійний рівень частки керівного складу та працівників [2, с. 24].

Варто зазначити, що найбільш поширені загрози – це за місцем виникнення, їх розрізняють на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх загроз господарюючих суб'єктів відносять слабку організацію системи управління персоналом; неефективну систему мотивації; помилки у плануванні персоналу; зниження кількості раціоналізаторських пропозицій та ініціатив. Крім того, внутрішні загрози можуть утворюватися від використання недосконалих, неефективних технологій виробництва або інформаційного забезпечення. До зовнішніх небезпек належать: кращі умови мотивації у конкурентів; переманювання персоналу; тиск на співробітників; ззовні зміни у зовнішньому економічному середовищі; попадання співробітників у різні за видом залежності; інфляційні процеси. Також у сучасних економічних умовах найбільшу загрозу для підприємства становлять конкуренти та контрагенти, недоліки правової та економічної політики держави, а також шпигунство у сфері комп'ютерних технологій. Особливий вид загроз для діяльності суб'єктів господарювання в умовах міжнародної інтеграції може утворюватися через

певну політичну ситуацію як у країні, так і в окремих її областях. Розбалансованість у діяльності органів влади, негативні наслідки реформації економіки, корупції, загострення кримінально ситуації, обмеження демократичних досягнень суспільства можуть створювати ситуації тривалого або навіть постійного збільшення ризику в діяльності суб'єктів господарювання, обумовлювати агресивну поведінку до них зі сторони клієнтів, недовіра населення.

Важливо виділити і таку загрозу для економічної безпеки суб'єктів господарювання як недобросовісну конкуренцію. До її основних видів відносять: неправомірне використання ділової репутації суб'єкта господарювання (неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки); створення перешкод суб'єктам господарювання в процесі конкуренції та досягнення неправомірних переваг у конкуренції (дискредитація суб'єкта господарювання, нав'язування споживачам примусового асортименту товарів, робіт, послуг, агітація до бойкоту і дискримінація покупця (замовника), до розірвання договору з конкурентом, підкуп постачальника або покупця); неправомірний збір, розголошення та використання комерційної таємниці [3, с. 35].

Однією з найбільш розповсюджених загроз є шахрайство. Воно може проявлятися як у наданні хибних відомостей, приховування обставин і фактів, здійснення фіктивного підприємництва, фальсифікація товарів та послуг [4, с. 25].

1255

Таким чином, для захисту економічних інтересів підприємства необхідне використання принципово нових служб безпеки, основною метою яких має бути захист економічних інтересів від протиправних дій з метою забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності. Діяльність нової структури має ґрунтуватися на превентивній (попереджувальній) моделі, але якщо вплив загрози неможливо попередити, тоді слід мінімізувати заподіяні збитки за допомогою моделі активного реагування.

До числа основних задач системи економічної безпеки суб'єктів господарювання відносять: своєчасне виявлення можливих загроз за допомогою збору, аналізу, оцінки даних і прогнозування розвитку подій; отримання необхідної інформації о партнерах, конкурентах, споживачах, майбутніх робітників; захист законних прав й інтересів суб'єктів господарювання та їх робітників; забезпечення захисту матеріальних цінностей та відомостей, що складають комерційну таємницю; контроль за ефективністю функціонування системи безпеки й удосконалення її елементів [5, с. 96].

Отже, з метою уникнення загроз на рівні суб'єктів національної економіки в систему комплексної безпеки варто включати основні функціональні складові безпеки: фінансово-економічну, інтелектуально-кадрову, техніко-технологічну, правову, інформаційну, екологічну, силову. Важливо розуміти, що забезпечення економічної безпеки є результативним показником ефективності міжнародної економічної інтеграції, оскільки дає якісно-кількісну характеристику інтеграційних можливостей економічної системи. Безпека суб'єктів господарювання досягається шляхом проведення

ефективної політики в області забезпечення безпеки, системою засобів правового, організаційного і технічного характеру, з метою протидії загрозам діяльності та інтересам суб'єктів господарювання на сонові принципів законності, адекватного сприйняття й оцінки ситуації, швидкості реагування, комплексності.

Список використаних джерел:

1. Зайцева І.Ю. Чи є економіка України гарантом економічної безпеки підприємств. *Бізнес і безпека*. 2014. №1. С. 15-17.
2. Зубко М. І. Економічна безпека суб'єктів підприємництва: учбовий посібник. 2012. 226 с.
3. Ткачук Т. Конкретизація напрямків і функцій діяльності служби безпеки суб'єктів господарської діяльності. *Бізнес і безпека*. №2. С. 33-40.
4. Жихов Е.Б., Куценко Т.М. Економічна безпека: учбовий посібник. 2013. 25 с.
5. Пашнюк Л. Ризики економічної безпеки підприємства і засоби їх нейтралізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. №10(151). С. 93-96.

ШМАТЬКО Н.М., д.е.н., професор кафедри менеджменту
КАРМІНСЬКА-БЄЛОБРОВА М.В., к.н. з держ.упр., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний університет», м. Харків

ПСИХОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ДІЯЛЬНОСТІ ЕФЕКТИВНОГО КЕРІВНИКА ОРГАНІЗАЦІЮ

При сучасному темпі розвитку, в економічній та соціальній сферах суспільства до людини пред'являють підвищені вимоги до її професійної діяльності. Зростає роль наслідків людських рішень у їх професійної діяльності. В умовах світової фінансової кризи, нашому суспільстві виникає гостра необхідність у висококваліфікованих кадрах, насамперед у керівниках, управлінцях різної ланки.

Сучасне суспільство пред'являє сучасним керівникам різноманітні вимоги, які спрямовані як на професійні вміння і навички, так й на особисті особливості керівника. Від уміння взаємодіяти з колективом, розуміти психологічний клімат колективу, особистісні особливості працівників залежить ефективність діяльності всього колективу та конкретного керівника. Тому сучасні дослідження останнім часом спрямовані на вивчення особистісних особливостей керівників, їх психологічних якостей особистості.

1257

Говорячи про особистісні якості керівників, багато дослідників залишають невирішеним питання про способи виявлення та вимірювання цих якостей. Зокрема, зазначається, що керівник повинен:

1) вміти отримувати, аналізувати та використовувати інформацію: збирати факти, статистичні дані, аналізувати документи, вивчати матеріали експертиз, проводити самостійні дослідження з метою забезпечення повноти знання про сутність проблеми;

2) мати досвід міжособистісного спілкування з різними людьми;

3) мати певний соціальний статус, що виражається у суспільно визнаних показниках (посада, звання, нагороди) чи авторитет влади, тобто мати обсяг прав і повноважень;

4) мати авторитет, який може бути високим або низьким в очах інших працівників. Чим вище авторитет у професійному та соціальному планах, тим вищий авторитет особистості взагалі. Складовими елементами силового балансу керівника є інші ресурси: гроші, територія, час, кількість прихильників, зв'язку, доступу до засобів масової інформації, знання;

5) мати особисту силу, чи, як найчастіше це називається у літературі, "харизматичністю", тобто індивідуальним соціально-психологічним потенціалом, значимими до виконання своїх професійних обов'язків особливостями характеру (інтелект, воля тощо.).

Фахівці виділяють чотири завдання сучасного менеджера:

- зробити цікавим своє професійне життя;
- зробити цікавим професійне життя підлеглих;

- забезпечити ефективність роботи колективу;
- зробити цікавою своє особисте та сімейне життя [1, с. 14].

Багато уваги сучасна теорія менеджменту приділяє відмінностям між ефективним та невдалим керівником. Відповідний аналіз дозволяє сформулювати чинники успіху менеджера. Їх можна звести до чотирьох пунктів: «робота як задоволення», сучасні підходи у роботі з людьми, креативність, професійна управлінська підготовка.

Першим чинником успіху менеджера є «робота як задоволення». Вона пов'язана з рішенням відповідно першої з позначених вище завдань, що стоять перед ним. Управлінська робота в жодному разі не повинна бути тягарем. Інакше нею просто не треба займатися, а пошукати себе в іншій сфері діяльності. Так, відомий американський бізнесмен Хаммер говорив: “Для мене бізнес не засіб збагачення. Це задоволення від нестандартної роботи.”

Інтерес до управлінської діяльності не є спонтанним явищем, що не залежить від зусиль людини. Спеціальними вольовими зусиллями менеджер може багато зробити в тому, щоб викликати в собі бажання займатися управлінською діяльністю, знаходити в цьому задоволення. Звісно, це непросто. Є такий вислів: "Подобається те, що виходить". Тому процеси професійного зростання та психологічного настрою мають розвиватися паралельно. У цьому випадку вони будуть доповнювати та посилювати один дуга.

Другий фактор успіху менеджера – сучасні підходи у роботі з людьми – відповідає його другому завданню. Це дуже складний чинник. Його значущість та складність розуміли теоретики менеджменту ще на етапі наукової організації праці. Вже тоді було ясно, що керувати машинами та процесами набагато легше, ніж людьми. Сьогодні є цілком кваліфіковані відповіді питанням, що означає сучасні підходи у роботі з людьми. Ці відповіді докладно викладаються багатьма авторами. Серед них: командний стиль управління та організації праці, неформальне лідерство, висока корпоративна культура, конструктивний психологічний клімат, сучасні прийоми мотивації та ін.

Третій фактор успіху менеджера – креативність – можна віднести до вирішення раніше всього третього завдання. Креативність означає нестандартний підхід до вирішення управлінських проблем, професійне передбачення, виправданий ризик. Саме це дозволяє менеджеру забезпечити ефективність роботи очолюваної ним організації чи підрозділи.

Четвертий чинник успіху менеджера – професійна підготовка – піднімає на належну висоту значення спеціальних знань у галузі теорії та практики управління. У відповідь ускладнення характеру управлінської діяльності активно розвивається і теорія менеджменту. Вона може дати відповідь на найскладніші практичні питання.

Таким чином, сучасний керівник наділений такими психологічними характеристиками, як високий рівень сумлінності та відповідальності, самовладання та наполегливості як компонентів вольової саморегуляції. Високий рівень самокерівництва та самоцінності свідчить про адекватне самовідношення.

Список використаних джерел:

1. Друкер П. Ефективний керівник / Пітер Друкер ; пер. з англ. Р. Машкової. К. : Вид. група КМ-БУКС, 2018. 248 с.
2. John N. Ingham. Biographical Dictionary of American Business Leaders, Greenwood Press, 1983. Том 3. с.2026

ШПОРТЬКО Г.Ю., к.т.н, доцент, доцент кафедри менеджменту,
ВИШНЕВСЬКА М.К., к.т.н, доцент, доцент кафедри менеджменту,
ННІ «Інститут промислових та бізнес технологій» (УДУНТ), м. Дніпро

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Організаційна культура є сполучною ланкою, що об'єднує співробітників організації. Результатом такої взаємодії є синергетичний ефект [1], що сприяє успіху компанії. Синергія окремих груп та організації в цілому не може бути скопійована, тому організаційна культура є незамінним активом сучасної організації. Унікальна організаційна культура як результат спільної діяльності людей, пов'язаних місією, загальними цінностями, правилами, придбаним досвідом, корпоративними знаннями, є джерелом нових ідей, створення конкурентоспроможних продуктів і послуг, що дозволяє організації тривалий час зберігати конкурентоспроможність [2].

Існує ряд підходів, що визначають вплив культури на організацію. Вплив культури на конкурентоспроможність організації розглядається в моделі Парсонса, моделі Куінна-Рорбаха та моделі Денісона.

Організаційна культура здатна впливати як на імідж організації, бути чинником мотивації працівників, так і на організаційні процеси, темпи розвитку організації, тобто створювати певні переваги над конкурентами.

Однією із переваг над конкурентами, яку надає висока організаційна культура, є узгодженість та послідовність дій персоналу організації, його залучення та зацікавленість у діяльності підприємства. Спільні для працівників організаційні цінності, переконання та звичаї посилюють внутрішню координацію, зацікавленість у спільній діяльності та сприяють самоусвідомленню себе як частини загального результату, власної необхідності. Залучення та участь в обрядах, звичаях та ритуалах сприятимуть розвитку почуття причетності та відповідальності, а відтак – відданості організації, дотриманню відповідних правил та підвищенню продуктивності праці.

Вивчення організаційної культури посилює розуміння цінності людського капіталу, де в центр уваги ставиться особистість, її потреби та очікування, визнання необхідності активнішого залучення працівників, довіри до них. Висока організаційна культура може бути ефективнішою, ніж будь-який формальний структурний контроль. Чим сильніша організаційна культура організації, тим менше менеджменту потрібно приділяти увагу розвитку формальних правил поведінки, та тим більша ймовірність ефективної діяльності працівників.

Організаційна культура є стратегічним чинником розвитку підприємства. Ідея місії, спільне сприйняття цілей може скоординувати та прискорити діяльність у напрямі досягнення спільної мети. Усвідомлення організаційної культури дозволяє краще зрозуміти організацію, її функціонування, призначення на ринку, що в ній відбувається та чому це відбувається.

Усвідомлення організаційної культури дозволяє:

- діяти ефективніше та результативніше, враховуючи тенденції, загрози та можливості;
- усвідомити причетність особистості до колективної діяльності, свою невід’ємність;
- побудувати позитивний імідж організації;
- визначити правильну систему мотивації працівників;
- встановити місію та цілі організації, побудувати організаційні цінності та ідеали;
- зрозуміти індивідуальну та колективну поведінку, усвідомити стиль керівництва та питання лідерства.

Для підвищення конкурентоспроможності не менш важливу роль посідають матеріальні складові: споруда організації, оформлення інтер’єру, фірмовий одяг працівників та інші матеріальні цінності. Всі вони складають певне враження на оточуючих, створюють імідж організації та можуть виступати суттєвим чинником у боротьбі з конкурентами. Певні образи, легенди та міфи посилюють здатність сприймати та розуміти зовнішні сигнали, які сприятимуть зміцненню та розвитку організації на ринку [3].

Слід зазначити, що потенціал організаційної культури зумовлює ефективність та конкурентоспроможність підприємства тільки за умов практичної реалізації системи наступних заходів: забезпечення прозорості та своєчасності інформації; визначення філософії підприємства; роз’яснення та усвідомлення значущості культурних та моральних цінностей робітниками; залучення працівників до прийняття рішень; формування програми культурної адаптації персоналу; формування системи заохочення ротації, навчання, підвищення кваліфікації працівників; формування позитивного іміджу організації як у суспільстві, так і серед персоналу; формування системи заохочення творчої діяльності.

Завдяки ефективно діючій організаційній культурі підприємства зможуть перебудувати свою як внутрішню, так і зовнішню політику, що допоможе їм ефективно реагувати на будь-які прояви ринкового середовища, бути лідером на ринку, мати високу конкурентоспроможність [4].

Висока організаційна культура підприємства дозволяє отримувати так званий «управлінський прибуток», який підприємство отримує через використання інтелектуального капіталу й таланту працівників, краще узгодження цілей організації та її підрозділів, створення позитивного іміджу підприємства. Тому формування та розвиток організаційної культури сучасного підприємства повинно бути представлено як програма розвитку організації для підвищенні її конкурентоспроможності.

Таким чином, в результаті досліджень взаємодії організаційного розвитку та організаційної культури на діяльність сучасного підприємства спостерігається значний вплив цих понять на стратегічний розвиток підприємства. Особливий вплив організаційної культури на елементи структури, а саме організаційну поведінку, структуру підприємства та адаптацію цих складових до загроз та можливостей середовища організації.

Звичайно, організаційна культура не єдиний елемент, для підвищення ефективності діяльності підприємства. Можливі випадки, коли підприємство володіє високою організаційною культурою, але все одно зазнає поразок на ринку, або ж підприємство з низькою організаційною культурою демонструє досить високу ефективність. Проте в досягненні високого рівня конкурентоспроможності та довгострокової ефективності підприємства визначальним чинником є сильна організаційна культура [3].

Отже, значення організаційної культури для забезпечення конкурентоспроможності та розвитку підприємства проявляється в тому, що вона:

- є джерелом стабільності на підприємстві, оскільки розвиває у працівників підприємства почуття ідентичності та соціального захисту;
- значно зменшує негативні наслідки вестернізації та глобалізації, допомагаючи здійснювати розумну селекцію між пропонованим і своїм;
- розвиває креативність і підвищує інноваційну привабливість фірми;
- сприяє ефективному розвитку підприємства та націлює на виконання його місії;
- стимулює розвиток самосвідомості кожного працівника і, відповідно, високу відповідальність і якість праці; допомагає новим працівникам швидше адаптуватися до середовища і зменшує опір нововведенням;
- є сильним мотиваційним рушієм, здатним націлити працівників організації на високі показники активності;
- стимулює розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, що істотно впливає на підвищення його конкурентоспроможності.

1262

Список використаних джерел:

1. Шпортко Г.Ю., Вишневська М.К. Дослідження методів визначення синергетичного ефекту кластерних структур. *Економіка та суспільство*. 2017. №9. С. 710 – 715. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/122.pdf (дата звернення : 20.10.2022).
2. Тютлікова В.В. Організаційна культура як фактор конкурентоспроможності організації в умовах економіки знань. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2012, № 1 (17). С. 59 – 67.
3. Періг О. Організаційна культура сучасного підприємства як чинник підвищення його конкурентоздатності. *Кафедра менеджменту Львівської комерційної академії*. Львів. URL: <https://kerivnyk.info/2012/03/perig.html> (дата звернення : 20.10.2022).
4. Монастирський Г.Л. Теорія організації : підручник. 2-е видання, доповнене й перероблене. Тернопіль : «Крок», 2019. 368 с.

ШПРАХА А.І., здобувачка вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ МАЙБУТНЬОГО МЕНЕДЖЕРА

Заклади вищої освіти покликані формувати нову генерацію української інтелігенції – грамотну, всебічно розвинену та відповідальну за себе і свої дії, здатну спрямовувати на подальший розвиток незалежної України всі набуті знання й уміння. Спрямовуючи діяльність закладів вищої освіти на європейський вибір, сьогодні держава висуває соціальне замовлення на виховання нового покоління, яке орієнтоване не тільки на професійні знання, але й на лідерські якості здобувачів вищої освіти. На сьогоднішній день форми інноваційного виховання створюють певні умови для ефективного нагромадження кожним здобувачем вищої освіти особистого досвіду, самостійного усвідомлення ним загальнолюдських цінностей, дозволяють йому проявити себе, проявити ініціативу, творчість, самостійність у процесі активної особистісно значущої діяльності, стимулюють його до природного самовираження та самореалізації [1, с. 258].

1263

Для менеджера важливо успішно і вміло здійснювати саме управлінські функції, щоб вести за собою своїх підлеглих. Можна сказати, що термін «лідерство» - це компонент діяльності менеджерів, це його вплив на поведінку команди чи робочої групи. У словнику-довіднику з соціальної психології лідерство визначається як соціально-психологічний процес, під час якого один член групи, спільноти, суспільства організовує і спрямовує інших до досягнення конкретної спільної мети [2, с. 416].

Можна сказати, що лідерство є типом управлінської взаємодії. В його основу входить заснований на найбільш ефективному для даної ситуації співіснуванні різних джерел влади і перш за все спрямований на досягнення цілей організації. Компанії приводяться в рух тільки переконаними людьми, які можуть діяти у певному культурному контексті. Вони керовані саме людиною – лідером, який слідує своїм шляхом, використовує розумові та інтелектуальні здібності, ділові, професійні якості, і навіть емоції.

Сформовані лідерські якості у менеджера забезпечують його готовність до динамічних цивілізаційних змін, життєтворчості та самореалізації в суспільстві, формують ступінь його морально-етичної й патріотичної вихованості; здатність ефективно створювати команду, вміння вести за собою підлеглих, помічати перспективні можливості, приймати оптимальні рішення за які він несе відповідальність.

Під час формування у майбутнього менеджера необхідних якостей, треба розуміти, що підприємства, є зацікавленими у майбутніх фахівцях, які зможуть вільно володіти професією, зможуть легко орієнтуватися в суміжних галузях, мають низку необхідних якостей, які допоможуть їм ставити цілі та долати

труднощі, та будуть готові до професійного зростання.

Серед лідерських якостей майбутнього менеджера слід виділити наступні: керувати колективом, групою, бути справжнім лідером за яким люди будуть готові йти далі, бути готовим йти на компроміс з мінімумом негативних наслідків, впливати на поведінку колективу в значущих ситуаціях. Необхідно декілька педагогічних умов, щоб формувати лідерські якості у менеджерів. Насамперед це:

– можливість використання технологій контекстного (гуртки, дискусії, робота в групах, практичні завдання) та інформаційно-комунікаційного навчання (проведення онлайн семінарів та лекцій, конференцій, дискусій). Це все дає можливість отримувати емоційне задоволення від навчальної процесу, та сприяє закріпленню поведінки, спрямованої на досягнення успіху;

– удосконалення педагогічної компетентності викладачів. Демонстрування у професійній діяльності майбутнього менеджера лідерської поведінки – ефект спадковості. Це коли підсвідомо копіюються певні риси, поведінка, стиль спілкування самого викладача. Сюди також можна віднести уміння поставити перед собою цілі, завдання, організованість, системність, можливість забезпечити ефективну діяльність колективу(групи) на швидке та успішне розв'язання проблеми, це дає можливість постійно самовдосконалюватися та підвищувати кваліфікацію.

– підготовка студентів, яка спрямована на їх самовдосконалення. Зміна особистості ініціюється власне нею та відбувається в процесі свідомого розвитку й становлення індивіда та ґрунтується на особистісних цінностях, цілях, пріоритетах діяльності, завдяки активності як самого суб'єкта, коли він взаємодіє з оточуючими і, що вимагає визначення критеріїв оптимізації психолого-педагогічної підготовки та створення спеціальної комплексу сприяння самовдосконаленню майбутнього менеджера.

Досліджуючи специфіку професійної діяльності менеджерів Л. В. Афанасьєва виокремлює наступні структурні компоненти професійної компетентності майбутніх менеджерів організацій:

-функціональний компонент (компетентності – економічна, управлінська, прогностична, контрольна);

-соціальний компонент (складові компетентності – комунікативна, іншомовна комунікативна, компетентність у подоланні конфліктів, кооперативна);

-особистісний компонент (компетентності – мотиваційно-вольова, рефлексивна, морально-духовна, та професійні важливі якості майбутнього менеджера організацій) [3, с.20].

Якщо проаналізувати ті вимоги, що висувають фірми та різні організації до майбутнього успішного та конкурентоспроможного менеджера, то можна виділити наступні якості, якими в подальшому повинен володіти майбутній фахівець. До них відносять:

-виробнича компетентність – тобто під час управлінської діяльності у менеджера повинні бути присутні певні знання основ виробництва. Менеджер

повинен допомагати своїм підлеглим вирішувати різні проблеми та надавати кваліфікаційну оцінку результатам функціонування організації;

-психологічна компетентність – одна з найважливіших. Оскільки менеджер більшу частину часу проводить у взаємодії з людьми, то йому слід враховувати психологічні особливості соціальної взаємодії. Саме психологія може забезпечити відповідну психологічну готовність до праці з іншими людьми;

-організаційно-стратегічна компетентність. Менеджер повинен бачити перспективу розвитку організації. Він повинен вміти планувати діяльність так, щоб при мінімальних затратах була гарантія отримання високого результату;

-компетентність у сфері прийняття рішень. Менеджер має обирати найкращу серед декількох альтернатив. Він повинен вирішити яких цілей необхідно буде досягти його організації, за рахунок чого, і який контроль буде здійснено.

Отож, на сьогоднішній день стало зрозуміло, що отримані знання без певних навичок, лідерських якостей та умінь не зможуть до кінця забезпечити повноцінну підготовку менеджера до його професійної діяльності. Лідерські якості – це важливий елемент у здійсненні лідером своїх функцій. Саме вони повинні підготувати майбутніх менеджерів до життя та в подальшому до ефективної праці в суспільстві. Якщо в організації буде присутній менеджер-лідер, то він сприятиме підвищенню ефективності її функціонування і зможе забезпечити успішність її працівників.

1265

Список використаних джерел:

1. Шарата Н. Досвід виховної діяльності й особливості роботи органів студентського самоврядування Миколаївського національного аграрного університету Миколаїв: *Науковий вісник Миколаївського національного університету*. №3. 2019. С.258
2. Крисько В. Словарь-справочник по социальной психологии. Питер: 2003. С. 416
3. Афанасьєва Л. В. Формування професійної компетентності майбутніх менеджерів організацій у процесі вивчення професійно-орієнтованих дисциплін Кіровоград: Теорія і методика професійної освіти. 2013. С. 20.

ЮЗЕФОВИЧ К. О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник - **БУРКОВСЬКА А.І.**,
 асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ: ЗАДАЧІ, ФОРМИ, МЕТОДИ

Під стратегічним менеджментом слід розуміти вид управління, який має складну внутрішню структуру, та дає можливість підвищити рівень діяльності організації та пошуку балансу інтересів зацікавлених груп [1].

Місія — головна, загальна ціль організації, яка визначає причину її існування. Місія організації деталізує статус фірми та забезпечує напрям й орієнтири для визначення цілей та стратегій на різних організаційних рівнях. Формулювання місії повинно охоплювати: $\frac{3}{4}$ цілі та завдання фірми з точки зору її основних послуг та виробів, ринків та технологій (якою підприємницькою діяльністю займається фірма); $\frac{3}{4}$ робочі принципи фірми у відношенні до зовнішнього середовища фірми, цінності організації; $\frac{3}{4}$ культура організації, робочий клімат усередині фірми, якого типу людей приваблює цей клімат, правила та взірці поведінки [2].

Життєвий цикл місії завжди обмежений у часі: на порядку денному постають нові й нові завдання. Вибрана місія перестає відповідати вимогам компанії. Добре обґрунтована, правильно сформульована місія має реальну цінність для діяльності організації, тому що: 1) формує погляди вищого керівництва щодо довгострокових планів фірми; 2) знижує ризик недалекогоглядного управління та прийняття необґрунтованих рішень; 3) висловлює цілі організації та слугує стимулом до сумлінного виконання роботи працівниками; 4) допомагає менеджерам середньої ланки сформулювати завдання, цілі та прагнення відділу, поєднувати основну політику відділів із напрямом розвитку всієї компанії; 5) полегшує підготовку організації до майбутнього [1].

Відповідно до визначення менеджменту всі зусилля організації мають бути спрямовані на досягнення цілей фірми Той, хто хоче досягти мети, повинен її знати. Мистецтво вибору, формулювання правильної мети та процесу її реалізації, включаючи оцінку її досягнення, притаманне лише професійному керівникові. «Хто не знає, куди направляється, дуже дивується, коли потрапляє не туди», — зазначав Марк Твен. Стратегії. Поняття «стратегія» увійшло до управлінських термінів у 50-их роках, коли проблема своєчасної реакції на раптові зміни в зовнішньому середовищі набули важливого значення [2]. Спочатку слово «стратегія» застосовувалось виключно у військовій практиці та визначалось як «наука та мистецтво розгорнення військ до бою». В ті часи багато керівників компаніями та вчених ставили під сумнів корисність нового поняття: на їхніх очах протягом півсторіччя американська промисловість чудово розвивалася в умовах відсутності будь-яких «стратегій» [1]. Стратегія — це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку

організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей. Стратегію вирізняють довгостроковість та впровадження інновацій.

Стратегічне управління малими та середніми підприємствами – це процес розробки місії, найважливіших цілей і визначення потенціалу малого та середнього бізнесу і способів їх досягнення для забезпечення розвитку в нестабільному зовнішньому середовищі. Процес розробки та реалізації стратегій малих та середніх підприємств включає такі управлінські завдання: розробку стратегічного бачення, місії підприємства, постановку цілей, розробку стратегій, втілення і реалізацію стратегій, оцінку діяльності підприємства, відстеження середовища та внесення коригувань. До основних етапів стратегічного управління малим та середнім підприємством в умовах перетворень відносяться: вивчення ринку, збір інформації, проведення емпіричних досліджень, транснаціональний бізнес, прийняття рішень, дух підприємництва, формування бачення довгострокових перспектив, визначення стратегічних альтернатив, міждисциплінарний підхід, оптимізація використання ресурсів підприємства, здійснення стратегії та контролю. Механізм стратегічного управління ефективністю включає аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів бізнесу, вибір основних факторів, розробку та реалізацію заходів щодо виконання цілей підприємства. Знання про типи інноваційних стратегій дозволять професійно підійти до вибору вірного довготривалого інноваційного напрямку та вирішити стратегічне питання: який тип інноваційної стратегії необхідний для підприємства з урахуванням внутрішнього та зовнішнього середовища [2].

1267

Таким чином, стратегічне управління організацією є одним із ключових завдань управління та прогнозування його результативності. Основою успішного досягнення мети є в першу чергу аналітичне дослідження підприємства як багатогранної і універсальної економічної системи, яка в свою чергу характеризується ходом багатьох взаємопов'язаних процесів і впливом великої кількості факторів і умов. Стратегічне управління відіграє важливу роль у розвитку перспективних напрямків діяльності, оскільки є одним з аспектів успішного управління підприємством. По суті, воно пов'язує етапи планування і контролю, формуючи цілісний аналітичний процес.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: навч. посібник. К.: ЦУЛ. 2003. 396 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посібник. К.: КНЕУ. 2000. 360 с.

URBA S.I., Doctor of Economic Science,
 Head of the Department of Enterprise Economics,
SENYSHYN O.S., Doctor of Economic Science,
 Professor of the Department of Management,
Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS: ASSESSMENT OF EXPORT CAPACITY OF AGRICULTURAL SECTOR

Foreign economic trade development is a very essential factor securing the national economic competitiveness in current conditions of growing economic globalization. The existing challenges related to the increasing resilience of the global food system considerably accelerate the pace of global food trade expansion compared to the growth of agricultural and food output. Meanwhile, both national and international economic rules are applied to secure competitiveness in foreign trade.

We suggest using the index analysis methodology to assess the efficiency of the agricultural export capacity since it contributes to the comprehensive and systemic selection of a set of parameters that generate the competitive advantages of a country in the production of a certain type of agricultural product. On this basis, the tools to increase export capacity in the system of international competitiveness can be offered to strengthen Ukraine's competitive position on the global agricultural market.

1268

To examine export opportunities through concrete data, it is important to use the index analysis that includes a system of competitiveness parameters based on comparisons between sectors, which allows determining their competitive positions on the global market. Therefore, the parameters most often suggested by foreign scientists should be used [1-2]. Revealed Comparative Advantage Index (RCA), Relative Trade Advantage Index (RTA), Relative Export Advantage Index (RXA), and Relative Import Penetration Index (RMP) are the main of them.

It seems appropriate to use the methodology of determining the competitive advantages to research the agricultural production of a country in the context of international competitiveness with the view to make comparisons with other countries worldwide. It stipulates the calculation of the *Revealed Comparative Advantage Index (RCA_{ij})* by the formula [2]:

$$RCA_{ij} = \frac{2 \times (X_{ij} - M_{ij}) \times (X_{kw} + M_{kw})}{(X_{kj} + M_{kj}) \times (X_{iw} + M_{iw})}, \quad (1)$$

where RCA_{ij} – the Revealed Comparative Advantage Index of the i commodity group of the j country; X_{ij} – the cost of export of the i commodity group of the j country; M_{ij} – the cost of import of the i commodity group of the j country; X_{kw} – global export of all commodity groups; M_{kw} – global import of all commodity groups; X_{kj} – export of all commodity groups of the j country; M_{kj} – import of all commodity groups of the j country; X_{iw} – global export of the i commodity group; M_{iw} – global import of the i commodity group.

to use the *Revealed Comparative Advantage Index* RCA_i to assess agricultural export capacity in the system of international competitiveness. The parameter will help determine the competition conditions in agriculture compared to other national economic sectors based on statistics on the export and import of certain commodity groups.

RCA_i index (Revealed Comparative Advantage) unifies the export and import of the i sector with the total export and import of all sectors of a country [2]:

$$RCA_i = \left[\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum (X_i - M_i)}{\sum (X_i + M_i)} \right], \quad (2)$$

where RCA_i – the Revealed Comparative Advantage Index of the i sector; X_i – the cost of export of the i sector products; M_i – the cost of import of the i sector products.

It is essential to assess the dynamics of international competitiveness of some food products that are the foundation for the country's agricultural export in the period under research in the context of examining the export capacity. In this regard, it is reasonable to calculate the *Relative Trade Advantage Index* (RTA_{ij}), which stipulates the use of export and import parameters for a certain product by the formula [2]:

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}; \quad (3)$$

де RXA_{ij} – the Relative Export Advantage Index of the i product in the j country; RMP_{ij} – Relative Import Penetration Index of the i product in the j country.

The positive rate of the parameter indicates the relative advantages in foreign trade, and the negative rate – relative disadvantages.

The Relative Export Advantage Index (RXA_{ij}) is calculated by the formula [2]:

$$RXA_{ij} = (X_{ij} / \sum_{l,l \neq j} X_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} X_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} X_{kl}) \quad (4)$$

where X – export cost; i and k – products; j and l – countries.

The RXA_{ij} index rate has the following interpretation: if the rate exceeds 1 – the country has competitive advantages regarding the export of the product under research; $RXA < 1$ indicates competitive disadvantages.

Relative Import Penetration Index (RMP_{ij}) is similar to RXA_{ij} , the only difference is that import is taken into account (McCall and Timothy, 1997):

$$RMP_{ij} = (M_{ij} / \sum_{l,l \neq j} M_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} M_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} M_{kl}) \quad (5)$$

If the RMP_{ij} rate exceeds 1, import dependence is strong, i.e. there is a competitive disadvantage. If it is below 1 – the dependence is low, i.e. there is a competitive advantage.

Fig. 1 shows the dynamics of Ukraine's competitive advantages in foreign trade in some commodity groups for 2015–2020.

As we can see, the obtained results (Table 1) show that in 2020, Argentina ($RCA_{ij}=5.056$), New Zealand ($RCA_{ij}=4.378$), and Brazil ($RCA_{ij}=3.310$) had the strongest comparative advantages.

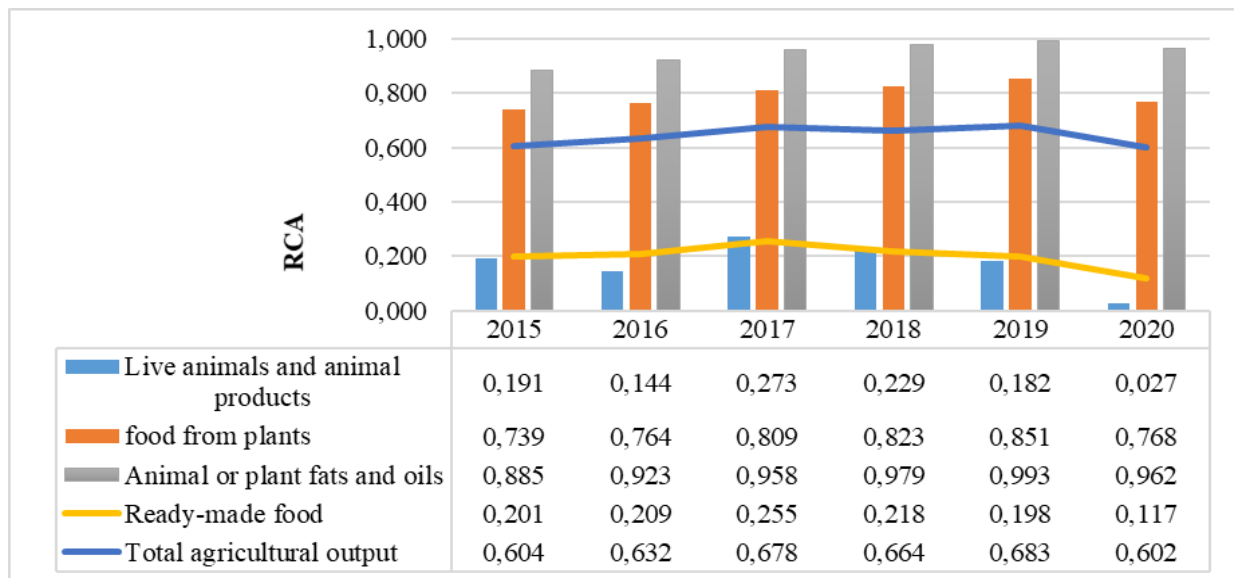


Figure 1. Dynamics of Ukraine's competitive advantages in foreign trade in some agricultural commodity groups for 2015–2020

*Source: compiled by the authors

It is explained by a large share of agricultural export in the total export of these countries and comparatively low volumes of agricultural import. Therefore, the analysis of the data in Table 1 resulted in the following conclusions:

Table 1
Calculation of actual comparative advantages of countries worldwide in foreign trade in agricultural products in 2020

1270

	Country	Agricultural export, million \$	Agricultural import, million \$	Export, million \$	Import, million \$	RCA _{ij}
1.	EU countries (27)	556668	487086	5461006	5140007	0.109
2.	Australia	30559	11895	250578	211109	0.671
3.	Argentina	33296	3692	54884	42354	5.056
4.	Brazil	85150	10181	209878	166276	3.310
5.	Egypt	5170	13208	26630	59843	-1.544
6.	Israel	1969	6420	49763	69985	-0.617
7.	India	32084	21403	276302	372854	0.273
8.	Indonesia	36624	18567	163306	141622	0.983
9.	Iran	2924	8331	53543	38757	-0.973
10.	Kazakhstan	3276	3904	46447	37222	-0.125
11.	Canada	50795	35889	390599	414165	0.308
12.	China	67292	193467	3487541	2926625	-0.327
13.	Columbia	7665	6220	31008	43489	0.322
14.	Korea	7184	27685	512498	467633	-0.347
15.	Malaysia	23350	17610	234127	189855	0.225
16.	Mexica	34569	21387	417670	393248	0.270
17.	New Zealand	24896	4842	38919	37152	4.378
18.	Norway	1075	7723	84459	80447	-0.670
19.	UAE	13129	16366	319278	225741	-0.099
20.	Saudi Arabia	3517	20473	17385	137998	-1.812
21.	USA	147923	146495	1431610	2407527	0.006
22.	Turkey	19595	16546	169651	219515	0.130
23.	Ukraine	22018	5513	49220	53929	2.657

	Country	Agricultural export, million \$	Agricultural import, million \$	Export, million \$	Import, million \$	RCA _{ij}
24.	Chili	12027	7159	73485	59226	0.609
25.	Switzerland	9760	12802	319318	291981	-0.083
26.	Japan	5943	56899	641319	635460	-0.663
	Total world					

*Source: compiled by the authors on the basis of [3]

In the first place, there are groups of countries demonstrating significant levels of comparative advantages or their absence. The countries without comparative advantages in foreign trade in agricultural products include Iran and Saudi Arabia, which are the oil-producing countries in the Middle East. In 2020, their Revealed Comparative Advantage Indices (RCA_{ij}) were -0.973 and -1.812, respectively.

Secondly, Ukraine should be mentioned among the countries demonstrating comparative advantages of domestic agricultural production on the global market. The situation here is somewhat different. The Revealed Comparative Advantage Index for the country is 3 2.657 due to small volumes of agricultural import (\$ 5,513 million in 2020). Meanwhile, the research on the competitiveness of the domestic agricultural output confirms its international competitiveness, which is higher than the agro-industry production in Ukraine as a whole [4, p. 137; 5].

Thirdly, some developed countries show insignificant comparative advantages in domestic agricultural output, namely the USA (RCA_{ij}=0.006), Canada (RCA_{ij}=0.308), Turkey (RCA_{ij}=0.130), and the EU countries (RCA_{ij}=0.109). It is explained by the fact that agriculture is not the major export specialization sector in these countries, so it accounts for a small share of their export.

1271

Список використаних джерел:

1. Granabeter D. Revealed Comparative Advantage Index: An Analysis of Export Trade in the Austrian district of Burgerland. *Review of Innovation and Competitiveness. A Journal of Economic and Social Research*, 2016. No. 2(2). P. 97–114.
2. McCall A. & Timothy J. *Agriculture Policies and World Markets*, Macmillan Publishing Company, New York, USA; Collier MacMillan publishers, London, UK. 1997.
3. FAOSTAT. Food and Agricultural Organization of the United Nation. Retrieved from: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/TCL>.
4. Senyshyn O. S., Kundytskyj O.O., Klepanchuk O. An index analysis for the assessment of the competitiveness of food products in Ukraine. *Journal of Competitiveness: scientific periodical journal*, Issue 11(2). Czech Republic: Tomas Bata University in Zlin Centre. 2019. 130-143. Retrieved from: <http://doi.org/10.7441/joc.2019.02.09>.
5. Senyshyn O., Kundytskyj O., Zlydnyk M. Concept of product competitiveness management system and principal scientific approaches to its understanding. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, No. 42(2), 2020. P. 157-170.

РОЗДІЛ 7. МЕНЕДЖМЕНТ ТА ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

БАШНЯК В.Д., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ТОЛКОВАНОВ В.В.**, д-р.наук з держ. упр., професор, професор кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ТЕРИТОРІАЛЬНІ ГРОМАДИ

Децентралізація – це передача повноважень та бюджетних надходжень від державних органів до органів місцевого самоврядування [1].

Часто децентралізацію ототожнюють з процесом об'єднання територіальних громад. Це не зовсім так. Об'єднання (а насправді укрупнення) територіальних громад – це лише складова процесу децентралізації, оскільки є необхідним підготувати суб'єкта, якому держава передасть частину повноважень на місцевому рівні. Мала громада в 500-1000 членів об'єктивно немає можливості створити економічну основу функціонування ОТГ, виконання делегованих державних повноважень. Саме тому треба створити потужну базову основу місцевої економіки і місцевого управління [2].

Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. Реформа органів місцевого самоврядування передбачає об'єднання (укрупнення) територіальних громад. Це здійснюється через те, що надмірна частина ресурсів у таких громадах і далі витрачатиметься на утримання управлінського апарату, а для реалізації серйозних проектів місцевого розвитку коштів не вистачатиме. І навіть наділення додатковими ресурсами переважної більшості наявних дрібних територіальних громад, їхньої спроможності не забезпечить. Тому реформа місцевого самоврядування, враховуючи позитивний як європейський, так і власний історичний досвід, передбачає обов'язкове об'єднання (укрупнення) територіальних громад [1].

Територіальна громада є основою місцевого самоврядування, а розвиток громади і держави, загалом, залежить від: здатності громади вирішувати питання місцевого значення; ресурсного забезпечення територіального розвитку; спільної, результативної роботи усіх суб'єктів політики місцевого розвитку і збалансованості їх соціально-економічних, екологічних інтересів. Інноватизація системи місцевого самоврядування в Україні, власне, й спрямована на забезпечення сталого еколого-економічного й соціального розвитку територій, стабільності такого розвитку, залучення населення територіальних громад до процесу прийняття управлінських рішень задля того,

щоб жителі мали можливість захищати свої права та інтереси шляхом участі у вирішенні проблемних питань місцевого значення.

У літературному джерелі [1] вказується, що «Кабінетом Міністрів України затверджена концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яка складається з трьох напрямків:

Перший – базовий: формування об'єднаних громад базового рівня адміністративно-територіального устрою України.

Другий – створення нових районів, які вирішуватимуть лише те, що відноситься до компетенції району: комунальна власність, вторинна медицина, школи-інтернати і т.д. Решта повноважень районів перейде до компетенції об'єднаних громад.

Третій напрямок – заключний, це області. По суті межі областей мінятися не будуть. Області перейменують в регіони. Тобто кількість обласних центрів така ж і залишиться. Змін зазнає лише форма управління.

Основною територіальною одиницею стає громада».

У період становлення України як демократичної, соціальної-правової держави з урахуванням фундаментальних змін, які й до сьогодні у нас відбуваються, розвиток місцевого самоврядування є одним із головних напрямів політики центральної влади. Особливо події 2013-2014 років окреслили європейський вибір народу України, що зробило одною з головних проблему реалізації ратифікованих угод з країнами ЄС, у тому числі положень Європейської хартії місцевого самоврядування, а також забезпечення якісного розвитку регіонів країни як основних складових економічної та політичної системи України. Адже розвиток держави неможливий без розвитку регіонів, і від того, наскільки сильною є місцева влада, як вона забезпечує надання соціальних послуг населенню, настільки і соціально стабільною є вся держава. Розуміючи важливість цієї проблеми, на сучасному етапі розвитку всіх ланок влади постає питання про необхідність покращення теорії та практики сучасного державотворення, зумовленого змінами в політичній системі суспільства, проведенням адміністративно-територіальних, регіональних реформ, упровадженням конструктивного соціального партнерства між центром і територіями [3].

З цього приводу у літературному джерелі [4] зазначено, що «Україні є чим пишатися. Українська децентралізація – це одна з кращих європейських практик. Нам вдалося провести об'єднання від більше ніж 11к населених пунктів до 1470 громад – чому заздрить більшість європейських експертів та країн... Україні поступово вдається децентралізувати секторальні повноваження. До того ж, децентралізація і місцеве самоврядування пройшли випробування війною».

Так, «у політичному середовищі та в експертних колах сьогодні дедалі активніше обговорюється подальша доля децентралізації, а також перспектива розвитку територіальних громад в умовах воєнного стану. Передусім це стосується непорушності принципу субсидіарності та доцільності автономного прийняття багатьох управлінських рішень органами місцевого самоврядування. Думки з цього приводу розділилися: з одного боку, наводяться аргументи на

користь вибудовування доволі жорсткої централізованої владної вертикалі (за аналогією з військовою ієрархією), з іншого – обґрунтовується необхідність збереження реальної самостійності територіальних громад в управлінні власним економічним потенціалом і людським капіталом задля їх максимально ефективного використання.

Зважаючи на зазначене, доцільно наголосити на тому, що досвід, набутий Україною за час війни, демонструє беззаперечну перевагу самоорганізації населення перед централізованим управлінням, як в економічному плані, зокрема в контексті налагодження дієвих механізмів волонтерської підтримки збройних сил, так і в суто військовому компоненті (військові експерти стверджують, що на полі бою жорстка владна вертикаль окупантів, часто поступається гнучкості українських командирів і бійців, здатних приймати самостійні тактичні рішення).

Відтак можна стверджувати, що сьогодні першочерговим завданням, спрямованим на адаптацію діючої системи місцевого самоврядування в Україні до реалій воєнного часу, має стати його чітка та послідовна інституціоналізація з урахуванням попередніх здобутків децентралізації» [5].

Список використаних джерел:

1. Децентралізація: повноваження рад територіальних громад. URL: <https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/%D0%94%D0%B5%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F:%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D1%80%D0%B0%D0%B4%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D1%85%D0%B3%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%B4>
2. Успішна реформа під час війни. Приклад децентралізації. URL: <http://www.ucipr.org.ua/ua/med-a/research-updates/usp-shna-reforma-p-d-chas-v-uni-priklad-decentral-zac>
3. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. [редкол.: Ю.В.Ковбасюк, К.О.Ващенко, В.В.Толкованов та ін.]; за заг. ред. докт. наук з держ. упр., проф. Ю.В.Ковбасюка. К. : НАДУ, 2014. 128 с.
4. Віталій Безгін: Українська децентралізація - це одна з кращих європейських практик. URL: <https://sluga-narodu.com/vitaliy-bezghin-ukrainska-detsentralizatsiia-tse-odna-z-krashchykh-ievropeyskykh-praktyk/>
5. Війна. Громади. Децентралізація. Як налагодити ефективне управління громадами в сучасних геополітичних реаліях. URL: <https://www.prostir.ua/?news=vijna-hromady-detsentralizatsiya-yak-nalahodyty-efektyvne-upravlinnya-hromadamy-v-suchasnyh-heopolitychnyh-realiyah>

БУЦ І.М.,

ТОВ «Бердянський університет менеджменту і бізнесу», м. Бердянськ - Київ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Сучасний ринок земель під час воєнного стану в Україні функціонує в умовах незавершеності формування законодавчої та нормативно-правової бази. В зв'язку з відсутністю досконалих інструментів регулювання ринкових земельних відносин тривалий час в Україні діє мораторій, який порушує конституційні права власників земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Дія мораторію та воєнного стану гальмує розвиток сільського господарства, перетворюючи аграрну сферу економіки на своєрідний "заповідник" для малоефективних неринкових методів господарювання.

Подальше штучне стримування процесу залучення земель сільськогосподарського призначення в активний економічний обіг призводить до нагромодження невирішеного кола проблемних питань в сфері земельних відносин.

Порядок придбання суб'єктами підприємницької діяльності земельних ділянок у власність включає в себе визначену чинним законодавством України послідовність процесуальних дій, які мають юридичне значення і з якими закон пов'язує виникнення права власності на земельні ділянки. Такі дії мають бути виконані продавцями, покупцями та іншими особами.

Правову основу для приватизації земельних ділянок суб'єктами підприємницької діяльності складає Конституція України як акт найвищої юридичної сили, що гарантує юридичним і фізичним особам право власності на землю, тобто право володіти, користуватись і розпоряджатись земельною ділянкою в порядку, передбаченому законами України.

Серед законів України, які регулюють земельні відносини, базовим є чинний Земельний кодекс України. Однак цей Закон нині не повністю відповідає конституційним засадам регулювання земельних відносин в частині набуття та реалізації права власності на землю підприємств - юридичних осіб.

Зокрема, Земельний кодекс України не згадує юридичних осіб як суб'єктів права власності на земельні ділянки (за виключенням недержавних сільськогосподарських підприємств). Тому гарантоване у Конституції України право власності юридичних осіб на землю має набуватись такими юридичними особами саме на підставі ст. 14 Конституції України, а також з підстав, визначених у спеціальних законодавчих і нормативних актах, які не суперечать Основному Закону України [1].

До таких законів можна віднести закони України про місцеве самоврядування, підприємства, господарські товариства, природно-заповідний фонд, бюджетну систему, основи містобудування, транспорт, нотаріат та інші законодавчі і підзаконні акти, норми яких регулюють окремі аспекти набуття і реалізації права власності на землю (порядок прийняття рішення про

приватизацію земельних ділянок, підстави внесення прав на землю до статутних фондів господарських товариств, розподіл і використання коштів від приватизації підприємствами земельних ділянок, порядок оформлення угод про придбання земельних ділянок у власність тощо).

Придбання підприємствами та громадянами України у власність земельних ділянок сільськогосподарського призначення вимагає від органів місцевого самоврядування та покупців додержання загальних засад одержання земельних ділянок у власності чи надання загальних засад одержання земельних ділянок у власність чи надання у користування, передбаченим чинним Земельним кодексом України та іншими законодавчими актами [2].

З урахуванням вимог чинного Земельного кодексу України, всі землі, за виключенням земель комунальної і приватної власності, є державною власністю. В той же час Конституція України визнає землю об'єктом права власності Українського народу і передбачає право власності територіальної громадина свою землю. При цьому не проведено законодавче розмежування на державну і комунальну власність, що створює труднощі у вирішенні питання розпорядження землею на території ради, зокрема в процесі приватизації шляхом продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення. Тому до законодавчого розмежування земель держави та територіальних громад, право розпорядження такими землями відповідно до статті 3 Земельного кодексу України, належить до компетенції рад або їх виконавчих органів в разі делегування останнім радою таких повноважень. Це означає, що для приватизації земельних ділянок підприємства мають вирішувати всі питання з відповідною радою або її виконавчим комітетом.

1276

Компетенція органів місцевого самоврядування щодо передачі за плату земельних ділянок визначена у статтях 9-14 Земельного кодексу України, та у Законі України “Про місцеве самоврядування в Україні”, та в інших нормативно-правових актах України. Зокрема, ради або їх виконавчі органи мають право:

- затверджувати перелік земельних ділянок, які пропонується передати у власність юридичних осіб за плату;
- вилучати земельні ділянки, що перебувають у користуванні юридичних осіб та громадян з метою їх подальшої приватизації;
- визначати способи та умови приватизації земельних ділянок під час воєнного стану;
- затверджувати ціни продажу земельних ділянок підприємствам;
- укладати договори купівлі-продажу земельних ділянок;
- реєструвати права власності підприємств на землю;
- погоджувати будівництво житлових, виробничих, культурно-побутових та інших будівель і споруд на земельних ділянках, що перебувають у власності;
- дійснювати контроль за використанням та охороною земель, додержанням земельного та екологічного законодавства;
- припиняти право власності на земельну ділянку або її частину в порядку, передбаченому чинним Земельним кодексом України;
- вирішувати земельні спори у межах своєї компетенції.

З'ясування питання про те, які органи і в якому порядку можуть відчужувати земельні ділянки юридичним особам, є важливим для обґрунтування законності набуття права власності на землю суб'єктами підприємницької діяльності. Законодавство України в цьому плані є надзвичайно суперечливим.

Економіко-правовий аналіз норм вказаних законів дозволяє зробити висновок про те, що прийняття Закону “Про місцеве самоврядування в Україні” не скасовує і не виключає можливості застосування статті 3 Земельного кодексу України, оскільки регулювання земельних відносин передбачає визначення радами відповідно до чинного законодавства правил і порядку розпорядження землями територіальної громади шляхом прийняття відповідних рішень на пленарних засіданнях. При цьому рада вправі самостійно визначати, який орган місцевого самоврядування буде здійснювати повноваження щодо розпорядження землею територіальної громади. Приймаючи на пленарному засіданні рішення про делегування повноважень розпорядження землею виконавчому органу, рада таким чином врегульовує земельні відносини, які виникають між територіальною громадою та фізичними і юридичними особами щодо реалізації прав на землю [3].

Тому зараз необхідно:

- покращити сьогоднішню прозорість земельних відносин;
- цілковито відокремити земельні відносини від цивільно-правових та можливість застосування до них цивільного законодавства в субсидіарному порядку;
- стимулювати розвиток менеджментських інститутів громадянського суспільства у питаннях захисту прав власників земельних ділянок;
- створити сприятливе економічне середовище на ринку та стратегічно продовольчу безпеку держави під час воєнного стану та ін.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Закон України від 28 червня 1996, № 256/96. К. 64 с.
2. Земельний кодекс України. Закон № 2768-III від 25.10. 2001 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 27.09.2022).
3. Порядок передачі земельних ділянок у приватну власність громадянам України. Затв. наказом Держкомзему України від 15 лютого 1993 року . № 10. *Земельное и сельскохозяйственное законодательство Украины*. Харьков: Основа, 1993. Ст. 128-130.

БУЦ І.М., ст. правовий інспектор
 НАБУ МЮУ, м. Київ
 САЄНКО С.Г., аспірантка
 Одеський інститут внутрішніх справ, м. Одеса

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Реформування земельних відносин в Україні здійснюється з 1991 року. Основним принципом, який визначив напрями реформування, стало подолання монополії держави на земельну власність і встановлення багатосуб'єктності права власності на землю. Тому найактуальнішим на сьогоднішній день є питання формування ринку земель сільськогосподарського призначення під час воєнного стану. Але у зв'язку з відсутністю досконалих інструментів регулювання ринку земель в Україні тимчасово встановлений мораторій (заборона на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення шляхом їх продажу), який обмежує конституційні права власників земельних ділянок, що закріплені частиною першою статті 90 Земельного кодексу України від 25.10.2001 №2768-III: «Власники земельних ділянок мають право продавати або іншим шляхом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину» [1]. Мораторій постійно подовжується навіть незважаючи на те, що його існування стримує створення цивілізованого земельного ринку та замість вирішення існуючих проблем призводить до нагромадження нових в воєнну годину. Серед негативних наслідків продовження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення можна відокремити основні:

1278

1) стримування оптимізації сільськогосподарського землеволодіння та землекористування, неможливість поліпшити технологічні умови використання сільськогосподарських земель внаслідок нераціональних розмірів землеволодінь, черезсмужжя, вкраплення дрібних ділянок інших власників у масиви земель господарств тощо;

2) концентрація більшої частини земель сільськогосподарського призначення у власності найменш економічно активної частини сільського населення (пенсіонерів та осіб передпенсійного віку), що не має належних професійних знань, фінансових та фізичних можливостей займатися землеробською роботою під час воєнного стану;

3) отримання земельних ділянок сільськогосподарського призначення у спадщину особами, що проживають в містах, інших країнах та не мають наміру займатися сільськогосподарським виробництвом і управляти земельними активами, що призводить до невикористання земель сільськогосподарського призначення;

4) блокування процесів створення крупнотоварних господарств ринкового типу, що в умовах завершення процесів інтеграції України до СОТ кардинально знижує конкурентоспроможність вітчизняного сільського господарства на світових ринках;

5) зниження інвестиційної привабливості аграрного сектора української економіки, пов'язане з підвищенням ризику вкладень внаслідок неможливості іпотечного кредитування сільського господарства під заставу земельних ділянок під час воєнного стану.

Необхідність стримування повноцінного включення земель сільськогосподарського призначення у економічний оборот на ринкових засадах багатьма політичними силами обґрунтовується потенційною небезпекою виникнення низки негативних явищ суспільно-економічного характеру, зокрема:

1) скуповування значних площ сільськогосподарського призначення фінансово-промисловими групами, що матиме своїм наслідком «обезземелення» селян та утворення «латифундій» латиноамериканського типу з найманими працівниками. Слід зазначити, що цей ризик може бути кардинально зменшений при використанні державою усіх важелів що передбачені перш за все Законом України «Про ринок земель», яким встановлено обмеження щодо максимальної граничної площі земельних ділянок, що можуть перебувати у приватній власності однієї особи для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, діючим Законом України «Про захист економічної конкуренції», а також завдяки ефективному нагляду за ринком земель з боку Антимонопольного комітету України;

2) відчуження селянами земельних ділянок сільськогосподарського призначення за ціною, що є істотно нижчою за економічно обґрунтовану.

1279

Запровадження передбаченого Закону України «Про ринок земель» продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення за ціною, яка визначена на підставі експертної грошової оцінки, знижує ризик цього негативного явища, а також може бути додатково зменшений у разі запровадження відстрочення набрання чинності договорами відчуження земельних ділянок із правом кожної зі сторін відмовитись від укладення договору протягом певного строку;

3) концентрація значних площ сільськогосподарського призначення у власності фінансових установ (комерційних банків) під час переходу заставної землі у власність заставоутримувача. Слід підкреслити, що такий ризик буде несуттєвим, оскільки законодавством підлягають продажу на публічних торгах;

4) виникнення явища «спекуляції» земельними ділянками, коли значні площі земель сільськогосподарського призначення скуповуватимуться фінансовими спекулянтами із метою подальшого їх перепродажу за більш високою ціною, що призведе до зростання вартості аграрної продукції і спричинить інфляцію;

5) неконтрольована зміна цільового призначення та урбанізація сільськогосподарських земель. Ця загроза є мінімальною, оскільки привабливі для містобудівного освоєння земель за останні роки вже зазнали урбанізації та переведення у відповідні категорії земель [2].

Для подолання таких негативних наслідків мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, як стримування оптимізації сільськогосподарського землеволодіння та землекористування, неможливість

поліпшити технологічні умови використання сільськогосподарських земель внаслідок нераціональних розмірів землеволодінь, Законом України «Про ринок земель» пропонується утворити державну спеціалізовану установу з управління землями сільськогосподарського призначення державної власності, одним з основних завдань якої є проведення землеустрою, консолідація та забезпечення охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності.

Запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення та його ефективного державного регулювання в Україні дозволить забезпечити реалізацію цілої низки важливих на сьогодні проблем, зокрема:

1. повноцінна реалізація права приватної власності та інших прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення усіма суб'єктами земельних відносин;

2. створення сприятливого ринкового середовища, що забезпечує постійний перехід речових прав на нерухоме майно до найбільш ефективних власників;

3. кардинальне підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства;

4. раціональний перерозподіл та оптимізація використання земель сільськогосподарського призначення під час воєнного стану;

5. встановлення об'єктивної ринкової вартості земельних ділянок сільськогосподарського призначення у процесі їх економічного обороту;

6. підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу земель сільськогосподарського призначення та забезпечення стратегічної продовольчої безпеки держави;

7. безперешкодний доступ громадян до землі як ресурсу людського розвитку;

8. збереження та створення робочих місць у сільській місцевості;

9. покращити транспарентність земельних відносин;

10. стимулювання розвитку інститутів громадянського суспільства у питаннях захисту прав власників земельних ділянок.

Список використаних джерел:

1. Земельний кодекс України. Закон № 2768-III від 25.10. 2001 р. Верховна Рада України. // *Законодавство України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 16.10.2022).

2. Закірова С. Закон про запровадження ринку землі в Україні: що, коли і для кого? // *Громадська думка про правотворення*. 2020. № 6 (191). С. 8–17. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/dumka/2020/6.pdf>. (дата звернення: 14.10.2022).

ВАСІЛЬЄВА Л. М., д.н.держ.упр., професор,
 професор кафедри обліку, оподаткування та
 управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

ПОНЯТТЯ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Форма контролю громадського суспільства за державним апаратом є спеціалізованим напрямом контролю, що здійснюється визначеними в нормативних правових актах суб'єктами громадського суспільства за відсутності у них державно-владних повноважень у межах, встановлених відповідними нормами права.

Виходячи з вищенаведеного визначення та на основі інституційного критерію, перш за все, слід виділити таку форму контролю громадського суспільства за державним апаратом, як громадський контроль.

Громадський контроль загалом можна визначити як механізм реалізації окремими членами громадського суспільства спостереження, оцінки та коригування діяльності інститутів державної влади з метою підвищення ефективності їх роботи [4]. Ключова ідея громадського контролю передбачає участь та залучення керованих суб'єктів у безпосередній процес управління громадським життям.

1281

Прообразом поняття «громадський контроль» стало грецьке слово *polites*, тобто «громадянин» і в буквальному перекладі означає «мешканець міста» [3]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що в понятті «громадський» закладено основи для максимальної персоніфікації суб'єкта. Саме тому дефініція «громадський контроль» має на увазі індивідуальну, особисто усвідомлену потребу громадянина у реалізації функцій соціального управління та контролю за інститутами державної влади.

Піддаючи аналізу феномен громадського контролю, можна виявити, що дане явище у повноцінному вигляді існує в зрілих демократичних державах, де «громадський контроль розуміється як «класична демократична процедура, яка є однією з основ демократичного устрою» і як «спосіб забезпечення сталого розвитку соціальної системи» [1].

Варто також відзначити і не випадкову смислову суміжність понять «громадський контроль» та «громадянське суспільство». Виходячи із положення про те, що вітчизняне громадянське суспільство ще тільки проходить етапи становлення та інституціоналізації, вважаємо, що поки що передчасно говорити про остаточне формування системи громадського контролю в Україні.

Виступаючи як специфічний спосіб управління суспільством, громадський контроль має деякі відмітні характеристики.

По-перше, саме в рамках громадського контролю генеруються та акумулюються інтереси та потреби всіх членів суспільства на сукупний суспільний інтерес. Іншими словами, складання окремих приватних інтересів

призводить до виникнення єдиної суспільної волі. Стосовно даного аспекту слід також зазначити, що громадський контроль згладжує та усуває протиріччя між інтересами різноманітних соціальних груп, приводячи їх у стан певного балансу та єдності.

По-друге, громадський контроль безпосередньо пов'язаний з громадянським суспільством як із осередком найактивніших членів суспільства, оскільки суб'єктами громадського контролю є найбільш свідомі члени громадянського суспільства. Існує явна закономірність між превалюванням партикулярних інтересів державних структур громадськими та ступенем участі інтелектуальних ресурсів громадянського суспільства у діяльності з контролю [2]. Тобто виділення подібних ресурсів зі сфери державного управління призводить до боротьби з деструктивними явищами в державному апараті.

Ще раз зазначимо, що контроль реалізують активні громадяни, які виявляють власну ініціативу та діють індивідуально. В даному випадку ключовим моментом є те, що участь у громадському контролі не пов'язана з виконанням своїх посадових обов'язків громадянами. В рамках контрольної діяльності громадяни функціонують виключно як вільні та самостійні суб'єкти, які прагнуть виявити будь-які порушення чи відхилення у сфері державного управління, а потім звернути увагу громадськості та влади на подібні випадки, а також за можливості запропонувати потенційні варіанти вирішення виявлених проблем.

1282

По-третє, громадський контроль виступає як невід'ємна функція громадянського суспільства, що передбачає, що громадяни в рамках певної соціальної активності безпосередньо беруть участь у публічній комунікації з владою.

Отже, громадський контроль саме як система спостереження окремих громадян за рішеннями і діями державно-владних структур лише формується. Більшість громадян об'єктивно не готові брати участь у цьому масштабному процесі. Пов'язано це з тим, що є серйозні чинники, що перешкоджають повноцінному розвитку механізмів і процедур контролю.

Список використаних джерел:

1. Бублій М.П. Особливості здійснення громадського контролю за діяльністю органів державної влади та місцевого самоврядування. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 5(1). С. 14-18.
2. Неугодніков А.О. Громадський контроль за діяльністю суб'єктів публічної адміністрації: наближення до міжнародних стандартів. *Lex Portus*. 2019. №6. С. 66-77.
3. Ніронка Ю. Сутність громадського контролю за діяльністю органів публічної влади. *Актуальні проблеми правознавства*. 2019. Випуск 2 (18). С.67-71.
4. Савченко О.В. Співвідношення терміна «громадський контроль» з іншими суміжними правовими категоріями. *Науковий вісник Дніпр. держ. ун-ту вн. справ*. 2013. № 3. С. 77-83.

ВІХОВСЬКИЙ О.О., здобувач вищої освіти третього (доктор філософії) освітнього рівня

Науковий керівник – **КОВТУН О.А.**, к.держ.упр., доцент,
професор кафедри публічного управління і проектного менеджменту ННІМП,
ДЗВО «Університет менеджменту освіти», м. Київ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СТРУКТУРНОГО РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ У ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД

З початку військових дій транспорт і транспортна інфраструктура України зазнали суттєвих руйнувань та пошкоджень. За даними Київської школи економіки, станом на 5 вересня 2022 р., збитки інфраструктури і транспорту становлять відповідно 35,1 млрд дол США і 2,7 млрд дол США й надалі зростають [1]. Тому відбудова завданих руйнувань потребує модернізації транспортної галузі та застосування нових механізмів залучення грошових коштів на ці цілі.

Слід сказати, що розвиток та модернізація транспортної інфраструктури в Україні у довоєнний час потребували значних інвестицій. Згідно досліджень Європейської бізнес-асоціації, за підсумками 2021 р., інтегральний показник Інфраструктурного індексу вітчизняної транспортної галузі дорівнював 2,76 балів із максимальних п'яти (критеріями якого є оцінка транспортної логістики; діяльність транспортних монополістів/державних органів; оцінка рівня інвестиційної активності та законодавства/державної політики) [2]. Найвище значення цього індексу зафіксовано в авіаційному транспорті – 3,15 бали, у решти галузей інтегральні показники Інфраструктурного індексу мають такі значення: автомобільний транспорт – 2,96 бали, внутрішній водний – 2,75, морський – 2,47, залізничний – 2,45 [2]. Але, якщо порівняти показники зазначеного Індексу минулого року, то такі галузі, як авіаційний та морський транспорт мають спадну тенденцію, а всі інші демонструють зростання.

Розглянемо перспективи відбудови, модернізації та розвитку залізничної галузі у поствоєнний період. Слід зазначити, що довоєнні залізничні перевезення – це біля 20 тис. км колії, 82% вантажних і 36% пасажирських перевезень, 56% вантажообігу країни або 322,3 млн тон вантажів, 107 з яких йшло на експорт [3], це невід'ємна частина національної економічної системи, яка вкрай потребує модернізаційних змін та відновлення. Так, у 2019 році було перевезено вантажів 312,4 млн тон, відправлено пасажирів 149,6 млн осіб [4].

За результатами проведеного Європейською бізнес-асоціацією опитування у 2020 році експертів зі сфери бізнесу та інших зацікавлених сторін, більшість респондентів оцінили існуючий загальний стан розвитку залізничного транспорту негативно – такої думки дотримувалися 51% експертів, ще 45% вважали, що він є задовільним і тільки 4% дали позитивну оцінку стану залізничної галузі [5].

Такий стан обумовлений низкою проблем залізничної галузі, які тільки загострилися в умовах війни. Так, наприклад, зношеність залізничної інфраструктури станом на 2020 рік була критичною: із майже 27 тис км

головних колій 34% (понад 9 тис км) потребували капітального ремонту і реконструкції. Протягом 2020 р. було відремонтовано менше 2% шляхів сполучення. Також капітального ремонту і реконструкції потребували станційні та спеціальні колії, за 2020 р. їх було відремонтовано менше 1% [6].

Отже, серед пріоритетних реформ, необхідних для модернізації та розвитку залізниці, експерти зазначають реорганізацію АТ «Укрзалізниця», відкриття ринку приватної тяги, зміну тарифної політики та запровадження законодавчої можливості для залучення приватних інвестицій в залізничну інфраструктуру загального користування [5], а також крос-субсидування пасажирських перевезень за рахунок вантажних, фіскальне навантаження в частині оподаткування земельним податком, що у 2019 році призвело до збільшення його сплати Укрзалізницею у 3,4 рази порівняно із 2018 р.

Залізнична галузь вже тривалий час потребує реалізації структурних реформ з одночасною імплементацією норм відповідно до Угоди про Асоціацію України з Європейським Союзом (існуючі зобов'язання щодо імплементації 7 директив та 4 регламенти ЄС у сфері залізничного транспорту), однією із складових якої є організаційне та фінансове розділення оператора інфраструктури та перевізника всередині АТ «Укрзалізниця», що є найпершою умовою справедливого доступу до інфраструктури. Також трансформація державної залізничної компанії за видами бізнесу дозволить забезпечити прозорість фінансових потоків всередині АТ, підвищити якість управління кожним видом діяльності. Це дозволить АТ «Укрзалізниця» підготуватися до появи приватних конкурентів на ринку залізничних перевезень. Імплементація вищезазначених актів законодавства передбачає, зокрема, забезпечення прозорості та недискримінаційного доступу до інфраструктури залізничного транспорту всіх підприємств залізничного транспорту, покращення послуг залізничних перевезень пасажирів та сприяння інтеграції української залізничної системи в залізничну систему ЄС [7].

Наразі бізнес-спільнота розраховує на прийняття проекту Закону «Про залізничний транспорт України» №1196-1 від 06.09.2019 р. [8], в якому визначено основні вимоги, обов'язки та права оператора інфраструктури, перевізника, власника під'їзних колій, норми щодо управління об'єктами інфраструктури, основні вимоги до залізничного рухомого складу та основи діяльності операторів залізничного рухомого складу. Також законопроект передбачає створення системи державного управління у сфері безпеки на залізничному транспорті відповідно до вимог положень законодавства ЄС, що дозволить підвищити рівень безпеки перевезень в умовах розвинутої конкуренції на ринку залізничних перевезень.

Також необхідним елементом структурних трансформацій є розробка та прийняття Закону щодо створення національного регулятора – Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері транспорту, який буде відповідати за формування ефективної тарифної політики, створювати конкурентні умови для виведення певної частки бізнесу із стану природної монополії та забезпечувати рівний доступ споживачів до послуг.

Також актуальним питанням залишається розподіл на окремі юридичні особи за видами господарської діяльності (наприклад, оператор інфраструктури, пасажирська компанія, вантажний перевізник, оператор вагонів тощо), яке на сьогодні відсутнє і дозволяє перекривати збиткові сегменти в конкурентних напрямках за рахунок отримання прибутку в монополізованих.

Як будь який суб'єкт господарювання, Укрзалізниця повинна вирішити питання оптимізації надлишкової (неефективної) інфраструктури – закриття малодіяльних станцій, оскільки виникає питання їх фінансування та утримання. Дієвим варіантом вирішення даної проблеми є запропонована в проєкті Закону «Про залізничний транспорт України» можливість залучення приватного капіталу у формі державно-приватного партнерства для забезпечення надходження інвестицій щодо фінансування збиткової інфраструктури Укрзалізниці.

Таким чином, продовження реалізації започаткованих до війни структурних реформувань є першочерговим завданням як для самого суб'єкта господарювання, так і для органів державної влади для забезпечення підвищення ефективності функціонування залізничного транспорту, стимулювання залучення інвестицій, розбудови інфраструктури та доступу до перевезень приватного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Загальна сума прямих збитків інфраструктури зросла до \$114.5 млрд. Київська школа економіки. 08 вересня 2022 р. URL: <https://bit.ly/3yVCADp>
2. Стан і пріоритети розвитку транспортної інфраструктури. *Logistics in Ukraine*. 08 грудня 2021 р. URL: <https://bit.ly/3eTvrFM>
3. Інформація про Українські залізниці. *Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України*. URL: <https://mtu.gov.ua/content/informaciya-pro-ukrainski-zaliznici.html>
4. Статистичні дані про Українські залізниці. *Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України*. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-pro-ukrainski-zaliznici.html>
5. Стан розвитку транспортної інфраструктури в Україні: на трієчку. *Logistics in Ukraine*. 04 грудня 2020 р. URL: <https://bit.ly/3stX9mt>
6. Каличева Н.Є., Валюх В.Ю. Підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку транспортних послуг за рахунок високошвидкісного руху. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2019. Т. 30(69). № 3. С. 32–35.
7. Реформи залізничного транспорту. *Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України*. URL: <https://mtu.gov.ua/content/reformi-zaliznichnogo-transportu.html>
8. Про залізничний транспорт України: Проєкт Закону України №1196-1 від 06.09.2019 р. *Офіційний веб портал Верховної Ради України*. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66737

ВОРОБІЙОВА Ю.М., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СТОЯНЕЦЬ Н.В.**, д.е.н.,
 професор кафедри менеджменту імені Л.І. Михайлової
 Сумський НАУ, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Оскільки якість менеджменту визнається однією з головних проблем більшості організації сьогодні, у 21 столітті наголос на результатах випускників вищої освіти, яких система спрямує на розвиток і вдосконалення управлінських компетенцій майбутнього фахівця, його життєвій і професійній самореалізації, а також спадкоємність і динамізму з освітнього процесу. Сучасні випускники мають значну роль у виробництві, організаційно-соціальний розвиток суспільства, в практиці кадрового забезпечення управління організацією.

Компанії та їх керівники можуть дотримуватися кількох типів стилів управління. Ваша компанія може мати один тип організаційного стилю управління, заснований на баченні власника чи генерального директора, або використовувати кілька типів залежно від того, що найкраще підходить для кожного відділу чи керівника. Ось сім поширених стилів організаційного менеджменту та їхні ключові риси:

Самодержавний. При автократичному організаційному стилі управління одна особа керує компанією і має всі повноваження. Вони відповідають за прийняття всіх важливих рішень, як правило, без участі керівників нижчого рівня та співробітників. Автократичні лідери встановлюють чітку політику, якої повинні дотримуватися працівники. Цей стиль управління ефективний в компаніях, де точність і контроль важливіші за креативність. Наприклад, організації, де працівники виконують контрольовані завдання або виробляють точні продукти, може знадобитися дисциплінований і рішучий керівник, який контролював би їхню роботу та гарантував, що вони виробляють функціональні продукти. Автократичні лідери можуть також принести користь компаніям, які наймають велику кількість робочої сили з обмеженою підготовкою. Ці працівники можуть потребувати постійного керівництва, щоб правильно виконувати свою роботу.

Бюрократичний. Бюрократичний організаційний менеджмент дотримується формальних правил, структур і процесів. Ці компанії мають чітку ієрархію та набір очікувань для працівників усіх рівнів. Працівники підпорядковуються своїм безпосереднім керівникам, які підпорядковуються своєму начальству. Бюрократичні менеджери дуже зосереджені та керують дотриманням правил і підтриманням порядку.

Цей тип організаційного управління може принести користь компаніям, які обробляють величезну кількість інформації чи документації, щодня працюють із значною кількістю людей або повинні дотримуватися суворих кодексів чи правил. Ці компанії потребують послідовності, організованості та суворих процедур, щоб працювати ефективно та точно.

Демократичний. Компанії з демократичним або партисипативним організаційним управлінням мають чітку ієрархію, але вітають відгуки від працівників усіх рівнів. Це робоче середовище заохочує групове прийняття рішень, співпрацю та командну роботу. Менеджери зазвичай мають відкрите та ефективне спілкування зі своїми співробітниками. Керівники компанії делегують завдання та приймають важливі рішення, але перед цим вони збирають ідеї та відгуки від усіх співробітників.

Демократичний менеджмент може принести користь компанії чи відділу, де працюють досвідчені, талановиті та винахідливі працівники. Вони процвітають під підтримкою та зацікавленим лідером, який запитує їхні відгуки та дозволяє їм брати участь у процесах прийняття рішень. Робота менеджера полягає в тому, щоб визначити, як найкраще використовувати сильні сторони та ідеї кожного члена команди

При організаційному управлінні *laissez-faire* лідери компанії не беруть активної участі в ухваленні рішень або в роботі. Вони служать лідерами в посаді та зовнішньому вигляді та просто надають рекомендації та ресурси, необхідні працівникам для виконання своїх завдань. У цьому робочому середовищі співробітники можуть приймати рішення та керувати собою. Вони мають незалежність, щоб контролювати проекти, мислити творчо та вирішувати проблеми, не спілкуючись часто зі своїми менеджерами.

Управління *laissez faire* може принести користь організаціям, у яких працюють досвідчені та обізнані співробітники, які є експертами у своїй галузі. Їм не потрібне постійне керівництво, щоб добре виконувати свою роботу, і вони часто знають більше про продукти чи послуги компанії, ніж їхні керівники. Керівництво компанії довірливе та відкрите.

1287

Організаційне управління шляхом блукань або прогулянок є методом лідерства, популярним серед керівників проектів. Завдяки цій стратегії керівництво часто взаємодіє зі своїми співробітниками та діє як рівноправна частина команди. Вони просять відгуків, пропозицій і проблем і є гарними слухачами. Керівник більше схожий на наставника своїх співробітників, ніж на керівника. Вони підбадьорюють і зміцнюють бачення або цілі компанії.

У патерналістському або батьківському управлінні організацією одна особа виконує роль керівника компанії та ставиться до своїх працівників як до сім'ї чи партнерів. Як результат, їхні працівники часто лояльні, мотивовані та віддані успіху компанії. Керівництво створює політику, яка приносить користь як компанії, так і її персоналу, і вітає відгуки від працівників усіх рівнів. Відповідно до цього стилю управління, лідер компанії часто забезпечує навчання навичок і можливості кар'єрного зростання для співробітників.

Компанії, які надають перевагу потребам своїх працівників над прибутком або потребами зацікавлених сторін, можуть використовувати патерналістський стиль управління.

Лідери компаній, які мають трансформаційний стиль управління, кидають виклик традиційним ідеям і методам ведення справ. Вони заохочують зміни та інновації для покращення організації. Вони знаходять способи максимізувати потенціал і продуктивність кожного співробітника.

Трансформаційне управління може принести користь звичайним компаніям, яким необхідно модернізувати свою діяльність або продукти, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку, що змінюється. Ці організації можуть найняти динамічного та мотиваційного лідера для покращення своїх стратегій і процесів і забезпечення успіху компанії.

Таким чином управління є важливим, оскільки воно може вплинути на те, наскільки успішним є бізнес і чи зможе він досягти своїх цілей. Це робиться шляхом надання схеми рівнів управління та розуміння того, як працює бізнес.

Список використаних джерел:

1. Filipović, J., Đurić, M., & Ruso, J. (2018). Sistem menadžmenta kvalitetom. *Fakultet organizacionih nauka*. Beograd. P. 144-158.

ВОРОБЛЕВСЬКИЙ І.Я., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ЕТИЧНА СКЛАДОВА ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Забезпечення збереження життя і здоров'я громадян є предметом особливої турботи держави і суспільства. Створення умов, що дозволяють громадянському суспільству гідно існувати і розвиватися, а також забезпечення повноцінної охорони здоров'я населення, у свою чергу, є критеріями моральної політики держави [1].

Етична компонента є частиною людської діяльності й міжособистісних стосунків. Важливим аспектом етичного становлення людини, а надто медичного працівника, зокрема, лікаря, є розвиток моральних якостей особистості, зокрема, доброти, чесності, справедливості, співчуття тощо.

Поряд із цим, Л.Дахно підкреслює, що «головним серед загальних принципів якісної медичної практики є не моральний бік, а проведення оцінки за підсумками реалізації рішення. Оцінка саме процесу прийняття рішень і способу, яким це рішення реалізовувалося, особливо важлива, оскільки дозволяє медичній бригаді, медичному колективу тощо, ґрунтуючись на накопиченому досвіді, прогресувати і кожен наступний раз успішніше діяти в критичних ситуаціях» [1].

У науковій праці [2] відзначено, що «сьогодні не достатньо майбутньому лікареві мати професійні знання та вміння для того, щоб приступити до виконання безпосередньо своїх обов'язків, не менш важливим є і розуміння стану цього суспільства, тих соціальних груп, які в ньому найбільш незахищені, та пошук засобів медичної допомоги і поза можливостями медичного закладу (спонсорська допомога на лікування або оперативне втручання тощо), не зважаючи на те, що це не входить в безпосередні професійні обов'язки лікаря».

Те, що лікар в суспільстві – це не тільки професіонал своєї справи, а людина, яка керується певними принципами та етичними нормами, підтверджує й те, що існує наука – медична деонтологія, яка розкриває всі ці аспекти, які супроводжують професійну діяльність не тільки лікаря, але й усього персоналу медичного закладу [3].

Медична етика – це вчення про мораль медичних працівників, їх поведінку, взаємозв'язки з хворими, з колегами, із суспільством. Порушення правил деонтології може призвести до виникнення такої патології як ятрогенія – психогенний розлад внаслідок неправильних, необережних висловлювань або дій медичного працівника. Тому важливим принципом є дотримання основного деонтологічного правила – не зашкодити пацієнтові при діагностиці або лікуванні [4].

Медичний працівник при виконанні своїх професійних обов'язків повинен опиратись на множину етичних норм і принципів поведінки, що й

розкриває зміст поняття медична деонтологія.

Етична складова повинна бути частиною практичної діяльності медичних кадрів, їх міжособистісних стосунків, взаємовідносин з пацієнтами.

Професійно-етичні якості майбутніх лікарів визначено як «риси особистості, сформовані в результаті інтеріоризації сукупності етичних норм і принципів поведінки медичного працівника й незалежно від зовнішніх умов стійко реалізуються при виконанні професійних обов'язків, у діяльності та поведінці. Ці якості зумовлені специфікою професійної діяльності (медичної) і забезпечують її ефективність, надійність, професіоналізм особистості, усвідомлення необхідності гуманного, дбайливого ставлення до людини, навколишнього середовища як чинника безпеки життєдіяльності, збереження здоров'я, первинної профілактики на індивідуальному, сімейному та популяційному рівні» [5].

На думку авторів наукової праці [6] «етичною основою професійної діяльності медиків є поєднання принципів гіппократівської та постгіппократівської етики» (рис. 1).

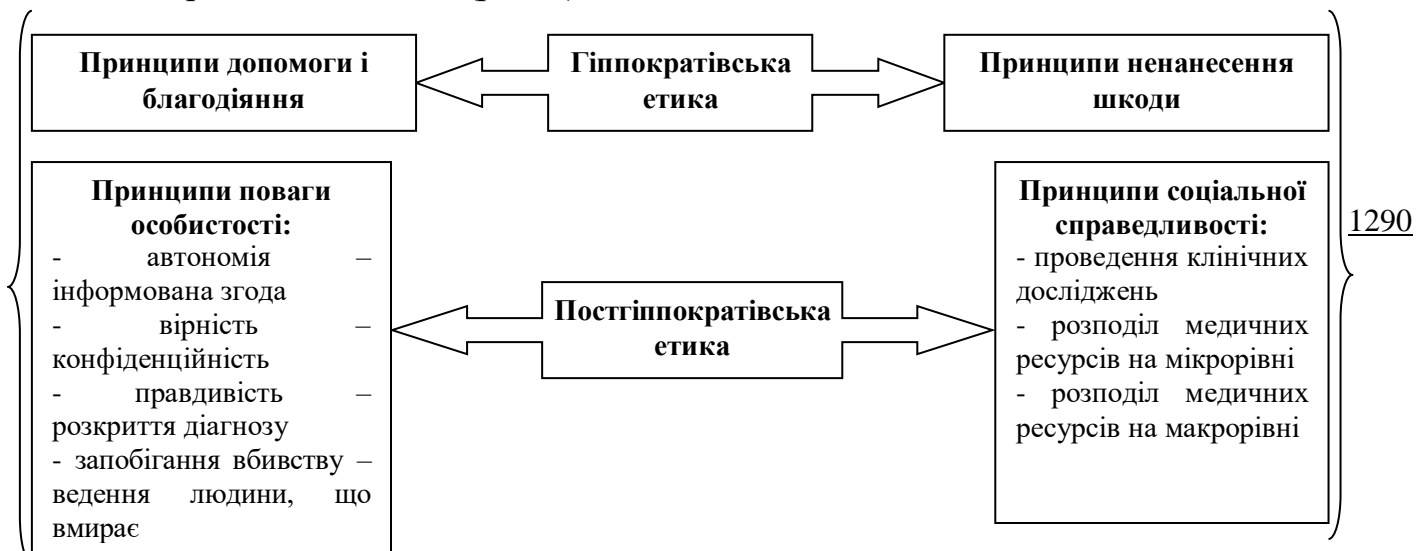


Рис. 1. Етична основа професійної діяльності медиків (поєднання гіппократівської та постгіппократівської етики) [6]

«Гіппократівська етика базується на принципах «роби добро» та «не нашкодь», а основою постгіппократівської етики є принципи поваги особистості та справедливості. Повага особистості регламентує інформовану згоду, конфіденційність, правдиву медичну інформацію надання адекватної паліативної допомоги та ведення пацієнта, що вмирає. Справедливість включає контроль проведення клінічних досліджень та розподіл медичних ресурсів на мікрорівні та макрорівні» [6].

Усі етичні принципи повинні бути максимально повно зафіксовані у законодавчих і нормативно-правових актах, регламентах роботи закладів охорони здоров'я (Статуті, положеннях про структурні підрозділи, посадових інструкціях працівників).

Заклади охорони здоров'я є організаціями публічної сфери. Вони є одним із суб'єктів реалізації політики держави в сфері охорони здоров'я. А, держава,

своєю чергою, для цього має сформувані відповідні умови, використовуючи правові, економічні, інформаційні, маркетингові, соціально-психологічні та інші інструменти. У законодавстві, наприклад, мають бути чітко визначені і зафіксовані положення щодо вітчизняних і міжнародних стандартів у сфері охорони здоров'я, які включають етичні засади діяльності закладів охорони здоров'я, медичних кадрів, фармацевтичних компаній, приватних фірм, які залучаються до надання медичних послуг (наприклад, реабілітаційних).

Більше того, «сучасний стан розвитку медичної науки та практики призвів до значного збільшення кількості залучених до лікування не тільки лікарів різних спеціальностей, а й працівників з середньою медичною освітою, а отже, зросло значення співпраці між ними та виникла вкрай необхідна потреба в об'єднанні у професійні спільноти, які б могли самостійно врегульовувати етичні питання професійної діяльності» [1].

Список використаних джерел

1. Дахно Л. Остання невизначеність медичної етики. URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2020/10/15/7270031/>
2. Лікарська етика та медична деонтологія – невід'ємні складові частини навчально-виховного процесу у вищих медичних навчальних закладах: тези доповідей навчально-методичної конференції (12 березня 2009 року). ВНМУ. Вінниця : ВНМУ, 2009. 97 с.
3. Дудікова Л.В. Особливості формування професійно-етичної компетентності майбутніх лікарів у вищих медичних навчальних закладах. URL: [irbis-nbuv.gov.ua > cgi-bin > irbis_nbuv > cgiirbis_64](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64)
4. Назар П. С. Основи медичної етики. П.С.Назар, Ю.Г.Віденський, О.А.Грандо. К.: Здоров'я, 2002. 344 с.
5. Федорова К.В. Формування професійно-етичних якостей майбутніх лікарів у виховному просторі вищого медичного навчального закладу. Старобільськ, 2016. 22с.
6. Запорожан В.М., Аряєв М.Л. 354 Біоетика та біобезпека: Підручник. К.: Здоров'я, 2013. 456 с.

ГОРБАСЬОВ В.В., здобувач вищої освіти «Магістр»
 Науковий керівник - **ТУРЧІНА С.Г.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової
 Сумський національний аграрний університет, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ

Актуальність дослідження проблем щодо модернізації та розвитку галузі охорони здоров'я є очевидною. Саме необхідність побудови та впровадження ефективної системи управління закладом охорони здоров'я та управління персоналом, зокрема, є однією з ключових, першочергових задач які потребують термінового вирішення на сучасному етапі.

Зважаючи на те, що медичні кадри відіграють вирішальну роль в системі надання якісної медичної допомоги, ми цілком і повністю поділяємо думку авторів [2, 3] стосовно того, що для поліпшення системи охорони здоров'я країни найбільшого успіху досягають дії, спрямовані на зміну управління кадрами та підвищення ефективності кадрового менеджменту на рівні медичних закладів. Відтак, забезпечення оптимального балансу процесів оновлення та збереження кількісного та якісного складу персоналу закладу охорони здоров'я відповідно до його потреб, вимог законодавства та споживачів має стати провідним завданням кожного керівника медичної установи.

1292

Розглядаючи визначену проблематику на практиці можемо зазначити, що процес управління персоналом у більшості медичних закладів складається з етапів зображених на рисунку 1.

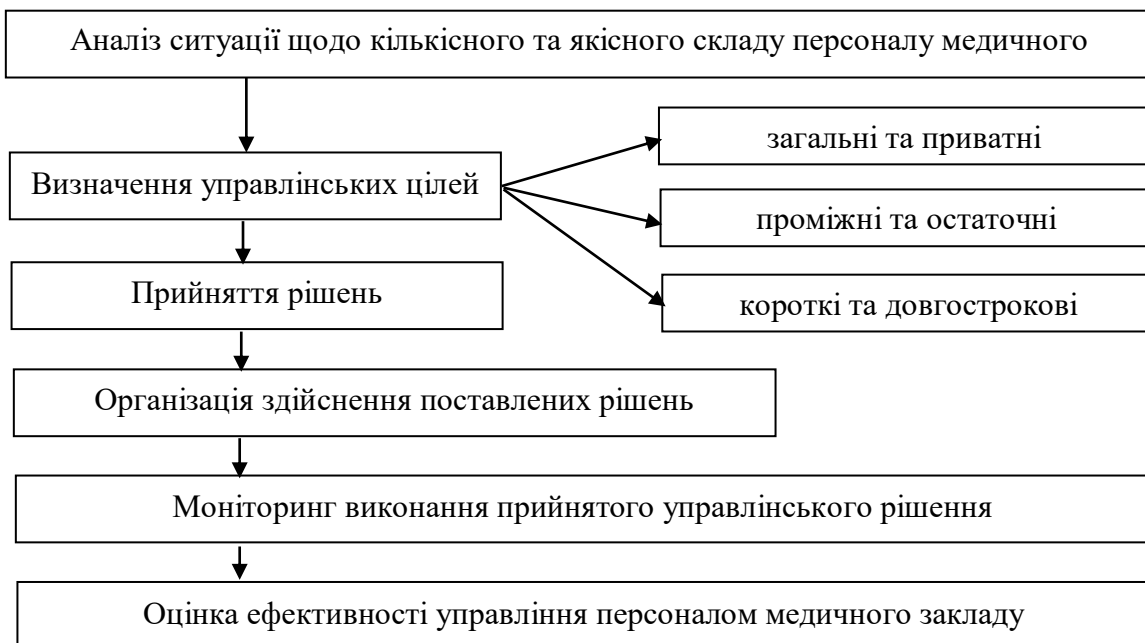


Рис. 1. Процес управління персоналом медичних закладів

Джерело: узагальнено та сформовано автором на основі [1]

При здійсненні управління персоналом варто наголосити на провідній ролі керівника медичного закладу, який має бути не лише висококласним спеціалістом своєї справи, а й вчасно приймати та реалізовувати управлінські рішення, застосовувати специфічні методики управління з урахуванням особливостей професійної діяльності та навантаження при роботі персоналу у закладах охорони здоров'я. Керівник має бути лідером здатним як самостійно змінюватись та вдосконалюватись у відповідності до вимог часу так і вести до змін весь колектив медичних працівників.

Розглянемо основні складові управління персоналом на прикладі провідного медичного закладу північно-східного регіону Сумщини КНП «Глухівська міська лікарня».

Персонал лікарні надає допомогу 30000 населення міста Глухів та його околиць та характеризується якісними показниками. Керівництво вказаного закладу щоденно працює над тим, щоб кожен його працівник, незалежно від позиції відчував себе невід'ємною частиною команди та досягав результату залежно від поставленої мети. Перший керівник згаданого закладу - це людина, яка постійно працює над собою, над своїми професійними і особистісними якостями, він також заохочує працівників розкривати свій потенціал, досягати високих професійних результатів, реалізовувати свої особисті плани. В цілому політика управління розвитком персоналу КНП «Глухівська міська лікарня» містить такі складові, як: професійний та особистісний розвиток, оцінювання результатів і досягнень персоналу, розвиток кар'єри, навчання, створення та ведення кадрового резерву.

1293

Варто відмітити, що на практиці складними залишаються, для більшості медичних закладів (КНП «Глухівська міська лікарня» не є виключенням) питання професійного відбору медичних працівників, періодичного оцінювання їх діяльності, питання трудової мотивації й адаптації, службово-професійного просування, навчання персоналу на робочому місці.

Отже, в сучасних соціально-економічних та політичних реаліях, надання якісних медичних послуг населенню нашої держави залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників. Поміж останніх - управління персоналом є найважливішим інструментом впливу на всі процеси, що відбуваються в колективі, а компетентність керівника є домінуючим фактором успішного виконання поставлених завдань.

Список використаних джерел:

1. Борщ В. І. Сучасна парадигма системи управління персоналом закладу охорони здоров'я. *Економіка та управління національним господарством*. 2019. № 1(69). 73-79.
2. Дмитрук О. В., Свінцицька О. М. Управління адаптацією персоналу закладів охорони здоров'я в нових умовах господарювання. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 5(10). 182-186.
3. Короленко В. В., Юрочко Т. П. Кадрова політика у сфері охорони здоров'я України в контексті європейської інтеграції монографія. К., 2018. 96 с.

ГУЛА О. В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ЗМІСТ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ОРГАНУ

Питання змісту організації діяльності державного органу вимагає з'ясування того, що означає дефініція «державний орган». Для цього звернемося до законодавства і наукової літератури.

Державний орган – це орган державної влади, в тому числі колегіальний державний орган, інший суб'єкт публічного права, незалежно від наявності статусу юридичної особи, якому згідно із законодавством надані повноваження здійснювати від імені держави владні управлінські функції, юрисдикція якого поширюється на всю територію України або на окрему адміністративно-територіальну одиницю [1].

У науковій праці [2] систематизовано окремі позиції авторів щодо поняття «державний орган» наступним чином: «... деякі сучасні автори виділяють державні органи, державні установи та державні підприємства. Інші вживають їх назви як синоніми: «В інституційно-владному плані державний орган, установа, посада (посадова особа) – це структурна частина механізму (апарату) державної влади, наділена певним обсягом державно-владних повноважень». Треті автори, не розглядаючи поняття «державний орган» як синонім інших видів органів держави, зазначають деякі відмінності між ними. Зокрема, А. Венгеров зазначає, що «поняття органу держави використовується в широкому і вузькому сенсах. У широкому сенсі це орган державної влади, а у вузькому – орган, орієнтований на спеціальну функцію, необхідну для життєдіяльності суспільства... В. Федоренко розуміє під органами державної влади – колегіальні та одноособові органи, наділені юридично визначеними державно-владними повноваженнями та необхідними засобами для здійснення функцій і завдань держави. Формуються безпосередньо народом (шляхом виборів) і державою, мають відповідну внутрішню організаційну структуру»..

У науковій літературі спостерігаємо розгляд понять «державний орган», «орган держави» і «орган державної влади» як тотожні (В.Авер'янов [3], В.Кравченко [4], О.Скакун [5] та інші). Ми погоджуємося із таким підходом, оскільки ці поняття вказують на одні й ті ж самі явища.

«Також у сучасній юридичній літературі, присвяченій конституційному праву, висловлюється думка про те, що категорії «орган держави» і «орган державної влади» є однопорядкові, оскільки охоплюють структурно-організаційні форми реалізації державної влади» [2].

Л. Наливайко зауважує, що, синтезуючи результати наукових досліджень, можна стверджувати, що терміни «державний орган» і «орган держави» є синонімічними і вживаються в юридичній літературі для позначення одного і того ж явища. Тому доцільно використовувати ці терміни як рівнозначні, тотожні [6, с. 475].

Сутність державної влади полягає в тому, що вона справляє цілевизначальний, організуючий, регулюючий вплив на все суспільство. Втілення державної влади в діяльність органів державної влади через такі засоби її здійснення, як політика, адміністративні акти, правові норми, економічне стимулювання, ідеологічний вплив, способи примусу забезпечує функціонування державно-владного механізму [7].

Організація – це функція управління, в межах якої здійснюється розподіл робіт поміж окремими працівниками та їх групами та узгодження їх діяльності. Реалізація функції організації здійснюється у процесі організаційної діяльності. Організаційна діяльність – це процес, за допомогою якого керівник усуває невизначеність, безладдя, плутанину та конфлікти поміж людьми щодо роботи або повноважень і створює середовище, придатне для їх спільної діяльності [8].

Основними складовими функції організації діяльності є:

а) поділ праці, який розкривається через розподіл роботи державному органі на окремі частини з прив'язкою до конкретних працівників (виконавців) відповідно до їх кваліфікації;

б) створення організаційної структури, яка є результатом формування груп (блоків) робіт через створення структурних підрозділів;

в) визначення повноважень і відповідальності утворених структурних підрозділів, а також працівників, які до них входять;

г) здійснення вертикальної та горизонтальної координації діяльності в процесі організації роботи.

1295

Організаційна структура в теорії управління визначається як абстрактна категорія, що характеризується трьома організаційними параметрами: ступенем складності; ступенем формалізації; ступенем централізації. Під складністю розуміється те, як багато виразних ознак має організація. Чим глибше розподіл праці, чим більше вертикальних рівнів в ієрархії управління, тим більше структурних підрозділів, тим складніше координувати діяльність людей в організації. Ступінь, у якому організація покладається на правила та процедури, спрямовуючи поведінку своїх робітників, і є ступенем формалізації. Чим більше правил та регуляторів в організації, які вказують, що можуть робити співробітники, а що - ні, тим більш формалізованою є структура організації. Централізація визначає місце, де переважно зосереджено право прийняття рішень. Якщо всі рішення (або їх більшість) приймаються вищими керівниками, тоді організація є централізованою. Децентралізація означає, що право прийняття певних рішень передається з вищих рівнів управління на нижчі [8].

З урахуванням вказаних вище параметрів, зазначимо, що організаційні структури державних органів є: складними і, як правило, охоплюють чотири рівні управління; високо формалізованими, оскільки виконання державними органами функцій і завдань вимагає чіткого регламентування роботи; значним чином централізовані. Разом з тим, в сучасних умовах децентралізації влади, розвитку демократичного суспільства значна частина повноважень державних органів передається органам місцевого самоврядування. Саме на місцевому рівні такі повноваження можна реалізовувати найбільш результативно,

залучаючи до цього громадськість.

Децентралізація – закономірна реформа, якщо країна обирає шлях прогресу. Польща, Словаччина, Литва, Латвія, Естонія, скандинавські країни – усі вони пройшли через таку реформу, що дало поштовх економіці, соціальному розвитку цих країн, особливо їхніх сільських територій. 2014 року було ухвалено базові нормативні документи, окреслено певне бачення реформи територіально-адміністративного устрою та місцевого самоврядування, що й створило передумови для реальних кроків децентралізації, свідками якої ми стали вже в наступного 2015 року [9].

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про запобігання корупції" від 14.10.2014 N 1700-VII (редакція від 23.03.2017р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#Text>
2. Равлюк А.Г. Зміст поняття органу державної влади. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/13127/%d0%90.%20%d0%93.%20%d0%a0%d0%b0%d0%b2%d0%bb%d1%8e%d0%ba.%d0%97%d0%bc%d1%96%d1%81%d1%82%20%d0%bf%d0%be%d0%bd%d1%8f%d1%82%d1%82%d1%8f%20%d0%be%d1%80%d0%b3%d0%b0%d0%bd%d1%83%20%d0%b4%d0%b5%d1%80%d0%b6%d0%b0%d0%b2%d0%bd%d0%be%d1%97%20%d0%b2%d0%bb%d0%b0%d0%b4%d0%b8.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / [авт.-уклад. В.Б. Авер'янова]. Київ : Факт, 2003. 384 с.
4. Кравченко В.В. Конституційне право України : навч. посіб. 6-те вид., виправ та допов. Київ : Атіка, 2008. 590 с.
5. Скакун О.Ф. Теорія держави і права : підручник. 3-є вид., допов. і переробл. Київ : Алерта, 2012. 524 с.
6. Наливайко Л.Р. Державний лад України: теоретико-правова модель. Харків: Право, 2009. 596 с.
7. Вагонова О.Г. Організація діяльності органів державної влади: навч. посіб. / О.Г. Вагонова, О.В. Горпинич, В.В. Чернобаєв; М-во освіти і науки України, НТУ «Дніпровська політехніка». Д. : НТУ «ДП», 2019. 77с.
8. Конспект лекцій до вивчення дисципліни «Теорія організації» для студентів напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» / Укладач Ю.В. Мельник. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 44 с.
9. Що таке децентралізація і навіщо вона всім нам? - простими словами про реформу. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/1862>

ДУЖАР В.М., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Для закладів охорони здоров'я, які є організаціями публічної сфери, актуальним є питання управління їх ресурсами, передусім, фінансовими. Значимість цього питання доводять тези наступного змісту:

- «видатки на охорону здоров'я є важливим аспектом реалізації соціальної функції держави. В статті 49 Конституції України передбачено, що охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного та доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних та комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно» [1];

- «належне бюджетне фінансування державної медицини в Україні створює умови для якісного виконання функцій, і тому надзвичайно актуальними сьогодні є проблеми пошуку додаткових джерел фінансового забезпечення установ охорони здоров'я» [2, с. 108];

- «у сфері охорони здоров'я метод фінансування виступає способом розподілу фінансових ресурсів від фондоотримувача до медичної установи, що виступає надавачем медичної допомоги... Метод фінансування видатків у сфері охорони здоров'я у формі оплати наданих медичних послуг дозволяє найточніше визначити обсяг витрат, оскільки таке фінансування може здійснюватися залежно від фактичного або запланованого обсягу наданих послуг та базується на розрахункових цінах. Ринок медичних послуг в Україні залежить від механізму ціноутворення на медичні послуги, тому вартісна оцінка медичної допомоги стала особливо потрібною у зв'язку з реформуванням сфери охорони здоров'я» [3, с. 41-42];

- «фінансування закладів охорони здоров'я здійснюється: кошторисним методом фінансування, програмно-цільовим методом фінансування, методом фінансування за фактично надані послуги [4]».

Найбільш поширеним та ефективним методом фінансового управління є бюджетування – процес розробки системи фінансових планів підприємства (бюджетів) задля оптимізації діяльності підприємства, підвищення ефективності управління, досягнення конкретної стратегічної мети [5].

Бюджетування – це управлінська технологія, яка використовується для підвищення відповідальності керівників різного рівня управління за фінансові результати, які досягнуті очолюваними ними структурними підрозділами [6, с. 27].

За даними інтерв'ю заступника Міністра фінансів Романа Єрмоличева для видання «Укрінформ» (10.05.2022) [7] «більшість комунальних закладів

охорони здоров'я отримують фінансування через програму медичних гарантій, загальний обсяг якої становить 157,3 млрд грн (+33,4 млрд грн до 2021 року). На період воєнного стану для забезпечення безперебійного фінансування всім надавачам медичних послуг сплачується щомісяця максимально можлива фіксована сума коштів на банківські рахунки, незважаючи на фактично внесені записи в електронну систему охорони здоров'я. За даними Державної казначейської служби України, на оплату медичних послуг за програмою медичних гарантій спрямовано 49,2 млрд грн, або 100 % до плану на січень – квітень (32,2 % до річного плану), з них за квітень – 12,4 млрд гривень. Окрім того, на оплату праці працівників комунальних закладів охорони здоров'я, які не долучені до програми медичних гарантій, передбачено субвенцію місцевим бюджетам на здійснення підтримки окремих закладів та заходів у системі охорони здоров'я в обсязі 2,2 млрд гривень. На оплату медичних послуг за програмою медичних гарантій і здійснення видатків субвенції на здійснення підтримки окремих закладів та заходів у системі охорони здоров'я у травні необхідно 13 млрд гривень».

Отже, охорона здоров'я є частиною соціального функціонального навантаження держави, а витрати на сферу охорони здоров'я є важливим напрямом фінансової політики держави. Держава є головним суб'єктом реалізації цієї політики. Вона, застосовуючи відповідні методи та інструменти для вирішення важливих соціальних питань в сфері охорони здоров'я, чинить вплив на фінансову політику суб'єктів господарювання в цій сфері. Приміром, «скоротяться у наступному році видатки на охорону здоров'я – з майже 200 млрд грн цього року до 176 млрд грн у 2023 році. Уряд хоче зекономити шляхом зменшення видатків на 14,6 млрд грн на програму медичних гарантій. Інші медичні видатки скоротяться на 8,4 млрд грн.» [8].

Вказане вище актуалізує питання соціальних гарантій в сфері охорони здоров'я у сучасних умовах і вказує на їх зв'язок із бюджетуванням. Соціальна гарантія має бути не просто наміром і спробою виконання державою своєї соціальної функції, а й процесом і результатом виконання цієї функції, втіленим у діяльності конкретного закладу охорони здоров'я. Тобто у закладу охорони здоров'я мають бути наявні фінансові ресурси для того, щоб забезпечити ці соціальні гарантії.

Зміст і значення соціальних гарантій обгрутуємо наступним чином: «По-перше, поняття «соціальна гарантія» характеризує певний набір економічних благ, які держава спрямовує своїм громадянам для вирівнювання існуючих дисбалансів у рівні життя. По-друге, використання соціальних гарантій характеризує реалізацію соціальної функції держави та державну соціальну політику. По-третє, існує логічна взаємопов'язаність між соціальними гарантіями та державною фінансовою політикою, її цілями та завданнями. Такий зв'язок визначений серед іншого необхідністю формування фондів фінансових ресурсів, які будуть спрямовуватися на дотримання встановленого рівня соціальних гарантій. За рахунок соціальних гарантій відбувається певна синхронізація соціальної та фінансової політики держави. По-четверте, розміри соціальних гарантій мають бути іманентні до рівня економічного та

соціального розвитку держави. Якщо ігнорувати цей факт, виникнуть об'єктивні «розриви» між фінансовою спроможністю держави та її соціальними завданнями, а роль соціальних гарантів суттєво знизиться» [9].

Охорона здоров'я є об'єктом публічної політики, а тому векторність її розвитку, визначена державою, визначальним чином впливає на виживання та розвиток народу України, дотримання прав і свобод людини і громадянина. Тому, у рамках бюджетування соціальні гарантії повинні відображатися у оптимізації діяльності закладів охорони здоров'я (в розрізі кадрової та інших підсистем), підвищенні ефективності управління ними (завдяки розвитку інформаційної, іміджевої та інших компонент), досягненні цими закладами стратегічної мети – надання якісних медичних допомоги і послуг населенню.

Список використаних джерел:

1. Зозуля Д.В. Методи фінансування видатки на охорону здоров'я: переваги та перспективи реформування. URL: <http://visnyk-pravo.uzhnu.edu.ua/article/view/241540/239584>
2. Глухова В.І., Красільнікова В.Ю. Проблеми фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України. *Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського*. Кременчук. 2009. Вип. 2(55). №1. С. 108-112.
3. Пархета Л.В. Методи фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні. *Международный научный журнал «Интернаука»*. Серия: «Экономические науки». No 2(10), 2018. С. 39-45.
4. Лободіна З.М. Форми та методи фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я дітей. URL: http://www.rusnauka.com/2._SND_2007/Economics/19165.doc.htm
5. Колісник М.В., Балик У.О. Бюджетування як шлях до ефективного управління. URL: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/81.pdf>
6. Бланк І.А. Управление активами и капиталом предприятия. К. : Ольга, Ника-Центр, 2003. 44 с.
7. Інтерв'ю заступника Міністра фінансів Романа Єрмоличева для видання «Укрінформ»(10.10.2022). URL: https://www.mof.gov.ua/uk/news/interviu_zastupnika_ministra_finansiv_romana_ier_molicheva_dlia_vidannia_ukrinform10052022-3441
8. 50% бюджету – на війну. За що житиме Україна у 2023 році? URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/09/15/691490/#6>
9. Білюга А.В. Поняття «соціальна гарантія» у контексті сучасної фінансової науки. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1623/1560>

ІВАНОВ С.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПОЛТОРАК А.С.**, д.е.н., доцент,
 завідувач кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Сучасні умови праці в Україні як складне об'єктивне суспільне явище є результатом чисельних економічних, політичних і суспільних змін під час формування демократичного суспільства та напрямку руху держави. Зараз обов'язковим елементом будь-якої демократичної держави є місцеве самоврядування [4, 5]. У механізмі місцевого самоврядування важливу роль відіграє ефективно розроблена структура підрозділів, правильно побудована кадрова політика та організація мотиваційного менеджменту персоналу з урахуванням сучасних напрацювань.

З метою повноцінного функціонування органів місцевого самоврядування необхідно велику увагу приділити підбору кадрів на вакантні посади, адже тільки кваліфіковані спеціалісти можуть виконувати свої обов'язки професійно та ефективно використовувати ресурси установи. Також важливою складовою є мотивація кадрів, які повинні мати бажання працювати краще, можливість розвитку своїх професійних якостей та майбутнього кар'єрного зростання.

1300

Для виокремлення сутності мотиваційного менеджменту необхідно надати визначення таких базових понять як «менеджмент персоналу», «мотивація», «мотив» та «стимул».

Менеджмент персоналу – це система взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів з метою створення умов для нормального функціонування, розвитку та ефективного використання потенціалу робочої сили в організації [1, с. 15].

На думку С. Гайдученко, мотивація в загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, що спонукують людину до виконання певних дій; залежно від поведінки людини – це процес свідомого вибору ними того або іншого типу дій, обумовлених комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів (відповідно стимулів і мотивів); в управлінні – це функція керівництва, що полягає у формуванні в працівників стимулів до праці (спонукати їх працювати з повною віддачею), а також у довгостроковому впливі на працівника з метою зміни по заданих параметрах структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу [2, с. 5].

Мотив – це внутрішнє спонукання, яке змушує людину виконувати певну дію або поводитися певним чином.

Стимул – це зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення визначених цілей.

Виходячи з вищезазначеного, можна сформулювати поняття мотиваційного менеджменту – це певний комплекс внутрішніх заходів для стимулювання

працівників до виконання своїх посадових обов'язків з максимальною ефективністю та досягненням поставлених цілей. Варто зазначити, що інтереси, цінності та потреби працівника безумовно відіграють значну роль у процесі мотивації праці.

Мотивація посадової особи місцевого самоврядування набуває економічної сутності для самої установи. Правильно організована робота персоналу, його мотивація та професійні якості дозволяють виконувати функції органів місцевого самоврядування більш ефективно з економічної точки зору, адже чим якісніше працівником виконано поставлене завдання, тим менше матеріальних ресурсів установи буде витрачено у майбутньому для виправлення ймовірних помилок у роботі.

Також вважаємо, що мотиваційний менеджмент відіграє важливу роль для посадових осіб місцевого самоврядування. Значну частку у процесі мотивації займає саме винагорода, яка може бути як економічною, так і неекономічною. До економічної винагороди відносяться заробітна плата у розмірі посадового окладу, премії за успішне виконання поставлених задач тощо, до неекономічної – подяка за плідну роботу, нагорода тощо. Винагорода викликає віру людини в себе, дає надію на успіх у виконанні завдань, посилює бажання працювати з підвищеною віддачею. Позитивні заходи діють ефективніше, ніж негативні [3, с. 172].

Керівники в органах місцевого самоврядування дійсно мають значний вплив на своїх підлеглих, але через прямий примус вони не можуть мотивувати працівника до ефективного виконання поставлених задач. Керівники можуть працювати над тим, щоб реалізувати різні типи стимулів, намагаючись вплинути на працівника будь-якою кількістю способів, наприклад, змінюючи посадові інструкції, перебудовуючи робочі графіки, покращуючи умови праці, змінюючи конфігурацію команд тощо. Вивчаючи питання мотиваційного менеджменту в органах місцевого самоврядування, буде справедливим пам'ятати про важливість обох ролей у процесі мотивації, як керівника, так і підлеглого.

В органах місцевого самоврядування посадові особи на керівних посадах часто вважають, що підлеглі вже є мотивованими до виконання обов'язків через свої посадові інструкції або будуть ефективно виконувати свою роботу, отримуючи прямі накази від керівників. Хоча це є логічним з точки зору керівника, але важливо розуміти, що цей метод мотивації є не завжди дієвим та ефективним.

Важливою складовою організації мотиваційного менеджменту в органах місцевого самоврядування є правильно визначені цілі мотиваційного менеджменту (рис. 1).

Головним завданням мотиваційного менеджменту в органах місцевого самоврядування є виявлення у посадових осіб мотиваційних внутрішніх складових, що дозволить ефективно керувати установою та значно покращить її виробничий клімат. Тобто необхідно максимально чітко визначити можливості посадової особи, які будуть використані нею для виконання своїх обов'язків, що залежить від її компетентності, освіти, професійної підготовки, здатності до

саморозвитку та самореалізації.



Рисунок 1 – Цілі мотиваційного менеджменту

Джерело: узагальнено автором

1302

Отже, при організації мотиваційного менеджменту в органах місцевого самоврядування необхідним є розуміння керівництвом установи важливості ефективно розробки структури підрозділів та правильної побудови кадрової політики. Економічна сутність мотиваційного менеджменту в органах місцевого самоврядування має значення як для самої установи, яка має ефективно використовувати виділені для її функціонування бюджетні кошти, так і для її посадових осіб, які мають можливість отримувати винагороди за плідну працю.

Обґрунтовано, що рівень організації мотиваційного менеджменту в органах місцевого самоврядування залежить не тільки від керівника, а й від підлеглого. Керівники установ та їх структурних підрозділів часто вважають, що для високого рівня мотивації підлеглих достатньо видати наказ або надати доручення, проте цей метод не завжди є ефективним через відсутність винагороди.

Зауважено, що важливими складовими організації мотиваційного менеджменту в органах місцевого самоврядування є чітко визначені цілі, які необхідно досягти та поставлені завдання вищезазначеного процесу. При визначенні цілей та завдань необхідно керуватися головною метою створення та функціонування установи, які чітко зазначені у її положенні про створення, адже це впливатиме на якість та ефективність виконання функцій даної установи, що мають важливе значення у процесі її роботи.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / О. В. Безпалько та ін.; ред. О. І. Драган. Київ : МПП «ЛИНО», 2022. 612 с.

2. Гайдученко С. О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни «Мотивація персоналу» : тексти лекцій. Харків : ХНУМГ, 2013. 111 с.
3. Рульєв В. А., Гуткевич С. О. Менеджмент: навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2011. 312 с.
4. Yekimov Sergey, Purtov Vladimir, Buriak Ievgen, Kabachenko Dmytro and Poltorak Anastasiia. Improving the efficiency of corporate management of agricultural enterprises. E3S Web of Conferences 262, 03001 (2021). ITEEА 2021. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202126203001>.
5. Poltorak A. S., Baryshevska I. V., Melnyk O. I., Ihnatenko Zh. Alternative sources of funding for the development of united territorial communities. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2021. № 2. С. 4-10. DOI: 10.31521/2313-092X/2021-2(110)-1.

ІЛЬЧИШИН О.А., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

РОЗВИТОК КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Удосконалення управління та адміністрування медичними організаціями є важливим напрямом і набуває все більшого значення для розвитку сфери охорони здоров'я. Система охорони здоров'я є однією з найважливіших складових соціальної сфери. Саме діяльність системи охорони здоров'я впливає на формування здоров'я населення, яке в свою чергу визначає перспективи соціально-економічного, наукового, культурного розвитку будь-якого суспільства [1].

Заклади охорони здоров'я є організаціями публічної сфери. Публічний означає відкритість і гласність, а публічна сфера має стати площадкою, де громадськість бере участь в державних справах. Результатом такої участі стануть: вища якість медичних послуг, кращі імідж і репутація закладів охорони здоров'я, результативна організаційна та інформаційно-комунікативна діяльність тощо. Отже, заклади охорони здоров'я повинні покласти в основу своєї діяльності клієнтоорієнтований підхід, бажання клієнта, його потреби і очікування. Власне, потреби і очікування споживача медичних послуг мають враховуватись в процесі здійснення організації діяльності закладу, що свідчитиме про глибоке розуміння потреб клієнта і принесе додатковий дохід самому закладу.

Загалом, «орієнтація на клієнта – це особливий вид діяльності, що забезпечує дослідження, аналіз і задоволення потреб споживачів, сприяє підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Завдяки клієнтоорієнтованому розвитку компанії, такий підхід забезпечить ефективну взаємодію з клієнтами організації, аналіз якої доцільно здійснювати на двох рівнях: а) на рівні організації (побудова системи управління відносинами з клієнтами комерційних організацій та формування клієнтоорієнтованості комерційних організацій як результату функціонування цієї системи); б) на рівні особистості (розвиток клієнтоорієнтованості у кожного працівника організації на основі психологічних характеристик)» [2].

Клієнтоорієнтованість є завданням маркетингу послуг. «Для закладів охорони здоров'я актуальними є дві технології маркетингу медичних послуг. Технологію маркетингу, спрямовану на залучення нових відвідувачів, можна визначити як зовнішній маркетинг, а технологію, спрямовану на утримання активних пацієнтів, – як внутрішній [3].

Результативність використання моделі клієнтоорієнтованого підходу у практичній діяльності закладу охорони здоров'я значною мірою залежить від його медичного персоналу.

Клієнтоорієнтованість персоналу можна визначити як сукупність знань,

умінь, навичок, які, завдяки відповідній мотивації, цінностям, настановам і особистим якостям співробітників, сприяють певній поведінці і встановленню та підтриманню відносин з клієнтами для отримання необхідного результату [4, с.10].

В основу побудови взаємовідносин в системі «медичний працівник-клієнт» повинні лягти, передусім, положення Конституції України, яка визначає наступні права громадянина і пацієнта:

«- людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю (стаття 3 Конституції України);

- кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування (стаття 49 Конституції України);

- охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм;

- держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування» [5].

У контексті питання розвитку клієнтоорієнтованого управління закладом охорони здоров'я звернемось до наукової роботи [6], автор якої вважає, що «клієнтоорієнтованим можна назвати такий персонал, який: володіє знаннями про типи і переваги клієнтів організації, про особливості пропонованих послуг, про технології реалізації послуг та ін.; має розвинені навички і мотивацією до швидкого і гнучкого виявлення і задоволення запитів фактичних і потенційних клієнтів; має здібності розпізнавати і враховувати індивідуальність кожного клієнта; своєю поведінкою формує і підтримує довгострокові відносини з клієнтами, орієнтуючись як на інтереси клієнта, так і на економічні цілі організації».

Отже, розвиток клієнтоорієнтованого управління закладом охорони здоров'я залежить від знань, умінь, навичок медичного персоналу в сфері не тільки безпосередньої діяльності, а й психології, економіки, маркетингу, стратегічного управління, паблік рілейшз.

Це ставить підвищені вимоги до процесів добору і відбору медичних кадрів. Приміром, у джерелі [7, с.42] вказується, що «формально, розглядаючи процес підбору клієнтоорієнтованого персоналу, можна виділити наступні етапи: 1) створення профілю посади і розміщення інформації про вакансії на відповідному ресурсі (наприклад, в мережі Інтернет на сайті роботодавця, в друкованому виданні та ін.); 2) відбір кандидатів по резюме, аналіз їх анкетних даних; 3) оцінка кандидатів на етапі відбору за допомогою тестування, інтерв'ю, ассесмент-центру та вибір найкращого кандидата; 4) введення нового співробітника в процес праці / проведення заходів по адаптації нового співробітника».

Отже, розвиток клієнтоорієнтованого управління закладом охорони здоров'я залежить від: наявного кадрового потенціалу (вміння комунікувати, здатність до безконфліктної взаємодії тощо); залучення високопрофесійних кадрів (з високим рівнем знань і відповідальності; здатності працювати в команді тощо); мотиваційного механізму впливу на медичний персонал; іміджу

закладу і лідерських якостей керівника.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л. А. Сучасний керівник медичного закладу в умовах реформування здравооохоронної галузі. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. № 11. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1336>.
2. Гончаренко Я.В. Основні характеристики клієнторієнтованої комерційної організації. Актуальні проблеми психології: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія: збірник наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 2013. (37). с. 95-99.
3. Пашенко В. Ефективний внутрішній маркетинг – запорука успіху медичного закладу. *Практика управління медичним закладом*. 2016. №3. С. 64–71.
4. Ковальчук С. В. Клієнтоорієнтованість – сучасне спрямування маркетингової концепції. Тези доповідей IV Всеукраїнської наукової конференції молодих учених та студентів «Актуальні проблеми та перспективи розвитку маркетингового управління» : 4 листопада 2016 р., Київ. К. : КНУТД, 2016. С. 10-11
5. Конституція України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
6. Різник Ю.І. Управління клієнтоорієнтованістю персоналу підприємства в міжнародному бізнесі (на прикладі ТОВ “Crowdin”). URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/21319/1/%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%28%D0%A0i%D0%B7%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%AE%29.pdf
7. Клепнева К.В. Підбір клієнтоорієнтованого персоналу. *Економіка і наука*. Серія: Економіка. 2014. №4. С.38-46.

ЙОВБАК М.Ю., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ІМІДЖ ОРГАНУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ЗМІСТОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ

Децентралізація влади, яка відбувається сьогодні в Україні, зокрема реформа місцевого самоврядування, повинна посилити авторитет і вплив органів місцевого самоврядування на територіях, сприяти піднесенню ролі інституту самоврядування в житті українського суспільства. За своєю конституційною природою із всіх владних структур установи місцевого самоврядування найбільш наближені до населення, тому значну увагу слід надати формуванню їхнього іміджу, адже саме від нього залежить успіх діяльності владних інституцій та налагодження партнерських відносин між владою та громадянськістю [1].

Імідж є системою уявлень і вражень людини (групи людей або суспільства) про певний об'єкт, що істотним чином впливає на сприйняття і дії людини стосовно цього об'єкта.

На думку С.Палюха, «до найбільш ґрунтовних визначень поняття «імідж» можна віднести такі: 1) імідж як цілеспрямовано формований образ (якої-небудь особи, явища, предмету), покликаний надати емоційно-психологічний вплив на кого-небудь з метою популяризації, реклами тощо; 2) імідж як образ людини, організації, послуги та сума вражень, які складаються у свідомості людини та визначають відношення до них. Виходячи з даних трактувань, поняття іміджу має подвійну природу і його слід трактувати у лінгвістично-сміслових конструктах «імідж кого» та «імідж у кого», де перший розкриває об'єктивну сторону іміджу, а другий – його суб'єктивний вимір. Саме такій підхід окремих вчених буде найбільш ефективним при дослідженні проблеми формування інституційного іміджу, зокрема іміджу органу публічного адміністрування. Таким чином, можна говорити про співвідношення двох аспектів інституціонального іміджу, а саме, зовнішнього (публічного) та внутрішнього (корпоративного)» [2].

Обидва ці аспекти впливають на імідж органу місцевого самоврядування. Проте, оскільки діяльність органів місцевого самоврядування спрямована на вирішення питань місцевого значення через прийняття управлінських рішень, то «від того, наскільки вчасно та якісно будуть вирішені органом місцевого самоврядування (або не будуть вирішені) питання місцевого значення, і буде залежати поведінка жителів села (кількох сіл), селища, міста. Наслідком цієї поведінки буде не що інше, як формування позитивного (або негативного) іміджу органу місцевого самоврядування» [1].

Згідно Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [3] повноваження виконавчих органів сільських, селищних, міських рад охоплюють сфери: соціально-економічного і культурного розвитку, планування

та обліку; бюджету, фінансів і цін; освіти, охорони здоров'я, культури, молодіжної політики, фізкультури і спорту; регулювання земельних відносин та охорони навколишнього природного середовища тощо. Це вкрай важливо з позиції необхідності забезпечення сталого (збалансованого) розвитку територіальних громад, оскільки «з прийняттям цілей сталого розвитку значення концепції сталого розвитку для світової спільноти набуло нової форми – обов'язку діяти більш відповідально та долучатись до її реалізації більш активно...» [4].

«Головними принципами збалансованого розвитку є: поєднання збереження природи і розвитку суспільства; задоволення основних потреб людини; досягнення рівності та соціальної справедливості; забезпечення соціального самовизначення та культурного різноманіття; підтримання цілісності екосистем. Концепція збалансованого розвитку передбачає реалізацію цілісної системи принципів діяльності. При цьому системоутворюючим є принцип цілісності» [5].

Для вирішення проблемних питань розвитку, прийняття дієвих управлінських рішень, надання якісних послуг жителям громади органи місцевого самоврядування повинні мати: керівника-лідера; високопрофесійний персонал; належний інформаційно-комунікативний супровід, бути відкритими до суспільства тощо.

Так, роль високопрофесійного персоналу у формуванні іміджу органу місцевого самоврядування розкривається через поняття «професійний розвиток, який полягає, передусім, у формуванні у публічних службовців якостей, професійно значимих знань, умінь і навичок, необхідних для виконання ними своїх посадових функцій та повноважень, реалізації прав і виконання посадових обов'язків. Він покликаний повною мірою розкрити таланти, здібності, потенційні можливості службовців... До основних складових елементів професіоналізму публічного службовця слід віднести: процеси навчання, підвищення кваліфікації, самоосвіту, самовдосконалення. Крім того, формування професіоналізму виступає процесом проходження психофізіологічних особистісних змін, що відбуваються під час тривалого виконання людиною службових обов'язків, що забезпечують якісно новий, більш ефективний рівень вирішення складних професійних завдань в особливих умовах» [6].

Учасником формування іміджу органу місцевого самоврядування і його службовців є держава. На це вказує наступна теза: «специфікою компетентнісного підходу до професіоналізації публічного управління є його реалізація у межах державної кадрової політики [7]. Це означає, що професійні характеристики публічного управлінця визначаються не лише ринком праці, потребами громадян чи організаційними вимогами, а й стратегією розвитку держави, ідеологією та цілями публічної політики, наявними засадами та традиціями діяльності органів державної влади та муніципального управління» [6].

Отже, вважаємо, що структура іміджу органу місцевого самоврядування, в цілому, включає ті ж складові, що й структура іміджу органу публічної влади,

зокрема «1) діловий імідж організації як уявлення про організацію як суб'єкта ділової активності (повнота і своєчасність наданих послуг громадянину); 2) імідж працівників, який включає уявлення про стиль життя, суспільний статус і деякі особистісні (психологічні) характеристики; 3) внутрішній імідж організації як уявлення про культуру організації і соціально-психологічний клімат; 4) імідж керівника, який включає уявлення про можливості, ціннісні орієнтації, психологічні характеристики і зовнішність керівників; 5) імідж персоналу як узагальнене уявлення про персонал, фахову компетентність, що включає: мобільність, точність виконання роботи, інформованість, висококваліфіковану фахову підготовку, культуру спілкування, соціально-психологічні характеристики співробітників, а також їх соціальнодемографічні й фізичні дані: вік, стать, вади; 6) візуальний імідж організації як уявлення про організацію, субстратом якого є зорові відчуття, що фіксують інформацію про інтер'єр офісу, приймальню керівника, кабінет, символіку організації; 7) соціальний імідж організації як уявлення широкої громадськості про соціальні цілі й роль організації в житті громадськості; 8) імідж послуги як уявлення людей стосовно особливих характеристик, якими є ці послуги» [8].

Список використаних джерел

1. Солових Є. М. Зовнішнє середовище як одна зі складових формування іміджу органу місцевого самоврядування. Актуальні проблеми політики зб. наук. пр. / редкол.: С.В.Ківалов (голов. ред.), Л.І.Кормич (заст. голов. ред.), М.А.Польовий (відп. секр.) [та ін.] ; НУ «ОЮА», Південноукр. центр гендер. проблем. Одеса : Фенікс, 2015. Вип. 55. С. 187-196. URL: http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/3232/%d0%a1%d0%be%d0%bb%d0%be%d0%b2%d0%b8%d1%85%20APP_55-23.pdf?sequence=1&isAllowed=y
2. Палюх С.Й. Механізм формування іміджу органу публічної влади. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38328/1/%D0%9F%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%85_%D0%A1.%D0%99_%D0%9F%D0%A3%D0%90-41.pdf
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (редакція від 10.10.2022 року). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text>
4. Маркіна І. А. Світові тенденції реалізації концепції сталого розвитку. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Серія : Економічні науки. 2016. Вип. 32(1). С. 77-83. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_32\(1\)__13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_32(1)__13).
5. Що таке сталий розвиток? URL: <https://sd4ua.org/shho-take-stalij-rozvitok/>
6. Пасемко Г.П., Таран О.М., Бабак Д.Е. Професіоналізм у системі публічного управління як основа розвитку персоналу публічної служби. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1650/1587>
7. Рибкіна С. О. Професіоналізм у сфері публічного управління у контексті цілей вищої освіти. *Public Administration and Regional Development Publ. upr. reg. rozvit.* 2021. No 2. С. 476–492.
8. Мамонтова Е. Імідж органу публічної влади: структура та функції. *Актуальні проблеми державного управління*. 2013. №4. С. 90-93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2013_4_28

КОВАЛЬ П.О., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ПОЛТОРАК А.С.**, д.е.н., доцент,
 завідувач кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ

Сьогодні цифровізація – це найважливіший фактор економічної ефективності у сучасних умовах організації бізнесу. Сучасні тенденції процесів цифровізації формують нові перспективи розвитку підприємства за рахунок пошуку та удосконалення шляхів та способів управління бізнесом. Головними такими способами є розширення застосування інформаційних систем та технологій у процесі функціонування підприємств. Інтернет, який є глобальною мережею відображення економіки у віртуальному світі, BigData, що дозволяє зберігати та спрощувати відображення великої кількості інформації, демографічна цифрова аналітика, яка дозволяє оперативно знайти цільову клієнтську нішу для виробників та багато інших – всі ці інноваційні тренди збільшують можливості підвищення ефективності управління підприємством.

Дослідження глобальних трендів в економіці та їх вплив на бізнес-менеджмент здійснювали такі вчені: А. Полторак, Н. Сіренко, І. Атаманюк, Ю. Волосюк, О. Мельник, П. Фененко та інші.

1310

Важливими сучасними трендами розвитку на сьогодні є:

- демографічна цифрова аналітика;
- орієнтованість роботодавців на співробітників типу «людина+», яка повинна поєднувати свої навички з інноваційними технологіями та швидко здійснювати навчання;
- цифрова безпека з можливістю розширення співпраці компаній;
- розвинення ринків «миттєвої дії», які повинні миттєво реагувати на нові потреби клієнтів у детальному прогнозуванні попиту.

Усі ці тренди направлені на ефективне управління підприємством та дозволяють модернізувати бізнес-менеджмент. Демографічна цифрова аналітика» дозволить знаходити клієнтську нішу для виробників, спираючись на конкретну ціль (продукт чи послуга). Пошук співробітників типу «людина+» свідчить про необхідність пошуку робітників, що будуть здійснювати свою роботу набагато швидше, із застосуванням сучасних інноваційних технологій.

Не менш важливим для будь-якого підприємства є цифрова безпека. Завдяки вдало організованій цифровій безпеці на підприємстві інформація фірм може буди надійно захищена.

Ринки миттєвої дії зараз є досить ефективними та важливими, оскільки пандемія коронавірусу показала, наскільки швидко може змінитися ринок та економіка світу.

Розглянуті тренди надають можливість підприємствам бути конкурентоспроможними на ринку. Вони націлені саме на ефективну діяльність підприємства, яка досягається у процесі його управління, що є основою

менеджменту. Залучення професійних менеджерів та використання інноваційних технологій дозволяє зберегти конкурентоспроможність підприємств та збільшити розмір прибутку.

Список використаних джерел:

1. Вплив глобальних трендів на бізнес-менеджмент. URL : <http://surl.li/dfxuu> (дата звернення 05.10.2022).
2. Сучасні тренди розвитку інновацій у вимірі глобальної економіки. URL : <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201162> (дата звернення 05.10.2022).
3. Полторак А. С., Паламарчук В. Ю. Моніторинг чинників впливу на рівень фінансової безпеки України в умовах діджиталізації. *Modern economics*. 2019. № 18. С. 130–137
4. Полторак А. С., Паламарчук В. Ю. Полторак А. С., Паламарчук В. Ю. Моніторинг чинників впливу на рівень фінансової безпеки України в умовах діджиталізації. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 2(39). С. 145–151. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2\(39\).145-151](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2(39).145-151).
5. Sirenko N., Atamanyuk I., Volosyuk Yu., Poltorak A., Melnyk O., Fenenko P. Paradigm changes that strengthen the financial security of the state through FINTECH development. *11th International IEEE Conference Dependable Systems, Services and Technologies, DESSERT2020*. 2020. 14-18 May, 2020, Kyiv, Ukraine. DOI: 10.1109/DESSERT50317.2020.9125026.

КОЛОДІЙЧУК І. А., д.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу регіональної екологічної політики та природокористування,
 ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України,
 м. Львів

РЕГІОНАЛЬНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ: ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ

Поняття *управління відходами* у вітчизняному законодавстві визначене нещодавно прийнятим Законом України про управління відходами. Тож під поняттям *управління побутовими відходами* розуміємо набір дій щодо збирання побутових відходів (ПВ), їхнього перевезення, оброблення та захоронення, контроль за цими операціями та догляд за місцями видалення. При цьому важливо забезпечити увесь технологічний ланцюг – від роздільного збирання до виробництва з перероблених ПВ товарної продукції, придатної для споживання (будівельні матеріали, кормові продукти, добрива, паливо тощо), оскільки в такому разі відходи набувають ознак економічного ресурсу.

Систему управління ПВ розглядаємо як елемент загальної системи управління відходами, а *регіональну систему управління побутовими відходами* – як частину національної системи управління такими, яка забезпечує узгодження та об'єднання всіх етапів поводження з відходами в кожному окремому поселенні/громаді/території регіону в цілому з урахуванням природних, демографічних, економіко-географічних та інших особливостей в єдиний комплексний механізм. Елементи місцевих систем управління ПВ є невід'ємними складовими систем вищих рівнів: регіональних та національної.

На регіональному рівні формується цілий комплекс особливостей, які обумовлюють функціонування систем управління побутовими відходами, основними з яких є:

- просторова нерівномірність утворення ПВ, обумовлена відмінностями у щільності населення на території регіону, фізичні характеристики територій (складний рельєф, річкова мережа тощо), що впливає на організацію їхнього збирання, транспортування, зберігання та захоронення;
- непередбачуваність обсягів утворення ПВ, що є результатом неефективного обліку та контролю, відсутністю належного планування та прогнозування;
- комбінування різних систем збирання ПВ.

Регіональні системи управління ПВ включають в себе взаємопов'язані локальні системи, що сформувалися в громадах, та наслідують усі проблеми та незбалансованості, притаманні сфері управління відходами на місцях, а саме:

- функціональна підсистема залежна від традиційного сприйняття та позиціонування відходів як у суспільстві загалом, так і в управлінському середовищі зокрема, що зумовлює зосередженість в основному на їхньому захороненні. Традиційною політикою органів влади на місцевому рівні у сфері поводження з побутовим відходами є фокусування на санітарному очищенні населених пунктів. Впровадження технологій утилізаційного характеру, як

засвідчують розроблені проєкти регіональних/місцевих планів управління відходами, через необхідність значного фінансово-інвестиційного забезпечення часто-густо не є вибором компетентних регіональних органів влади і територіальних громад на найближчу перспективу. Без сумніву, місця видалення відходів потребують якісної модернізації, а більшість з них – закриття. Проте паралельно з цим мають вирішуватися питання щодо альтернативного поводження з побутовими відходами. Впровадження передових технологій у цій сфері потребуватиме нових правил та умов функціонування, прийняття відповідних законодавчо-нормативних ініціатив;

- має місце низький рівень попиту на вторинну сировину;
- переважання технології розміщення відходів на полігонах перед іншими, більш ефективними, технологіями. Основна частина відходів накопичується у місцях видалення відходів (МВВ), більшість яких перевантажені та не відповідають нормам екологічної безпеки.

Система управління побутовими відходами в Україні та її регіонах зокрема лише формується, отож характеризується такими особливостями: а) утилізація ПВ є недостатньо розвиненою й потребує інтенсивного нарощування інфраструктурних одиниць для здійснення технологічних операцій з перероблення відходів; в) більшість суб'єктів господарювання, які надають послуги у сфері поводження з відходами, спеціалізується на збиранні/зберіганні або на збиранні/перевезенні/зберіганні відходів; г) має місце низький рівень якості у наданні послуг у сфері поводження з відходами; г) фінансова активність суб'єктів господарювання, які присутні на ринку послуг поводження з відходами, узалежнена від обсягів їхнього перероблення і наявності відповідних технологічних установок, придбання (модернізація, реконструкція) котрих передбачає залучення значних інвестиційних ресурсів; д) функції органів місцевого самоврядування у сфері поводження з відходами частково збігаються з функціями місцевих органів державних адміністрацій і різняться лише рівнем реалізації.

Національним планом управління відходами до 2030 року першочергово передбачено будівництво *мережі нових санітарних регіональних полігонів* для захоронення ПВ, проте соціально-економічна та воєнна ситуація в країні не сприяла виконанню цього завдання у встановлені строки. За офіційними даними Міністерства розвитку громад та територій України [1], у 2020 році утилізовано лише 6,3 % побутових відходів, з них: 1,7 % спалено, а 4,6 % потрапило на заготівельні пункти вторинної сировини та сміттєпереробні лінії. Національною стратегією управління відходами передбачено скорочення обсягів захоронення побутових відходів на полігонах з 95 % (у 2016 році) до 50 % у 2023 році і до 30 % у 2030 році [2]. Проте цей показник відстає від встановлених часових термінів, а з 424 сміттєзвалища, які потребують рекультивзації, фактично рекультивовані 24 одиниці.

Слід зазначити, що чим вищий рівень оброблення ПВ за операціями утилізації, тим вищий рівень функціонування системи управління відходами загалом. Зарубіжний досвід вказує на значущість використовуваних технологій перероблення ПВ у визначенні якісних параметрів системи управління

відходами загалом. На жаль, сьогодні не йдеться про розвиток утилізаційних потужностей в регіонах України. Попри розширення ареалу впровадження роздільного збирання побутових відходів: 2018 рік – 1118 населених пунктів, 2019 рік – 1462, 2020 рік – 1725 населених пунктів, їхня структура за кількісними та якісними параметрами характеризується сталою величиною, використовуються застарілі малоефективні технології, представлені 34-ма сміттесортувальними лініями, 1-им сміттєспалювальним заводом і 3-ма сміттєспалювальними установками.

Вище вказане дає підстави говорити про необхідність невідкладної розбудови системи управління побутовими відходами на основі європейських стандартів та вимог. Протягом десятиліть в Україні розроблялись і приймались програми поводження з побутовими відходами, проте зазвичай простежувався розрив між задекларованими цілями/завданнями та їхньою реалізацією, а наслідки є кричущо очевидними. Насторожує той факт, що подібні ознаки мають місце із реалізацією завдань, що визначені Національною стратегією управління відходами та Національним планом управління відходами до 2030 року.

Список використаних джерел:

1. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2020 рік: інформація Міністерства розвитку громад та територій України. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/terretory/stan-sfery-povodzhennya-z-pobutovymy-vidhodamy-v-ukrayini-za-2020-rik-2/>
2. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 820-р від 8 листопада 2017 р. *Офіційний вісник України*. 2017. № 94. С. 61.

КОНДРІЯ Т.І., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЗАКЛАДІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Сьогодні заклади охорони здоров'я здійснюють перетворення в своїх організаційних підсистемах, методах та інструментах управління, ресурсному супроводі для того, щоб підвищити ефективність, результативність і конкурентоспроможність своєї діяльності щодо надання медичних допомоги і послуг. Ці перетворення є змінами, якими слід управляти. Тобто йдеться про управління змінами в закладах охорони здоров'я.

Ультрасучасна практика управління змінами – це не просто інструкція маршруту з пункту А в пункт Б. Перш за все, це – розбудова корпоративної культури та потенціалу, які сприятимуть переходу організації на якісно новий рівень у результаті змін, завдяки активному залученню колективу організації до розробки прогресивних рішень з самого початку процесу, формуванню командного духу у ставленні до роботи і заохоченню до безперервного навчання для пошуку нових методів роботи. Це – консолідація усіх необхідних ресурсів та їх максимально ефективного використання для досягнення запланованих результатів [1].

1315

Джефф Хіатт (Jeff Hiatt) дає визначення поняттю: «Управління змінами — це структурний підхід до переведення індивідів, команд та організацій з поточного стану в бажаний майбутній стан». Метою цього організаційного процесу є розширення прав і можливостей співробітників прийняти і підтримати зміни в їх поточному бізнес-оточенні [2; 3].

В. Іщук вважає, що «управління змінами – це процес постійного коригування напрямку діяльності організації, модифікації поведінки її працівників в умовах змін. Необхідність управління змінами в організації пов'язана із невідповідністю процесу управління потребам, зумовлена середовищем її функціонування. При цьому потрібно брати до уваги те, що зміни у будь-якому одному підрозділі організації, зазвичай, впливають на інші підрозділи і на організацію загалом. Таким чином, причинами змін вітчизняних організацій в сучасних умовах є чинники внутрішнього середовища (швидке перепрофілювання підприємства, організаційна криза, застарілість технології, зростання невдоволення співробітників існуючим станом, падіння показників ефективності організації) та зовнішнього середовища (економічна ситуація, державне регулювання, соціально-культурні компоненти, зміни законів та інших регуляторів, рівень конкуренції, купівельна спроможність населення)» [4].

Процесу управління змінами в організаціях, в тому числі, у закладах охорони здоров'я, має передувати ідентифікація (визначення) необхідності змін.

Приміром, у методичних рекомендаціях з питань перетворення закладів

охорони здоров'я з бюджетних установ у комунальні некомерційні підприємства [5] вказується, що «чинне законодавство України надає можливість власникам публічних закладів охорони здоров'я (відповідним територіальним громадам, від імені яких право комунальної власності здійснюють відповідні місцеві ради) перетворювати належні їм на підставі зазначеного права ЗОЗ, що нині мають статус бюджетних установ, у комунальні унітарні підприємства... Разом з тим, з метою запобігання можливому надмірному податковому навантаженню на комунальні ЗОЗ, що будуть перетворені з бюджетних установ у підприємства, недопущення банкрутства та скорочення існуючої мережі комунальних ЗОЗ, заклади охорони здоров'я комунальної форми власності доцільно перетворювати у комунальні некомерційні підприємства.

Перетворення ЗОЗ у комунальні некомерційні підприємства дозволяє захистити такі заклади та публічний сектор медичного обслуговування від їх приватизації за умови, якщо перетворені комунальні підприємства будуть внесені до переліку об'єктів комунальної власності відповідної територіальної громади, що не підлягають приватизації (за аналогією з казенними підприємствами). Тому територіальним громадам рекомендується включати ЗОЗ, що перетворені у комунальні некомерційні підприємства, до зазначених переліків. Також перетворення ЗОЗ у комунальні некомерційні підприємства сприяє збільшенню господарської та фінансової автономії (самостійності) та управлінської гнучкості комунальних закладів охорони здоров'я, формуванню у них стимулів для поліпшення якості медичного обслуговування населення і водночас підвищення економічної ефективності використання активів».

1316

Тактика проведення змін в організації може бути директивною (у разі зміни виду діяльності підприємства, скорочення виробничих потужностей, ліквідації, зміни асортименту), тактикою переконань (у разі зміни керівництва, скорочення чисельності працівників, ліквідації структурних підрозділів, об'єднання структурних підрозділів, зміна режиму роботи підприємства), тактикою залучення (створення нового структурного підрозділу, реалізація бізнес-проекту, залучення нових виробничих потужностей, набір персоналу, використання нового обладнання) [4].

Прикладом директивної тактики проведення змін є тези у вступі методичного документу [5] наступного змісту: «на зміну командно-адміністративній моделі взаємовідносин між постачальником і замовником має прийти контрактна модель, у якій взаємовідносини регулюються договорами. За зазначеними договорами розпорядник бюджетних коштів діятиме в інтересах пацієнтів, як третя сторона-платник, а заклад охорони здоров'я (далі - ЗОЗ) або лікар фізична особа - підприємець, який одержав ліцензію на здійснення господарської діяльності з медичної практики, виступатимуть як постачальники послуг.

Запровадження такої моделі взаємовідносин потребує надання державним та комунальним ЗОЗ управлінської та фінансової автономії. З урахуванням кращих світових практик цю автономію передбачається забезпечити шляхом реорганізації, зокрема, перетворення таких ЗОЗ у повноцінні суб'єкти

КОРНИЙЧУК-МАТІЙЦІВ О.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

НЕОБХІДНІСТЬ ПОБУДОВИ КОМУНІКАЦІЙ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЙ ПУБЛІЧНОЇ СФЕРИ

Зміст сучасної публічної служби розкривається через інституціональний та функціональний підходи. «Інституціональний аспект передбачає, що публічну службу в найширшому розумінні можуть здійснювати працівники усіх організацій публічного сектору: органів державної влади (тобто не лише виконавчої, а й законодавчої та судової); державних підприємств та установ; органів місцевого самоврядування; комунальних підприємств та установ. Функціональний аспект закріплює широке сприйняття публічної служби з огляду на те, що протягом останніх десятиріч завдання публічної адміністрації в багатьох країнах не лише виконуються органами та організаціями публічного сектору (державного та муніципального), й делегуються громадським і навіть приватним структурам» [1].

Через це питання побудови комунікацій і налагодження комунікаційної взаємодії в процесі управління розвитком організацій публічної сфери є вкрай актуальними.

1318

З позиції системного підходу комунікаційна підсистема відіграє важливу роль у системі управління організацією публічної сфери, загалом. Вона є інструментом отримання, акумулювання, опрацювання, аналізу інформації, продуктом управлінської діяльності.

З позиції функціонального підходу комунікаційна функція є важливою частиною функціонального навантаження організації і управління нею (документування взаємодій, інформування персоналу організації, аналіз інформаційних даних за результатами вивчення думки працівників організації, паблік рілейшнз тощо).

З позиції процесного підходу комунікація є двонапрямленим процесом, спрямованим як на забезпечення функціонування і розвитку організації, так і на побудову дієвих контактів з стейкхолдерами (наприклад, з населенням в частині його інформування, з споживачами послуг в частині вивчення стану їх задоволеності отриманими послугами, спонсорами в частині залучення додаткових фінансових ресурсів, приватними структурами в частині аутсорсингу тощо).

Погоджуємось з автором наукової праці [2] наступного змісту: «комунікація існує на всіх рівнях системи публічного управління. Комунікативні функції організації – це винятковий навик, який можливо здобути, вдосконалити й розвинути... У публічному управлінні можливо виділити такі види публічної (зовнішньої) комунікації: з метою інформаційного спілкування; для залучення публічних послуг; з метою обговорення попередніх ідей, які неможливо досягти без народної участі».

Різні інструменти комунікації мають різну спрямованість. Наприклад, «зовнішня комунікація публічних установ із громадськістю в рекламних цілях відбувається в односторонньому порядку – від публічного управління до зовнішнього середовища. Метою такого спілкування є надання інформації про власні послуги та інформації про певні цінності, а також створення свого позитивного іміджу в очах громадянського суспільства [3].

Зазначене вище вказує на те, що комунікація має своє функціональне навантаження. Приміром, Топольницька Т. виокремлює наступні функції комунікацій:

- «– консервативна функція, спрямована на збереження статус-кво публічної системи та яка сприяє стабільному існуванню соціального організму;
- координуюча функція, яка націлена на забезпечення координації владних впливів суб'єкта управління відповідно до параметрів об'єкта управління, та їх можливих змін;
- інтегруюча функція, яка пов'язана із втіленням такої публічної політики, яка б могла врахувати інтереси всіх елементів суспільної системи, та яка б сприяла виробленню та прийняттю погоджених управлінських рішень;
- мобілізаційна функція, спрямована на забезпечення легітимності існуючого громадського порядку, отримання підтримки та схвалення суспільства з приводу прийнятих управлінських рішень;
- соціалізуюча функція, пов'язана з засвоєнням у процесі інформаційного обміну цінностей та традицій держави, соціально-політичних норм тощо» [4].

1319

Крім того, деякі дослідники відзначають, що характеризуючи функції комунікації в публічному управлінні необхідно говорити і про їх ідеологічну функцію, оскільки грамотно налагоджений зворотний зв'язок з населенням має в своєму розпорядженні громадян довіру чинної влади [3].

Загалом, комунікаційна взаємодія організацій публічної сфери, передусім, державних органів різних рівнів з громадськістю вимагає вдосконалення (в частині залучення до прийняття рішень, роз'яснення щодо ініціатив і дій, формування структурних підрозділів, які б здійснювали якісний інформаційно-комунікативний супровід діяльності тощо).

Наприклад, «діяльність комунікативних підрозділів органів державної влади в країнах ЄС характеризується такими тенденціями: 1) розвиток формальних правил, що регулюють процес практичного впровадження політики чи «простого» поширення інформації органів влади, що відрізняє її від ангажованої, політизованої комунікації; 2) створення окремої структурної одиниці або певного механізму координації комунікативних зусиль органів влади, адже «неузгоджена політика несе високі ризики дублювання, неефективного витрачання коштів, низького рівня якості послуг, труднощів у досягненні цілей і, зрештою, зниження здатності управляти. У цьому разі необхідно використовувати координаційні впливи щодо розбудови взаємодії в рамках системи публічного управління на засадах партнерства» [5].

Більше того, у науковій праці [6] вказується на те, що «сьогодні в Україні з'явилась потреба у спеціалістах інформаційно-комунікаційної сфери – «архітекторах даних», які мають здійснювати процес комунікації та розробляти

спільний словник взаємодії між тими, хто обробляє дані, та тими, хто представляє потреби замовника (держава, місцеве самоврядування, інститути громадянського суспільства, організації тощо), формувати запити даних та комплекс їх відповідної інтеграції в систему замовника, формулювати та втілювати стратегію роботи з даними. Виникає також потреба в експертах, які здатні вдало координувати публічно-партнерську взаємодію («експерт зі спрощення») та розробляти прості рішення для складних задач, оптимізувати організаційні та інтелектуальні процеси, скорочуючи та вилучаючи зайві кроки та елементи системи».

Список використаних джерел:

1. Курс адміністративного права України: підручник. URL: https://pidruchniki.com/1605010748200/pravo/derzhavna_sluzhba_riznovid_publichnoyi_sluzhbi.
2. Дрешпак В.М. Комунікації в публічному управлінні: навч. пос. Дніпро: ДРІДУ НАДУ, 2015. 168 с
3. Майстренко, К. М. (2022). Комунікації у діяльності органів публічної влади. *Публічне урядування*, (1 (29)), 93-98. [https://doi.org/10.32689/2617-2224-2022-1\(29\)-13](https://doi.org/10.32689/2617-2224-2022-1(29)-13)
4. Топольницька Т.Б. Комунікативний аспект у формуванні іміджу органів публічної влади. *Економіка та суспільство*. 2019. Вип. 20. С. 593–594.
5. Інституційне забезпечення державної комунікативної політики: досвід країн Європи : аналіт. доп. Київ : НІСД, 2014. 40 с.
6. Михайловська О. Комунікаційна взаємодія в системі публічного управління: практичний вимір. URL: <http://geopolitics-of-ukraine.uzhnu.edu.ua/article/view/252339>

КОСТЮК В.П., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЩЕРБАК Н.В.**, к.н.держ.упр., доцент,
 доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ЯК ОБ'ЄКТ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Важливою характеристикою існування людини і суспільства є здоров'я.

Наукові розвідки авторського колективу [1] «свідчать про наявність більше 450 визначень здоров'я людини, сформульованих фахівцями з різних наукових дисциплін. Можна відмітити шість основних типів сутнісних елементів визначення здоров'я: 1) здоров'я як норма функціонування організму на всіх рівнях його організації; 2) здоров'я як динамічна рівновага (гармонія) життєвих функцій організму; 3) здоров'я як повноцінне виконання основних соціальних функцій, участь у житті суспільства й активна трудова діяльність; 4) здатність організму адаптуватися до умов навколишнього середовища, що змінюється; 5) відсутність патологічних змін і нормальне самопочуття; 6) повне фізичне, духовне, розумове й соціальне благополуччя».

Так, у відповідності до Основ законодавства України про охорону здоров'я – «це стан повного фізичного, психічного і соціального благополуччя, а не лише відсутність хвороб і фізичних вад, а охорона здоров'я – це система заходів, які здійснюються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами, закладами охорони здоров'я, медичними та фармацевтичними працівниками і громадянами з метою збереження та відновлення фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості її життя» [2].

В.Москаленко вважає, що «це нормальний стан організму, який характеризується оптимальною саморегуляцією, повною узгодженістю при функціонуванні всіх органів та систем, рівновагою між організмом та зовнішнім середовищем при відсутності хворобливих проявів. Отже, можна сказати, що здоров'я – це здатність організму перебувати в рівновазі з навколишнім середовищем. Сутність здоров'я стосується філософських, політичних, соціальних та інших аспектів. Філософські аспекти полягають у виборі ціннісних орієнтирів, політичні – в забезпеченні стабільності та безпеки держави, соціальні – у відновленні трудових ресурсів, здатності до суспільно-корисної діяльності, економічні – в підвищенні продуктивності праці, створенні матеріальних благ, що поліпшують добробут населення і якість життя. Психологічна складова визначається перевагами, мотивацією в поведінці зі збереження здоров'я, медична – у формуванні потреби в послугах охорони здоров'я» [3].

Система охорони здоров'я – це сукупність усіх організацій, інституцій і ресурсів, головною метою яких є зміцнення, підтримка чи відновлення здоров'я. Модель системи охорони здоров'я визначається цілями, принципами та співвідношеннями елементів системи, а також суспільним устроєм,

політичним і соціально-економічним становищем, традиціями, культурою, історією, релігією, іншими чинниками та системою спеціальних компенсаторів, характерною для кожної окремої країни [3].

Сьогодні в умовах трансформації вітчизняної медичної системи відбувається автономізація закладів охорони здоров'я, тобто перехід у новий статус, а саме у статус комунальних неприбуткових підприємств, а також зміна моделі їх фінансового забезпечення. Разом із соціальною місією, якою є покращення здоров'я громадян, лікувальні установи мають подбати також про економічну доцільність та ефективність власної діяльності» [5], а також свою конкурентоспроможність на ринку медичних послуг, покращення власних іміджу й репутації тощо. Будучи частиною системи охорони здоров'я, діяльність усіх організацій здравооохоронної галузі значною мірою впливає на її результативність. Це в умовах медичної реформи вимагає використання дієвих механізмів управління системою охорони здоров'я на різних рівнях, які були б орієнтовані на: людей, результат, безпеку і якість послуг, здатність задовольняти потребу пацієнта.

Ключова ціль будь-якої системи охорони здоров'я – доступність і якість медичної допомоги, медичних послуг, медичного обслуговування. Головна мета будь-якої країни – як за мінімальні ресурси побудувати ефективну модель системи охорони здоров'я та досягти найвищого рівня здоров'я населення. Здоров'я – це беззаперечна цінність [6].

Обґрунтовуючи той факт, що охорона здоров'я є об'єктом управління звернемось до літературного джерела [4], де зазначено, що «управління, як функція організованих систем будь-якої природи, забезпечує не тільки збереження їх певної структури, реалізацію цільових установок в умовах стабільності, але, перш за все, розвиток системи, зміну її якісного (структурного) стану в умовах зміни зовнішнього середовища».

Відповідно, щоб забезпечити життєдіяльність суспільства необхідно забезпечити належний рівень громадського здоров'я. Цього можна досягти шляхом управління охороною здоров'я.

Особливості охорони здоров'я як об'єкта публічного управління полягають у:

- міждисциплінарності дослідження охорони здоров'я (медицина, державне управління, економіка, право та інші сфери наукового пізнання);
- охорона здоров'я як система (з позиції системного підходу) зазнає впливу багатьох факторів. Це вимагає визначення і трансформування функціонального навантаження суб'єктів управління охороною здоров'я (держави через функціональну і повноваженневу діяльність державних органів різних рівнів, організацій сфери охорони здоров'я, громадськості, споживачів), модернізації системи управління охороною здоров'я, реалізації функцій щодо охорони здоров'я через проведення державної політики.

До прикладу, міждисциплінарність дослідження охорони здоров'я в контексті державного управління «проявляється на об'єктному рівні та власне функціональному» [4]. Так, об'єктом державного управління є система охорони здоров'я; державне управління є інструментом забезпечення виконання

конституційного права людини на здоров'я.

Доводячи і обґрунтовуючи, що охорона здоров'я як система зазнає впливу багатьох факторів, звернемось до праці В.Москаленка, де зазначено, що «за даними Європейського регіонального бюро (ЄРБ) ВООЗ до чинників, які визначають сучасні тренди чи тенденції в охороні здоров'я, належать глобалізація, серйозні демографічні зміни, екологічні проблеми (забруднення довкілля, зміна клімату), соціально-політичні конфлікти, технологічні нововведення, поглиблення нерівності у розподілі матеріальних благ і доступу до послуг, маркетингова, міграція населення, урбанізація тощо» [3].

Отже, охорона здоров'я як система зазнає впливу факторів зовнішнього середовища, перелік яких розширюється (пандемія, війна в Україні). Це вимагає чіткої цільової функціональної спрямованості у діях суб'єктного складу управління цією системою, що й вказує на те, що вона є об'єктом управлінського впливу.

Список використаних джерел:

1. Загальна теорія здоров'я та здоров'язбереження : колективна монографія / за заг. ред. проф. Ю. Д. Бойчука. Харків: Вид. Рожко С. Г., 2017. 488 с.
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ (редакція від 19.08.2022 року). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
3. Москаленко В. Актуальні проблеми здоров'я та охорони здоров'я у III тисячолітті. URL: <http://amnu.gov.ua/aktualni-problemy-zdorov-ya-ta-ohorony-zdorov-ya-u-iii-tysyacholitti/>
4. Криничко Л.Р. Охорона здоров'я як об'єкт державного управління. URL: http://www.pa.stateandregions.zp.ua/archive/1_2019/32.pdf
5. Сабецька Т.І., Стефанишин Л.С. Технологія стратегічного управління діяльністю закладів сфери охорони здоров'я. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2020/57_2020/11.pdf
6. Удосконалення законодавства про охорону здоров'я (нова редакція основ законодавства України про охорону здоров'я): недоліки та переваги. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_2396

КУПЧАК М. Я., к. пед. н., доц., старший викладач кафедри
права та менеджменту у сфері цивільного захисту

САМІЛО А. В., к. ю. н., доц., т.в.о. завідувача кафедри
права та менеджменту у сфері цивільного захисту

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, м. Львів

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ У ДЕРЖАВНОМУ МЕХАНІЗМІ ПРОТИВАГ ТА СТРИМУВАНЬ

Публічна влада – це здатність публічних суб'єктів впливати на суспільні відносини між людьми з приводу організації їхньої сумісної діяльності на основі реалізації публічного інтересу. Головним принципом організації державного життя в Україні є принцип поділу державної влади (ст. 6 Конституції України), реалізація якого, на думку Парламентської асамблеї Ради Європи, є єдиним шляхом, яким можна забезпечити довготривалу політичну стабільність в Україні, гарантувати та запровадити належну систему стримувань і противаг між та всередині виконавчої, законодавчої та судової гілок влади.

Виконавча влада характеризується, зокрема, такими особливостями:

- можливістю оперативно приймати рішення. Процедури, які використовуються у сфері функціонування виконавчої влади, є значно простішими порівняно з процедурами законотворчості та судочинства, що забезпечує швидкість вирішення завдань, які ставляться перед такою гілкою влади. Це стосується як правозастосовної, так і нормотворчої діяльності;

- можливістю користування всім обсягом виконавчо-владних повноважень, визначених у законах України, у тому числі правом застосування прямого примусу (засоби адміністративного затримання, застосування зброї тощо);

- розпорядництвом. Виконавча влада не лише виконує закони України, а й видає власні – підзаконні – нормативні акти (наприклад, постанови Кабінету Міністрів України, накази центральних органів виконавчої влади тощо), тобто видає обов'язкові для виконання розпорядження;

- самостійністю, яка полягає у можливості виконавчої влади самостійно, тобто без погодження із законодавчою та судовою владою приймати рішення та забезпечувати їх виконання.

Виконавча влада реалізується розгалуженою системою органів, яку очолює Кабінет Міністрів України – уряд [1, 2]. Крім Кабінету Міністрів України, на загальнодержавному рівні виконавча влада здійснюється міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади (державними службами, державними агентствами, державними комісіями, фондами, комітетами), які забезпечують формування та реалізують державну політику в одній чи кількох сферах або виконують окремі функції з реалізації державної політики [1, 3]. Виконавчу владу в областях і районах, містах Києві та Севастополі здійснюють місцеві державні адміністрації [1, 4].

Незалежність виконавчої влади не є абсолютною. У деяких випадках,

коли йдеться насамперед про втручання у права та свободи приватних осіб, представники виконавчої влади мають отримати дозвіл від представників інших гілок влади на реалізацію наданих їм повноважень. Так, наприклад, примусове видворення іноземця за межі України може бути здійснено Державною міграційною службою України, органами охорони державного кордону (це оперативно-службова та адміністративно-господарська ланка Державної прикордонної служби України, яка безпосередньо виконує завдання щодо забезпечення недоторканності державного кордону України), органами Служби безпеки України лише на підставі винесеної за їх позовом постанови адміністративного суду про примусове видворення – відповідно до Закону України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» та Кодексу адміністративного судочинства України.

У Законі України від 02.06.2016 «Про судоустрій і статус суддів», зокрема в статті 1, зазначено, що судова влада в Україні відповідно до конституційних засад поділу влади здійснюється незалежними та безсторонніми судами (Конституційним Судом України та судами загальної юрисдикції), утвореними відповідно до вищезазначеного закону. Судову владу реалізують професійні судді й у визначених законом випадках – народні засідателі та присяжні шляхом здійснення правосуддя в рамках відповідних судових процедур.

Реалізація Президентом України публічної влади є наслідком упровадження парламентсько-президентської форми правління, яка дозволяє главі держави здійснювати певний вплив на формування та функціонування насамперед уряду, а також координувати діяльність інших органів державної влади, задіяних у публічному адмініструванні. Крім того, Президент України наділений правом приймати рішення, які несуть у собі не політичний, а управлінський вплив. Так, Президент України: призначає та звільняє глав дипломатичних представництв України в інших державах і при міжнародних організаціях; призначає на посади та звільняє з посад половину складу Ради Національного банку України; призначає на посади та звільняє з посад половину складу Національної ради України з питань телебачення і радіомовлення; скасовує акти Ради міністрів Автономної Республіки Крим; призначає на посади та звільняє з посад вище командування Збройних Сил України, інших військових формувань; здійснює керівництво у сферах національної безпеки та оборони держави; присвоює вищі військові звання, вищі дипломатичні ранги та інші вищі спеціальні звання і класні чини.

Підставою для виділення самоврядної (муніципальної) влади як складового елемента публічної влади є положення ст. 7 Конституції України, в якій зазначено, що в Україні визнається і гарантується місцеве самоврядування, яке, відповідно, організаційно та фінансово є відмежованим від державної влади. Зазначене конституційне положення дістало подальшого розвитку в Законі України від 21.05.1997 «Про місцеве самоврядування в Україні». У ст. 2 Закону зазначено, що місцевим самоврядуванням в Україні є гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста

– самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Подальшого імпульсу розвиток місцевого самоврядування в Україні отримав у зв'язку з ратифікацією Європейської хартії місцевого самоврядування від 15.10.1985, положення якої стали орієнтиром для українських нормотворців у контексті удосконалення вітчизняного законодавства у цій сфері.

Механізм публічного адміністрування включає практичне виконання суб'єктами публічного адміністрування своїх адміністративних зобов'язань відповідно до наданої законодавством компетенції, а саме: публічний інтерес; вплив на поведінку суб'єктів суспільства; юридично владні приписи публічної адміністрації; засіб реалізації закріпленої за ними компетенції. Юридична сила такого механізму завжди знаходиться в межах повноважень того органу, який їх використовує. Засобом зовнішнього вираження механізмів публічного адміністрування є, по-перше, правові – містяться в нормативних правових актах та індивідуальних правових актах, що тягнуть юридичні наслідки; по-друге, неправові – здійснення суб'єктами публічного адміністрування певних дій організаційного характеру (інструктажі, наради тощо) [5].

Аналіз зазначених нормативних актів дозволяє зробити висновок, що шляхами удосконалення публічного адміністрування у державному механізмі противаг та стримувань є дієва та цілісна процедура завершення реалізації реформи у напрямку децентралізації державної влади. А саме: втілення інтересів місцевого характеру; демократизм; структурна організація, що представлена безпосередньо територіальними громадами та органами, що створюються ними безпосередньо і діють опосередковано, від їхнього імені; підсилення процеси децентралізації та деконцентрації державної влади, що робить публічну владу такою, що більш наближена до людей.

Список використаних джерел:

1. Конституції України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Закон України від 27.02.2014 № 794-VII «Про Кабінет Міністрів України» URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-18#Text>
3. Закон України від 17.03.2011 № 3166-VI «Про центральні органи виконавчої влади». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3166-17#Text>
4. Закон України від 09.04.1999 № 586-XIV «Про місцеві державні адміністрації». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/586-14#Text>
5. Купчак М. Я., Саміло А. В. Теоретико-правове обґрунтування публічного адміністрування в Україні: управлінсько-правові аспекти. *Науковий журнал «Нове українське право»*. Випуск 1, 2022. С. 109-113. URL :

ЛАХМАЙ М.Ю., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ДЕМКІВ І.О.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ЗМІСТ І ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ РЕАБІЛІТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Охорона здоров'я розглядається багатьма вченими як суспільне благо, коли надання медичної допомоги кожній людині має важливе значення для суспільства загалом. У свою чергу, така позиція у більшості європейських країн стала частиною традиційного консенсусу щодо важливості дотримання принципу солідарності та всеохоплюючого доступу населення до ресурсів охорони здоров'я [1] та медичних послуг цієї сфери. Різновидом медичних послуг є реабілітаційні послуги.

Реабілітаційна допомога та реабілітаційні послуги спрямовані на усунення відмінностей у стані здоров'я, їх нівелювання.

Основні поняття, які характеризують надання реабілітаційної допомоги та реабілітаційних послуг сфері охорони здоров'я, наведені в Основах законодавства України про охорону здоров'я.

У чинному документі [2] визначено що «послуга з медичного обслуговування населення (медична послуга), у тому числі реабілітаційна – це послуга, що надається пацієнту закладом охорони здоров'я, реабілітаційним закладом або фізичною особою - підприємцем, яка зареєстрована та одержала в установленому законом порядку ліцензію на провадження господарської діяльності з медичної практики, та оплачується її замовником. Замовником послуги з медичного обслуговування населення можуть бути держава, відповідні органи місцевого самоврядування, юридичні та фізичні особи, у тому числі пацієнт особливості».

Місце реабілітаційних послуг в системі медичних послуг і їх загальні тенденції й особливості ілюструє рис. 1.

Стосовно реабілітації та надання реабілітаційних послуг в Україні, то вони мають свою специфіку. Так, реабілітація в Україні має два виміри: медичний – реабілітація є одною з 5 видів медичної допомоги; соціальний – більш комплексний, який включає як медичну складову, так і соціальну. Цей поділ існує, переважно, на папері.

На практиці спектр реабілітаційних послуг досить вузький, а інтервенції, що використовуються, не завжди мають доказову базу та ефективність. Координують та фінансують послуги реабілітації два міністерства – Міністерство охорони здоров'я та Міністерство соціальної політики. З 2020 року Національна служба здоров'я України перейшла на фінансування за медичні послуги. Послуги реабілітації, як складові, увійшли у декілька пакетів: амбулаторної допомоги, стаціонарної допомоги, допомоги при інсульті, лікуванні онкологічних захворювань [3].

Слід вказати й на два рівні, що виокремлюються в рамках соціальної реабілітації: по-перше, макро-, мезо- та мікро- рівні; по-друге, рівні групової та

індивідуальної роботи. Перший рівень є системою організаційно-правових, інформаційно-комунікативних, економічних та інших заходів і дій, реалізовуваних державними органами і органами місцевого самоврядування, організаціями різних форм власності (соціальні служби, реабілітаційні центри тощо). На рівні індивідуальної і групової соціальної реабілітації її об'єктів використовується множина технологій відновлення втрачених або набуття нових навичок і вмінь щодо формування соціальних відносин, виконання соціальних функцій тощо.

**Місце реабілітаційних послуг в системі медичних послуг
і їх загальні тенденції та особливості**

Тенденції

Пріоритизація реабілітаційних послуг.

Реабілітація розглядається як інвестиція, яка має багато переваг як для особи, так і для суспільства: вона може допомогти запобігти госпіталізації, зменшити тривалість та кількість госпіталізацій. Реабілітація дозволяє людям жити більш незалежно та отримувати ширші соціальні переваги, наприклад навчатися та працювати, бути повноцінно включеним у суспільне життя.

Інтеграція реабілітаційних послуг на всіх рівнях медичної допомоги (первинна, спеціалізована, високоспеціалізована).

Особливості

Реабілітаційні послуги мають надаватися міждисциплінарною командою (ерготерапевти, фізичні терапевти, лікарі з фізичної та реабілітаційної медицини, протезисти, ортезисти, психологи, соціальні працівники, терапевти мови і мовлення, дієтологи тощо), щоб відповідати потребам людини. До участі в таких командах підключають і членів сім'ї, і вчителів (якщо послуги стосуються дитини), і доглядачів, й інших працівників громад за потреби.

Реабілітація має надаватися як на рівні лікарень, так і на рівні спільноти/громад для забезпечення вчасності та доступності цих послуг.

Для різних станів потрібні різні реабілітаційні послуги, якщо при інсульті людині необхідні реабілітаційні послуги з першого дня госпіталізації, то для дитини з порушенням розвитку послуги необхідні із значно більшою інтенсивністю вдома та у школі, можливо, протягом всього життя.

1328

Рис. 1. Місце реабілітаційних послуг в системі медичних послуг і їх загальні тенденції та особливості [3]

Існуючі характеристики стану надання реабілітаційних послуг в Україні вказують на необхідність вирішення проблем інституційного, структурного, організаційного, кадрового, інформаційного характеру.

Так, «в Україні маємо нескоординованість надання реабілітаційних послуг, низький рівень забезпечення потреб, громіздку малоефективну мережу закладів, здійснення інтервенцій без доказової бази їх ефективності, відсутність послуг на рівні громад та відсутність довготривалого сталого підходу до

реабілітації (континууму послуг)» [3].

Також скористаємось тезою, де зазначено наступне: «в Україні практично відсутня міжвідомча координація сфер охорони здоров'я, освіти та соціального захисту в питаннях реабілітації людей з інвалідністю, а створена система реабілітації не задовольняє потреби осіб з інвалідністю в отриманні послуг, особливо в сільській місцевості. Чинній реабілітаційній галузі бракує комплексної системи оцінки потреб, міждисциплінарної роботи у наданні послуг та безпосередньої їх спрямованості на клієнта» [4].

Усе вказане вище посилюється зміною парадигми з позиції «медицини хвороби» на позицію «медицини здоров'я». Остання фокусується на: компетенціях, турботі, здійсненні інституційного супроводу на основі комплексного підходу, соціальному включенні та ін.

Таким чином, комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію функціонування осіб, які зазнають або можуть зазнати обмеження повсякденного функціонування у їхньому середовищі, вимагає здійснення діяльності фахівців з реабілітації у сфері охорони здоров'я. Така діяльність є реабілітаційною допомогою у сфері охорони здоров'я (реабілітаційною допомогою). У рамках цієї допомоги надаються реабілітаційні послуги. Одним із суб'єктів надання таких послуг є заклад охорони здоров'я, що має право надавати реабілітаційну допомогу згідно із законодавством. Для результативної діяльності закладів охорони здоров'я щодо надання реабілітаційних послуг повинні бути сформовані відповідні умови (щодо правового, адміністративного і економічного регулювання, кадрового супроводу тощо).

Список використаних джерел:

1. Руснак Л. Правова природа поняття «охорона здоров'я». URL: <http://pyuv.onua.edu.ua/index.php/pyuv/article/view/21/21>
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ (редакція від 19.08.2022 року). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
3. Кириченко Н. Реабілітаційні послуги: які вони нині в Україні та світі. і чи змінить ситуацію новий законопроект. URL: <https://life.pravda.com.ua/health/2020/08/5/241868/>
4. Мойко Б. Пропозиції до політики щодо реабілітації осіб з порушеннями здоров'я. URL: https://parlament.org.ua/wp-content/uploads/2017/09/Propozicii_Politiki_reabilitacii_zdoroviya-1.pdf

ЛИХИНА С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СТОЯНЕЦЬ Н.В.**, д.е.н.,
 професор кафедри менеджменту імені Л.І. Михайлової
 Сумський НАУ, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КРАУДФАНДИНГУ

Краудфандинг це спосіб підключення до Інтернету для компаній та інших компаній організації для збору грошей у формі пожертв або інвестицій від кількох осіб. Ця нова форма накопичення капіталу виникло організовано після фінансової кризи 2008 року в основному через труднощі, з якими зіткнулися виробники, підприємці та молоді організації у залученні коштів. З меншою готовністю традиційних банків надавати позики підприємці почали шукати капітал деінде. Краудфандинг почався як онлайн-розширення традиційного фінансування друзями та родиною: спільноти об'єднують гроші для фінансування членів з бізнес-ідеями. Менш ніж за десять років краудфандинг набув популярності в ряді розвинутих економік, включаючи Австралію, Великобританію, Нідерланди, Італію та Сполучені Штати. Це захоплююче явище поширюється розвиненим світом і зараз викликає значний інтерес також у країнах, що розвиваються.

1330

В сучасних умовах існуюча сучасна світова фінансова система створює відповідні умови для ефективної конкуренції але через недостатні фінансові ресурси між організаціями та підприємствами. Тому більшість науковців вважають [1,2], що основним критерієм виживання підприємств за таких умов стає їхня спроможність впроваджувати інноваційні інструменти мобілізації інтелектуальних ресурсів та фінансових коштів. У розвинутих державах світу такими інноваційними інструментами стали: краудсорсинг, краудфандинг, венчурне фінансування тощо. Ці дефініції є недостатньо відомими для нашої країни та бізнесу, проте їх стрімкий розвиток у світі зумовлює потребу у теоретичному аналізі особливостей згаданих вище інструментів з метою їх впровадження в Україні.

Краудфандинг - це коли компанії, організації чи окремі особи фінансують бізнес без традиційних засобів за рахунок невеликих пожертвувань багатьох людей. Отримавши необхідний приріст грошового потоку, ці підприємства можуть розпочати роботу або запустити нові проекти. Більшість цих кампаній проводяться через інтернет-платформи, мають встановлені часові рамки, коли можна зібрати гроші, і розкривають конкретні грошові цілі.

Існує чотири типи краудфандингових кампаній, які можна використовувати для свого бізнесу. При фінансуванні на основі пожертвувань вкладники віддають гроші, не отримуючи нічого натомість. При акціонерному фінансуванні спонсори отримують акції бізнесу. За боргове фінансування донори отримують відсотки. При фінансуванні на основі винагороди вкладники отримують жетони, продукти або послуги в обмін на свої пожертви.

Пожертвування: Краудфандинг на основі пожертвувань це коли люди

дарують гроші компанії, компанії чи людині за безцінь. Припустимо, ви створюєте краудфандингову кампанію для придбання нового обладнання для вашої компанії. Люди, які дають вам гроші, роблять це, щоб підтримати розвиток вашого бізнесу і ніщо інше.

Борг: пожертви на основі боргів - це однорангове кредитування (P2P), яке є формою краудфандингу. У пожертвуваннях, заснованих на боргу, гроші, заставлені спонсорами, є позикою і мають бути повернуті з відсотками до певного терміну.

Винагороди: це коли донори отримують щось натомість за свої пожертви. Винагорода залежить від розміру пожертви, що стимулює більші внески. Залежно від того, скільки грошей учасники віддають на кампанію, вони можуть отримати футболку, продукт або послугу – часто за зниженою ціною.

Власний капітал: оскільки деякі компанії краудфандингу не дозволяють спонсорам володіти часткою компанії, яку вони підтримують, краудфандинг на основі акцій дозволяє малим підприємствам і стартапам віддавати частину свого бізнесу в обмін на фінансування. Ці пожертви є різновидом інвестицій, коли учасники отримують частки в бізнесі залежно від того, скільки грошей вони внесли.

Доцільно виділити ключові поради для успіху краудфандингу. Але універсального підходу до краудфандингу не існує, та є три ключові моменти, з яких потрібно почати на шляху до успіху краудфандингу.

1. Потрібно спілкуватися із спонсорами. Наголошено на важливості бути прозорими щодо спонсорів протягом усього процесу, навіть після завершення кампанії, тобто майже кожен випуск продукту затримується, тому повинні очікувати, що щось піде не так, і реагувати чесно та прозоро. «Здебільшого це просто «чи добре ви спілкуєтеся зі своїми спонсорами, навіть коли щось йде не так?». Наприкінці кампанії часто корисно оновити спільноту, пояснивши, де з вами зв'язатися далі та чи плануєте ви зосередитися на попередніх замовленнях через власний веб-сайт. Не соромтеся тримати своїх спонсорів у курсі подій після завершення кампанії. Успішна краудфандингова кампанія зосереджена на зміцненні стосунків із прихильниками.

2. Діліться актуальними та привабливими маркетинговими матеріалами. Гарна партія маркетингових матеріалів допоможе вашій кампанії виділитися. Йдеться про встановлення емоційного зв'язку з кимось так само, як і про фактичне пояснення продукту. Оскільки нові краудфандингові кампанії запускаються щодня, важливо, щоб ваша кампанія виділялася серед інших. Створення потужних маркетингових матеріалів і поширення кампанії у вашій мережі, як правило, є найкращим способом отримати визнання. Як приклад Apple використала коротке відео, щоб пояснити свій продукт під час своєї першої краудфандингової кампанії.

3. Підготуйтеся до походу. Щоб отримати найкращі результати краудфандингу, підготуйтеся до кампанії ще до її запуску. Повідомте родині та друзям, що ви збираєтеся запуснути кампанію. Будьте активні у своїх особистих і корпоративних облікових записках у соціальних мережах до запуску. Дайте потенційним спонсорам усі шанси знайти вас. Створення

належних маркетингових матеріалів також вимагає часу. Не намагайтеся зняти освітнє відео за день до початку кампанії; дайте собі час, щоб зробити це правильно. Витратьте кілька додаткових тижнів на розробку плану та підвищення ажіотажу навколо кампанії, що допоможе вам досягти своєї мети краудфандингу.

Список використаних джерел:

1. Манаєнко І. М., Діденко А. С. Краудфандинг як інноваційний інструмент розвитку бізнесу. *Актуальні проблеми економіки і управління: Зб. наук. праць*. К.: НТУУ „КПІ”. 2017. Вип. № 11. С. 45-54.
2. Карий О. І. Краудсорсинг як інструмент менеджменту: приклади вирішення місцевих проблем *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Проблеми економіки та управління». Львів: Видавництво Львівської політехніки 2016. № 847. С. 213–219.

LITVINENKO O. P, KALYUZHNA L. O.,

students of the second (master) level of higher education

Supervisor - **HOLOVANOVA H.,** PhD, Associate Professor of the Department of Management, Business and Administration,
State Biotechnological University, Kharkiv

INCREASING THE PROFESSIONAL AND QUALIFICATION LEVEL OF PUBLIC SERVICE EMPLOYEES

One of the main fundamentals of the reform of the public administration of Ukraine is the modernization of the public service and human resources management through the formation of structural divisions for personnel management in the executive authorities, the creation of an integrated information system for human resources management, innovative development of the system of professional training of public employees, etc. At the current stage, the most questions arise about ensuring a high level of professional competence of the management personnel of central and territorial executive bodies (hereinafter referred to as authorities). Improving their qualifications is an integral part of the system of professional training of civil servants and officials of local self-government.

Personnel training is a set of purposeful systematic actions aimed at deepening and expanding certain elements of the professional competencies of employees, introducing new elements in accordance with the current and future needs of the authority [1,2]. The goals of professional training, as a rule, are included in the personnel development strategy. "They consist in overcoming discrepancies between the desired and existing profiles of competencies of individual employees and their groups. In the public authority, staff development takes place thanks to the combination in the educational process of mastering professional knowledge and practical skills with the formation of the desired behavior of employees.

1333

Professional development and professional training perform one task - "training employees to fulfill their duties." The difference is that professional training is focused on the current needs of the state authority, while professional development is focused on the future and is more fundamental" [3].

Management of the process of professional training begins with the definition of needs, which are formed on the basis of the needs of personnel development, and are also determined by the need for employees to fulfill their current functional tasks and duties. "Task requirements are determined based on requests from line managers and employees themselves. First of all, this applies to newly hired employees. Just as vocational training is associated with significant material costs, therefore, an important moment in the process of formation of vocational training is the determination of financial resources for it in the budget" [2,3].

In accordance with the goals, the forms of training are determined, which must be adapted to the requirements of the workplace, taking into account the characteristics of the individual and the needs of the public authority.

Formation and "development of professional training of the staff of the public authority has, first of all, certain features related to the training of adults, i. e.

employees who already have a basic education, their own professional and life experience, professional orientation, which determines the entire complex of providing educational services, pedagogical and educational technologies, forms and methods of education. Since learning is a need, it can be argued that this approach leads to a high level of motivation to learn and, as a result, the ability to self-development, self-improvement, and self-education" [4].

The content of training programs is determined by the goals of the public authority and is created to form a certain type of thinking and behavior.

Thus, certain principles of organizing training and improving the qualifications of the staff of the public authority were formed, "among which are the following:

- individualization of training programs;
- application of active methods and shortening of training periods;
- creation of a network of specialized training centers for professional development;
- preparation of methodical programs;
- the subordination of training to the solution of general personnel tasks of the state authority" [1,4].

References:

1. Orlov M. S. Improving the qualifications of management personnel of government bodies: mechanisms of formation of the modern model: monograph. Kyiv–Ivano-Frankivsk: "Lilya–NV", 2018. 300 p.
2. Surai I. G. Elites in state administration: the phenomenon of leadership / I. G. Surai // *Visn. NADU* 2011. No. 4. P. 70–76.
3. Krupyak L. B., Krupyak I. Y. Increasing the professionalism of public servants as a component of the development of human potential in public management of the economy. *Public service in Ukraine: realities and prospects for development: materials of the round table dedicated to the 100th anniversary of the introduction of the public service in Ukraine*, June 12, 2018. Ternopil: TNEU, pp. 110-113.
4. Krupyak L.B. Professionalism of personnel as a factor of effective development of municipal entities. *Organizational and economic problems of the development of municipal entities*: coll. theses add. International science and practice conf. Ternopil: Economic Thought, 2006. P. 180-185.

ЛОЗОВА О.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

ПОПОВА Є.І., студентка спеціальності 073 «Менеджмент»

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

НОВИЙ РІВЕНЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Бізнес під час війни - це дуже об'ємна тема, яка має дуже багато аспектів для дослідження. Обов'язково треба зауважити, що бізнес у часи війни - це нова площина для роботи менеджерів, економістів, фінансистів, юристів, підприємців та всіх інших професій. Нас ніхто не готував до воєнного життя, не було інструкцій та планів. Зауважимо, що всі данні, стан бізнесу, як і новини - постійно оновлюються і є нестабільними. Потребують постійного аналізу, дослідження та моніторингу.

Тож, з чим зіштовхнувся бізнес та підприємці з початку повномасштабного вторгнення росії на територію України? Зростання цін на сировину, розрив логістичних ланцюгів у виробництві та управлінні, зростання цін на енергоресурси, виїзд робочих кадрів за кордон, втрата майна, втрата складських приміщень, знищення інфраструктурних об'єктів, необхідність релокації, нестабільна економічна ситуація, неможливість довгострокового планування, ускладнений імпорт товарів. З кожним днем цей список трансформується і зазнає змін.

1335

Перше, що ми розглянемо - це заходи, що відбулися на державному рівні. У березні українська влада почала закликати підприємців по можливості запускати бізнес, реанімувати роботу, таким чином запускаючи економіку країни. На виконання доручення Президента Володимира Зеленського Кабмін сформував пакет рішень, які мають підтримати український бізнес під час війни. Прем'єр-міністр Денис Шмигаль 7 березня у своєму відеозверненні зазначив: «Ми звільнимо від сплати ЄСВ фізичних осіб-підприємців I та II групи на час воєнного стану та протягом року після його завершення. Звільнимо підприємства та фізичних осіб-підприємців III групи від сплати ЄСВ за найманих працівників, які були призвані до лав ЗСУ, інших збройних формувань (в тому числі територіальної оборони). Збір буде сплачено за рахунок держави» [2].

Також, була введена нова ставка єдиного податку в розмірі 2% замість 5% — перейти на неї можуть діючі і новостворені ФОП 3 групи. Умовою переходу є річний дохід не більше 10 млрд гривень [1]. Платники цієї групи звільняються від сплати податку на додану вартість, але це не стосується імпортного ПДВ. Сплачуючи податки, бізнес наповнює бюджет, дає робочі місця та забезпечує населення необхідними товарами чи послугами. Бізнес - виконує соціальну місію.

Звернемося до статистики. Відповідно до дослідження Mastercard SME Index (данні станом на 27 вересня 2022 р.), 79% опитаних констатують зменшення обсягів бізнесу. Для половини підприємців таке скорочення сягає від 50% до 99%. Водночас кожному п'ятому підприємцю вдалося зберегти

(19%) або навіть збільшити (2%) обсяги бізнесу порівняно з довоєнним періодом [3]. 61% - продовжують працювати. 41% опитаних прогнозують повернення до довоєнних показників протягом року, 30% вважають, що для цього знадобиться від одного до двох років, а 23% очікують, що зможуть повністю відновитися не раніше ніж, за два-три роки. Серед головних потреб підприємці відзначають нестачу нових замовлень та ринків збуту (56%), коштів на розвиток (33%) та необхідність допомоги з логістикою (23%) [5]. Вагома частина підприємців активно розширюються у напрямку іноземного ринку. 28% працюючих підприємців вже продають свої товари чи послуги за кордон: 16% розпочали закордонні продажі до війни, 12% – після її початку. Українські підприємці найбільше продають свої товари та послуги на ринки США (30%), Польщі (27%), Німеччини (13%), Великої Британії (10%), Литви (10%) та Канади (10%). У рамках дослідження, підприємці виділили ІТ-послуги (49%) як найбільш перспективний напрямок Українського бізнесу у світі. Серед інших потенційних українських перспективних бізнесів назвали: український дизайнерський одяг (28%), крафтові продукти (26%) та прикраси, у тому числі ювелірні (23%) [4].

Закордоном набуває популярності напрямок франчайзингу - організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії. Розширення вітчизняних бізнесів ідей закордоном. Багато підприємців починають бізнес з позначки нуль в інших країнах. Як не дивно, але саме зараз – найкращий час для інновацій. Однією з найпоширеніших тенденцій у бізнесі стала ініціатива, що закликає бізнесменів направляти частину свого прибутку на благодійні збори, «донати», у фонди, на підтримку армії. Тож, підприємці не лише відновили роботу і підтримують економіку України, а й допомагають нашим воїнам та піклуються про переселенців, відмовляються від частини прибутку заради перемоги, створюють робочі місця для ВПО та підтримують інших під час війни.

Основна частина бізнесу - це людські ресурси. Проблема браку кадрів є вирішальною для розвитку, продовження функціонування, побудови бізнесу. На ринку праці маємо ситуацію, що 75% резюме на 25% вакансій [7]. Саме зараз час для роботодавців залучати нові кадри у свою команду. Багато тих, хто перебував за кордоном може залучити свій досвід та знання з закордонного ринку. Досить важливо залучати всі види комунікацій. Комунікацій під час карантинних обмежень навчила нас вдало використовувати онлайн комунікації. Постійний зв'язок з командою - це першочергова задача. Колеги закордоном можуть стати амбасадорами бізнесу у нових місцях проживання - шлях до розширення бізнесу.

Висновки. Кожна компанія має унікальну історію і перебуває в унікальних Бізнес-обставинах. Війна - змінила всі сфери життя, але й дала новий поштовх до розвитку, пошуку ідей, інноваційних рішень. Статистика показує позитивну динаміку, бажання підприємців рухатися далі та працювати на благо країни.

Список використаних джерел:

1. Бізнес під час війни forbes URL: <https://forbes.ua/tags/biznes-pid-chas-viyni>
2. Бізнес в умовах війни: аналітика і прогнози URL: <https://lnu.edu.ua/business-in-wartime/>
3. Бізнес під час війни: яку підтримку запропонувала влада і як виживає бізнес bbc URL: https://news.un.org/en/focus/ukraine?gclid=Cj0KCQjw166aBhDEARIsAMEyZh5U2yUvfUOtWggvD9fWDHpEYx0CW1GMzVvDhGTL7d39yAzyaueeaFUaAIOiEALw_wcB
4. Бізнес під час війни URL: <https://horoshop.ua/ua/blog/biznes-vo-vremya-voynu/>
5. Підтримка українського бізнесу під час війни: пакет рішень від Уряду URL: https://jurliga.ligazakon.net/ru/news/209822_pdtrimka-ukranskogo-bznesu-pd-chas-vyni-paket-rshen-vd-uryadu
6. 20% підприємців зберегли доходи під час війни URL: <https://finclub.net/ua/news/20protsent-pidpriyemtsiv-zberegily-dokhody-pid-chas-viiny.html>
7. Половина підприємців вважають ІТ-послуги потенційним українським бестселером у світі – дослідження Mastercard URL: <https://www.mastercard.com/news/eemea/uk-ua/>

МОГОРИТА Є.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПОЗИЦІОНУВАННЯ КОМУНАЛЬНОГО НЕКОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

У рамках нової моделі фінансування системи охорони здоров'я [1] чинне законодавство України надало можливість власникам публічних закладів охорони здоров'я перетворити належні їм заклади, що мали статус бюджетних установ, на комунальні неприбуткові підприємства [2].

З одного боку, керівник закладу з автономним статусом отримав значно більшу свободу у розпорядженні активами, фінансами, формуванні кадрової політики, визначенні внутрішньої організаційної структури закладу, а з іншого – стикнувся з багатьма непорозуміннями та труднощами. Медичне підприємство почало функціонувати у певному конкурентному середовищі, назріла необхідність у розробленні стратегій боротьби за споживача та застосуванні інструментів і методів, які визначають позиціонування послуг підприємства на цільовому ринку [3].

Особливості функціонування комунальних некомерційних підприємств розкривають Основи законодавства України про охорону здоров'я. У чинному законі зазначено наступне: «за організаційно-правовою формою заклади охорони здоров'я комунальної власності можуть утворюватися та функціонувати як комунальні некомерційні підприємства або комунальні установи... Фінансове забезпечення державних та комунальних закладів охорони здоров'я – бюджетних установ здійснюється відповідно до бюджетного законодавства... Заклади охорони здоров'я державної та комунальної форм власності можуть надавати послуги з медичного обслуговування, які не покриваються програмою медичних гарантій з медичного обслуговування населення, а також в інших випадках, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України, за плату від юридичних і фізичних осіб. Плата за такі послуги з медичного обслуговування встановлюється закладами охорони здоров'я самостійно» [4].

Здійснюючи свою діяльність, неприбуткове комунальне некомерційне підприємство повинне завжди відповідати вимогам п. 133.4 Податкового кодексу, щоб не втратити статус неприбутковості та не стати платником податку на прибуток, адже втрачаючи статус неприбутковості, КНП втрачає можливість спрямовувати всі свої кошти саме на розвиток свого підприємства, на виконання статутних цілей та завдань без обмежень [5].

Ринок медичних послуг, як і ринок будь-яких послуг, повинен створити високоякісну медичну послугу з використанням переваг державного, комунального, комерційного секторів за оптимальну ціну з урахуванням потреб споживачів і маркетингову систему позиціонування та просування такої

послуги... Регіональний ринок медичних послуг є складовим національного ринку медичних послуг, але в рамках окремого регіону, на якому формується свій попит, іманентними ознаками якого є рівень захворюваності, статеві-вікова структура, рівень доходів, обізнаність населення щодо свого здоров'я, його готовність вести здоровий спосіб життя та пропозиція медичних послуг, яку створюють заклади охорони здоров'я різних форм власності (приватної, комунальної, державної, муніципальної, змішаної), котрі здатні конкурувати за кращу якість надання медичних послуг [6].

Отже, з метою забезпечення свого функціонування і розвитку, досягнення мети і цілей діяльності, котрі зафіксовані у організаційних регламентах, комунальні некомерційні підприємства повинні:

- адаптувати свою діяльність до вимог ринку (модернізувати фінансову і цінову політику, політику якості тощо);

- дотримуватись вимог з боку держави і будувати діяльність на правовій і договірній основі;

- опиратися у діяльності на основні принципи охорони здоров'я, визначені Основами законодавства України про охорону здоров'я;

- використовувати модель пацієнтоорієнтованого управління (для того, щоб втримати існуючого пацієнта і залучити нових споживачів допомоги і послуг);

- надавати медичні послуги, які мають публічний характер, що означає те, що вони повинні надаватись усім особам, які звертаються за їх отриманням.

Це вимагає в процесі здійснення управління комунальними некомерційними підприємствами функції маркетингу.

На думку О.Дмитрук «слід виходити з розуміння особливостей «медичного виробництва» та специфіки медичних послуг – продукту, який пропонується до продажу і має загальні (як і всі послуги), економічні (ціна, рентабельність і т. ін.) та медикосоціальні (своєчасність, доступність, якість т. ін.) властивості. Так, за рекомендаціями ВООЗ частина складників якості медичної допомоги (технологічне виконання, результативність, ефективність) указує на належну професійну діяльність медичних працівників, результатом якої є якісні медичні послуги» [3].

Таким чином, медична послуга комунальних некомерційних підприємств повинна стати продуктом, який має комплекс властивостей (якість, реабілітаційний супровід, сервісне обслуговування тощо). Крім того, процес надання медичної послуги повинен мати:

- кадрове забезпечення (професійні і особистісні характеристики персоналу, його досвід, знання і вміння);

- ресурсний супровід (управлінські, фінансові, матеріально-технічні, часові, інформаційні ресурси, організаційна культура, імідж підприємства, інфраструктура);

- інформаційно-комунікативний супровід (внутрішньо- і зовнішньоорганізаційний);

- формалізовані «основні процеси, процедури та інші послідовні дії створення медичних послуг у рамках вибудованого ланцюга контактів (як

відображення способів медичного обслуговування). Кожний процес тоді перебуватиме в керованих умовах, які забезпечуються шляхом проведення необхідних вимірювань та корегувальних дій, а також установлення повноважень, відповідальності та критеріїв оцінювання результативності. Іншими словами, використати можливості додаткового інструмента Process і на його основі впроваджувати різні сучасні технології управління» [3].

Крім того, «додержання стандартів медичної допомоги (медичних стандартів), клінічних протоколів, протоколів надання реабілітаційної допомоги, табелів матеріально-технічного оснащення є обов'язковим для всіх реабілітаційних закладів, закладів охорони здоров'я, їх відділень, підрозділів, а також для фізичних осіб - підприємців, які провадять господарську діяльність з медичної практики та/або мають право на надання реабілітаційної допомоги згідно із законодавством» [4].

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я : Розпорядження від 30 листопада 2016 р. № 1013-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>.
2. Про затвердження вимог до надавача послуг з медичного обслуговування населення, з яким головними розпорядниками бюджетних коштів укладаються договори про медичне обслуговування населення: Постанова від 28.03.2018 № 391 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/391-2018-%D0%BF>.
3. Дмитрук О.В. Формування комплексу маркетингу як актуальна проблема медичних неприбуткових підприємств. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/39_2020_ukr/28.pdf
4. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ (редакція від 19.08.2022 року). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
5. Лимешко О. Медичні КНП: статус неприбутковості, фактори ризику та нюанси управлінського обліку. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/knp-26-buhuchet-i-nalogooblozhenie-83-medicinskie-knp-status-nepribylnosti-factory-riska-i-nyuansy-upravlencheskogo-ucheta>
6. Желюк Т., Чигур О. Регіональні ринки медичних послуг: специфіка формування та надання в умовах проведення медичної реформи. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41804/1/%D0%96%D0%B5%D0%BB%D1%8E%D0%BA.pdf>

ОГОРОДНИК Г.П., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **НАДВИНИЧНИЙ С.А.**, д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГРОМАДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ЙОГО ПРОМОЦІЇ

Сьогодні багато територіальних громад України розглядає розвиток туризму як одну із цілей своїх цілей, а туристичний потенціал – як джерело додаткових надходжень до бюджету.

Туристичний потенціал є сукупністю туристичних ресурсів та туристичних можливостей певної території, які органи державного управління використовують і можуть в перспективі використати для консолідації суспільства на державному, регіональному та місцевому рівнях [1].

На значимість організаційного і управлінських аспектів у розвитку туристичного потенціалу, в тому числі, громади, вказують такі тези:

- «можливості реалізації туристичного потенціалу України для досягнення однієї з національних цілей щодо покращення внутрішньосупільної комунікації та внутрішньосупільних інформаційних обмінів повинні відповідати розвитку держави, здатними забезпечити принципово новий поступальний підхід до взаємодії між громадянами, сприяти удосконаленню функціонування органів державної влади в туристичній галузі та подальшому суспільному розвитку» [1];

- «розвиваючи туризм, громада має враховувати чотири основні моменти: туристичні ресурси; можливість дістатися до туристичних ресурсів; наявність інфраструктури; наявність людей для управління, промоції, маркетингу у сфері туризму» [2];

- «державно-управлінський аспект концептуальних положень щодо формування туристичного потенціалу України як чинника суспільної консолідації можна спостерігати в тому, що саме співпраця основних суб'єктів у державному управлінні туристичною галуззю може бути сучасною парадигмою розвитку українського суспільства у напрямі досягнення консолідації (єдності)» [1];

- «М.Біль визначає закономірності, які впливають на необхідність державного управління туристичною галуззю такі, як динамічний розвиток туристичної галузі в світі та Україні, посилення ролі місцевих органів державної влади в державному управлінні, висока ймовірність не лише позитивного впливу туристичної галузі на соціально-економічний розвиток регіону (поліфункціональне спрямування), але й виникнення загроз (ризиків) від неконтрольованих туристичних потоків, чутливість туристичної галузі до факторів зовнішнього макро- та мезооточення» [3, с. 7].

Розвиток туристичного потенціалу безпосередньо пов'язаний з промоцією громади та брендингом.

Загалом, промоція – це просування, розвиток, перехід на вищий рівень.

Промоція, або так звана комунікаційна політика, або організація комунікацій з ринком є невідомою частиною маркетингової стратегії будь-якої організації, і територіальна громада не є виключенням...Промоція – це комплекс заходів і засобів, за допомогою яких громада має можливість спрямовувати інформацію про себе, про свою діяльність та потреби на різні рівні сприйняття та споживача цієї інформації. Іншими словами, завдяки промоції будь-яку територіальну громаду можна почути кожен, починаючи від самих мешканців, закінчуючи іноземними інвесторами та туристами [4].

Бренд – це не просто логотип, гасло чи символ, це образ, що приходить на думку людини, коли вона думає про певний бренд. При розробці бренду необхідно враховувати думки потенційних цільових аудиторій та обговорювати цей процес з ними [5].

Щоб розвивати туризм в громаді спершу необхідно дати відповідь на три важливі запитання щодо об'єктів, які можна показати у громаді, наявності закладів з місцевою їжею та магазинів із сувенірною продукцією... інтелектуальна власність для промоції громад може включати знаки для товарів та послуг, наприклад, логотипи чи марки, географічні зазначення, промислові зразки, твори літератури (легенди) чи музичні твори (пісні, мелодії) [5].

До прикладу, у контексті питання об'єктів, які можна показати у громаді, в Програмі розвитку туризму в Чортківській міській територіальній громаді на 2021-2023 роки зазначено, що «Чортків – місто з яскраво вираженою центральною частиною, де збереглися архітектурні та історичні пам'ятки. У Державному реєстрі національного культурного надбання знаходяться чотири пам'ятки містобудування та архітектури національного значення міста Чорткова: охоронний номер 684 – церква Вознесіння (дерев'яна), 1717 р., вул. Залізнична; охоронний номер 685/1 – Успенська церква (дерев'яна), 1635 р., вул. Церковна; охоронний номер 685/2 – дзвіниця Успенської церкви, XVII ст., вул. Церковна; охоронний номер 686 – замок Гольських (мурований), 1610 р., вул. Замкова. Окрім того, у центральній частині міста нараховується 80 будівель, що мають статус пам'ятки архітектури місцевого значення. Серед них – костел святого Станіслава (1610 р., перебудований у 1914 р.), синагога головна (початок XVIII ст.), синагога нова (поч. XX ст.), монастир ордену босих кармелітів Пресвятої Діви Марії (XIX ст.), гімназія «Рідна школа» (поч. XX ст.), торгові ряди (XIX ст.), аптека (поч. XX ст.), візитівка міста – годинникова вежа (поч. XX ст.), міська ратуша (поч. XX ст.) й багато ін. Постановою Кабінету Міністрів за № 878 від 2001 р. Чортків було внесено у Список історичних населених місць України [6].

Щодо розвитку індустрії гостинності, наявності закладів з місцевою їжею у документі [6] вказується, що «у громаді добре розвинута і продовжує розширюватися мережа закладів громадського харчування - понад 25 закладів (ресторанне господарство). Значно менш розвинена сфера надання послуг проживання. У місті нараховується декілька закладів проживання готельного типу, проте значна частина їх не забезпечує комфортних умов проживання для гостей міста. Наявні відпочинково-розважальні та оздоровчі комплекси для

дітей та дорослих, спортивно-оздоровчий центр «Гум», спортивно-розважальний комплекс “Магніт”».

Отже, розвиток туристичного потенціалу громади є процесом, який має значимість для загальнодержавного, регіонального і місцевого рівнів розвитку. Тому, суб’єктами забезпечення розвитку туристичного потенціалу повинні бути органи влади і органи місцевого самоврядування, жителі громади, підприємці. Через використання механізму промоції вони повинні реалізувати у практичній площині комплекс цілеспрямованих дій (організаційного, управлінського, інформаційно-комунікативного характеру тощо), щодо того, що громада насправді стала цікавою і привабливою для туриста.

Список використаних джерел:

1. Кривенкова Р. Ю. Поняття та сутність туристичного потенціалу: державно-управлінський аспект. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. № 9. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=2019> (дата звернення: 10.10.2022).
2. Кожна громада має туристичний потенціал, але не кожна може його побачити, оцінити і використати, – експерт. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/9242>
3. Біль М. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект): монографія. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 228 с.
4. Що таке промоція і з чим її їдять? <http://sg.vn.ua/articles/shho-take-promotsiya-i-z-chim-yiyi-yidyat/>
5. Бренд громади та розвиток туризму – як це монетизувати? URL: <https://www.prostir.ua/?news=brend-hromady-ta-rozvytok-turyzmu-yak-tse-monetyzuvaty>
6. Програма розвитку туризму в Чортківській міській територіальній громаді на 2021-2023 роки. URL: <https://www.chortkivmr.gov.ua/wp-content/uploads/2021/03/Programa-rozvytku-turyzmu-1.docx>

ПОЛЩУК А. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНОГО СУПРОВОДУ В ПИТАННІ ЗАПОБІГАННЯ ВИНИКНЕННЮ ТЕХНОГЕННИХ СИТУАЦІЙ

Природоперетворювальна діяльність людини у сферах виробництва і послуг супроводжуються такими явищами: порушенням технології виробництва та правил експлуатації обладнання; недотриманням техніки безпеки; помилками в проектній роботі та технічній документації; аваріями на виробництві тощо. Такі явища є надзвичайними ситуаціями техногенного характеру. Вони вимагають здійснення дій в сфері цивільного захисту населення і управління цією сферою.

У Кодексі цивільного захисту України надано таке тлумачення поняття надзвичайна ситуація (НС): «надзвичайною ситуацією є стан на певній території або суб'єкті господарювання на ній чи водному об'єкті, що відзначається порушенням нормальних обставин життєдіяльності мешканців, зумовлений аварією, катастрофою, пожежею, стихією, епізоотією, епіфітотією, епідемією, використанням засобів ураження чи іншим небезпечним явищем, що може спричинити (спричинив) утворення загрози життю чи здоров'ю громадян, стати причиною значного числа постраждалих і загиблих, отримання великих матеріальних збитків та, крім того, неможливості проживання громадян на такій території або об'єкті, а також ведення на ній господарства» [1].

Інформаційно-комунікативний супровід в питанні запобігання виникненню техногенних ситуацій є важливим інструментом управління і регулювання в сфері цивільного захисту.

«Цивільний захист – це система відповідних дій, скоординованих відповідно до норм, правил, інструкцій, які прописані в національному законодавстві, і виконання яких сприятиме захисту населення, територій, майна, навколишнього середовища в разі надзвичайних ситуацій» [2].

Запобігання виникненню надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру – підготовка і реалізація комплексу правових, соціально-економічних, політичних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних та інших заходів, спрямованих на регулювання техногенної та природної безпеки, проведення оцінки рівнів ризику, завчасне реагування на загрозу виникнення надзвичайної ситуації техногенного та природного характеру на основі даних моніторингу, експертизи, досліджень та прогнозів щодо можливого перебігу подій з метою недопущення їх переростання у надзвичайну ситуацію техногенного та природного характеру або пом'якшення її можливих наслідків [3].

Функції щодо запобігання надзвичайним ситуаціям техногенного та природного характеру в Україні покладені на:

- органи виконавчої влади різних рівнів;
- органи місцевого самоврядування;
- «державні підприємства; установи та організації, які здійснюють нагляд за забезпеченням техногенної і природної безпеки, організацію проведення роботи по запобіганню НС з метою захисту населення, території та довкілля» [3].

Отже, ціль щодо запобігання виникненню техногенних ситуацій вмонтована у публічну політику і реалізується через функціональну діяльність різними суб'єктами на різних рівнях.

Пропонуємо такі напрями вдосконалення системи інформаційно-комунікативного супроводу і, відповідно, інформаційних інструментів підготовки органів управління різних рівнів до дій у надзвичайних ситуаціях:

- посилення методичних основ інформаційно-комунікативного забезпечення підготовки органів управління різних рівнів до дій у надзвичайних ситуаціях через застосування новітніх методик навчання (методичний інструмент);

- імплементація нових форм, методик, інноваційних технологій у процес навчання, оновлення змісту навчання через посилення практичної компоненти у ньому і наближення процесу навчання до існуючої ситуації (існуючих реалій) (організаційні, методичні та інформаційні інструменти);

- зміцнення інформаційно-комунікативного забезпечення підготовки органів управління різних рівнів до дій у надзвичайних ситуаціях через використання в процесі такої підготовки вітчизняної і зарубіжної практики (методичні та інформаційні інструменти).

Активним учасником інформаційно-комунікативного супроводу в питанні запобігання виникненню техногенних ситуацій повинна бути громадськість. Це пов'язано з тим, що за умов побудови і розвитку сучасного інформаційного суспільства і активізації використання інформаційних технологій формуються передумови для підвищення активності громадськості у різних сферах, в тому числі, сфері цивільного захисту, а також з'являються нові вектори залучення населення у забезпечення еколого-техногенної безпеки.

Інформаційна взаємодія з громадськістю з боку Управління надзвичайних ситуацій Тернопільської міської ради в питанні запобігання виникненню техногенних ситуацій має відбуватись із дотриманням множини вимог:

- 1) цілеорієнтація спільної інформаційної діяльності усіх суб'єктів запобігання виникненню техногенних ситуацій (громадськості, досліджуваного органу місцевого самоврядування тощо) повинна бути зрозумілою і прозорою для усіх учасників взаємодії;

- 2) для того, щоб забезпечити інформаційну безпеку учасників повинні бути визначені рівні і межі інформаційної діяльності;

- 3) процеси залучення та інформаційної участі громадськості в питанні запобігання виникненню техногенних ситуацій повинні бути гнучкими і здійснюватись з урахуванням інтересів громадян і чинних суспільно-політичних процесів.

Громадськість може приймати безпосередню участь у політичному процесі, лобіювати інтереси, які мають стратегічний характер, впливати на наслідки прийняття управлінських рішень своєю участю тощо.

У контексті питання вдосконалення інформаційно-комунікативного супроводу щодо запобігання виникненню техногенних ситуацій необхідно зазначити наступне. Недосконалість системи управління запобіганням виникненню техногенних ситуацій на території Тернопільської громади актуалізує питання її інституціоналізації, яка містить інформаційну складову. Інституціоналізація є і надалі повинна бути частиною модернізації цієї системи управління.

Ключовими соціальними потребами, які зумовлюють появу процесів інституціоналізації, є: потреба комунікації (мова, освіта, зв'язок, транспорт); потреба у виробництві продуктів і послуг; потреба в розподілі благ і привілеїв; потреба безпеки громадян, захисту їх життя і благополуччя; потреба у підтримці системи нерівності (розміщення соціальних груп за позиціями, статусами тощо); потреба в соціальному контролі за поведінкою членів суспільства (релігія, мораль, право) [4].

Загалом, зважаючи на значимість отримання позитивних екологічного, соціального та економічного ефектів у результаті запобігання виникненню техногенних ситуацій органи державної влади різних рівнів, Управління надзвичайних ситуацій Тернопільської міської ради, громадськість мають працювати інституційно досконало та інформаційно ефективно.

1346

Список використаних джерел:

1. Кодекс цивільного захисту України. Відомості Верховної ради України від 02.10.2012 № 5403-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>
2. Маслей В.М. Управління процесами попередження надзвичайних ситуацій та мінімізації їх наслідків. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії економічних наук за спеціальністю 073 – менеджмент. Західноукраїнський національний університет Міністерства освіти і науки України, Тернопіль, 2021. 200с.
URL:<https://www.wunu.edu.ua/svr/disertacia/masley/dusertatsia.pdf>
3. Запобігання виникненню надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
4. Трощинський В. Соціальний розвиток : опорний конспект навчальної дисципліни. В.Трощинський, О.Петроє, І.Горгес. К. : НАДУ, 2008. 192 с.

ПОРОКІНА Н.В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СТОЯНЕЦЬ Н.В.**, д.е.н.,
 професор кафедри менеджменту імені Л.І. Михайлової
 Сумський НАУ, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогоднішній день сучасні компанії можуть структурувати та використовувати своє керівництво та ресурси різними способами для встановлення та досягнення цілей. Вони використовують організаційне управління, щоб дати працівникам напрямок і заохотити їх працювати для досягнення спільної мети. Розуміючи, як працює ця стратегія, ви можете допомогти своїй компанії працювати ефективно та досягти її бачення. У цій статті ми пояснюємо, що таке організаційний менеджмент, чому він важливий і загальні типи стилів управління. Під організацією розуміють групу людей, які беруть участь у досягненні визначених цілей. Його можна розуміти як соціальну систему, яка включає всі формальні людські стосунки. Організація включає в себе розподіл роботи між співробітниками та узгодження завдань щодо кінцевої мети компанії.

Організаційне управління - це стратегія, яку компанії використовують для структурування свого керівництва, контролю над ресурсами та досягнення цілей. Компанія або організація складається з менеджерів, співробітників і ресурсів, які працюють для досягнення спільної мети. Організаційне управління описує планування та управління цими особами та ресурсами для досягнення цієї мети.

Організаційне управління передбачає створення плану, моніторинг його прогресу та внесення змін на основі результатів і відгуків, щоб компанія могла покращити свою ефективність. Методи, які керівники компаній використовують для ефективного управління організацією, можуть включати навчання співробітників, просування по службі та зустрічі. Кожна компанія використовує організаційне управління по-різному залежно від своїх потреб. Мета, однак, зазвичай та сама: отримати або збільшити прибуток.

Під організацією розуміють групу людей, які беруть участь у досягненні визначених цілей. Його можна розуміти як соціальну систему, яка включає всі формальні людські стосунки. Організація включає в себе розподіл роботи між співробітниками та узгодження завдань щодо кінцевої мети компанії. Її також можна назвати другою за важливістю управлінською функцією, яка координує роботу співробітників, забезпечує ресурси та поєднує обидва для досягнення цілей компанії.

Сильне організаційне управління може допомогти компаніям заробляти гроші та досягати цілей. Переваги ефективної стратегії управління організацією включають: встановлення чітких цілей для всіх співробітників, визначення ролі та обов'язків кожного працівника в організації, створення процесів для досягнення цілей компанії, моніторинг результатів, заохочення зворотного

зв'язку та внесення змін за потреби, пошук найкращих способів використання ресурсів, бути адаптивним.

При правильному виконанні організаційне управління дозволяє компаніям ефективно використовувати свої матеріальні та людські ресурси, зменшувати витрати та збільшувати прибуток.

Процес організації розглядається через відповідні кроки: визначення та класифікація видів діяльності фірми, групування видів діяльності в працездатні відділи, розподіл повноважень і відповідальності керівників відділів за виконання делегованих завдань, розвиток відносин між начальником і підлеглим, у підрозділі чи відділі, формування політики для належної координації між начальником і підлеглим і створення конкретних ліній нагляду.

Організація – це цільовий процес, спрямований на їх досягнення шляхом належного планування та координації між видами діяльності. Він базується на принципі розподілу роботи та встановлює відносини повноважень і відповідальності між членами організації.

Список використаних джерел:

1. Filipović, J., Đurić, M., & Ruso, J. (2018). Sistem menadžmenta kvalitetom. *Fakultet organizacionih nauka*. Beograd. P. 144-158.

РЕПИК М.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОЛОГІЧНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

У Державній стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки зазначено, що «протягом останніх семи років для України з'явилися безпрецедентні масштабні виклики, що кардинально змінили та досі мають суттєвий вплив на соціально-економічну та політичну ситуацію в країні, регіонах та територіальних громадах. Зазначені загальнодержавні та глобальні виклики безумовно впливають на формування основних тенденцій та проблем регіонального розвитку» [1].

У чинному документі вказується, що «наслідки для навколишнього природного середовища є комплексними, включаючи втрати біорізноманіття, погіршення стану водних об'єктів та знищення малих річок через замулення. Для досягнення лісистості території України до рівня, визначеного у Законі України “Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року” (Офіційний вісник України, 2019 р., № 28, ст. 29) (17,5 відсотка), за її сучасного рівня близько 16 відсотків необхідно збільшити площу лісів на 1 млн. гектарів» [1].

1349

У відповідності до Основних засад (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2030 року, «метою державної екологічної політики є досягнення доброго стану довкілля шляхом запровадження екосистемного підходу до всіх напрямів соціально-економічного розвитку України з метою забезпечення конституційного права кожного громадянина України на чисте та безпечне довкілля, впровадження збалансованого природокористування і збереження та відновлення природних екосистем» [2].

Чинним документом [2] визначено стратегічні цілі, на досягнення яких спрямована державна екологічна політика, зокрема: «Ціль 1. Формування в суспільстві екологічних цінностей і засад сталого споживання та виробництва. Ціль 2. Забезпечення сталого розвитку природно-ресурсного потенціалу України. Ціль 3. Забезпечення інтеграції екологічної політики у процес прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку України. Ціль 4. Зниження екологічних ризиків з метою мінімізації їх впливу на екосистеми, соціально-економічний розвиток та здоров'я населення. Ціль 5. Удосконалення та розвиток державної системи природоохоронного управління».

Державна екологічна політика реалізується у практичну площину через діяльність суб'єктів (передусім, державних органів і органів місцевого самоврядування), які виконують функції, покладені на них державою, і які закріплені правовим чином.

Територіальним ораном Держлісагенства України є Тернопільське обласне управління лісового і мисливського господарства (Управління, ОУЛМГ). Діяльність Управління регламентується Положенням про нього[3].

Завданням Управління є реалізація повноважень Держлісагенства України на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці у сфері лісового та мисливського господарства [3].

У Основних засадах (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2030 року [2] одним із завдань у рамках досягнення цілі 2 є «підготовка та впровадження Основних засад (стратегії) державної екологічної політики в збалансоване лісоуправління».

Досліджуючи офіційний сайт Тернопільського обласного управління лісового і мисливського господарства, бачимо, що діяльність Управління є різновекторною і включає: ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку; лісовідновлення і лісорозведення; охорону і захист лісів та інші напрями.

У контексті ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку на офіційному сайті Управління вказується наступне: «лісові ресурси служать основою економічної системи ведення лісового господарства. За рахунок використання лісових ресурсів лісове господарство отримує власні кошти для відтворення лісів, проведення лісівничих, лісоохоронних та інших заходів. Деревина заготовляється в порядку рубок головного користування, здійснення заходів з формування і оздоровлення лісів та інших рубок. Лімітом заготівлі деревини в порядку рубок головного користування є розрахункова лісосіка, яка затверджується з урахуванням принципів безперервності та невиснажливості використання лісових ресурсів» [4].

1350

Щодо лісовідновлення і лісорозведення на сайті зазначено, що «про велику питому вагу лісовідновних робіт у загальному обсязі лісогосподарської діяльності свідчить те, що 91,4 тис. га або 63% всіх лісів області займають штучно створені насадження. Для реалізації завдань з відновлення лісів та лісорозведення створено відповідну виробничу базу. На підприємствах Управління функціонують 53 га лісових розсадників, 0,8 га тепличних комплексів, де вирощують в останні роки 7-8 млн штук стандартного садивного матеріалу. Для отримання якісного лісового насіння створена постійна лісонасіннева база площею 864 га в т. ч.: 110 га селекційних (клонових та родинних) лісонасінневих плантацій 1-го порядку; 448 га постійних лісонасінневих ділянок; 306 га генетичних резерватів; 162 шт. плюсових дерев. Удосконалюються технології лісовирощування, зокрема, із застосуванням вологонакопичувачів та стимуляторів росту» [4].

Щодо охорони і захисту лісів на сайті констатовано, що «під час здійснення профілактичних та попереджувальних заходів з охорони лісів від пожеж станом на 01.08.2022 року підприємствами лісового господарства проведено 92 рейди по виявленню порушників правил пожежної безпеки, під час яких притягнуто до відповідальності та оштрафовано 3 особи за порушення правил пожежної безпеки в лісах на суму 4590 грн. Із заходів, направлених на недопущення і попередження лісових пожеж, влаштовано 117 км мінералізованих смуг, проведено догляд за мінералізованими смугами протяжністю 356 км, встановлено 119 знаків наглядної агітації в місцях масового відпочинку, вздовж автомобільних доріг, які проходять через лісові

масиви на тему поведінки людей під час перебування в лісових урочищах, перекрито 247 од. позапланових доріг, проведено 28 виступи в засобах масової інформації... Лісогосподарськими підприємствами Управління постійно вживаються заходи щодо оновлення матеріально-технічної бази, автопарку, сил і засобів для боротьби з лісовими пожежами» [4].

Вказане вище відповідає стратегічним цілям сталого розвитку суспільства (підтримка високого і сталого рівня економічного зростання; охорона навколишнього природного середовища; бережливе використання природних ресурсів).

Однак, планується «створити центральний орган виконавчої влади при Мінекоенерго, який буде системно займатися розробкою стратегії для лісової галузі, реалізація якої покладається на Держлісагентство. Зараз у Мінекоенерго немає навіть профільного департаменту та експертів, які би системно займалися аналізом ситуації і розробкою лісової стратегії, яку мало би реалізовувати Держлісагентство. Через відсутність такого органу і було багато проблем з державним управлінням галуззю, тому що ініціативи Держлісагентства ніким не розглядалися... Держлісагентство має виконувати свої функції – реалізовувати політику. Наразі воно реалізовує її тільки на 73% усіх лісів, і має господарський конфлікт, тому що володіє цими лісами і не може реалізовувати державну політику на території інших відомчих держлісгоспів» [5].

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>
2. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України (редація від 28.02.2019 року). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#Text>
3. Положення про Тернопільське обласне управління лісового та мисливського господарства. URL: https://ternopillis.gov.ua/fileadmin/user_upload/%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE_%D0%A2%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D1%96%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B5_%D0%9E%D0%A3%D0%9B%D0%9C%D0%93.PDF
4. Офіційний сайт Тернопільського обласного управління лісового та мисливського господарства. URL: <https://ternopillis.gov.ua/dijalnist/lisovidnovlennja-ta-lisorozvedennja.html>
5. Вирішити проблеми у лісовій галузі неможливо без системної реформи – експерти. URL: <https://uacrisis.org/uk/75047-how-to-reform-forest-management>

САВЧУК Ж.Є., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу

Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

«Не зважаючи на сферу застосування, маркетинговий підхід передбачає використання філософії маркетингу, за якою маркетинг у своїй основі дотримується принципу «клієнтоорієнтованості», тобто фокусування на споживачеві та на його бажаннях, потребах. Фактично, сучасний споживач, його бажання визначають те, якими будуть управлінські послуги, які надаватимуть публічні інституції та органи публічної влади» [1].

Організаціями публічної сфери є заклади охорони здоров'я, а медичні послуги, які вони надають, – публічними послугами.

Реформа галузі охорони здоров'я передбачає адаптацію існуючої державної системи охорони здоров'я до діяльності в умовах ринкової економіки, забезпечивши реалізацію найважливішого соціального пріоритету – збереження та поліпшення здоров'я громадян. Перехід до ринкових відносин передбачає застосування переважно економічних методів управління, дає змогу стверджувати, що саме маркетинг є концептуальною основою виведення національної системи охорони здоров'я зі стану стагнації і дезінтеграції, а застосування маркетингових технологій в охороні здоров'я сприяє оптимізації діяльності закладів охорони здоров'я та підвищенню якості медичних послуг [2].

1352

Суб'єктами регулювання в сфері охорони здоров'я є: держава, яка здійснює діяльність через органи влади рівних рівнів; заклади охорони здоров'я різних форм власності; споживачі послуг; інституції ринкової інфраструктури (фармацевтичні компанії, страхові фірми; аутсорсингові організації тощо); суспільство, в цілому.

Отже, «відповідальність за якість медичного забезпечення має нести не лише держава, а й суб'єкти, що працюють на ринку медичних послуг. Це потребує вироблення нової стратегії функціонування закладів охорони здоров'я на ринку медичних послуг. Застосування маркетингових технологій в охороні здоров'я сприяє оптимізації діяльності закладів охорони здоров'я, адже допомагає найбільш раціонально планувати її [2].

Маркетинг дає можливість прогнозувати товарообіг, вивчати потреби ринку медичних послуг, визначати, скільки споживач готовий за них заплатити і чи готовий він платити взагалі. Основними напрямками маркетингової діяльності є вивчення маркетингового середовища та споживчих ринків, сегментація ринку, встановлення цін на товари, просування товарів (послуг) до споживача (наприклад, реклама). Усе це має допомогти закладам охорони здоров'я краще розібратися в нинішній економічній ситуації і побудувати свою діяльність в умовах ринку [3].

Однозначно найважливішим завданням для закладів охорони здоров'я є побудова власної діяльності на основі клієнтоорієнтованого підходу. Це означає, що й в основу маркетингового підходу і використання маркетингових технологій має бути покладено бажання клієнта, його потреби. У цьому контексті звернемося до літературного джерела [4], у якому зазначено, що: «для закладів охорони здоров'я актуальними є дві технології маркетингу медичних послуг. Технологію маркетингу, спрямовану на залучення нових відвідувачів, можна визначити як зовнішній маркетинг, а технологію, спрямовану на утримання активних пацієнтів, – як внутрішній [4].

У сфері охорони здоров'я в рамках реалізації зовнішнього і внутрішнього видів маркетингу найбільше застосовують: паблік рілейшнз (зв'язки з громадськістю), встановлення цін на послуги та розширення асортименту останніх, інформаційні інструменти (реклама, створення закладами охорони здоров'я власних сайтів, формування анкет для опитування споживачів медичних послуг щодо їх задоволеності якістю послуг), діагностику морально-психологічного клімату у колективі працівників, формування анкет для опитування працівників закладів охорони здоров'я щодо їх задоволеності працею, формування маркетингових стратегій, застосування нових медичних технологій.

Здійснення маркетингової діяльності і використання закладами охорони здоров'я технологій маркетингу можна розглядати як інновацію.

Інновація (нововведення) – кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у виді виведеного на ринок нового чи вдосконаленого продукту, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності, або нового підходу до соціальних послуг [5].

У маркетинговій діяльності закладів охорони здоров'я простежуємо інноваційну складову, яка має різні змістові характеристики, зокрема:

- технологічні, спрямовані на формування нових пакетів медичних послуг, використання нових медичних технологій і матеріалів;
- виробничі, орієнтовані на посилення ресурсного потенціалу закладів охорони здоров'я (виробничого, кадрового та ін.);
- економічні, націлені на зміну способів планування діяльності закладів (наприклад, через формування: маркетингової стратегії, стратегії розвитку закладу охорони здоров'я), зниження витрат на виробництво медичних послуг, розвиток матеріального стимулювання персоналу;
- торговельні, які ґрунтуються на використанні нових методів проведення цінової політики, нових форм співпраці з постачальниками ресурсів;
- соціальні, які пов'язані з покращенням морально-психологічного клімату в колективі працівників, розширенням їх можливостей навчатися і саморозвиватися;
- управлінські, які спрямовані на оптимізацію організаційної структури, розвиток лідерських компетентностей медичних кадрів і їх професіоналізацію, модернізацію інформаційних технологій, використання електронного документообігу тощо.

Загалом, активізація маркетингової діяльності і використання закладами охорони здоров'я технологій маркетингу вимагає вирішення таких питань:

- вдосконалення інституційного супроводу сфери охорони здоров'я;
- забезпечення чіткого регулюючого впливу з боку держави, і, разом з тим, модернізації системи регулювання сфери охорони здоров'я;
- професіоналізації медичних кадрів;
- модернізації механізмів управління сферою охорони здоров'я (організаційного, мотиваційного, механізму державно-приватного партнерства, співпраці з громадянами).

Список використаних джерел:

1. Ханік Ю.-Б. Р. Застосування публічного маркетингу в Україні у період пандемії COVID-19 : матеріали Всеукраїнської наук. конф. молодих учених і науково-педагогічних працівників, 20 травня 2021 р. Умань, 2021. С. 101–103.
2. Лісневська Н. Маркетинг в охороні здоров'я – необхідність у ринкових умовах. *Практика управління медичним закладом*. 2016. № 8. С. 7–17
3. Кравцова, Т., Лащенко, О., & Кравцов, О. (2021). Використання маркетингового підходу в діяльності органів публічного управління медичною сферою. *Аспекти публічного управління*, 9(4), 72-84. <https://doi.org/10.15421/152139>
4. Пащенко В. Ефективний внутрішній маркетинг – запорука успіху медичного закладу. *Практика управління медичним закладом*. 2016. № 3. С. 64–71.
5. Конспект лекцій з дисципліни «Маркетинг інновацій» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня зі спеціальності 073 «Менеджмент» за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» / Укладачі: Карімов Г.І., Стеблюк Н.Ф. Кам'янське: ДДТУ, 2022. 64 с.

СЕМЕНОВИХ В.І.,

Одеський інститут внутрішніх справ, м. Одеса

БУЦ І.М., ст. викладач

ТОВ «Бердянського університету менеджменту і бізнесу», м. Бердянськ – Київ

ЯКІСТЬ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА

Екологічна безпека продуктів харчування – одна з найважливіших проблем сучасної економіки. І при цьому серед основних прав громадян важливе місце займає право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення. Така інформація ніким не може бути засекречена (ст. 50 Конституції України). Ця норма є важливим елементом системи конституційно-правових гарантій забезпечення не лише особистої безпеки громадян, а й прав громадян на екологічно чисті та безпечні продукти харчування.

Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 р. (із змінами та доповн.) визначено правовий порядок забезпечення безпечності й якості харчових продуктів, що виробляються, знаходяться в обігу, імпортуються, експортуються. Цей Закон вказує на необхідність розроблення нових вимог до безпеки й якості продукції, адже й досі основним нормативним документом з якості продукції є застарілі «Медико - біологічні вимоги до якості і безпеки харчових продуктів», розроблені та затверджені у 1989 р.

1355

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів», безпека харчових продуктів – це стан харчового продукту, що є результатом діяльності з виробництва та обігу, яка здійснюється з дотриманням вимог, встановлених санітарними заходами та технічними регламентами, забезпечує впевненість у тому, що харчовий продукт не завдає шкоди здоров'ю людини (споживача), якщо він спожитий за призначенням; обов'язковими параметрами безпечності є науково обґрунтовані та затверджені у встановленому законодавством порядку параметри (санітарні норми), недотримання яких у харчових продуктах може призвести до шкідливого впливу на здоров'я людини [1].

Одним із основних принципів державної політики в галузі харчування населення є положення про те, що харчування повинно сприяти захисту організму людини від несприятливих умов довкілля. А також потрібно звернути увагу на необхідність захисту людського організму від негативного впливу навколишнього середовища за допомогою якісних і безпечних продуктів харчування, оскільки споживання здорової їжі сприяє підвищенню стійкості організму до негативного впливу різних видів забруднювачів.

На сучасному етапі науково-технічного прогресу та поширення новітніх технологій, а також сфер їх застосування невід'ємною складовою екологічної

безпеки стає біологічна безпека при поводженні з генетично-модифікованими організмами (далі – ГМО).

Розповсюдження ГМО є однією з найбільших складних проблем не тільки екологічної, а й державної безпеки України. Небезпека ГМО полягає в тому, що наслідки їх впливу на навколишнє середовище, на людину, її життя та здоров'я досі не вивчені. Ні в Україні, ні в цілому світі немає переконливих свідчень безпечності ГМО для всього живого, особливо при довготривалому вживанні.

Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» не є досконалим, оскільки декларативно гарантує людині право на безпеку продуктів харчування. Адже у цьому законі взагалі не згадується про можливі ризики від використання генетично модифікованої продукції. Більш того, до нього не ввійшли важливі положення про необхідність маркування цієї продукції, хоч і тлумачиться поняття «неправильне маркування». У цьому полягає порушення ст. 50 Конституції України, відповідно до якої «людина має право знати, що вона споживає».

Загострення проблеми якості та безпеки продуктів харчування пов'язане з поширенням ГМО і продуктів (у тому числі харчових), що отримуються на їх основі. На думку деяких цивілістів, цим зумовлюється необхідність формування та закріплення в законодавстві презумпції недоброякісності та небезпечності таких продуктів. Будь-які продукти харчування, що містять у своїй основі ГМО, повинні вважатися небезпечними для споживання, поки не буде доведено протилежне. Ця позиція заслуговує на підтримку, оскільки тісно пов'язана із змістом такої еколого-правової категорії, як «екологічний ризик», що, у свою чергу, розкривається через поняття «еколого-небезпечні речовини» та «негативні для довкілля наслідки».

Проведені науковцями експериментальні дослідження, показали, що у лабораторних тварин, які вживали генномодифіковану (далі – ГМ) сою, мали місце патологічні зміни печінки, нирок, травного тракту, репродуктивних органів, спостерігався високий рівень смертності потомства.

Реакція на ГМ-продукти є різною. Наприклад більшість споживачів у США позитивно ставиться до генної інженерії. Противники технології рекомбінантної ДНК, яких біля 30% у Європі і 13% у США, вважають що вона є не лише ризикованою, а й морально неприйнятною [2].

Спектр вживання ГМО в продуктах харчування досить великий. Це можуть бути м'ясні і кондитерські вироби, до складу яких входить соєвий текстурат і соєвий лецитин, також плодоовочева продукція, наприклад консервована кукурудза.

Основний потік генетично модифікованих культур складають ті, які ввозяться з-за кордону: соя, кукурудза, картопля. Вони потрапляють до нас на стіл або в чистому вигляді, або як добавки в м'ясних, рибних, хлібобулочних і кондитерських виробках, а також дитячому харчуванні.

Наприклад, якщо до складу продукту входить рослинний білок, то це, швидше за все соя, то існує велика вірогідність, що це генетично модифікована.

Аспартам, що міститься в газованих напоях, жуйках, кетчупах та іншому, може бути вироблений за допомогою ГМ-бактерій і є генетично модифікованим.

На жаль, на смак і на запах присутність ГМ-інгредієнтів визначити неможливо – виявити ГМО в продуктах харчування дозволяють лише сучасні методи лабораторної діагностики.

Для визначення юридичних критеріїв екологічної безпеки продуктів харчування необхідно проаналізувати відповідне законодавство. Так, Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 р. серед показників екологічної безпеки виділяє норматив гранично допустимого вмісту шкідливих речовин у продуктах харчування (ст. 33), а Законом України «Про безпечність та якість харчових продуктів» закріплено визначення безпечності харчового продукту (ст. 1) серед основних ознак якого виділена необхідність дотримання вимог санітарних і технічних нормативів при здійсненні діяльності з виробництва й обігу харчових продуктів [1]. Крім того, через дотримання затверджених у встановленому законодавством порядку санітарних нормативів ця норма визначає обов'язкові параметри безпечності, недотримання яких у харчових продуктах може призвести до шкідливого впливу на здоров'я людини. Тому дотримання передбачених чинним законодавством нормативів можна розглядати як юридичний критерій екологічної безпеки продуктів харчування.

Аналіз чинного законодавства з огляду на якість продукції, у тому числі безпечність сільськогосподарської продукції, продовольства і сировини свідчить про необхідність розмежування «правового поля» для забезпечення виробництва екологічно чистої продукції, продовольства, сировини. Це правове поле органічно об'єднує законодавство про стандартизацію, сертифікацію продукції, продовольства, сировини, законодавство про їх виробництво і збут з одночасним захистом прав споживачів. І. Бакай акцентує увагу на необхідності принципово нового підходу законодавця до визначення поняття «якість» та його уніфікація, оскільки правові акти містять різні поняття якості з точки зору аграрного, адміністративного, цивільного, трудового й екологічного права [3]. Він відзначає становлення стабільної тенденції гармонізації національного законодавства із загальноєвропейським про якість, безпеку продукції, про захист прав споживачів з одночасним встановленням в Україні більш жорстких вимог, ніж це має місце в деяких країнах Європейського Союзу, до безпечності продовольства, продуктів харчування.

Зважаючи на викладене, можна запропонувати: постійно оновлювати та доповнювати нормативно-законодавчу базу для оперативного технічного регулювання процесами, які прямо або опосередковано впливають на безпеку харчової продукції, проводити консультативні зустрічі-наради, обговорення із усіма зацікавленими сторонами; створити законодавчі умови, які би дозволяли надавати науково обґрунтовану публічну інформацію щодо безпечності продуктів харчування усім зацікавленим особам, зокрема споживачам; розробити національний план, програму контролю безпечності, що супроводжувався систематизованими звітами про виконання; запровадити дієву систему контролю харчових продуктів в Україні під час воєнного стану або

створити єдиний орган з контролю, як це відбувається в економічно розвинених європейських країнах.

Список використаних джерел:

1. Про безпечність та якість харчових продуктів Закон України від 23.12.1997 р.
URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2011_02_03/Z970771.html
(Дата звернення: 24.09.2022р.).
2. Державне регулювання належної якості та безпечності харчових продуктів №2. URL: <http://1snau.ru/derzhavne-regulyuvannya-naleznoi-yakosti-ta-bezpechnosti-xarchovix-produktiv-2/> (Дата звернення: 25.09.2022р.).
3. Сергиенко О.И. Основные принципы и методологические аспекты экомаркирования пищевых продуктов // Экономика и экологический менеджмент. ЭНЖ. 2010. №2. URL: <http://www.economics.open-mechanics.com/journals>. (Дата звернення: 27.09.2022р.).

СКАБЯК С.А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЧИКАЛО І.В.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНОЇ СФЕРИ

Загалом, «розвиток – рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення» [1]. За розвиток організації відповідає її керівник, тому істотна роль в стратегічному управлінні і його удосконаленні має відводитись саме керівнику.

Складові (аспекти), через призму яких має розглядатись стратегічне управління розвитком організації в процесі реалізації керівником публічної організації функції організації діяльності, ілюструє рис. 1.

Складові, через призму яких має розглядатись стратегічне управління розвитком публічної організації в процесі реалізації її керівником функції організації діяльності	спосіб діяльності колективу працівників організації щодо досягнення стратегічної мети діяльності (статична складова)
	спосіб щодо організації застосування комплексу соціальних і психологічних технологій стратегічного управління кадровим складом організації (динамічна складова)
	системний, цілеспрямований, усебічний комплексний план щодо забезпечення реалізації функціональної мети організації (системний підхід)
	методологічний та технологічний пріоритети у діяльності керівника з урахуванням специфіки сформованої ситуації та факторів впливу (ситуаційний підхід)

1359

Рис. 1. Складові, через призму яких має розглядатись стратегічне управління розвитком публічної організації в процесі реалізації її керівником функції організації діяльності

Удосконалення стратегічного управління розвитком організації публічної сфери має ґрунтуватись на використанні відповідних моделей такого управління, до яких віднесемо наступні:

- генеральну модель, яка повинна охоплювати двовекторний вплив для забезпечення: стабільного функціонування та розвитку організації;
- функціональну модель, спрямовану на реалізацію і вдосконалення функціональної діяльності публічної організації і функціонального навантаження її персоналу за стабільних і змінних умов (до прикладу, за умов зміни організаційної структури);
- модель стратегічної диференціації, яка вимагає концентрації зусиль

публічної організації на найважливіших напрямках діяльності;

- модель стратегічної стабілізації, яка повинна уможливлювати забезпечення внутрішньоорганізаційного переміщення персоналу в разі функціональної необхідності;

- модель стратегічного лідерства, яка розкривається у тому, що стратегічне лідерство має включати аспекти трансформації організації та розвитку її персоналу, а не тільки організації групової роботи кадрового складу. «Стратегічне лідерство – це здатність впливати на інших так, щоб вони добровільно приймали щоденні рішення, які підсилюють довгострокову життєздатність організації, в той же час підтримуючи поточні результати» [2];

- модель клієнтоорієнтованого управління, яке охоплює: орієнтацію на потреби клієнтів (споживачів послуг) та їх інтереси через задоволення уже існуючих та перспективних вимог споживачів, покращення життєвого циклу послуг; зосередження зусиль на розвиток взаємовідносин з клієнтами; використання дієвих технологій управління цими взаємовідносинами;

- партнерську модель, важливим компонентом якої є соціальна відповідальність, яка «у результаті взаємодії держави та громадськості виступає як синергетичний ефект, оскільки дає змогу державі та суспільству задовольняти наявні потреби, так і відповідні вимоги суспільства у соціальній сфері, при активному взаємовпливі цілей, що зумовлює взаємну відповідальність держави та громадськості перед суспільством» [3];

- модель сталого розвитку, яка ґрунтується на «управлінні розвитком економічних систем на мікро-, макро-, та глобального рівня, що передбачає мінімізацію поточних на майбутніх ризиків, здійснюється на основі системного підходу та забезпечує збалансованість у позитивній динаміці трьох складових – соціальної, економічної та екологічної» [4];

- модель «електронний уряд» (DG: e-governance). «Для забезпечення ефективності публічного управління DG-модель орієнтована на ефективне, швидке і прозоре надання інформації як громадянам, так і органам влади. Вона є новим елементом механізму залучення громадянського суспільства в систему публічного управління, який забезпечує баланс прав і обов'язків всіх учасників співробітництва, створює реальні можливості для участі в публічному управлінні на всіх рівнях за допомогою обговорення проблем в різних мережевих спільнотах, посилюючи вплив окремих груп населення на прийняття адміністративних і політичних рішень» [5];

- концепція (модель) сервісизації. У науковій праці [6] зазначено, що «вихідними положеннями, на яких має ґрунтуватись сервісизація діяльності публічної адміністрації є наступні:

це особлива форма організації внутрішнього середовища суб'єктів орієнтаційної взаємодії, в основі якої лежить прагнення до збалансованості відносин, максимізації споживчої і суспільної цінності, і на цій основі, збільшується рівень ефективності діяльності публічної адміністрації;

є трансформацією діяльності виробника адміністративної послуги в діяльність сукупного (інтегрального) суб'єкта, що надає суб'єктам нові можливості, які мають позиціонуватись як продуцент соціально-економічного

та інноваційного розвитку країни»;

дійсність має розглядатись через призму суб'єктності в якості системної основи суб'єктноорієнтованого підходу до реалізації сервісної концепції функціонування та розвитку публічного адміністрування. При цьому суб'єктна орієнтація позиціонується як сукупність принципів суб'єктності;

діяльність публічно-правових утворень повинна бути спрямована перш за все на задоволення потреб населення. Взаємодія громадян та державних органів в процесі такої діяльності носить специфічний характер, що дозволяє розглядати таку взаємодію в рамках категорії «публічні послуги».

Отже, в умовах реформування сфери публічного управління керівництву публічних організацій з метою забезпечення їх результативного функціонування слід застосовувати стратегічне управління. Воно з використанням відповідних моделей дозволяє передбачати доцільні напрями розвитку організації і її персоналу, вносити зміни у організаційну структуру і організаційні підсистеми, визначати способи адаптації публічної організації до постійних змін зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Пащенко О. Стратегічне управління розвитком підприємства. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_2/099-103.pdf
2. Стратегічне лідерство: якості, що відрізняють кращих керівників. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2020/strategic-leadership-the-qualities-that-define-best-leaders>
3. Грузд М. Партнерська модель взаємодії держави та громадськості. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=166>
4. Кравченко М., Прудкий В. Модель аналізу сталого розвитку підприємства з урахуванням ризику. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/216368/217290>
5. Сьомич М. Особливості сучасних моделей публічного управління. URL: <https://aspects.org.ua/index.php/journal/article/download/493/484>
6. Даниленко А.О. Сучасні тенденції розвитку сектора публічного адміністрування. URL: https://www.cuspu.edu.ua/images/nauk_zapiski/pravo/8_2020/%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA_8_2020-111-116.pdf

СКОЧИЛЯС Н.Я., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ЩЕРБАК Н.В.**, к.н.д.у., доцент,
 доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ

Реалізація ефективної здравоохоронної політики вимагає інноватизації діяльності закладів охорони здоров'я та використання інноваційних технологій. Разом з тим, стан використання інноваційних технологій вимагає формування відповідних інституційних умов, зміцнення кадрового потенціалу цих закладів та вдосконалення мотиваційного механізму, які б уможливили втілення у практичну діяльність визначених інноваційних пріоритетів розвитку.

Як вказує О. Свінціцький, «підґрунтям підвищення медичної, соціальної та економічної ефективності функціонування системи охорони здоров'я є раціональне впровадження інноваційних технологій лікування, діагностики, профілактики та реабілітації захворювань, вдосконалення менеджменту та професійної підготовки медичних кадрів закладів охорони здоров'я [1].

Поняття інновацій як систематичних знань, націлених на виробництво продукту, послуг або на впровадження певного процесу в практику, представляє особливу цінність у медицині [2].

Медична технологія – це будь-яке втручання з метою зміцнення здоров'я, профілактики, діагностики, лікування захворювання, реабілітації або довгострокового догляду, а також застосування вакцин, лікарських засобів, інструментів та обладнання, виконання медичних процедур, вдосконалення систем організації охорони здоров'я, у рамках яких захищається і підтримується здоров'я людини [3].

Динаміка розвитку медицини, а саме інноваційних методів профілактики, діагностики та лікування, перевищує розвиток технологій у багатьох інших галузях, беручи до уваги її високу технологічність, тісний взаємозв'язок з наукою і вплив людського чинника в медицині. Вирішальним чинником для отримання кінцевого результату – користі від сучасних досягнень медицини для пацієнтів у вигляді поліпшення показників здоров'я – є перенесення теоретичних знань і навичок у практичну охорону здоров'я. Цей процес називають дифузією в практиці або трансляцією знань. Трансляція знань – це обмін, синтез і етично обґрунтоване застосування знань у рамках комплексних систем взаємодії між вченими і користувачами з метою прискорення отримання користі від науки. У медицині трансляція знань спрямовується на поліпшення здоров'я населення, підвищення ефективності медичних послуг і продуктів та поліпшення системи охорони здоров'я [4].

Загалом, до причин, які обумовлюють значимість використання організаціями інноваційних технологій розвитку їх кадрового потенціалу, є: «протиріччя між технічним рівнем нового виробництва і існуючим рівнем кваліфікації персоналу; між можливостями навчальних закладів з підготовки,

перепідготовки та підвищення кваліфікації і необхідною кваліфікацією персоналу; між якісно новими завданнями розвитку персоналу та недостатнім рівнем підготовки служби управління персоналом до цієї роботи; між рівнями кваліфікації і мотивації працівників» [5].

Отже, йдеться про інноваційні технології розвитку кадрового потенціалу закладів охорони здоров'я.

У науковій праці О. Мельника зазначено, що «європейський напрямок розвитку України, вивчення досвіду забезпечення якості підготовки медичних кадрів розвинутих країн світу обумовлює велику актуальність запровадження в Україні інституту резидентури» [6].

Дефініція «резидент» означає:

- лікаря (молодого фахівця), «який перебуває в університетській лікарні і лікує госпіталізованих пацієнтів під спостереженням медичного штату лікарні; лікаря, що одержує спеціалізоване клінічне навчання в лікарні, як правило, після завершення інтернатури» [7];

- лікаря, який закінчив медичну школу і інтернатуру і тепер отримує навчання в спеціалізованій області, такій, як наприклад, хірургія, внутрішня медицина, патологія тощо. Отримання дозволу на практику у всіх медичних і хірургічних спеціальностях вимагає задовільного завершення програми резидентури» [7].

Автором [6] «при аналізі різних моделей удосконалення системи підготовки фахівців в Україні було проведено аналіз чотирьох варіантів:

1. Запровадити для всіх випускників вищих медичних закладів освіти зі спеціальностей «Лікувальна справа» і «Педіатрія» однорічну обов'язкову інтернатуру з фаху «Загальна практика/ сімейна медицина», потім – вступ до резидентури за конкурсом на 2-4 роки.

2. Запровадити зразу по закінченню вищих медичних закладів освіти для всіх випускників резидентуру з багатьох фахів.

3. Запровадити 2-3-річну резидентуру після повного завершення інтернатури з восьми базових спеціальностей (внутрішні хвороби – 2 роки, педіатрія – 2 роки, хірургія – 3 роки і т. п.).

4. Скоротити нинішній перелік спеціальностей інтернатури та надати випускникам вищих медичних закладів освіти зі спеціальностей «Лікувальна справа» і «Педіатрія» право після однорічної підготовки в інтернатурі з п'яти базових спеціальностей.

Саме четвертий варіант, на наш погляд, є найбільш перспективним для України. Ми вважаємо, що основою для запровадження в перспективі резидентури як очної конкурсної форми післядипломної підготовки лікарів-спеціалістів є нинішня клінічна ординатура. По завершенню навчання в резидентурі фахівці набуватимуть свідоцтво про отриману спеціальність, яке може порівнюватися до сертифіката спеціаліста».

Інноваційною технологією розвитку кадрового потенціалу закладів охорони здоров'я може стати застосування кейс-методу.

Як вказує О. Мельник «використання кейс-методу в системі професійного розвитку медичного персоналу за допомогою інтерактивних веб-технологій

реальних клінічних випадків дозволяє моделювати різні клінічні ситуації з використанням сучасних web-технологій, у тому числі рідкісні клінічні випадки з відпрацюванням навичок діагностики та алгоритмів лікування, алгоритмів дій у тій чи іншій клінічній ситуації, що дає можливість багаторазового відпрацювання певних вправ та дій за запропонованими алгоритмами (можливість необмеженої кількості повторів для відпрацювання потрібної навички), забезпечує індивідуальний підхід у підвищенні кваліфікації медичних кадрів, і як наслідок забезпечує покращення якості надання медичної допомоги... клінічний досвід у віртуальному середовищі не має ризику для пацієнта, за допомогою тестового контролю проводиться об'єктивна оцінка досягнутого рівня майстерності, тренінг може відбуватися у зручний час, незалежно від роботи закладу охорони здоров'я, частина функцій викладача передається віртуальному тренажеру, що сприяє формуванню самостійності у прийнятті рішень, і як наслідок відбувається підвищення ефективності навчання медичних фахівців згідно з новими високотехнологічними методиками» [6].

Список використаних джерел:

1. Свінціцький А.С., Висоцька О.І. Актуальні питання щодо впровадження медичних інноваційних технологій у закладах охорони здоров'я. URL: http://ir.library.nmu.com/bitstream/123456789/3522/1/%D0%9F%D0%9B_2015_1_7-13.pdf
2. United Nations Conference on Trade and Development: Transfer of Technology. New York and Geneva, 2001. Access: <http://unctad.org/en/docs/psiteiitd28.en.pdf>
3. International Network of Agencies for Health Technology Assessment Tools & Resources. Access: <http://www.inahta.org/hta-tools-resources>
4. About knowledge translation. Ottawa: Canadian Institutes for Health Research, 2014. Access: <http://www.cihr-irsc.gc.ca/e/193.html>
5. Погорелова Т.О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/161790809.pdf>
6. Мельник О.І. Інноваційні технології професійного розвитку персоналу закладу охорони здоров'я. Кваліфікаційна робота. Тернопіль, 2021. 73с.
7. Волосовець О.П., Вдовиченко Ю.П., Булах І.Є., Краснов В.В., П'ятницький Ю.С. Проблемні питання впровадження лікарської резидентури в Україні. *Післядипломна освіта та лікарське самоврядування за європейськими стандартами*: матеріали Всеукр. наук.-практич. конф. з міжнар. участю (Тернопіль, 11–12 верес. 2014 р.). Терноп. держ. мед. ун-т ім. І. Я.Горбачевського. Тернопіль : ТДМУ, 2014. С. 5-12.

СЛАВКОВА О.П., д.е.н., професор,
завідувач кафедрою публічного управління та адміністрування
ДАНИЛЕНКО М.В., здобувач вищої освіти
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ В ПИТАННЯХ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В дослідженнях діяльності органів публічної влади щодо екологічної безпеки нагальним є трактування поняття екологічна безпека у літературі трактується по-різному в правовій, екологічній та економічній площині. А.П. Гетьмана та М.В. Шульга вважають, що його суть полягає в захисті людини та навколишнього природного середовища від шкідливого впливу; створення умов збереження здоров'я людини та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку; збалансованість розвитку екосистеми; діяльність із захисту життєво важливих екологічних інтересів; в тому сенсі, що це невід'ємна частина міжнародної екологічної безпеки [1]. На думку Б.Г. Розовського існує тенденція до поглинання господарського права природо ресурсним правом, на те, що відносини природокористування не можуть бути ефективно врегульовані екологічним правом [2].

Дослідженням питання екологічної безпеки присвячує свої праці Є. Малишко та трактує екологічну безпеку як певну діяльність чи систему дій, спрямованих на захист життєво важливих інтересів людини від шкідливої дії навколишнього природного середовища, слушно зазначаючи, що екологічна безпека є центральним питанням екології людини, оскільки предмет охорони – це людина, її економічних інтересів [3]. Ми вважаємо що важко встановити єдине трактування цього поняття тому що цією правовою категорією слід вважати державу, в якій захищені життєво важливі інтереси людини, суспільства і держави, а також гарантовано право на безпечне довкілля всім людям і повинні бути створені умови, в яких людина, суспільство і суспільство, захищаються життєво важливі інтереси держави. можна охороняти навколишнє середовище і відтворювати природні об'єкти, включаючи господарську та іншу діяльність.

Бобкова А.Г. аналізувала питання забезпечення екологічної безпеки в контексті реалізації екологічного підприємництва з урахуванням напрямів правової основи розвитку екологічного підприємництва як умови забезпечення екологічної безпеки [4]. Автор також запропонував концепцію економіко-правового забезпечення використання природних ресурсів [5].

Застосування загальних правових теоретичних питань щодо класифікації джерел правових норм дало змогу Ю.А. Краснову вказати на критерії класифікації правових джерел норм екологічної безпеки які є найбільш розширеним і обґрунтованим [6].

На думку дослідника В.І. Андрейцева, екологічна безпека – це елемент національної безпеки, тобто стан розвитку суспільних правовідносин і пов'язаних з ними правовідносин, у межах якого система правових норм, інших

державно-правових і соціальних інструментів гарантує безпеку громадян, захист життя і здоров'я, покращення навколишнього середовища, захист своїх прав, регулювання небезпечної для довкілля діяльності та запобігання погіршенню його стану та іншим наслідкам, що загрожують життю і здоров'ю людини, суспільства і держави. Дослідник вважає, щ такі дії потребують чіткого конституційного закріплення в чинному законодавстві [7].

Г. Д. Джумагельдієва вказує, що природокористування є природним джерелом господарської діяльності. У ньому визнаються права власності у сфері природокористування між самими господарськими організаціями, останніми та іншими учасниками господарських відносин, а також зазначено, що Господарський кодекс і кодекси про природні ресурси взаємопов'язані як загальні акти та окремі правові акти [8].

Діяльність органів місцевого самоврядування в Україні регулюється Законом України «Про місцеве самоврядування», який відповідно до Конституції України визначає систему та гарантії місцевого самоврядування, порядок організації та діяльності, правовий статус і обов'язки органів і посадових осіб місцевого самоврядування. Відповідно до цього Закону територіальні громади - це громадяни України, які постійно проживають у межах самостійних адміністративно-територіальних одиниць. Адміністративно-територіальними одиницями є повіт, район, селище, село та інше. Органи місцевого самоврядування, повітові та воєводські ради представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ і міст. Він має виконавчі повноваження щодо виконання функцій і повноважень місцевого самоврядування, в тому числі завдань з охорони навколишнього природного середовища. Важливим механізмом місцевого самоврядування є місцеві ініціативи, в тому числі екологічні, які відповідно до закону вносяться на розгляд місцевого представницького органу та підлягають розгляду на відкритому засіданні представницького органу за участю членів місцевої ініціативної групи. У справі, винесеній на розгляд за місцевою ініціативою, рішення представницького органу оприлюднюється в порядку, визначеному статутом представницького органу місцевого самоврядування або територіальної громади.

Органи місцевого самоврядування можуть об'єднуватися у спілки та інші форми добровільних об'єднань, а також вступати у відповідні міжнародні об'єднання з метою більш ефективного здійснення своїх повноважень, у тому числі щодо охорони навколишнього середовища, прав та інтересів територіальних громад. Ці органи можуть ініціювати перевірки, у тому числі екологічні, а також організувати перевірки підприємств, установ і організацій, що не належать громаді, у сфері здійснення делегованих ними повноважень виконавчої влади, у тому числі з охорони навколишнього природного середовища.

До екологічних повноважень сільської, селищної та міської влади належать: затвердження місцевих цільових програм охорони навколишнього природного середовища; прийняття та внесення змін до місцевого бюджету; екологічні податки та місцеві збори; створення позабюджетних цільових фондів

охорони навколишнього природного середовища; прийняття рішень про надання місцевих позик на охорону навколишнього природного середовища; видача дозвільних документів.

Сучасна екологічна криза світової цивілізації має глобальний характер і зумовлена загостренням неконтрольованого впливу на природу та наслідків людської діяльності. Підвищення негативного застосування глобалізаційних процесів на довкілля, вирішення соціальної проблеми призвело екологічної кризи, забруднення навколишнього природного середовища, що вимагає визначення екологічних пріоритетів у наступному розвитку суспільства. Тому діяльність органів влади є ключовою в вирішенні таких питань.

Список використаних джерел:

1. Екологічне право України : підручник / за ред. А.П. Гетьмана, М.В. Шульги. Харків, 2005. URL: http://www.ebk.net.ua/Book/law/getman_ekopu/part7/701.htm.
2. Розовский Б.Г. «Северный полюс» экологического права. *Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка*. 2012. № 1. С. 188–200.
3. Малишко М.І. Екологічне право України : навч. посіб. Київ : Видавничий Дім «Юрид. книга», 2001. 389 с.
4. Бобкова А.Г. Правові засади розвитку екологічного підприємництва як умова забезпечення екологічної безпеки. URL: <http://jlsouk.donnu.edu.ua/article/view/6770/6802>.
5. Бобкова А.Г. Правове забезпечення використання природних ресурсів у сфері господарювання. *Природоресурсне право в системі права України: історія, сьогодення, перспективи : зб. матеріалів круглого столу, 30–31 жовтня 2015 р. / за заг. ред. М.В. Шульги. Харків : Оберіг, 2015. С. 26–28.*
6. Краснова Ю.А. Деякі питання визначення джерел правового регулювання екологічної безпеки. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2014. Вип. 197. Ч. 3. С. 122–131.
7. Андрейцев В.І. Право екологічної безпеки : навч. та наук.-практ. посіб. Київ : Знання-Прес, 2002. 332 с.
8. Джумагельдиева Г.Д. Хозяйственное использование природных ресурсов в структуре правовых учебных дисциплин. *Вісник Донецького національного університету*. 2012. № 2. С. 35–41.
9. Ковейно Ю. В., Дресвяннікова В. Д. Правове регулювання екологічної безпеки. *Прикарпатський юридичний вісник*. № 2(27) (2019): С.68-73.

СЛАВКОВА О.П., д.е.н., професор,
завідувач кафедру публічного управління та адміністрування
ТЕРЕЩЕНКО Т.В., здобувач вищої освіти
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ НАДАННЯ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ОСВІТИ

Управління системою надання освітніх послуг є важливим завданням сьогодення тому що місія освітнього закладу – організація освітнього процесу, спрямованого на:

- виховання професіоналів нового типу;
- підтримка розвитку національної освіти;
- створення нових активів у освіті та підвищення її конкурентоспроможності.

Не менш важливим є вміння та бажання вчитися а саме обмін знаннями та досвідом, організація курсів підвищення кваліфікації для працівників усіх рівнів та профілів; висока оцінка ідей і пропозицій колективу, мотивація розвитку та професійні компетенції [Девяткина М.А.]. Тому важливим в системі менеджменту є якість освіти, яка у ширшому розумінні означає збалансовану відповідність освітнього процесу, результатів і системи цілям, потребам і стандартам освіти [Субетто А.І.]. У філософському словнику категорія якості трактується як сутнісне визначення, завдяки якому предметний об'єкт є саме ним, а не іншим, а його складові характеризуються конкретністю, що дає змогу. У працях сучасних науковців є синтезатором усіх сучасних проблем освітнього розвитку держави, а також визначальним фактором якості освітньої політики та освітніх реформ останніх років [Лукіна Т.О.]. Згідно з міжнародним стандартом, що регламентує поняття якості продукції та послуг, якість освіти визначається як сукупність властивостей і характеристик освітнього процесу, які дозволяють задовольнити освітні потреби споживачів [Education at a Glance.].

Ринок освітніх послуг – це система відносин між ринковими умовами купівлі-продажу освітніх послуг, які таким чином стають товаром. Важливо розуміти, що об'єктом купівлі-продажу на цьому ринку є не сама освіта, як процес навчання, а освітня послуга, що включає матеріальні та нематеріальні ресурси, необхідні для процесу навчання. Ринок освітніх послуг можна трактувати з двох точок зору: як самостійний елемент і як частину ринку праці.

Економісти виділяють такі особливості ринку освітніх послуг. Ринок освітніх послуг характеризується:

- 1) поглиблення виборчої функції виховання;
- 2) розвиток функції освіти та адаптація людей до нових можливостей навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації;
- 3) посилення конкурентоспроможності та динамізму працівника на ринку праці;
- 4) урізноманітнення форм і видів освітніх послуг;
- 5) створення напруги на ринку праці через те, що випускники не

проходять спеціалізації;

б) створення недержавної освіти на всіх рівнях;

7) зміни громадської думки, під час яких виховання почало розглядатися як найважливіша умова виживання, основа матеріального добробуту;

8) орієнтація молоді на престижні професії та ін.

На ринку освітніх послуг продавцями є університети та інші навчальні заклади. Покупці або споживачі – учасники та їхні батьки, які обирають навчальний заклад залежно від низки умов та параметрів; роботодавці - підприємства, установи, організації та підприємства, які оплачують навчання своїх працівників; підприємства, організації та установи, де працюють випускники. Освітня послуга функціонує як продукт на освітньому ринку, хоч і досить унікальний. Слід зазначити, що її особливість полягає насамперед у тому, що ця продуктова освітня послуга надається і споживається одночасно. На ринку освітніх послуг товар – це знання, уміння та навички, які пропонують суб'єкти ринку, а саме: університети, репетитори, школи, технікуми тощо. У сфері освіти укладаються договори між організаціями, що пропонують ці послуги, і їх споживачами у формі обміну. На сьогоднішній день транзакції відбуваються наступним чином: продавець освітньої послуги чогось навчає споживача і підкріплює отриману освіту дипломом, атестатом, свідоцтвом, а плату за навчання оплачує споживач, тобто держава. для нього, наприклад. Отже, освітній заклад виходить на ринок освіти та ринок праці з результатами своєї освітньої діяльності а саме: послуги, програми, курси тощо, опосередкованими знаннями, уміннями та навичками випускників, засвідченими дипломатичним сертифікатом.

1369

Таким чином можемо констатувати той факт, що управління системою відіграє важливу роль в підготовці освіченої молоді, підготовки та перепідготовки кадрів та сприяє освітній безпеці країни.

Список використаних джерел:

1. Дев'яткіна М.А. Інноваційна політика вищого навчального закладу / Під. ред. Р.М. Федосової. М: ЗАТ «Економіка», 2006. 178 с.
2. Субетто А.І. Проблема якості вищої освіти у контексті глобальних та національних проблем суспільного розвитку. М.: ПАНІ, 2000. 122 с.
3. Лукіна Т.О. Сутність категорії якості освіти в умовах реформування освітньої галузі. *Зб. наук. праць НАДУ при Президентові України*. К. : Наука, 2003. Вип. 2. С. 126-134.
4. Education at a Glance. OECD Indicators. Paris: OECD Centre for Educational Research and Innovation, 2001. 474p .

СУМЕЦЬ О. М., д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України,
ст. наук. співробітник Науково-дослідної лабораторії «Науки про Землю»,
Національний університет «Києво-Могилянська академія», м. Київ,
професор кафедри менеджменту
ПрАТ ВНЗ «МАУП», м. Харків,
викладач вищої категорії,
Харківський державний соціально-економічний коледж, м. Харків
ГАЛКІНА О.А., к.е.н., директор,
Харківський державний соціально-економічний коледж, м. Харків

НОВА ОСВІТНЯ ПРОГРАМА ПІДГОТОВКИ ФАХОВОГО МОЛОДШОГО БАКАЛАВРА З МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Менеджмент на світовій арені вважається дієвим інструментом управління, що адаптований до всіх галузей економіки. Іншими словами, інструментарій менеджменту є придатним для використання в управлінському процесі підприємств різних галузей і форм власності. Для менеджменту відсутні кордони використання. Саме це сприяло його застосуванню в самих різних сферах діяльності людей. І на сьогодні нам вже знайомі такі специфічні форми менеджменту як стратегічний, операційний, фінансовий, логістичний, кадровий, інноваційний, інвестиційний, екологічний й ін. І не так давно започатковано розвиток ще однієї специфічної форми менеджменту як менеджмент соціальної сфери. Треба визнати, що цей напрям є новим для вітчизняного бізнес-середовища. Та й освітяни визнають його вельми цікавим і вже затребуваним на ринку. З огляду на це вітчизняні виші почали розробляти і пропонувати абітурієнтам нові освітні програми з назвою «Менеджмент соціальної сфери» для першого (бакалаврського) і другого (магістерського) рівнів освіти. З нашого погляду, цей факт є позитивним. Разом із тим все ж необхідно вказати і на деякі фундаментальні недоліки в організації підготовки фахівців для соціальної сфери у межах означеної спеціальності і галузі знань:

– по-перше, на цей момент часу відсутня підготовка фахових молодших бакалаврів з менеджменту (рівень освіти «фахова передвища освіта»), які повинні стати належним «ресурсом» для підготовки фахівців першого і другого рівнів освіти, а саме бакалаврів і магістрів з менеджменту соціальної сфери;

– по-друге, для якісної підготовки вказаних фахівців вкрай необхідно, щоб вона здійснювалася тими закладами освіти, де є вагомі напрацювання в сфері підготовки кадрів для соціальної сфери. Чому? Та тому що соціальна сфера має свою специфіку і характеристичні моменти, якими викладачі профільних закладів освіти оволодівають роками. В таких закладах вже сформоване бачення, якими компетенціями повинні володіти їх випускники, що будуть підготовлені за освітньою програмою «Менеджмент соціальної сфери». А це значить, що колектив викладачів зможе з високою імовірністю: а) досить вдало підібрати навчальні дисципліни як обов'язкової, так і вибіркової

компонент освітньої програми «Менеджмент соціальної сфери», б) фахово сформулювати програмні результати навчання та компетенції майбутніх фахівців;

– по-третє, підготовка фахівців для соціальної сфери повинна бути ступеневою: спочатку повинна вестися підготовка фахового молодшого бакалавра, потім бакалавра і, насамкінець, магістра. Повернення до такого підходу надасть можливість організувати якісну підготовку менеджерів для сфери соціальної сфери.

Враховуючи вищевказане, в Харківському державному соціально-економічному коледжі в рамках спеціальності 073 «Менеджмент» (галузь знань – 07 «Управління та адміністрування») розроблена освітня програма з підготовки фахового молодшого бакалавра з менеджменту для соціальної сфери. Здобувачі, які виконують усі вимоги зазначеної програми отримують освітню кваліфікацію «фаховий молодший бакалавр з менеджменту». Це надасть можливість випускникам коледжу освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» займати первинні посади за професійними назвами робіт кваліфікаційного угруповання 1483 «Менеджери (управителі) у соціальній сфері» у відповідності з Класифікатором професій ДК 003.2010 [1], що характеризуються спеціальними професійними компетенціями відповідно до узагальненого об'єкта діяльності (соціальна сфера). Іншими словами, випускники коледжу зможуть працювати на підприємствах будь-якої організаційно-правової форми (державні, комерційні, некомерційні, муніципальні) на посадах менеджера низової ланки управління (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів; менеджера з підбору, забезпечення та використання персоналу; інспектора з кадрів; організатора з персоналу; фахівця з найму робочої сили; організатора діловодства (державні установи); організатора діловодства (види економічної діяльності) та інших технічних фахівців у галузі управління.

У чому ж криється унікальність цієї освітньої програми?

Основний фокус програми – це підготовка фахівців до організаційно-управлінської і аналітичної діяльності в соціальній сфері.

Метою програми є підготовка фахівців, здатних розв'язувати на операційному рівні типові спеціалізовані задачі та практичні проблеми управління в організаціях та установах соціальної сфери, що пов'язані з виконанням професійних обов'язків.

Об'єктом вивчення та майбутньої діяльності є управління організаціями та їх підрозділами, у тому числі організаціями соціальної сфери.

Конкурентними перевагами програми є унікальність і певна оригінальність її навчальної компоненти. Остання загалом складається з навчальних дисциплін менеджерського спрямування (основи менеджменту та теорії організації, фінансовий менеджмент, управління персоналом, менеджмент у соціальній сфері, маркетинговий менеджмент) та дисциплін, що надають спеціальні фундаментальні знання для формування компетенцій фахівця з менеджменту в соціальній сфері.

Практична частина освітньої програми посилена введенням у навчальний план двох видів практики – навчальної (практика з менеджменту та практика з інформаційних систем і технологій у менеджменті) і технологічної виробничої практики.

Завершальною частиною процесу навчання за даною програмою є атестація здобувачів освіти, яка буде здійснюватися у формі кваліфікаційного іспиту. Кваліфікаційний іспит передбачає оцінювання результатів навчання, визначених Стандартом фахової передвищої освіти України за спеціальністю 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр», затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України від 02.06.2021 р. № 697, та відповідною освітньою програмою.

З метою забезпечення високої якості освіти організація навчального процесу в коледжі орієнтована на індивідуальний підхід до кожного здобувача освіти, зручний графік навчання. Здобувачі зможуть отримати освіту на денній формі навчання або заочно та пройти стажування і практики в організаціях соціальної спрямованості. І все ж, не зважаючи на вказане, слід розуміти, що перераховані конкурентні переваги програми можуть бути створені тільки за умови залучення до її реалізації кваліфікованих фахівців. З огляду на потенційні можливості коледжу можна констатувати, що викладання навчальних дисциплін у межах програми буде здійснюватися висококваліфікованими викладачами – фахівцями у соціальній сфері.

1372

Одним із важливих моментів на цей момент часу, що формують конкурентні переваги програми, є той, що виконання здобувачем програми забезпечує йому отримання диплома про освіту державного зразка.

Кожна освітня програма, що претендує на унікальність, має свої родзинки. У даному разі такими є розвиток у здобувачів соціальних комунікацій, формування аналітичних навичок роботи з базами даних, професійно-орієнтована підготовка для здійснення діяльності в соціальній сфері, систематичний обмін практичним досвідом між здобувачами освіти та керівниками організацій і установ соціальної спрямованості і, зокрема викладацьким складом Харківського державного соціально-економічного коледжу.

І, насамкінець, варто зазначити, що в освітній програмі враховані найбільш прогресивні концепції розвитку освіти, передовий досвід країн, що лідирують на ринку освітніх послуг, рекомендації потенційних роботодавців – партнерів коледжу та побажання здобувачів вищої освіти за визначеним професійним спрямуванням.

Список використаних джерел:

1. Класифікатор професій ДК 003:2010 (зі змінами 2012-2020 рр., редакція від 2021-10-25). [Чинний від 2010-11-01]. Вид. офіц. Київ, 2010. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text>. (дата звернення 29.09.2022).

СУХОСТАВЕЦЬ А.І., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки та підприємництва ім. проф. І.М. Брюховецького,

ВОЛОБУЄВ Б.С., здобувачі вищої освіти

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ В ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ

У сфері державного управління конфлікти є складною системою, яка містить багато суперечностей, але вона пропонує можливість адаптуватися до мінливих обставин і розвитку подій. Конфлікти є основою адаптаційного механізму державно-управлінської сфери, оскільки, з одного боку, дають змогу ідентифікувати та відслідковувати існуючі протиріччя, а з іншого – підвищують ефективність державного управління, за умови вмілого врегулювання конфліктів. Рак Ю. розглядаючи теоретичні основи поняття конфлікту виявила, що навіть при великій кількості трактувань цього поняття спільним є те, що в основі всіх конфліктів лежить взаємодія однієї людини з іншою або з групою [1]. Досліджуючи причини конфліктних взаємодій в державному управлінні автором зроблено спробу типологізації конфліктів, що виникають у державному управлінні, які найчастіше виникають між працівниками сфери державного управління.

Державні установи практично щодня мають справу з багатьма проблемними ситуаціями, пов'язаними з «людським фактором», це можуть бути як окремі випадкові неприємні ситуації, так і заплановані негативні тенденції. Причиною їх виникнення в більшості випадків є вік, освіта, досвід роботи, професійний та життєвий досвід, професійні функції та обов'язки, цілі та завдання працівників установи, а також різноманітні особистісні характеристики, цінності, установки, інтереси, погляди які стосуються проблем що виникають у процесі роботи в державній установі. В результаті всіх цих відмінностей підвищується ймовірність конфліктів. Це не лише окремі випадки, які можуть бути визначені суб'єктивними причинами, а й виявлені тенденції повторення подібних випадків, які потребують аналізу та втручання [2]. Отже, конфлікти, що виникають у сфері державного управління, безпосередньо впливають не лише на працівників та якість виконання ними професійних обов'язків, а й опосередковано на суспільство та громадян.

Враховуючи те, що на сьогоднішній день існує багато різноманітних теоретико-методологічних підходів до аналізу та змістовного трактування сутності цього явища, розглянемо визначення поняття «конфлікт», яке надають вітчизняні та зарубіжні дослідники.

Науковці В. Друзь, А. Бандурка визначають конфлікт як протистояння чи опозицію зіткнення індексно протилежних цілей, інтересів, мотивів, позицій, думок, задумів, критеріїв або ж концепцій суб'єктів в опонентів у процесі спілкування – комунікації [3].

Так такі дослідники як Я. Анцупов і А. І. Шипілов вважають, що конфлікт є найбільш деструктивним способом створення та усунення протиріч, що виникають у процесі соціальних взаємодій, а також боротьби субструктур

особистості [4]. На думку Г. Ложкіна та Пов'якель Н. вважають, що конфлікт – це зіткнення різноспрямованих сил (цінностей, інтересів, поглядів, цілей, позицій) суб'єктів – взаємодіючих сторін, підкреслюючи, що поняття різноспрямованості є ширшим за розуміння його протилежності. спрямованість, що дозволяє усунути обмеженість розуміння проблеми та усунути елемент антагонізму [5].

В. Тимоф'єв в своїй науковій праці пише, що конфлікт це відносини між суб'єктами соціальної взаємодії, які, з іншого боку, характеризуються протиборством, заснованим на протилежних мотивах (потреби, інтереси, цілі, ідеї, переконання) або судженнях (думках, поглядах, оцінках).), як процес розвитку взаємодії суб'єктів від конфронтації до спілкування [6].

Конфлікт - як прояв розбіжності інтересів між двома чи більше сторонами (індивідами чи групами), коли обидві сторони намагаються забезпечити прийняття своєї позиції чи цілей, спроба запобігти іншим, ніж ті самі, хвороба спілкування (несправедлива, нечесна, незрозуміла гра) визначає Долинська Л. В. [7]. Тертишна О. А. вважає, що конфлікт є вираженням незадоволення та незгоди у взаємодії сторін, конфлікт є процесом, а не результатом [8].

Всі визначення мають певну спільну рису навіть за наявних розбіжностей, так у деяких з наведених визначень конфлікт – це взаємодія, в інших – навпаки, неузгодженість, тому можна дійти висновку, що це взаємодія з присутністю є ознакою конфлікту.

Список використаних джерел:

1. Рак Ю. Конфлікти у публічному управлінні України: особливості та види. *Актуальні проблеми державного управління*. 2021. №1(82). С.42-47.
2. Новікова Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 2. С. 79–83. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2013_2_14.
3. Бандурка А. М., Друзь В. А. Конфликтология. Харьков: Ун-т внутрен. дел. 1997. 196 с.
4. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. М.: ЮНИТИ, 1999. 551 с.
5. Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика. Київ: ВД Професіонал, 2006. 416 с.
6. Тимоф'єв В. Г. Управління конфліктами в діяльності державних службовців: дис. ... канд. наук з держ. упр. Дніпропетровськ, 2006. 205 с.
7. Долинська Л. В., Матяш-Заяц Л. П. Психологія конфлікту. Київ: Каравела, 2010. С. 7–14.
8. Тертишна О. А. Використання конструктивного ресурсу конфлікту в системі державної служби України: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. Дніпропетровськ, 2010. 20 с

СУХОСТАВЕЦЬ А.І., к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки та підприємництва ім.проф. І.М. Брюховецького,

ВОЛОБУЄВА В.Г., здобувачі вищої освіти

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ГРОМАДСЬКІ ОБ'ЄДНАННЯ ЯК СУБ'ЄКТ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НАДАННЯ БЕЗОПЛАТНОЇ ПРАВОВОЇ ДОПОМОГИ

В відповідності до ЗУ «Про безоплатну правову допомогу» безоплатна правова допомога – це гарантована державою правова допомога, яка надається повністю або частково за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів та інших джерел України [1]. Право на безоплатну правову допомогу дає можливість громадянину України, іноземцю, особі без громадянства, у тому числі біженцю або особі, яка потребує додаткового захисту, отримати безоплатну базову правову допомогу в повному обсязі, а також можливість надання безоплатної вторинної правової допомоги окремій категорії осіб у випадках, визначених нормативним актом. Безоплатна базова правова допомога - це вид державної гарантії, який полягає в ознайомленні особи з її правами і свободами, порядком їх реалізації, поновлення у разі їх порушення, порядком оскарження рішень, заходів чи бездіяльності. органами державної влади. органи місцевого самоврядування, посадові та службові особи. Відповідно до Конституції України та Закону України «Про безоплатну правову допомогу» кожна особа, яка перебуває під юрисдикцією України, має право на безоплатну базову правову допомогу.

1375

Розгляд звернень про надання безоплатної базової правової допомоги здійснюється в порядку визначеному ЗУ «Про безоплатну правову допомогу» та ведеться прийом громадян згідно з графіком. про особистий прийом громадян який опубліковано на сайті комісії[1]. Особи, які мають право на безоплатну вторинну правову допомогу, яка полягає у здійсненні захисту в суді, а також представництві інтересів в судах, інших органах державної та місцевої влади, перед іншими особами, складанні судових справ тощо, можуть реалізувати своє право у будь-якому центрі безоплатної правової допомоги чи бюро правової допомоги за адресами що вказані на сайті legalaids.gov.ua.

Відповідно до Концепції формування безоплатної правової допомоги в Україні створення ефективної системи безоплатної правової допомоги досягається шляхом[2]:

- створення взаємопов'язаних елементів системи – первинної та вторинної безоплатної правової допомоги;
- забезпечення належного рівня та оптимального графіка сплати пільги за рахунок коштів державного бюджету;
- встановлення чітких критеріїв доступу до безоплатної правової допомоги;
- створення ефективної моделі управління системою безоплатна правова допомога та фінансування.

Ефективне функціонування системи безоплатної правової допомоги в Україні має бути забезпечено шляхом створення моделі управління, за якої орган виконавчої влади відповідає за організацію та ефективне функціонування

системи, а також шляхом зміни підходів до формування бюджету системи з метою безпеки та гарантії його щорічного фінансування. Фінансування безоплатної правової допомоги має відбуватися у відповідному обсязі за рахунок коштів державного бюджету, про що записано в нормативному акті про поточний річний бюджет де зазначено окрему статтю про захищені видатки. Інструментами додаткового фінансування можуть бути інші джерела, при цьому обсяг бюджетного фінансування не може бути зменшений на суму, отриману з додаткових джерел.

З метою реалізації права на безоплатну правову допомогу органи місцевого самоврядування можуть утворювати спеціалізовані установи з надання безоплатної базової правової допомоги з урахуванням потреб територіальної громади відповідної адміністративно-територіальної одиниці відповідно до законодавчих актів. Спеціалізовані установи з надання безоплатної базової правової допомоги, створені органами місцевого самоврядування, фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених законодавством.

Вагомий внесок роблять і громадські організації, які надають безоплатні юридичні послуги населенню, зокрема створені Міжнародним фондом «Відродження» двадцять вісім інформаційно-правових консультаційних центрів, які надають безоплатну базову правову допомогу та провадять правову просвітницьку діяльність, інформаційні кампанії на захист громадських інтересів у п'ятнадцяти регіонах України. Базову правову допомогу та юридичні консультації надають юридичні клініки які створені на юридичних факультетах університетів із ступенем акредитації. У таких клініках студенти надають безкоштовні юридичні консультації людям, які не можуть дозволити собі платну юридичну допомогу. Діяльність юридичних консультацій регулюється наказом Міністерства освіти і науки України від 3 серпня 2006 року N 592 «Про затвердження Типового положення про юридичну консультацію у ВНЗ України»[3]. Система надання безоплатної базової правової допомоги розроблена та розвивається з урахуванням досвіду діяльності окремих державних приймальних пунктів, інформаційно-правових консультаційних пунктів, юридичних клінік та інших організацій, які надають безоплатну базову правову допомогу де провідну роль відіграють громадські організації.

1376

Список використаних джерел:

1. Про безоплатну правову допомогу. Закон України №3460-VI від 2 червня 2011 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-17#Text>.
2. Концепція формування системи безоплатної правової допомоги в Україні. від 9 червня 2006 року N 509/2006. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/509/2006#Text>.
3. Про затвердження Типового положення про юридичну консультацію у ВНЗ України. Наказ Міністерство Освіти і Науки України N 592 від 03.08.2006 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0956-06#Text>.

СУХОСТАВЕЦЬ А.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. проф. І.М. Брюховецького,
МАКСИМЕНКО О.В., здобувач вищої освіти
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ПІСЛЯ РЕФОРМАЦІЙНИЙ ПЕРІОД

Сьогодні функціонування та розвиток системи охорони здоров'я зосереджується на п'яти основних напрямках. Розглянемо ці шляхи докладніше.

Перше - підтримка медичних працівників. Одним із завдань є суттєве підвищення заробітної плати лікарям. Без мотивації до праці не буде ні якості послуг, ні сучасних стандартів, ні розвитку медицини. До 2022 року було заплановане рекордне фінансування галузі охорони здоров'я – 200 млрд. грн.

Ще одним пріоритетом є створення умов для безпечної роботи лікарів швидкої допомоги. Законопроект №6423 пропонує внести зміни в Цивільний кодекс, а саме доповнити його статтю «погроза або насильство щодо працівника системи екстреної медичної допомоги, який входить до складу бригади швидкої медичної допомоги». За такі дії передбачено покарання: за погрозу смертю – позбавлення волі на строк до 6 місяців або позбавлення волі на строк до 3 років, умисне побиття – позбавлення волі на строк від 3 до 5 років або позбавлення волі внаслідок умисного тяжкого тілесного ушкодження – 5-12 років. Законопроект також пропонує посилити штрафні санкції за неправдиві виклики «швидкої». Також планується запуск системи страхування професійної відповідальності медичних працівників.

Друге це приведення українського «медичного» законодавства до стандартів ЄС. В 2022 році планувалося поступова адаптація законодавчої бази до європейських вимог і стандартів. У вересні 2021 року було підтримано у першому читанні законопроект № 5547 про фармацевтику. Це базовий фармацевтичний документ, який регулює весь життєвий цикл ліків – виробництво, реєстрацію, реалізацію, контроль і боротьбу з контрафактною, неякісною фармацевтичною продукцією. Законопроект був підтриманий проголосований. Також комісія допрацьовує законопроект про заходи протидії захворюванню на туберкульоз. Очікується, що буде запроваджено міждисциплінарний підхід в організації профілактики, діагностики, лікування та супроводу хворих на туберкульоз, а також у частині відповідності медичних послуг міжнародним стандартам. Планується прийняти законодавчі зміни, які регулюватимуть напрям репродуктивних технологій. Наразі ця сфера перебуває майже в тіні, не створено правових механізмів регулювання відносин між сурогатними матерями, донорами репродуктивних клітин та ембріонів, посередниками (акредитованими медичними клініками) та генетичними батьками. Необхідно розглянути в парламенті законопроект про медичні вироби. Документ запроваджує класифікацію лікарських засобів, усуває подвійні докази безпеки лікарських засобів, регулює рекламу лікарських

засобів, регламентує проведення клінічних випробувань та встановлює європейські стандарти маркетингу лікарських засобів.

Третє - розвиток системи біозахисту. У лютому 2020 року Верховна Рада підтримала в першому читанні законопроект №4142 про систему охорони здоров'я. Документ передбачає створення на базі ЦГЗ повномасштабної епідеміологічної служби, яка займатиметься прогнозуванням ризиків та реагуванням у разі виникнення спалахів інфекційних захворювань. Він також чітко визначає порядок взаємодії державних органів під час епідемій та інших надзвичайних ситуацій. Навколо законопроекту 4142 виникло багато міфів. Однак реальних принципів новачій щодо вакцинації документ не містить, а також не обмежує права та свободи громадян. Законопроект 4142 є рамковим. Багато положень документу відсилають до інших актів. Деякі стандарти документів більш детально пояснюються в іншому законопроекті про біобезпеку. Він вводить до закону сучасну термінологію, гармонізовану з міжнародними та національними стандартами, визначає єдині умови державної реєстрації, ліцензування та акредитації в цьому відношенні, запроваджує державний реєстр об'єктів підвищеного біологічного ризику та встановлює відповідальність у сфері біологічної безпеки та біологічного захисту. . безпеки.

Четверте - забезпечення пацієнтів ліками. Восени 2021 року Верховна Рада підтримала у першому читанні нашу ініціативу щодо милосердної медицини (закон 5736). Цей механізм використовується в багатьох країнах світу для забезпечення тяжкохворих пацієнтів препаратами, які знаходяться на стадії клінічних випробувань. Наступного року продовжиться робота по легалізації медичної марихуани. В Україні, на відміну від багатьох розвинених країн, заборонені препарати на основі канабісу. Забезпечення препаратами для боротьби з хронічним болем і депресією залишається надзвичайно актуальним. Такі препарати особливо потрібні дітям з епілепсією, онкохворим, людям, які потребують паліативної допомоги, ветеранам війни, людям з посттравматичним стресовим розладом тощо. У липні Верховна Рада розглянула законопроект 5586 про легалізацію медичної марихуани. Народні обранці вирішили відправити документ на доопрацювання. Громадська думка з цього питання поступово змінюється. З кожним роком все більше людей розуміють, що йдеться не про легалізацію наркотиків, а про полегшення болю хворим, які цього потребують. Сподіваюся, народні обранці дослухаються до виборців, уважно прочитають законопроект і підтримають його.

П'яте - розвиток механізмів медичного страхування. Стратегічна мета нашої держави впровадження загальнообов'язкового медичного страхування. Основна мета це звільнити працівників, запровадити модернізовані протоколи лікування та розвинути добровільне медичне страхування.

Список використаних джерел:

1. Радущкий М. 2022 рік: як зміниться сфера охорони здоров'я?. URL: https://lb.ua/blog/mykhailo_radutskyi/502054_2022_rik_yak_zminitsya_sfera_ohoroni.html.

ТЕМЕЧКО Ю. В., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент,
 доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Модернізаційні процеси і реалізовані реформи, спрямовані на вдосконалення діяльності організацій публічної сфери, ставлять питання вдосконалення інституційних, організаційно-економічних, комунікативних, етичних аспектів діяльності цих організацій. Усі ці аспекти діяльності прямо або опосередковано стосуються побудови і розвитку взаємовідносин в системі «публічна організація-споживач послуг». А для того, щоб організації публічної сфери побудувати відносини довіри і взаємодопомоги у цій системі необхідно здійснювати репутаційний менеджмент.

Щодо репутаційного менеджменту, то «цей процес повинен складатися із 7 основних етапів: ідентифікування (визначення значущих стекхолдерів, чие сприйняття помітно впливає на сукупне сприйняття організації); дослідження (вивчення того, як ці стекхолдери сприймають організацію); пошук релевантності (встановлення показників (дій, рішень), найбільш відповідних для цих стекхолдерів); профілювання (опис того, що організація робитиме і як здійснюватиме комунікацію згідно із встановленими показниками); втілення (реалізація зрозумілих репутаційних ініціатив, які «працюватимуть» на цих стекхолдерів); зобов'язання (робота з ключовими стекхолдерами з використанням корпоративних комунікацій); оцінювання (простеження ефекту від репутаційних ініціатив організації, які вплинули на сприйняття її стекхолдерами)» [1, С. 82-83; 2].

1379

Базовими поняттями репутаційного менеджменту є "імідж" і "репутація". Репутація носить більш важливе завдання і вона більш довгострокова на відміну від іміджу. Репутація компанії – один з інструментів конкурентної боротьби, думка, що складається у споживачів. Імідж – це власний продукт компанії, над створенням якого вона цілеспрямовано працює. Репутація є відгуком на просування іміджу [3].

На те, що імідж змінюється, вказує наступне визначення: «під іміджем медичного закладу розуміють багатокомпонентне явище, що являє образ організації, медичних кадрів, послуг, що сформувався у різних суспільних груп і змінюється в часі і в просторі під впливом комплексу факторів» [4].

Для закладів охорони здоров'я, які переорієнтовуються на нові умови функціонування, актуалізується проблема формування і розвитку їх позитивного іміджу, оскільки успіх на них у значній мірі пов'язаний зі здатністю сформувати свій позитивний образ у свідомості суб'єктів ринку медичних послуг. Відповідно, інструментом формування нових цивілізованих відносин між медичними закладами та їх контрагентами, в основі яких лежить консенсус інтересів, є імідж закладу охорони здоров'я [4].

Заклад охорони здоров'я - юридична особа будь-якої форми власності та

організаційно-правової форми або її відокремлений підрозділ, що забезпечує медичне обслуговування населення на основі відповідної ліцензії та професійної діяльності медичних (фармацевтичних) працівників і фахівців з реабілітації [5].

Необхідність цілеорієнтації закладу охорони здоров'я на професіоналізацію кадрового складу, результативність роботи щодо надання медичних послуг, побудову інформаційно-комунікативного й емоційного зв'язку, відносин довіри із споживачами медичних послуг і суспільством вказує на те, що формування іміджу закладу має бути цілісною системою, багатовекторним процесом.

Структурно імідж охоплює такі компоненти:

- імідж послуги (послуг), що надається закладом охорони здоров'я;
- імідж партнерів закладу, його стейкхолдерів;
- внутрішній імідж закладу охорони здоров'я (його цінності, організаційна культура, етичні аспекти діяльності);
- імідж адміністративної служби закладу охорони здоров'я (керівника і його заступників, завідувачів відділень тощо);
- імідж медичних працівників закладу;
- візуальний імідж (інтер'єр і екстер'єр закладу, його відділень, зовнішній вигляд медичного персоналу та ін.);
- соціальний імідж (уявлення споживачів послуг, громадськості про заклад, його роль в житті суспільства);
- бізнес-імідж (ділова репутація закладу, його конкурентоспроможність, надійність для споживачів та партнерів тощо).

1380

У контексті значимості посилення соціального і бізнес-іміджу закладів охорони здоров'я шляхом впровадження концепції сталого розвитку, звернемося до тези І.Маркіної наступного змісту: «з прийняттям цілей сталого розвитку значення концепції сталого розвитку для світової спільноти набуло нової форми – обов'язку діяти більш відповідально та долучатись до її реалізації більш активно...» [6].

Імідж організації виконує три основні комунікативні функції: полегшити аудиторії сприйняття інформації про власну діяльність; забезпечити режим найбільшого сприяння при сприйнятті оточенням закладу охорони здоров'я і його працівників; підготувати ґрунт для формування установок щодо позитивного ставлення до персоналу [7].

З урахуванням вказаного вище, ми підтримуємо позицію авторів наукової праці [8] такого змісту: «головними методологічними засадами побудови іміджу організацій, особливо, публічного сектору економіки є: визначення основних потреб аудиторії, а в разі потреби - окремих її сегментів, і на цій основі - побудова "каркаса" політичного іміджу; доповнення "каркасу" політичного іміджу необхідними характеристиками з урахуванням потреб масової суспільної свідомості в бажаному образі й можливостей суб'єкта політики їх демонструвати "природно"; перекладення основних характеристик іміджу на різні канали комунікації у зрозумілих, доступних для масової аудиторії формах».

Отже, значимість формування закладами охорони здоров'я іміджу у науково-теоретичному і прикладному аспекті є незаперечною. Вона пов'язана не тільки із зміною ролі закладів охорони здоров'я у життєдіяльності суспільства, а й з власною життєдіяльністю цих закладів, оскільки суспільний розвиток впливає результати їх діяльності.

Список використаних джерел:

1. Fumbrun C.J., Nielsen K.U., Trad N.G. Saving Face for Corporative Value. Communication Director. 2008. № 1. P. 80-84.
2. Наукова робота на тему: «Формування репутаційного менеджменту українськими підприємствами і організаціями з метою підвищення їх рівнів конкуренції» Шифр «Репутація». URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/7174/reputaciya.pdf>
3. Репутаційний менеджмент. URL: <https://iib.com.ua/ua/novosti-mib/item/5724-reputatsiyniy-menedzhment-reputation-matters-and-can-be-measured.html#:~:text=%D0%94%D0%BB%D1%8F%20%D1%86%D1%8C%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B9%20%D1%96%D1%81%D0%BD%D1%83%D1%94%20%D1%80%D0%B5%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D0%B9,%D0%86%D0%9C%D0%86%D0%94%D0%96%22%20%D1%96%20%22%D0%A0%D0%95%D0%9F%D0%A3%D0%A2%D0%90%D0%A6%D0%86%D0%AF%22>
4. Радько А.С., Рибіна Л.О. Роль іміджу медичних закладів в реформуванні системи охорони здоров'я України. URL: <https://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/9063/1/%D0%A0%D0%B0%D0%B4%D1%8C%D0%BA%D0%BE%20%D0%90.%20%D0%A1.%20%D0%A0%D0%BE%D0%BB%D1%8C%20%D1%96%D0%BC%D1%96%D0%B4%D0%B6%D1%83%20%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D1%96%D0%B2.pdf>
5. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ (редакція від 19.08.2022 року). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
6. Маркіна І. А. Світові тенденції реалізації концепції сталого розвитку. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки.* 2016. Вип. 32(1). С. 77-83. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_32\(1\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_32(1)_13).
7. Дуве Х.В. Формування позитивного іміджу закладу охорони здоров'я. URL: <http://dSPACE.wunu.edu.ua/handle/316497/38833>
8. Формування позитивного іміджу органів влади через підвищення якості надання адміністративних та соціальних послуг : наук. розробка: авт. кол. : С.М.Серьогін, В. В. Лола, І. І. Хожило та ін. ; за заг. ред. С. М. Серьогіна. К.: НАДУ, 2009. 32 с.

ТЕЛЕТОВ О. С., д. е. н., професор,
 професор кафедри публічного управління та адміністрування,
СУПРУН С. А., СТРІЛЬНИК Ю.О., магістранти
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

БРЕНДИНГОВА ПОЛІТИКА В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКИМИ ГРОМАДАМИ В УМОВАХ ВСЕСВІТНЬОЇ ПАНДЕМІЇ

Брендингова політика є сучасним і досить новим явищем у ринковому середовищі України, спрямованим за допомогою інноваційних технологій у тому числі на розширення популяризації об'єднаних територіальних громад (ОТГ), районів, областей, регіонів та країни в цілому для подальшого їх сталого економічного розвитку. Щоб не залишитися поза межами світової спільноти в умовах світової пандемії, країни мають генерувати нові підходи для свого соціально-економічного розвитку [1], вміти належним чином позиціонувати себе, просувати свої активи на різноманітних ринках та формувати унікальний конкурентоспроможний бренд. Для українських сільських територій просування власного національного бренду є актуальним питанням особливо в умовах збереження територіальної цілісності та переорієнтації на євроінтеграційний вектор. Проблематику створення національного бренду та процес національного брендингу досліджувало багато вчених-маркетологів, в тому числі У. Олінс, за концепцією якого процес брендингу поділяється на сім етапів, які застосуємо для створення бренду окремої ОТГ.

1382

1 етап. Створення спеціальної групи, в яку мають увійти експерти від уряду, науки і освіти, громадськості, мистецтва, культури, спорту, ЗМІ, яка стане публічною дипломатією — інструментом узгодження актів зовнішньої політики держави зі стратегією створення національного бренду, який є найважливішою складовою в механізмі побудови і просування бренду країни. Тут має бути враховано багаторівневий контекст асоціативних зв'язків з країною, заснованих на п'яти складових: туристичної привабливості (географія), людському капіталі (населення), експортованих товарах та інвестиційній привабливості (економіка), справедливості уряду (політика), привабливості культури й спорту (спорт, культура).

2 етап. Проведення соціологічних досліджень стану іміджу подібних територій на міжнародній арені та всередині України з метою з'ясування її поточного та бажаного іміджу мешканцями країни та іноземцями, з урахуванням різних цільових груп. Досліджується думка еліт й суспільства взагалі, тобто, кого потрібно PR-ити: освічених і дружних людей, красивих жінок, пам'ятки історії, культури, мистецтва, природу і традиції, добре ставлення до туристів, якість товарів й низькі ціни на них, та т. ін.

3 етап. Передбачає консультації з авторитетними громадськими й іншими діячами з приводу концепції іміджу держави, регіону, району чи ОТГ для порівняння їх думки з думкою експертної групи, що працювала на першому етапі. Потрібно звернути увагу на застереження й узгодити розбіжності отриманих результатів з результатами проведеного на 2-му етапі дослідження.

4 етап. Формування ключової ідеї, яка стане стратегією побудови бренду громади. Для цього бажано застосувати такий методичний підхід: експерти формують ідею в обсязі 1–2 сторінок, а потім скорочують текст до однієї фрази (тут допоможе журналістський досвід звертання тексту): 1–2 сторінки – абзац – велике речення – фраза, що скорочується до слогана, у якому формується місія (мета), до котрої прагнутиме бренд. Наприклад, “Територія громади — рай для туризму”, “Використовуємо екологічно чисті продукти”, «Українські чорноземи – найродючіші».

5 етап. Розроблення візуального оформлення центральної ідеї. Для цього бажано провести конкурс серед художників, фотографів, виробників програмного продукту. Отриманий графічний бренд поширюють у публічних місцях, як у межах досліджуваних територій, так і за їх межами. Формується візуальний образ, що відображає сенс сформульованої ідеї.

6 етап. Проводиться дослідження реакції цільових груп місцевого населення, населення інших регіонів, за можливості іноземних громадян.

7 етап. Розроблення механізму просування бренду, в якому головними є будь-які вдало обрані носії реклами, PR-технології та інші форми і засоби.

Всесвітня пандемія та військові дії вплинули на комунікаційні тенденції застосування онлайн-реклами та PR-у різних брендів з використанням інструментів цифрових технологій, що спонукають послуговувачів Інтернету до дій (придбання товарів чи користування послугами, вирішення політичних та соціально-економічних питань, вдалішого управління тощо) [2], дають можливість спілкування зі споживачами від імені бренду, утримування клієнтів та залучення нових потенційних покупців, збільшення відвідування ними відповідних сайтів, поєднання соціальних мереж та інтернет-магазинів тощо.

Отже створення сильного бренду ОТГ, району, області, регіону, що є комплексом самобутніх та унікальних чинників та характеристик під час всесвітньої пандемії, об’єднує загальні уявлення про певну територію, виокремлює її від інших та є запорукою ефективного просування вироблених в її межах українських товарів на внутрішніх та зовнішніх ринках. Ефективний бренд значно впливає на думку споживачів, позиціонує Україну як привабливу державу для аграрного бізнесу, продуктів харчування, туризму, спорту та ін.

Список використаних джерел:

1. Супрун С. А. Вплив всесвітньої пандемії COVID-19 на розвиток об’єднаних територіальних громад. *Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ* (26–29 квітня 2022 р.). Суми, 2022. С. 205.
2. Макаренко Л. М., Бойко С. В. Сучасні тенденції ринкових маркетингових комунікацій в умовах пандемії COVID-19. *Сучасний маркетинг: тренди, інновації, інструменти* : монографія / за заг. ред.. Є. В. Ромата та С. Ф. Смеричевського. Київ : Студцентр, 2021. С. 99–110.

ТИМОЧКО І.О., аспірант

Науковий керівник – КІЦАК Т.М., к.держ.упр., в.о. директора

Інститут державного управління

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ УЧАСНИКІВ БОЙОВИХ ДІЙ В УКРАЇНІ: ПУБЛІЧНО-УПРАВЛІНСЬКА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Статус учасника бойових дій надається особам які були залучені до проведення антитерористичної операції, особам задіяним у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях на строк не менше ніж 30 календарних днів, у тому числі за сукупністю днів перебування в районах її проведення.

У Законі України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» у статті 5 зазначається, що учасниками бойових дій є особи, які брали участь у виконанні бойових завдань по захисту Батьківщини у складі військових підрозділів, з'єднань, об'єднань всіх видів і родів військ Збройних Сил діючої армії (флоту), у партизанських загонах і підпіллі та інших формуваннях як у воєнний, так і у мирний час (Перелік підрозділів, що входили до складу діючої армії, та інших формувань визначається Кабінетом Міністрів України) [1].

1384

Особам, які брали участь у виконанні бойових (службових) завдань в умовах безпосереднього зіткнення та вогневого контакту з противником, у проведенні розвідувальних заходів, що підтверджено оперативним штабом з управління антитерористичною операцією чи Об'єднаним оперативним штабом Збройних Сил України (об'єднаним командним пунктом об'єднаних сил), а також які отримали поранення, контузії, каліцтва, що унеможливило подальше виконання ними відповідних завдань (крім випадків необережного поводження із зброєю та ухилення від військової служби шляхом самокалічення або шляхом симуляції хвороби), статус учасника бойових дій надається незалежно від кількості днів залучення їх до проведення антитерористичної операції чи здійснення заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях.

Механізм отримання статусу учасника бойових дій визначений постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 року № 413 «Про затвердження Порядку надання та позбавлення статусу учасника бойових дій осіб, які захищали незалежність, суверенітет та територіальну цілісність України і брали безпосередню участь в антитерористичній операції, забезпеченні її проведення чи у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях, забезпеченні їх здійснення» [2].

Зокрема, документом передбачено, що такий статус може бути надано військовослужбовцям (резервістам, військовозобов'язаним) Держприкордонслужби, які захищали незалежність, суверенітет та

територіальну цілісність України і брали безпосередню участь в антитерористичній операції, забезпеченні її проведення, перебуваючи безпосередньо в районах антитерористичної операції у період її проведення, у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях, забезпеченні їх здійснення, перебуваючи безпосередньо в районах та у період здійснення зазначених заходів.

Національним законодавством передбачено фінансове забезпечення, зокрема учасникам бойових дій пенсії або щомісячне довічне грошове утримання чи державна соціальна допомога, що виплачується замість пенсії, підвищуються в розмірі 25% прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність.

Додатково щорічно до 5 травня учасникам бойових дій виплачується разова грошова допомога у розмірі, який визначається Кабінетом Міністрів України в межах бюджетних призначень, встановлених законом про Державний бюджет України. При цьому сума разової грошової допомоги, що належала особі і залишилася не одержаною у зв'язку з її смертю, не включається до складу спадщини і виплачується батькам, чоловіку (дружині), дітям особи, якій передбачена виплата разової грошової допомоги, або родичам, які проживали разом з нею.

Статтею 1 Закону України «Про поліпшення матеріального становища учасників бойових дій та інвалідів війни» [3] встановлено виплату щомісячної виплати цільової грошової допомоги на прожиття у розмірі 40 гривень, незалежно від розміру пенсій та надбавок, підвищень, додаткової пенсії, цільової грошової допомоги та пенсії за особливі заслуги перед Україною.

Відповідно до пункту 3 Прикінцевих положень Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» військовослужбовці, особи начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ, які брали участь у бойових діях, мають право на призначення дострокової пенсії за віком після досягнення чоловіками 55 років, жінками – 50 років та за наявності страхового стажу не менше 25 років для чоловіків і не менше 20 років для жінок [4].

Постанова Кабінету Міністрів України від 07 травня 2022р. №540 «Деякі питання виплати у 2022 році разової грошової допомоги», передбаченої Законами України „Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту“ і „Про жертви нацистських переслідувань“ [5], яка передбачає виплату коштів з державного бюджету для ветеранів війни.

Для інвалідів війни 1 групи сума допомоги становить — 4421 гривні, 2 групи — 3 906 гривень, 3 групи — 3391 гривня.

Для учасників бойових дій грошова допомога буде виплачена в розмірі — 1491 гривня; для воїнів, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною — 4 421 гривню. Водночас для членів сімей загиблих військових та осіб, що до них прирівнюються передбачили виплату — 966 гривень, учасникам війни — 612 гривень.

Варто зазначити, що такі виплати здійснюватимуться:

— органами Пенсійного фонду України — ветеранам, які перебувають на обліку в територіальних органах Пенсійного фонду України шляхом включення у відомості (списки) на виплату пенсій;

— структурними підрозділами з питань соціального захисту населення — для ветеранів, які проходять військову службу у ЗСУ та інших військових формуваннях шляхом перерахування коштів на спеціальні рахунки військових частин за місцем їх служби, а особам, які не є військовослужбовцями — на поточні рахунки в уповноважених банках.

Виплату разової грошової допомоги до 5 травня здійснює Міністерство соціальної політики шляхом перерахування коштів на зазначені цілі структурним підрозділам з питань соціального захисту населення обласних, Київської міської державних адміністрацій, які розподіляють їх між структурними підрозділами з питань соціального захисту населення районних, районних у м. Києві державних адміністрацій, виконавчих органів міських, районних у місті (у разі їх утворення) рад (далі - районні органи соціального захисту населення).

Виплати здійснюватимуться органами Пенсійного фонду України – ветеранам, які перебувають на обліку в територіальних органах фонду через включення у списки на виплату пенсій.

Структурними підрозділами з питань соціального захисту населення – для ветеранів, які проходять військову службу у ЗСУ та інших військових формуваннях через перерахування коштів на спеціальні рахунки військових частин за місцем їхньої служби, а особам, які не є військовослужбовцями — на поточні рахунки в уповноважених банках.

Список використаних джерел:

1. Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту. Закон України № 3551-12 від 22.10.1993. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3551-12#Text>.
2. Про затвердження Порядку надання та позбавлення статусу учасника бойових дій осіб, які захищали незалежність, суверенітет та територіальну цілісність України і брали безпосередню участь в антитерористичній операції, забезпеченні її проведення чи у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях, забезпеченні їх здійснення. Постанова Кабінету Міністрів України № 413 від 20.08.2014р. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2014-%D0%BF#Text>.
3. Про поліпшення матеріального становища учасників бойових дій та інвалідів війни : Закон України № 1603-IV від 16.03.2004р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1603-15#Text>.
4. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України №1058-IV від 09.07.2003. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
5. Законами України “Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту” і “Про жертви нацистських переслідувань”. Постанова Кабінету Міністрів України №540 від 07 травня 2022р. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1584-14#Text>.

ТЯГНИБЕДІНА Я. Ю., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ДРАНУС В. В.**, к.е.н., доцент,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили, м. Миколаїв

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Управління є складним і універсальним соціальним феноменом. Управління в суспільному (соціальному) контексті – це цілеспрямований вплив, необхідний для узгодженої спільної діяльності людей для досягнення ними бажаного результату. Розвиток суспільства, окремих його сфер є неможливим без встановлення та реалізації певного набору законів, правил, норм, алгоритмів його поведінки загалом і його складових зокрема [1].

Публічне управління – це управління, у якому бере участь народ, бо згідно з Конституцією України джерелом публічної влади є народ, хоча, якщо судити з вищезазначеного, народ цією владою не володіє, лише бере деяку участь у ній [2]

Публічне управління для сучасної України є відносно новим явищем, що відбувається внаслідок трансформації державного управління і переходу до публічного управління на принципах нових та вдосконаленні наявних теорій та методів.

Публічне управління розвивається під дією поступового розвитку суспільства і саме разом зі становленням трансформаційних процесів.

Провідну роль серед них відіграють як процеси зовнішнього для публічного управління середовища: глобалізація і її виклики, перехід сучасного суспільства на постіндустріальну інформаційну стадію розвитку, його демократизація й емансипація людини, так і внутрішні рушії розвитку публічного управління як сфери людської діяльності. Так, основними передумовами трансформаційних процесів вітчизняної системи публічного управління виступають соціальні, економічні, політичні, ціннісні, ментальні зміни, а найважливішою передумовою, на думку автора, є становлення постіндустріальної інформаційно-комунікативної глобальної цивілізації [3].

Проблемами розвитку публічного управління в Україні є недостатні дослідження у сферах державного будівництва, законотворчої та нормативної діяльності, удосконалення державного апарату. Це у свою чергу уповільнює створення ефективної системи публічного управління в Україні, яке б сприяло розвитку держави та встановленню вищого рівня життя.

Існують різні шляхи розв'язання цієї проблеми. Одним із пріоритетних є приведення вітчизняної управлінської практики у відповідність із сучасними тенденціями світових трансформаційних процесів європейських держав.

Дану думку підтверджують такі вчені: Решота О., Серьогін С., Мартиненко В., Пігарев Ю., Костенюк Н., Дубов Д., які мають велику кількість напрацювань.

Це буде сприяти одержанню позитивного результату для покращення функціонування публічного управління в Україні.

Реалізація поданих аспектів прискорює процес демократизації влади,

залучення громадян для прийняття рішень та втрачання одноосібної влади в управлінні.

Ще однією проблемою розвитку публічного управління в Україні є недостатня діджиталізація, адже це є одним із найдієвіших аспектів удосконалення процесів надання державних послуг та їх моніторингу.

Дані думку підтверджують такі вчені: які мають велику кількість напрацювань.

Саме діджиталізація як складник публічного адміністрування є важливим чинником цифрової трансформації України та сприяє більшій продуктивності, що охоплює всі сфери діяльності країни.

Тобто роль публічного управління в забезпеченні цифрового розвитку має бути суттєво посилена шляхом реалізації активної державної політики та реальної ефективної роботи всіх державних інституцій, особливо новоствореного Міністерства цифрової трансформації України. Слідування глобальним цифровим трендам у процесах цифрового розвитку українського суспільства дасть змогу здійснити технологічний прорив і забезпечити рівноправне позиціонування України у світогосподарських процесах [4].

Список використаних джерел:

1. Рубцов В. Перинська Н. Державне управління та державні установи. *Навч. посіб. для дистанційного навчання*. 2008. С. 104.
2. Михайловська О. Аналіз теоретичних підходів для визначення сутності складових дефініцій публічного управління та адміністрування. *Університетські наукові записки*. 2016. № 58. С. 241–253.
3. Решота О. Особливості розвитку публічного управління в Україні: сучасні тенденції та проблеми. *Державне управління: удосконалення і розвиток*. 2020. № 3.
4. Пігарєв Ю., Костенюк Н. Діджиталізація публічного управління як чинник цифрової трансформації України. *Механізми державного управління*. 2021. №2 (83). С. 92–96.

ФУРСА В.В., здобувач вищої освіти СВО магістр;
 Науковий керівник – **ЯЛОВЕГА Л.В.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри обліку і оподаткування
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Публічне управління та адміністрування є одними з найважливіших інструментів державного управління, їх розвиток слід розглядати як одну з визначних умов модернізації функціонування всіх органів влади.

Швидкість та глибина змін, внесених до діяльності державних служб залежить від багатьох факторів, а саме: особливостей ставлення та поведінки відносно них населення, розвитку технологій, створення новітніх проєктів, інших чинників. Періодично починають діяти такі фактори, які практично неможливо передбачити (як, наприклад, пандемія COVID-19 та повномасштабна війна в країні). Однак, як свідчать наукові дослідження, діюча система публічного адміністрування в Україні залишається неефективною, корумпованою та внутрішньо суперечливою, що є значною перешкодою на шляху до позитивних змін у суспільстві та державі.

Низький рівень прозорості та відкритості у сфері державного управління, незлагоджене розмежування політичної та адміністративної сфер, недостатній рівень професіоналізму державних службовців, відсутність загальної системи оцінки їх компетентності, низький рівень дисциплінарної відповідальності, недосконалість механізму політичного та адміністративного контролю в системі державного управління – всі ці фактори є негативними елементами в організації продуктивної системи публічного адміністрування.

Нині суспільство перебуває на стадії постійних змін. Бурхливий розвиток і поширення нових комунікаційних технологій зумовлює значні зміни в інформаційній сфері на державному рівні. Їх революційний вплив належить як до економічної та соціальної сфер, так і державних структур й інститутів громадянського суспільства, освіти та науки, культури і способу життя людей загалом. Внаслідок цих глобальних змін відбувається поступальний рух до інформаційного суспільства, провідна роль в якому належить інформації та знанням. Так, В.І. Ключевський зазначає: «Інформаційне суспільство трансформує сучасну політичну реальність й управлінський процес через зміну їх ролі та функцій» [2].

Цифровізація або ж діджиталізація за своєю сутністю є домінантою сучасних інноваційних змін в технологіях інформаційної сфери держави. Цифровізація є однією із складових глобалізаційного процесу, проте є і одним із ключових каталізаторів його суспільного розвитку. Насамперед, це стосується й системи організації управлінських процесів. Це відбувається за рахунок значного спрощення та доступності до інформації, ділового спілкування, відкритості до громадян тощо.

Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій підвищує

ефективність публічного управління, прозорість органів державної влади й активність залучення населення до контролювання за використанням публічних коштів. Документооборот – один із важливих складників процесів публічного управління, а також прийняття рішень. Постійне збільшення кількості інформації, що необхідна для прийняття правильного управлінського рішення, призвело до того, що традиційні принципи роботи з документами стали неефективними. Сама система електронного документообігу являє собою систему управління створенням, коригуванням, проходженням, підписанням та виконанням документа, що забезпечує процедурну автоматизацію цієї процедури за допомогою управління послідовністю робіт із залученням відповідних виконавців на базі інформаційно-комунікаційних технологій [6].

Впровадження системи електронного документообігу має досить важливе значення для підвищення ефективності діяльності як окремих установ, так і системи публічного управління загалом. Застосування системи електронного документообігу у публічному управлінні сприяє:

- зменшення періодів підготовки і виконання документів;
- організації й автоматичної підтримки в актуальному стані бази нормативних і розпорядчих документів;
- скорочення кількості рутинних операцій обробки документів;
- зосередження уваги на вирішенні змістовних управлінських завдань;
- покращенні якості підготовки управлінських рішень;
- запобіганні «втраті» документів;
- організації інформаційно-прозорих процесів створення та проходження документів, що допускають контроль на будь-якій стадії [3].

1390

Наразі більшість країн розвивається у напрямі розширення публічного адміністрування: лібералізацією державної влади, партнерською комунікацією між владними структурами на всіх управлінських рівнях. Тобто такий розвиток публічного адміністрування є результатом переходу від політики відповідальності лідерів до особистої участі кожного окремого громадянина та інститутів громадянського суспільства. Погоджуючись з цією концепцією, у перспективі потрібно переглядати усю структуру органів публічного управління в Україні з існуючими механізмами управління [4].

Органи публічної влади, бажаючи підвищити ефективність своєї діяльності, стають не частиною бюрократичної контролюючої системи, а трансформуються у свого роду підприємство, яке має змогу надавати якісні публічні послуги. Взаємодія населення та органів влади утворюється на основі партнерських відносин, що в свою чергу позитивно впливає на якість та рівень життя населення країни. Вона повинна формуватися на державному, центральному та місцевому рівнях на базі раціонального політико-управлінського аналізу з обов'язковою орієнтацією на суспільний інтерес, який виявляється за допомогою використання різноманітних форм громадської участі в розгляді проєктів державних і місцевих рішень владних структур. Тільки така робота спроможна привести до якісного публічного управління, що відповідає цілям раціоналізації політики держави.

Отже, найважливішими засобами досягнення ефективного публічного

управління на державному рівні є:

- формування та реалізація стратегії діяльності держави щодо впровадження новітніх методів, тобто визначення єдиного напрямку, який буде враховувати внутрішні можливості країни та загальні умови, в яких їй доводиться функціонувати;
- професійне виконання основних чотирьох функцій менеджменту (планування, організації, мотивації та контролю);
- впровадження нових форм організації та здійснення управління з використанням новітніх технологій, розробок, методів і підходів та інформаційних моделей;
- підтримка діяльності державних органів з боку громадськості, оскільки найважливішим аспектом добробуту країни є взаємозалежність стану управління держави та населення, а так і ефективності їх відносин [1].

Зазначені вище проблеми певною мірою стримують розвиток публічного управління та адміністрування. Проте, Україна як незалежна держава має нетривалий період розвитку, тож існують значні перспективи діяльності владних структур на всіх рівнях, а більшість проблем поступово знаходять своє вирішення.

Список використаних джерел:

1. Гошта А. В., Климчук А. О. Розвиток менеджменту зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. URL: <http://intkonf.org/konf112013/595-goshta-a-vklmchuk-a-o-rozvitok-menedzhmentuzovnshnoekonomchnoyi-dyalnost-vtchiznyanihpdpriyemstv.html> (дата звернення: 09.10.2022).
2. Ключевський В.І. Механізми впровадження електронного документообігу в місцевих органах виконавчої влади: автореф. дис. ... канд. наук з держ. управління: 25.00.02. Одеса: НАДУ при Президентові України, 2019. 20 с.
3. Копняк К.В., Покиньючерда В.В. Електронний документообіг в публічному управлінні: проблеми впровадження, переваги та перспективи. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 10. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1798>.
4. Лазор О.Я., Лазор О.Д. Публічне управління та адміністрування: ретроспектива деяких теоретичних аспектів. *Університетські наукові записки*. Львів, 2015. Вип. 56. С. 111–121.
5. Плаксієнко, В. Я., Дорогань-Писаренко, Л. О., Прийдак, Т. Б., Лега, О. В., Яловега, Л. В., Красота, О. Г. (2020). Проєктування рамки цифрової компетентності майбутніх економістів. *Інформаційні технології і засоби навчання*. 2020. № 80(6). С. 140-160. <https://doi.org/10.33407/itlt.v80i6.3885>. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/9607/1/3885-Текст%20статті-18394-1-10-20201229.pdf> (дата звернення: 09.10.2022).
6. Прилипко Н.О. Вдосконалення системи електронного документообігу в органах державної влади. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. Серія «Державне управління». 2014. Т. 15. Вип. 286. С. 155–164.

ХОЛОДНЮК Н.П., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М.**, к.е.н, доцент,
доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОТРИМАННЯМ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ПРАЦЮ І ЗАЙНЯТІСТЬ

У літературному джерелі [1] вказується, що «Кабінет Міністрів України затвердив постанову від 8.07.2020р. №617 (опубліковано в «Урядовому кур'єрі» від 23.07.2020 р. №140), якою розмежував повноваження щодо проведення перевірок неоформлених працівників та інших порушень законодавства про працю між інспекторами Державної служби України з питань праці (Держпраці) та органів місцевого самоврядування.

Цією постановою, серед іншого, внесено зміни до:

- Постанови КМУ від 10.09.2014 р. № 442 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» – про координацію діяльності Держпраці та її територіальних органів через Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (Мінекономіки);

- Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про працю та зайнятість населення, затвердженого постановою КМУ від 17.07.2013 р. № 509. Згідно з цими змінами форму постанови щодо трудових штрафів затверджує Мінекономіки (відповідний наказ від 19.05.2020 р. № 920 вже набрав чинності);

- Постанови КМУ від 21.08.2019 р. № 823 «Деякі питання здійснення державного нагляду та контролю за додержанням законодавства про працю» щодо розмежування повноважень Держпраці та органів місцевого самоврядування».

Суб'єктом в сфері діяльності за дотриманням законодавства про працю і зайнятість є Управління Держпраці у Тернопільській області. На офіційному сайті цього державного органу [2] зазначено, що його структурними підрозділами є відділи, сектори та головні спеціалісти, зокрема:

- відділи: з питань додержання законодавства про працю, зайнятість та інших нормативно-правових актів; нагляду в будівництві, енергетиці, машиннобудуванні, котлонагляді та на виробництвах і об'єктах підвищеної небезпеки; нагляду в АПК та СКС, на транспорті та зв'язку; з питань гігієни праці; з питань експертизи умов праці; інспекційної роботи, організаційно-аналітичного забезпечення, ринкового нагляду та надання адміністративних послуг; бухгалтерського обліку та господарського забезпечення;

- сектори: розслідування, аналізу та обліку аварій і виробничого травматизму; документального забезпечення та контролю; юридичного забезпечення; персоналу;

- головні спеціалісти: взаємодії зі ЗМІ, міжнародних зв'язків та питань з Євроінтеграції; з питань запобігання та виявлення корупції; з питань звернення громадян та доступу до публічної інформації.

У контексті питань додержання законодавства про працю, зайнятість та інших нормативно-правових актів, опираючись на інформацію джерела [2], вкажемо на випадки, за яких:

- є підстави для проведення контролю з питань законодавства про працю;
- проводяться перевірки з питань додержання законодавства про працю.

Отже, щодо підстав для проведення контролю з питань законодавства про працю у джерелі [2] зазначено наступне: «позапланові заходи державного нагляду (контролю) у період дії воєнного стану здійснюються:

- за зверненням фізичної особи (фізичних осіб) про порушення, що спричинило шкоду її (їхнім) правам, законним інтересам, життю чи здоров'ю, навколишньому природному середовищу чи безпеці держави, з додаванням документів чи їх копій, що підтверджують такі порушення (за наявності);

- за дорученням Прем'єр-міністра України про перевірку суб'єктів господарювання у відповідній сфері у зв'язку з виявленими системними порушеннями та/або настанням події, що має значний негативний вплив на права, законні інтереси, життя та здоров'я людини, захист навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави;

- настання аварії, смерті потерпілого внаслідок нещасного випадку або професійного захворювання, що було пов'язано з діяльністю суб'єкта господарювання;

- за зверненням посадових осіб органів місцевого самоврядування про порушення суб'єктом господарювання вимог законодавства;

- за зверненням Київської міської військової адміністрації або обласної військової адміністрації;

- у зв'язку з невиконанням суб'єктом господарювання приписів про усунення порушень вимог законодавства, виданих після 1 травня 2022 року;

- звернення профспілок за дорученням працівника».

Перевірки з питань додержання законодавства про працю проводяться у таких випадках: «у період дії воєнного стану Державна служба України з питань праці та її територіальні органи можуть здійснювати заходи державного нагляду (контролю) за додержанням законодавства про працю юридичними особами незалежно від форми власності, виду діяльності, господарювання та фізичними особами, які використовують найману працю, в частині додержання вимог Закону України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», а також з питань виявлення неоформлених трудових відносин та законності припинення трудових договорів. Позапланові заходи державного нагляду (контролю) здійснюються у порядку, встановленому Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану». В той же час, відповідно до пункту 1 постанови Кабінету Міністрів України від 13.03.2022 №303 Урядом прийнято рішення припинити проведення планових та позапланових заходів державного нагляду (контролю) і державного ринкового нагляду на період воєнного стану, введеного Указом Президента України від 24.02.2022 № 64 «Про введення воєнного стану в Україні» [2].

Особливості діяльності за дотриманням законодавства про працю і зайнятість визначає те, що «19 липня 2022 року набрав чинності Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо оптимізації трудових відносин" № 2352 - IX від 01.07.2022 року (далі — "Закон"). Законом внесено ряд важливих змін до законодавства у сфері трудових відносин, включаючи суттєві доповнення до Закону України "Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану" № 2136 - IX від 15.03.2022 року. Серед іншого, набули чинності такі нововведення: ... 2. запроваджено нові підстави для розірвання трудового договору, а саме: відсутність працівника на роботі та інформації про причини такої відсутності понад чотири місяці поспіль; смерть працівника, визнання його судом безвісно відсутнім або оголошення померлим; неможливість забезпечення працівника роботою, визначеною трудовим договором, у зв'язку із знищенням (відсутністю) виробничих та інших умов, засобів виробництва або майна роботодавця внаслідок бойових дій. Також, уточнено порядок вивільнення працівників (зокрема, масового вивільнення) та вимоги щодо дій роботодавця при звільненні працівників. 3. Передбачено можливість здійснення у період воєнного стану в окремих випадках позапланових перевірок Держпраці, зокрема з питань виявлення неоформлених трудових відносин та законності припинення трудових договорів...» [3].

Список використаних джерел:

1. Перевірки додержання законодавства про працю: зміни з 23 липня. URL: <https://pon.org.ua/novyny/8076-perevrki-doderzhannya-zakonodavstva-pro-pracyu-zmni-z-23-lipnya.html>
2. Офіційний сайт Управління Держпраці у Тернопільській області. URL: <https://te.dsp.gov.ua/>
3. Набули чинності зміни до деяких законодавчих актів щодо оптимізації трудових відносин. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/publications/tax-and-legal-alert/2022/changes-labor-law.html>

ЧЕРКАСОВА-ЛИСА П. Д., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **КАПІНОС Г. І.**, к.е.н, доцент,
 Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Стратегічне планування розвитку територіальної громади – це системна технологія обґрунтування та ухвалення найважливіших рішень щодо місцевого розвитку, визначення бажаного майбутнього стану території та способу його досягнення, що базується на ситуаційному аналізі зовнішнього оточення території та її внутрішнього потенціалу і полягає у формуванні узгоджених з територіальною громадою дій, на реалізації яких концентруються зусилля, ресурси основних суб'єктів місцевого розвитку [3].

Сьогодні багато місцевих громад користуються методами стратегічного планування при розробці та реалізації своєї діяльності, але його використання поширене не повсюди. Деякі територіальні громади досі користуються методами довгострокового планування.

Отже слід переховувати ряд головних переваг використання саме стратегічного планування. Завдяки його використанню:

- територіальна громада зможе краще пристосуватися до майбутніх змін та заздалегідь врахувати ризики;
- простіше гармонізувати відносини між усіма зацікавленими у громаді;
- легше досягти ефекту «синергії» між бенефіціарами;
- ресурси розподіляються більш ефективно;
- залишається можливість для виправлення можливих помилок;
- з'являється реальна можливість появи конкурентних переваг.

Існує декілька методів розробки стратегічних планів розвитку територіальних громад. Серед них:

1). Метод патерналізму, сутність якого полягає у розробці стратегії вищим керівництвом, без будь-яких консультацій із мешканцями громади.

2). Експертний метод, при якому планування здійснюється із залученням експертів, які роблять дослідження на основі статистичних показників, використовують різні методи математичного та кореляційно-регресійного аналізу, прогнозують можливі тенденції і на їх основі складають план.

3). Експертно-консультативний. В цьому випадку стратегія розробляється експертами, які в процесі дослідження та розробки плану консультуються із представниками влади та місцевої громади.

4). Адміністративно-консультативний метод полягає у розробці стратегії керівництвом із залученням громади різними методами, такими як громадські слухання, спеціальні опитування, круглі столи.

5). Метод «співучасті», який базується на колективній участі представників громади та формуванні групи професіоналів з лідерів місцевих громад, бізнесів та влади, із залученням незалежних експертів.

Найефективнішим вважається останній метод, оскільки дозволяє

узгодити думки та досягти у громаді спільного бачення майбутнього.

Розробка стратегії здійснюється в декілька етапів і потребує чіткого алгоритму:

- 1). Підготовка та організація розробки стратегії;
- 2). Дослідження стану громади;
- 3). Вибір пріоритетів розвитку громади;
- 4). Формулювання стратегічного бачення;
- 5). Проведення SWOT-аналізу;
- 6). Розробка плану дій;
- 7). Формулювання стратегічного плану та його затвердження;
- 8). Реалізація стратегії;
- 9). Моніторинг, оцінка та коригування стратегії.

Кожен етап характеризується своїми особливостями. При підготовці та організації процесу розробки стратегії важливо з самого початку кваліфіковано організувати, оскільки цей етап є фундаментальним і закладає основу для наступних кроків на шляху планування.

На наступному етапі відбувається дослідження поточного стану громади. Для дослідження спочатку виконуються такі завдання: розробляється соціально-економічний паспорт територіальної одиниці та оцінюється місцевий діловий клімат, завдяки опитуванням думки представників місцевого бізнесу.

Наступним кроком є вибір пріоритетів. Визначаються критичні питання, тобто ті проблеми, що заважають досягненню сталого розвитку. Саме їх вирішення буде у центрі уваги процесу стратегічного планування, оскільки від цього на пряму залежить можливість покращення стану місцевої громади.

Потім формується стратегічне бачення. Бачення коротко описує те, якими є очікування від реалізації стратегії. До прикладу у «Стратегічному плані розвитку Хмельницької міської територіальної громади на 2021-2025 роки» бачення формується таким чином: «Хмельницька міська територіальна громада – комфортний, екологічно безпечний для проживання простір, з сучасною архітектурою, культурою, енергоефективною інфраструктурою, сприятливий для ведення бізнесу, розвитку економіки та новітніх технологій» [2].

Наступний етап – здійснення SWOT-аналізу. На даному етапі оцінюються сильні та слабкі сторони громади, а також розглядаються можливості та загрози.

Наступний крок – побудова плану дій. На основі дослідженого матеріалу формується план дій, а також розробляються стратегічні і оперативні цілі та проектні завдання.

На наступному етапі формується та затверджується стратегічний план. Цей документ повинен базуватися на документах попередніх етапів та містити стратегічне бачення, результати SWOT-аналізу, плани дій та додатки із результатами дослідження територіальної громади.

Наступний етап є ключовим, адже це безпосередня реалізація стратегії. Під час виконання цього кроку, ті, хто брав участь у розробці плану, поетапно реалізують його, місцева влада бере на себе зобов'язання щодо координації та підтримки. Також розподіляються завдання та ресурси між усіма

учасниками.

Завершальний етап – організація моніторингу, оцінки та коригування стратегії. Дуже важливо відстежувати реалізацію цілей та завдань, порівнювати досягнуті результати із запланованими, адже саме так можна вчасно помітити можливі помилки та скорегувати дії.

Таким чином, на основі вищезазначеного, можемо запропонувати ряд практичних рекомендацій, завдяки яким можна досягти максимально ефективних результатів у процесі стратегічного планування розвитку територіальної громади:

- використовувати максимально відповідальний підхід до процесу розробки стратегічного плану;
- визначити відповідальних за процес розробки, реалізації та моніторингу;
- всебічно підійти до оцінки поточного стану місцевої громади;
- залучити до процесу розробки стратегії незалежних експертів, представників громади та місцевого бізнесу;
- використовувати наявні ресурси, виходячи із оцінки сильних та слабких сторін громади, визначених за результатами SWOT-аналізу;
- детально розписати цілі, яких слід досягти, а також визначити конкретні кроки на шляху до них;
- ретельно слідкувати за процесом реалізації плану, оцінювати результати та, за потреби, корегувати наявний план.

Отже, використання стратегічного планування є однією із необхідних умов для досягнення високих показників ефективності діяльності громади. Завдяки його використанню можна отримати максимум користі із наявних ресурсів, підготуватися до можливих викликів та забезпечити сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Стратегічне планування включає декілька етапів, до виконання кожного із яких важливо підійти із відповідальністю, враховуючи їх особливості. Важливо не лише розробити стратегічний план, але і контролювати його виконання, здійснюючи коригування за потреби.

Список використаних джерел:

1. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко / Асоціація міст України. К., ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 256 с.
2. Стратегічний план розвитку Хмельницької міської територіальної громади на 2021-2025 роки URL: file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B0/Downloads/08071121_dod.pdf.
3. Стратегічне планування. Навчальний посібник / О.Берданова, В.Вакуленко, В.Тертичка. Л.: ЗУКЦ, 2008. – 138 с.
4. Стратегічне планування: навч. посіб. / О. І. Карпіщенко, К. В. Ілляшенко, О. О. Карпіщенко. Суми : Сумський державний університет, 2013. 446 с.

ШАМАРА О.О., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н.П.**, к.е.н, доцент,
 завідувач кафедри менеджменту, фінансів банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління і права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ГРЕЙДИНГУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Останнім часом «грейдинг» став одним із найпопулярніших слів у лексиконі керівників українських компаній. Грейдинг – це процедура чи система процедур з оцінювання і ранжування посад, в результаті яких посади розподіляються по групам, чи, власне, грейдам, відповідно до їх цінності для компанії. Грейд – це група посад, що мають приблизно однакову цінність для організації. Кількість грейдів може варіюватися залежно від розміру організації. Кожному грейду відповідає свій оклад (або «вилка окладів»), який може періодично переглядатися, але система залишається незмінною.

Персонал є однією зі складових функціонування будь-якого суб'єкта управління. Головна перевага грейдингу перекладання нематеріального показника (цінність роботи працівника) в грошовий еквівалент. На підставі грейдингу вибудовується корпоративна політика компенсацій і пільг, яка дозволяє оптимізувати витрати на персонал не за рахунок формального скорочення фонду заробітної плати, а завдяки вдосконаленню організаційної структури й штатного розкладу [2, с. 220].

Виділяють два види грейдингу, кожен з яких має особливості в оцінюванні та застосуванні:

Грейдинг посад застосовується на підприємствах, де є посади з фіксованими і чітко прописаними функціями; де різні працівники можуть займати аналогічні посади і виконувати аналогічні функції.

Грейдинг працівників використовують підприємства на яких виконувані функції залежать від кваліфікації та здібностей самого працівника, а не від посади. Тобто, кожен працівник такого підприємства певною мірою унікальний і, відтак, виконувані ним функції розглядаються як окрема посада [4,6].

Застосування грейдування у системі мотивації дасть змогу отримати додаткові результати, а саме:

- точне визначення паспорту посади (кваліфікація, необхідна для отримання посади, різноманітність та комплексність робіт);
- рівень відповідальності особи;
- самостійність і складність виконання завдань посади;
- характер робіт, що визначають зміст службових обов'язків;
- перегляд існуючих посадових обов'язків (наприклад, виявлення дублювання функцій);
- адекватні та чітко прописані посадові інструкції [3, с. 46-50].

Таку систему оцінки посад, як грейдинг та оплати праці за цим способом використовують понад 7,5 тис. великих компаній США та Європи, серед яких

Kodak, Pepsi, IBM, BMW, а також понад 1,2 тис. компаній в 11 країнах Азії та решти світу. Рішення про перехід на систему оплати праці, прийняту в понад 40 країнах світу було прийнято з метою усунення «зрівнялівки», що призводить до дисбалансу в оплаті праці [1].

В Україні деякі положення цієї системи використовують «Інтертайп», Перший Український міжнародний банк, УМС і ВАТ «Азовсталь» [5, с.127]. Протягом останніх 5 років в Україні спостерігається значна увага роботодавців до системи грейдів, оскільки в умовах наростаючої конкуренції і турбулентності національної економіки персонал є одним із головних факторів виживання підприємства. Однак існує проблема розробки та впровадження системи грейдів на вітчизняних підприємствах, яка відбувається повільно і потребує значних витрат. Головна відмінність нової системи оплати праці містить в якості оцінки - оцінюється не назва посади, а її зміст. При оцінці враховувалися також умови оплати праці та вартість аналогічної позиції в передових українських і зарубіжних компаніях.

Отже, завдяки грейдингу можна «виміряти невимірне», тобто перевести нематеріальний показник «цінність роботи співробітника» в грошовий еквівалент. Тому, система оплати праці за грейдами забезпечує справедливу диференціацію заробітку працівників залежно від цінності займаної ними посади для підприємства та дає змогу працівникам планувати розвиток своєї кар'єри на основі переходу до вищих грейдів з отриманням більшої винагороди. Високий мотиваційний потенціал грейдингової системи сприяє ефективному використанню трудового потенціалу працівників і, як наслідок, покращанню кінцевих результатів діяльності підприємства та зростанню його прибутків.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н.А. Система оплати праці за грейдами: зарубіжний та вітчизняний досвід використання. URL: www.nbu.gov.ua
2. Іванова М.І., Потьомкін Д.М. Формування кадрової стратегії підприємства. *Вісник КДПУ ім. М. Остроградського*. 2009. № 6(59). С. 217-220.
3. Ковтун І.Є. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення. *Молодий вчений*. 2016. №6(33). С.46–50
4. Лук'яненко О.Б. Грейдинг у системі управління персоналом. *Відділ кадрів комерційної організації*. № 6, червень 2010 року.
5. Мороз О. С. Прикладні особливості використання робочої сили в умовах економічної кризи. *Економіка та право*. 2009. №2. С.123-128.
6. Чемяков В. П. Грейдинг та управління персоналом. В. П. Чемяков. *Діловий журнал «Бізнес-Ключ»*, № 10, 2007. URL: <http://www.hr-portal.ru/varticle/greiding>

ЮШИН С. О., д.е.н., професор, головний науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААНУ, м. Київ

АГРАРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: ПОШУК ГАРМОНІЇ МІЖ ІЄРАРХІЄЮ І ПАРТНЕРСТВОМ

Серед пріоритетів держави на перше місце Аристотель ставив харчування [1, с. 603]. І набуттю Україною державної незалежності передувало прийняття аграрного Закону № 400 “Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві” (1990 р.), де на заміну жорсткого ієрархічного адміністративного управління сільським господарством введене економічне регулювання відносин агропромислових товаровиробників і держави, гарантування виробникам (власникам) агропродукції права вільного вибору партнерів за централізованими формами заготівель. Отже, ця аграрна політика передбачала істотне зменшення впливу на галузь ієрархічного механізму держави при збільшенні впливу механізму партнерства. У тому ж 1990 р. “Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки” (Постанова Верховної Ради УРСР № 438.), зосереджена на прискоренні процесу роздержавлення та приватизації власності, наголосила, що кожен господарський суб’єкт, що вступає у ринкові відносини, має право самостійно вирішувати питання вибору партнерів по кооперованих зв’язках та реалізації продукції.

Разом з тим, вже у 1994 р. Постанова Верховної Ради України “Про основні засади і напрями становлення економіки України в кризовий період” (№ 61) визнала негативним “хаотичне руйнування планово-адміністративної системи управління без адекватного заміщення їх ринковими механізмами”, а також висловилася за “встановлення оптимального співвідношення державних та ринкових регуляторів економічної системи”. Пройшло 9 років і Господарський кодекс України у 2003 р. підтвердив курс держави на сприяння гармонізації економічних систем при оптимальному поєднанні ринкового саморегулювання економічних відносин суб’єктів господарювання і державного регулювання макроекономічних процесів. Тобто, важливість курсу на оптимізацію взаємного доповнення (гармонізацію) механізмів ієрархії і партнерства визнана офіційно.

На думку Г. Саймона, “ієрархія носить об’єктивний характер: “між вищим керівництвом і оперативним рівнем ієрархії існують кілька проміжних рівнів управління” [2, с. 2]. Це визнавав Ст. Бір: “ієрархія потрібна з фундаментальних причин, обумовлених логікою створення великих систем” [3, с. 10]. Дж. Малган теж визнав важливість ієрархічних систем у суспільстві, але підкреслив, що розгортання інноваційних процесів суттєво посилює значення партнерських відносин (у т.ч. державно-приватного партнерства), фактично орієнтованих на гармонійне використання сукупності ресурсних потенціалів [4, с. 15, 90, 163].

Без інновацій і сучасного менеджменту, стверджував І.І. Лукінов, ніякого прискорення прогресу не буде, бо “невидимі” ринкові регулятори далекого минулого давно вже трансформувалися в якісно новий науковий менеджмент з використанням новітніх інформаційно-аналітичних систем; відповідно, замість

зруйнованої, жорстко централізованої системи треба ввести властиві ринковій економіці більш гнучку, дієздатну й ефективну систему менеджменту в усій ієрархії державного і господарського управління “знизу до верху”, спираючись на державне законодавство з врахуванням необхідності забезпечення гарантій гармонійного поєднання економічних інтересів усіх партнерів [5, с. 6, 218, 334]. Разом з тим вітчизняні вчені встановили, що сучасний менеджмент, який може вирішувати проблеми згідно з вимогами часу, є лише у 15% господарств [6, с. 8], а уявлення про модель інноваційного розвитку і механізми управління інноваціями в аграрному секторі мають десь 3% галузевих керівників [7, с. 58].

На сьогодні коло проблем забезпечення продовольчої безпеки та сприяння сталому розвитку сільського господарства займає в Україні пріоритетне місце у Цілях сталого розвитку (Указ Президента України № 722, 2019 р.). Але ж відомо, що 2/3 приросту аграрної продукції отримується за рахунок інновацій. Це також стосується і процесів управління – від підприємства до держави (згідно із ст. 1.1 Закону України № 40 «Про інноваційну діяльність» інновації охоплюють і організаційно-технічні рішення виробничого та адміністративного характеру).

Важливо не втрачати з поля зору той факт, що сільське господарство існує у значній мірі як біологічний феномен. А. Маршалл стверджував, що “Меккою економіста є швидше економічна біологія” і що “у центрі економічної науки, навіть коли йдеться лише про її основи, повинні знаходитися жива дія та рух” [8, с. 53-54]. Недаремно, мабуть, і Й. Шумпетер у своїй творчості використовував широко такі поняття, як “форма”, “аморфний”, “морфологія”, “метаморфоз” [9], що дозволило йому зробити всього важливий висновок у тому, що блага, якщо розглядати порядки від нижчого до вищого, стають все більш аморфними, що вони все більше втрачають характерні форми, ті точні властивості, саме які зумовлюють одні способи їх використання і виключають інші [10, с. 75]. Усе це дозволило І.І. Лукінову розробити концепцію реалізації економічної політики держави через механізм органічної єдності і взаємодії економічних регуляторів, які поступово трансформуються (удосконалюються і ускладнюються) і у своєму метаморфозі блокують ризики дезорганізації і хаотизації економіки [4, с. 250].

Глобальний цивілізаційний перехід до засад інформаційного суспільства на основі цифровізації актуалізував принципово нові виклики перед державами. К. Шваб стверджує: “унікальність четвертої промислової революції, окрім темпів розвитку та широкого охоплення, полягає в зростаючій гармонізації та інтеграції великої кількості різних наукових дисциплін та відкриттів”; разом з тим, нині “існуючий рівень управління та усвідомлення поточних змін по всіх областях поки що вкрай низький порівняно з необхідністю переосмислення економічних, соціальних та політичних систем; спрямування системи інновацій на переплетення технологій зі світу фізики, біології та цифрових реалій веде до все більшого відходу від ієрархічної структури до моделей, що більшою мірою визначаються мережевою взаємодією та співпрацею, тобто до партнерства (у тому числі до партнерства держави і приватного сектору), працездатність якого визначає можливості найслабшої ланки у партнерстві” [11, с. 9, 13, 16, 72, 74].

Таким чином, морфогенез (відносний розвиток у часі і просторі підсистем певної системи) сільського господарства України потребує вивчення асиметрії у становленні факторів його розвитку. На важливість підвищення рівня аграрного менеджменту вказував Закон України “Про основні засади державної аграрної політики” (№ 2982, 2005 р.). Але у 2018 р. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 67-р згадує недостатнє володіння інноваційним та інвестиційним менеджментом, що гальмує розвиток сільського господарства (новий етап розвитку агросфери, тобто цифрове землеробство – принципово нова стратегія менеджменту, що базується на цифрових технологіях). У 2007 р. Кабінетом Міністрів України постановою № 1158 була затверджена “Державна цільова програми розвитку українського села на період до 2015 року”, де пріоритетним визнане раціональне поєднання державної і недержавної форми управління у тісній взаємодії з практичним менеджментом на рівні галузей і підприємств. Але й досі таке поєднання не відбулося. Аналогічна ситуація спостерігається і з запровадженням партнерських відносин. Починаючи з 1990 р. численні правові акти України декларують важливість широкого запровадження партнерства на усіх рівнях державного управління та приватного сектору. Певні сподівання були пов’язані із прийняттям Закону України № 2404 “Про державно-приватне партнерство” (2010 р.). Але його реалізація виявилися теж вкрай обмеженою.

Висновок: повноцінна реалізація в Україні настанов у частині забезпечення продовольчої безпеки держави та сталого розвитку сільського господарства може бути досягнута за умови знаходження дійсно гармонійної диспозиції аграрного менеджменту та публічного управління між механізмами ієрархії та партнерства.

Список використаних джерел?

1. Аристотель. Соч. в 4-х т. Т.4. Пер. с древнегреч. М.: Мысль, 1983.
2. Саймон Г. Адміністративна поведінка: Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції. / Пер. з англ. К.: АртЕк, 2001. 392 с.
3. Бир Ст. Мозг фирмы / Пер. с англ. М.: Радио и связь, 1993. 416 с.
4. Малган Дж. Искусство государственной стратегии: мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага / Пер. с англ. М.: Ин-т Гайдара, 2011. 469 с.
5. Лукінов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). К.: ІЕ НАНУ, 1997. 455 с.
6. Кириленко І.Г. Про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі. // *Економіка АПК*. 2003. №1. С.3-11.
7. Жарков Ю.В. Формування системи механізмів управління інноваційним процесом в АПК регіону // *Економіка АПК*. 2003. №8. С.57-63.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1983. 415 с.
9. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. СПб. : Экономическая школа, 2004. Т. 3. X + 678 с.
10. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. / Пер. с англ. М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. 455 с.
11. Шваб Клаус. Четвертая промышленная революция / Пер. с англ. М.: Форм, 2016. 208 с.

ЯКИМОВСЬКА В.В., здобувач вищої освіти,
Науковий керівник - **БУРКОВСЬКА А.І.**,
асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах господарювання одним із провідних факторів організаційного розвитку є управлінська діяльність. Науковці та практики широко використовують для характеристики такої діяльності термін «менеджмент».

Менеджмент — самостійний вид професійної діяльності, основним завданням якого є досягнення поставлених організацією цілей шляхом ефективного використання всіх видів ресурсів за допомогою певних функцій і методів управління [1].

З одного боку, менеджмент базується на певних правилах, керованих суто об'єктивними законами та закономірностями, а з іншого боку, стикається зі спільнотами людей із кардинальними відмінностями, котрі полягають у існуванні різних соціальних інститутів, відмінних традиціях, неоднаковій шкалі життєвих цінностей.

Реальний стан українського менеджменту та недосконалість його організаційної культури свідчить про низькій рівень продуктивності, якості праці та низькій конкурентоспроможності більшості вітчизняних підприємств. Необхідно осмислити наявні проблеми і сформувати більш адекватну сучасним умовам господарювання модель вітчизняного менеджменту та його організаційної культури. Тому дослідження в цьому напрямку є досить актуальними.

Через брак високопрофесійних і водночас патріотично налаштованих кадрів, багато економічних і соціальних проблем України постають дуже гостро. Українському менеджменту буде важко зробити істотні кроки вперед. Для цього необхідно оволодіти сучасними методами менеджменту, прийняти правила і етичні норми, що діють у цивілізованому світі, зберегти і використовувати національні моральні надбання, набуті через релігію та історичну культуру [2].

До цього часу на загальнодержавному рівні не було проведено реальної оцінки потреби в менеджерах, яка не заявлена як попит. Інженерно-технічний персонал (ІТП) був об'єднаний зі службами управління (не тільки функціонально, але й статистично) в деяку загальну групу, яка раніше була традиційною, що ускладнює оцінку потреби в менеджерах. Проте відомо, що в 1984 р. ІТП і службовці становили більше чверті всіх зайнятих у виробництві. Водночас із тим питома вага керівників різних рівнів у загальній чисельності ІТП і службовців, за розрахунками і рекомендаціями тодішнього НДІ праці Держкомітету з праці і соціальних питань, для середнього підприємства коливалася в межах 34-35%. Виходячи з наведених даних і реальної

закономірності розвитку менеджменту, потребу в менеджерах у сучасній економіці можна оцінити приблизно в 1 млн осіб [4].

Швидкий перехід України до ринкових відносин зумовив необхідність значного вдосконалення практики менеджменту.

Американська система була обрана основною моделлю менеджменту. Проте практика використання менеджменту зіткнулася з певними труднощами. Пропагована консультантами американська ідеологія «покладися тільки на себе» не могла поєднуватися з українськими культурними цінностями колективізму. Тому, власне, «вибуху» менеджменту на практиці не відбулося.

Як наслідок, розвиток менеджменту в Україні слід розглядати з двох позицій:

- загальнотеоретичні проблеми міжнародних властивостей та значення;
- практичних прикладних проблем національної властивості й значення

[3].

Українські підприємства мають слабку організаційну культуру. Звідси випливає необхідність створення ефективної організаційної культури з чіткою системою «корпоративних цінностей» і вираженим «корпоративним духом».

Умовно можна виділити три основні методи менеджменту, у результаті аналізу існуючих методів управління, які присутні на підприємствах вітчизняного сектору економіки. А саме:

1. Система менеджменту, що залишилася з радянських часів. Жорстка концентрація та слабка мотивація співробітників є типовими характеристиками. Всі ці підприємства не можуть вийти на зовнішні ринки через низьку продуктивність праці та низьку якість продукції. Представниками бізнес-одиниць, які зараз використовують застарілі методи, є великі підприємства важкої промисловості, державний сектор управління (адміністрації, навчальні заклади), медична сфера (лікарні), тощо.

2. Система менеджменту, створена на малих і середніх підприємствах. Ознаки, які свідчать про це: відсутність стратегії розвитку підприємства. спрощена організаційна структура підприємства. Цей стиль управління зазвичай виникав у перехідний період становлення підприємства, коли економічні відносини переходили від радянської планової системи до капіталістичного устрою ведення бізнесу.

3. Система менеджменту, яка була запроваджена в результаті залучення іноземних компаній на український ринок та/або завдяки запозиченню досвіду відповідних інвесторів. Характерною рисою цього типу менеджменту є часткове впровадження іноземних методів до управління [4].

Сьогодні менеджмент зачіпає практично всі сфери організаційної діяльності. Зараз проблеми сучасних менеджерів вийшли на новий рівень і кардинально відрізняються від тих, що були в минулі роки. Відповідно, одним із найважливіших завдань сьогодення є вміння пристосовуватися до часу та знаходити відповідні способи «управління змінами» в організації.

Таким чином, в сучасних умовах розвитку економіки, що базується на ринкових відносинах, одним із пріоритетних напрямів його діяльності є розробка основних теоретико-методологічних позицій щодо використання

менеджменту в практичній діяльності українських організацій. Одним із факторів, який може вплинути на швидкий розвиток менеджменту та подолання несприятливої економічної ситуації в Україні, є впровадження нових технік і методів управління, заснованих на переосмисленні помилок, допущених у попередніх періодах.

Список використаних джерел:

1. Шкільняк М. М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: Навчальний посібник. Крок, 2017. 252 с.
2. Герелюс Н.І. Менеджмент в Україні: стан та перспективи розвитку. *Сучасний менеджмент: витоки, реалії та перспективи розвитку*: збірник тез Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції присвяченої 66 річниці від дня народження д.е.н., професора Петра Степановича Березівського. Дубляни. 2017. 279 с.
3. Напрями розвитку менеджменту в Україні : веб-сайт. URL: https://all-sci.net/menedjment_1028/tema-napryami-rozvitku-menedjmentu-216142.html.
4. Історичні етапи розвитку менеджменту в Україні : веб-сайт. URL: <http://referat-ok.com.ua/work/istorichni-etapi-rozvitku-menedzhment/>.

РОЗДІЛ 8. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА

БОЛІБРУХ Н.А., здобувач вищої освіти.

Науковий керівник – **ГЛИНЧУК Л.Я.**

Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТУРИЗМУ

У сучасному діловому світі підприємства мають бути постійно в курсі нових способів здобуття верху над суперниками. В цьому ділове середовище, бухгалтерський облік встановлений як суттєва допомога в управлінні туристичним бізнесом. За допомогою огляду літератури буде зроблено спробу підійти до всіх відповідних теоретичних моделей та додатків з урахуванням туристичного бізнесу. Мета цього дослідження полягає в тому, щоб показати важливість систем обліку для туризму підприємства у міжнародному контексті. Бухгалтерський облік є галуззю знань, що сприяє розвитку туристичного бізнесу. Крім того, стверджується, що бухгалтерський облік у туризмі буде постійно розвиватися і ставати досконалыми в надзвичайно мінливому діловому середовищі.

Бухгалтерський інтерес та підходи розширилися останніми роками. Історію бухгалтерського обліку варто вивчати, оскільки вона ставить сучасний облік в перспективі і може легко дати нам звіт про всіх інформацію, зібрану в минулому, яка може надати рішення для проблеми сьогодні. Варто викладати в рамках загальне культурне формування майбутніх бухгалтерів, зокрема підкреслити, що прийнятна в даний час практика бухгалтерського обліку не була незмінною протягом десятиліть та століть зміни навколишнього середовища. (Committee on Accounting History, 1970, p. 55).

Ключова роль бухгалтерського обліку полягає у наданні інформації для економічних ухвалення рішень на підтримку поточної політичної парадигми економічного зростання та розвитку. Бухгалтерський облік як телефон – нейтральне середовище, яке сприяє обміну інформацією між підприємством та користувачем; і доки він не учасник обміну, важливо, щоб облікові показники були репрезентативними і правильними.

Бухгалтерський обіг став свідком величезного зростання протягом останніх років. Це зростання проявляється не тільки в кількості літературних публікацій, а в темах, що розглядаються, підходи, які прийнято, і діапазон теоретичних поглядів, що застосовуються до вивчення бухгалтерського обліку через свою історію.

Індустрія туризму сьогодні має величезне значення для світової економіки. Це одна з найбільших роботодавчих сфер і у багатьох країнах це найбільший сектор послуг, що робить вагомий внесок у економіку.

Індустрія туризму має багато характеристик конкурентного ринку:

- є кілька бар'єрів для входу
- це дійсно глобальний ринок з невеликою кількістю неприродних бар'єрів для торгівлі;

- існує велика кількість фірм і ціни встановлюються з урахуванням ринкових передбачень.

У наші дні туристичні організації стають по-справжньому міжнародними та проблеми, з якими стикаються, однаково універсальні. В епоху сервісних змагань, в яких зображувалися міжнародна гостинність та туризм, клієнт панує нероздільно.

Така сила клієнтів, що термін «керування послугами» все частіше використовується для підкреслення управлінських імперативів у цей вік конкуренції у сфері послуг та ринкової сили. Тому для підтримки конкурентоспроможності постачальники гостинності та туризму мають продовжувати задовольняти та перевершувати очікування клієнтів, які самі по собі динамічні.

Правильно спланований, розвинений та контрольований туризм позитивно вплине на суспільство та економіку. Збагачення індустрії туризму та національні особливості життєво-важливі для здорового розвитку туризму. Туризм перевершив більшість інших секторів та зробив значний внесок у економічне зростання та зростання зайнятості. Взагалі кажучи, подорожі та туризм включаючи транспорт, проживання, харчування, відпочинок та послуги для мандрівників – двигун економіки розвинених та країнах світу, що розвиваються.

У бібліотеках можна розглянути літературу, в якій міститься огляд прямого впливу систем обліку туризму. Слід зазначити, що є мало об'єктивних досліджень цього конкретного впливу.

На початку епохи туризму було представлено огляд розвитку в управлінні бухгалтерським обліком з особливим акцентом на внесок прикладних робіт для туризму. Рік по тому було представлено статті, що ілюстрували розвиток та впровадження методик управлінського обліку в Європі та африканському підрозділі міжнародної готельної мережі.

У цьому контексті наголошується на важливості використання систем обліку у готелях.

Є багато прихильників, які тепер визначають галузь як конкуруючу на глобальні терміни. Фірма конкурує на глобальних умовах, коли її конкурентна позиція в становищі однієї країни до іншої.

Інтернаціоналізація стала ключовою темою досліджень у вивченні індустрії гостинності та її складових.

Як і її вітчизняний аналог, міжнародна готельна індустрія конкурує за рахунок розміщення своїх одиниць у значних та відповідних місцях.

Нагадаю, що бухгалтерський облік включає кілька широких процесів:

- Вимірювання – це процес виявлення та кількісної оцінки економічного виду діяльності. Ці виміри дають уявлення про рентабельність діяльності фірми та сила її фінансового становище.

- Розкриття інформації – це процес, за допомогою якого бухгалтерські виміри повідомляються їх ймовірним користувачам.

- Аудит – це процес, за допомогою якого спеціалізований облік фахівці підтверджують надійність вимірювань та процес спілкування.

У цьому контексті бухгалтерський облік відіграє життєво-важливу роль у перевірці доходів та витрат за напрямами діяльності в готельному бізнесі. Під терміном «сфера діяльності» готелю ми маємо на увазі відділи готелю, в яких здійснюється процедура виробництва туристичних товарів та послуг з метою отримання прибутку.

Основними областями використання у сучасному готельному комплексі є:

- Спальні
- Бар
- Шведський стіл
- Ресторан

Багато дослідників стверджують, що всі ці галузі діяльності є найважливішими центрами доходів та витрат, а бухгалтерський облік відіграє життєво-важливу роль у них.

Список використаних джерел:

1. Management Accounting for the Hospitality, Tourism and Leisure Industries.
URL: <https://www.goodfellowpublishers.com/academic-publishing.php?promoCode=partnerID=content=storystoryID=212&partnerID=&content=story&storyID=405>
2. Accounting for tourism and hospitality. URL: <https://www.maynardjohns.com/accounting-for-tourism-and-hospitality/>

БОДНАР О.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту

ЧІХ Н. С., студент

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани

СТАНДАРТИЗАЦІЯ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Для регулювання питання якості туристичних послуг на вітчизняному ринку розроблено систему стандартизації.

Стандартизація – це діяльність, що полягає у встановленні положень для загального й багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі й сприяння науково-технічному співробітництву.

Сутність стандартизації у туризмі полягає в розробленні державної політики у сфері туризму, розробленні національних стандартів і кодексів ustalеної практики та інших нормативних документів. Стандартизація базується на збалансованому застосуванні таких принципів:

- відкритість та прозорість процедур розроблення і прийняття національних стандартів ustalеної практики з урахуванням інтересів усіх заінтересованих сторін;

- неупереджене прийняття національних стандартів на засадах консенсусу та їх відповідність законодавству;

- адаптації до сучасних досягнень науки і техніки, сприяння впровадженню інновацій;

- пріоритетність прийняття в Україні міжнародних і регіональних стандартів як національних та дотриманні міжнародних та регіональних правил і процедур стандартизації;

- участь в міжнародній та регіональній стандартизації.

Відповідно до ст. 19 Закону України "Про туризм", з метою підвищення рівня туристичного обслуговування, сприяння споживачам у свідомому виборі туристичних послуг, забезпечення рівних можливостей суб'єктам туристичної діяльності на ринку туристичних послуг, забезпечення захисту прав і законних інтересів, життя, здоров'я та майна громадян, підвищення рівня екологічної безпеки - об'єктам туристичної інфраструктури присвоюються категорії якості та рівня обслуговування [2].

Основною метою стандартизації у сфері туристського обслуговування є забезпечення заявленого рівня якості й безпеки споживання турпродукту або окремої туристської послуги, захист інтересів споживачів туристських послуг від несумлінної конкуренції на ринку.

Одним з ефективних інструментів регулювання ринку туристських послуг є стандарт, що дозволяє впливати як на несумлінних виготовлювачів, так і на продавців і споживачів туристських послуг. Стандарт призначається для встановлення мінімально необхідних вимог, що роблять будь-який продукт або послугу відповідними своєму призначенню за формалізованими критеріями

надійності, безпеки, якості тощо.

У ст. 1 Закону «Про стандартизацію і сертифікацію» під стандартом розуміють нормативний документ, заснований на консенсусі, прийнятий визнаним органом, що встановлює для загального і неодноразового використання правила, настанови або характеристики щодо діяльності чи її результатів, та спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [1].

Стандарт як нормативний документ у більш широкому змісті – документ, що містить правила, загальні принципи, характеристики, що стосуються певних видів туристської діяльності і доступний широкому колу споживачів.

У міжнародній і вітчизняній практиці під стандартом розуміється нормативний документ зі стандартизації, розроблений на основі згоди, що характеризується відсутністю заперечень за істотних питань у більшості зацікавлених сторін (виробників і споживачів), затверджений визнаним органом і обов'язковий до застосування. Національні стандарти в сфері туристського обслуговування затверджуються, як правило, національним органом стандартизації України.

Проте головним завданням стандартизації в туризмі є створення системи нормативної документації, яка визначає прогресивні вимоги до туристичних послуг та надаються для потреб фізичних та юридичних осіб до її розробки, вироблення та застосування, а також забезпечення контролю за правильністю використання цієї документації.

Топольник В. Г. [3, с. 111] вважає, що одним з найважливіших завдань стандартизації є забезпечення необхідною інформацією. Тобто вчений розглядає стандартизацію з позиції уніфікації облікових процедур і зауважує на важливості високого рівня конкретності розпоряджень, що дозволяє чітко налаштувати працівника на виконання певного комплексу дій [4].

Характерною особливістю стандартизації є те, що сфера її дії та застосування, рівень розвитку знаходяться у широкому діапазоні. Немає такої сфери діяльності людини, до якої б не була причетна стандартизація. Адже з поширенням і поглибленням пізнання, розвитком науки і техніки, удосконаленням виробництва масштаби робіт значно зростають і поширюється сфера використання принципів стандартизації.

Тобто принципи стандартизації в туризмі застосовуються з метою “визначення процедур” при наданні туристичних послуг міжнародним стандартам, та є запорукою його успішного функціонування.

Стандартизація акумулює найновіші досягнення науки і техніки, органічно з'єднує фундаментальні та прикладні галузі науки, сприяє швидкому впровадженню наукових досягнень в практику, допомагає визначити найбільш економічні та перспективні напрямки розвитку науково-технічного прогресу і народного господарства країни. Вона поєднує науку, техніку і виробництво, сприяє забезпеченню єдиної технічної політики в різних галузях економіки. Усе це сприяє значному розвитку всіх галузей народного господарства.

Отже, розробляючи стандарти й контролюючи відповідність підприємств туристичної сфери встановленим нормативам, держава здійснює регулювання

туристичної діяльності, гарантуючи якість і безпеку обслуговування клієнтів на об'єктах туристичної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Про стандартизацію. Закон України від 15.01.2015 № 124–VIII з наступними змінами та доповненнями. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18#Text>
2. Про туризм. Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР з наступними змінами та доповненнями. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Топольник В.Г. Метрологія, стандартизація, сертифікація і управління якістю: навч. посіб. Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. 211 с.
4. Шигун М.М. Стандартизація бухгалтерського обліку в системі прийняття управлінських рішень. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_2/26.pdf.

БУЧКО В.А., здобувачка вищої освіти
 Науковий керівник – **СЕМ'ЯНЧУК П.М.**, к.е.н,
 старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування,
*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
 м. Хмельницький*

РЕКРЕАЦІЙНИЙ ТУРИЗМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

Загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації національної, регіональної та підприємницької політики України в туристичній сфері визначені відповідним Законом України «Про туризм». Цей важливий нормативний акт ґрунтується на базових засадах Конституції України, яка гарантує права громадян на відпочинок, на свободу пересування, на охорону здоров'я, на безпечне для життя і здоров'я людини довкілля, на задоволення своїх духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей. Цим Законом України встановлюються і закріплюються засади раціонального використання національних туристичних ресурсів та чітко прописані правила регулювання відносин, що пов'язані з плануванням, організацією і здійсненням туристичної діяльності на території України.

Українське законодавство пропонує трактувати туризм як «тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає» [1]. Існує багато видів туризму за різними критеріями поділу. Нас, у першу чергу, цікавить класифікація туризму за метою поїздки. До цієї групи варто віднести такі як: рекреаційний, лікувально-оздоровчий, розважальний, подієвий, професійно-діловий, освітньо-науковий, культурно-пізнавальний, спортивний, сільський, міський, індустриальний, шоп-тури, екологічний, темний, пригодницький (екстремальний), релігійний, ностальгічний, транзитний, соціальний, волонтерський, елітарний.

Оскільки рекреаційні потреби є іманентною характеристикою самої людини й виникли задовго до виникнення туризму як явища і як категорії – рекреаційний туризм можна вважати одним із найдавніших видів туризму. Відтак, «рекреація – це розширене відтворення сили людини (фізичних, інтелектуальних та емоційних) або діяльність, спрямована на відновлення продуктивних сил людини» [2]. Для повноцінної реалізації рекреаційних потреб людей та якісного планування й організації рекреаційного туризму потрібні рекреаційні ресурси – «природні й антропогенні геосистеми, тіла та явища природи які мають комфортні властивості і споживчу вартість для рекреаційної діяльності і можуть бути використані з метою відпочинку та оздоровлення людей у певний час та за допомогою існуючих технологій і матеріальних можливостей» [2]. За іншим трактуванням під рекреаційними ресурсами розуміють «поєднання компонентів природи, соціально-економічних чинників і культурних цінностей, що виступають як умови задоволення рекреаційних потреб людини. До рекреаційних ресурсів належать території та окремі об'єкти, що можуть бути використані для відпочинку й лікування людей, відновлення

їхніх фізичних і духовних сил. Характерними властивостями рекреаційних ресурсів є: цілісність, динамізм, місткість, стійкість, надійність, привабливість» [3, с. 406].

Рекреаційний туризм є однорідним угрупованням усіх необхідних рекреаційних занять, кожне з яких цілком природно може бути взаємозамінним та альтернативним для усіх інших покорокових рекреаційних занять цієї групи. Один тип рекреаційної діяльності може охопити субституційні елементарні рекреаційні операції.

Варто зазначити, що напрям рекреаційної діяльності туристичної компанії, регіону та країни в цілому визначається рекреаційними потребами суспільства, рівнем соціальної спрямованості державної політики і загальною культурою населення. Рекреаційний туризм пов'язаний з обсягом і характером відтинків вільного часу людини, групи людей, суспільства і потребує для повноцінної реалізації цілої низки особливих властивостей простору. Рекреаційна діяльність та рекреаційний туризм у своїй органічній єдності є невід'ємною частиною сучасного способу життя людини. Залучаючи до сфери цієї діяльності флору, фауну, водойми, болота, ландшафт, кліматичні ресурси, культурні комплекси, історичні об'єкти, технічні системи й усі інші компоненти рекреаційного потенціалу, відбувається формування і розвиток територіяльної рекреаційної системи з урахуванням усіх її особливостей.

Потрібно наголосити на тому, що найголовнішою умовою в ефективному використанні усіх наявних рекреаційних ресурсів є наявність розвиненої туристичної інфраструктури. До останньої відносять такі компоненти як: наявність доріг із твердим покриттям і зручних шляхів сполучення, готелі, мотелі, хостели й інші заклади розміщення, ресторани, їдальні, кав'ярні, буфети, піцерії та інші заклади харчування, будинки відпочинку, пансіонати, санаторії, транспортні засоби, заклади для розваг, атракціони тощо.

Цілком зрозумілим є той факт, що туристична індустрія належить до сфер господарювання з виразною ресурсною орієнтацією. Особливо це стосується рекреаційного туризму. Разом із тим стосовно туризму широко вживають такий вислів як «індустрія без труб». Ресурси, які активно залучають в організації рекреаційного туризму за умови дотримання усіх необхідних природоохоронних та ресурсозберігаючих правил і технологій, – мають цілком хороші можливості для довготривалого використання. Крім того, не зазнаючи суттєвих процесів деградації природних комплексів і соціально-культурних об'єктів навіть за умови значного рівня рекреаційного навантаження.

Експерти-туризмознавці та аналітики вважають, що на сьогодні рекреація і туризм є одним з найприбутковіших видів бізнесу у Світі. Цей сектор останнім часом стає дедалі важливішим у структурі національних економік, і розвивається дуже швидкими темпами, в країнах що надають розвитку рекреації і туризму пріоритетного значення, ця сфера послуг зростає набагато швидше, стаючи не тільки дедалі значимішою частиною національних економік, але й найважливішим наповнювачем державної скарбниці [4].

Важливе значення для розвитку як міжнародного, так і внутрішнього туризму мають рекреаційні туристичні ресурси, які є основною метою

організації цього виду подорожей. За цих обставин вони зумовлюють і визначають найважливіші економічні показники рекреаційного туризму, такі, як чисельність туристів, ціни на послуги, географію подорожей, їх сезонний розподіл, тривалість перебування тощо. За своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною країною світового рівня. Розширення міжнародних зв'язків відкриває нові шляхи для просування національного туристичного продукту на світовому ринку, залучення до світового інформаційного простору, передового досвіду організації туристичної діяльності [5].

Отже, звідси цілком природно випливає твердження, що рекреаційний туризм може бути пріоритетною сферою довготривалого розвитку як національної економіки будь-якої країни, загалом, так і туристичної галузі, зокрема.

Список використаних джерел:

1. Про туризм. Закон України № 768-IX від 14 липня 2020 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text>.
2. Іванченко Н. Проблеми та перспективи розвитку рекреаційного туризму. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4112>
3. Менеджмент туристичної галузі: підручник / О.М. Білоусов та ін. Херсон: Гельветика, 2017. 580 с.
4. Цьохла С. Активізація та розвиток інвестиційної діяльності в сфері курортно-рекреаційного господарства. *Інвестиції: Практика та досвіт*. 2008. № 22. С. 6-10.
5. Орлов О. Важливість курортно-рекреаційного комплексу зростає. *Економіст*. 2008. С. 74.

ЖУРБА І.Є., д.е.н, професор,
завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
НЕСТОРИШЕН І.В., к.е.н, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАЛАНСІВ МІЖ НЕБЕЗПЕКОЮ ТА РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ

В сучасних умовах все більшої актуальності набувають питання шляхів післявоєнного відновлення України та її економічного потенціалу. З врахуванням високого рівня глобалізації та особливостей міжнародного розподілу праці, Україна на світовому ринку може успішно конкурувати у сфері виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, військово-промислового комплексу, авіабудування, ІТ-сектору, а також, за умови, формування сприятливих умов та здійснення певних трансформацій на державному та місцевому рівнях, значний потенціал до зростання має туристична галузь. В основу зазначених трансформацій в сфері вітчизняного туризму більшість фахівців вкладають покращення якості надання послуг, туристичної інфраструктури, поліпшення якості туристичної логістики, а також забезпечення відповідного рівня безпеки туристів.

1415

Зазначимо, в доковідний період сфера туризму була однією з найбільших динамічних галузей у міжнародній економіці. Проте, поширення пандемії COVID-19, природні лиха, регіональні військові конфлікти негативно впливають на функціонування туристичної сфери та супутніх галузей у всьому світі. В цьому контексті актуалізуються питання необхідності забезпечення відповідного рівня безпеки туристів як в сфері міжнародного, так внутрішнього туризму. Відповідно до рекомендацій Всесвітньої туристичної організації (далі – UNWTO) сьогодні потребують першочергового вирішення питання щодо охорони здоров'я і безпеки туристів, розширення географії туризму в умовах подальшого усунення бар'єрів на шляху розвитку туризму та лібералізації туристичного бізнесу.

В той же час, внаслідок пандемії COVID-19, зростання політичного, соціального та військового напруження в певних регіонах відбулись значні трансформації в політиці багатьох країн щодо обмеження можливостей пересування туристів. Зокрема, внаслідок пандемії COVID-19 рівень світового туризму знизився до періоду 90-х років минулого століття. Згідно з даними UNWTO, основні туристичні напрямки у період з січня по жовтень 2020 року відвідало на 900 млн. менше іноземних туристів в порівнянні з показниками попереднього року, а число міжнародних туристів з 2019 року до початку 2021 року скоротилось на 70%. За прогнозами UNWTO повернення світового туризму до рівня 2019 року займе від трьох до п'яти років [1]. Таким чином, до пріоритетних завдань науковців, представників туристичної бізнес-спільноти, органів державного та місцевого самоврядування можна віднести формування дієвої системи подальшого успішного розвитку сфери туризму на засадах

забезпечення відповідного рівня безпеки усіх її учасників (туристи, представники туристичних операторів та агентств, перевізники, гідни тощо).

Зауважимо, що природа загроз в сфері туризму має досить розширену джерельну базу та область небезпеки, які характеризуються все більш руйнівними характеристиками і стають менш передбачуваними. Зокрема, небезпеки природного та техногенного характеру, включаючи надзвичайні екологічні ситуації, безперервно супроводжують туристів під час їхніх подорожей. Активно проявляють себе також інші види небезпек, а саме, нещасні випадки, дорожньо-транспортні пригоди (ДТП), авіаційні пригоди, випадки заподіяння шкоди життю, здоров'ю та майну туристів у результаті надання неякісного сервісу. Таким чином, джерела небезпеки – природні явища або свідомі процеси інших осіб, об'єкти матеріального світу, а також діяльність людей, які в силу своїх об'єктивно існуючих властивостей та станів, інтенсивності розвитку, руйнівного потенціалу, тривалості дії, а також неможливості повного контролю за ними з боку особи, суспільства та держави наділені небезпечними характеристиками.

Слід зазначити, що безпека та туризм як явища пов'язані між собою та доповнюють один одного. Зокрема, Сеульська декларація «Світ і туризм», прийнята Світовою туристичною організацією 27 вересня 2001 р., констатувала, що безпека та захист туристів мають стати пріоритетом у кожній з країн - членів Всесвітньої туристичної організації [2]. Будь-які терористичні акти або напади, викрадення людей та погрози, спрямовані проти туристів або працівників туристичної індустрії, а також цілеспрямоване руйнування туристичних об'єктів та об'єктів культурно-історичної спадщини повинні переслідуватися відповідно до національного законодавством кожної країни. Таким чином, безпека туризму являє собою динамічний стан захищеності сфери туризму від внутрішніх та зовнішніх загроз безпеці, що дозволяє забезпечити її надійне існування та сталий розвиток. В законі України «Про туризм» зазначено, що безпека в галузі туризму – сукупність факторів, що характеризують соціальний, економічний, правовий та інший стан забезпечення прав і законних інтересів громадян, юридичних осіб та держави в галузі туризму [3].

В той же час, міжкультурні зв'язки та особисті дружні відносини, що виникають у процесі туристичного обміну, є важливим фактором забезпечення міжнародної (глобальної) безпеки, сприяють створенню атмосфери довіри та взаєморозуміння в світі. У цієї позиції, туризм є рушійною силою міжнародного процвітання та дотримання основних прав та свобод людини та громадянина.

Як зазначалося у Доповіді Генерального секретаря Всесвітньої туристичної організації, перед туризмом стоять два масштабні завдання: по-перше, забезпеченням безпеки подорожей та подолання криз; по-друге, формування шляхів розвитку туризму, спрямованого на зниження його вразливості, підвищення стійкості з врахуванням інтересів країн, що розвиваються.

Вагомим внеском в подальший розвиток забезпечення безпеки в сфері туризму є створення сприятливих соціально-економічних умов для розвитку

держав і територій. Жодна країна не досягне сталого розвитку без забезпечення безпеки у розумних межах, але й безпека залишається недосяжною у світі, в якому почуття безнадійності посилюється неприйнятним розривом у рівнях розвитку. Ця складна взаємозалежність та пошук балансів між небезпекою та розвитком має визначати збалансований підхід до розвитку туризму, який може бути вирішальним в процесі подальшого економічного розвитку, боротьби проти бідності та забезпечення довготривалого розвитку.

Таким чином, збалансований підхід до розвитку туризму спрямований на нейтралізацію загроз безпеці, який передбачає розроблення та реалізацію заходів щодо здійснення державними та місцевими контролюючими органами, представниками туристичної бізнес-спільноти, іншими суб'єктами забезпечення безпеки туризму фактичних заходів щодо захисту сфери туризму, її підсистем та елементів від загроз безпеки в умовах мінімального обсягу обмежень для туристів. Нейтралізація загроз може включати також застосування заходів адміністративного та іншого державного примусу до осіб, які посягають на безпеку туризму.

Список використаних джерел:

1. Tourism and COVID-19: Leading Tourism Recovery. URL: <https://www.unwto.org/tourism-covid-19>.
2. Сеульська декларація «Світ і туризм» (прийнята на 14 Генеральній асамблеї Всесвітньої туристської організації, м. Сеул, Південна Корея). Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації ООН. URL: <http://www.unwto.org>.
3. Закон України «Про туризм»: *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.

ZAIKA S., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management, Business and Administration
State Biotechnological University, Kharkiv

THE MAIN COMPONENTS OF TOURIST POTENTIAL

Tourist potential is one of the most widely used terms in tourist science and practice, but to date the problem of determining their essence and structure is relevant [1, 3, 8].

Tourist potential is a combination of natural, public and natural resources, reserves and opportunities for organizing and carrying out tourist activities.

In structural plan, tourist potential consists of a set of interrelated and interacting potentials:

- natural resource potential that characterizes the ability of natural systems without harming themselves and for people to give the necessary products to humanity or to perform useful work for it within the economy of this historical type; opportunities for the use of aggregate natural resources in tourist activity;

- historical and cultural potential, which expresses opportunities for tourism development, is laid down in historical and cultural values;

- economic potential that characterizes the ability to reproduce the tourist product, that is, the potentially suitable forces and tools needed to reproduce the tourist product at the regional level (material, natural, labor, etc) and includes:

- financial potential - characterizes the amount of funds, for tourist activity;
- information potential - a set of organizational and technical and information opportunities that provide preparation and adoption of management decisions and influence the specifics of production of tourism product by collecting, preserving, processing and disseminating information resources;

- investment potential - aggregate opportunities for investing tourism activities;
- management potential - skills and ability to manage all levels of management on formation, organization, creation of proper conditions for the functioning of the tourism sphere.

- social potential that characterizes the opportunity to reproduce the workforce needed for tourism, since using only material resources of tourism, it is impossible to make, distribute, exchange and consume a tourist product [7].

The list of potentials included in the tourist potential is not final and exhaustive, since their number depends on the goals, ways of achieving them and the necessary resources.

With regard to components of tourist potential, there are many points of view among experts. I. Zorin and V. Quartalnov believe that the tourist and recreational system is formed at the intersection of three separate subsystems - nature, society, national economy - and contains the components of these subsystems: natural tourist resources, tourists (formal temporary social group), tourist means (logistical, energy, energy and energy labor resources needed to maintain the tourist and recreational system) [4].

A. Drozdov proposes to study the total tourist potential to distinguish two main components: the first component is natural and cultural landscapes; the second is the means and conditions of tourist activity [2].

According to V. Gerasimenko [5], it is advisable to consider tourist potential as a set of four main components-natural resource, historical, cultural, economic and social, which are interconnected and interacting.

A. Terebukh and O Moroz [9] consider tourist potential as a set of five components:

- natural;
- natural anthropogenic;
- historical and cultural
- infrastructure;
- investment.

Thus, tourist potential is knowledge of the most efficient use of resources, reserves and opportunities in ideal conditions for the organization and implementation of tourist activity with the maximum satisfaction of the needs of the subjects related to this process, conservation of nature and the environment.

Determination of tourist potential and its components can be considered the initial stage in the process of studying the tourist attractiveness of the territory. The description of tourist potential, as an assessment of all aggregate potentials, by certain categories of tourist resources available in the study area, gives an understanding to determine the main problems of research, namely the possibility of creating new tourist products in the potentially attractive territories. Determining tourist potential, gives a clear understanding of what resources you need to analyze and what characteristics and features to be evaluated.

Literature:

1. Kalinichenko S., Zaika S. Methodology of analysis of international tourism indicators // Науковий журнал «Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі» № 5. 2022. С. 53-58.
2. Дроздов А.В. Екотуризм: визначення, принципи, ознаки, форми. *Актуальні проблеми туризму. Перспективи розвитку сфери туризму* : науково-практична конференція. Київ, 2007. - С. 122-129.
3. Заїка С. О., Кускова С. В. Аналіз підходів до визначення туристичних ресурсів та їх класифікації. *Феномен туризму: розмаїття сенсів*: монографія; за ред. О.О. Красноручького, Н.І. Моїсєєвої. Харків: Видавництво «Стильна типографія», 2019. С. 61–71.
4. Зорін І.В., Квартальнов В.А. Енциклопедія туризму. Харків: Фінанси і статистика, 2003. - 384 с.
5. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону : монографія / за заг. ред. В.Г. Герасименко. Одеса : ОНЕУ, 2016. - 262 с.
6. Радченко Е. Є. Теоретичні основи формування та розвитку туристичного потенціалу регіону // *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6809> (дата звернення: 17.10.2022). DOI: [10.32702/2307-2105-2018.12.212](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.12.212).
7. Святохо Н.В. До питання про елементний склад туристського потенціалу

регіону // *Культура народів Причорномор'я*. 2007. № 121. С.76-79.

8. Стеченко Д.М. Наукові аспекти економічної діагностики природнорекреаційного потенціалу регіону // *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. № 1. С. 136-139.

9. Тербух А.А., Мороз О.І. Оцінювання туристичного потенціалу // *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 7. С. 335-343.

ЗАМОРСЬКИЙ Я.А., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ЗАХАРКЕВИЧ Н. П.**, к.е.н, доцент,

завідувач кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,

м. Хмельницький

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туризм є однією із ключових галузей у багатьох країнах. Він сприяє збільшенню суб'єктів туризму, які сплачують значну частину коштів у місцеві і державний бюджети, що створює сприятливі умови для розвитку окремих регіонів та країн в цілому. Розвиток внутрішнього туризму сприяє зростанню робочих місць, збільшення обсягів внутрішньодержавних перевезень, а також завдяки внутрішньому туризму збільшується міжрегіональний рух фінансів.

Актуальність розвитку внутрішнього туризму зумовлена тим, що в останні роки, через пандемію covid-19 відбулось значене скорочення і обмеження можливостей для міжнародного туризму у світі. Також, через економічну нестабільність та пандемію covid-19, українське населення збідніло, що значно зменшило можливості українців для зовнішнього туризму[1]. У таких умовах українці почали активно подорожувати у межах нашої держави[2].

Україна має прекрасні передумови і потенціал для розвитку туристичної галузі: приємний помірно-континентальний клімат (лише на Південному березі Криму клімат субтропічний), багатство і різноманітність фауни, численні історичні пам'ятки. У сучасних реаліях туризм став рентабельним і прибутковим бізнесом. Він охоплює не лише екскурсійні програми, а й готелі, заклади харчування, транспорт, виробників сувенірної продукції, парки атракціонів, галереї, музеї тощо.

При вивченні значення внутрішнього туризму, необхідно визначити, які функції він виконує. Це дозволить зрозуміти роль туризму як галузі у системі соціально-економічних відносин. Так, систематизація наукової літератури дає підстави стверджувати, що внутрішній туризм як галузь виконує такі функції:

- Рекреаційну (туризм має допомагати людям відновити фізичний потенціал, оздоровитись, морально і психологічно відпочити);
- Економічну (туризм повинен стимулювати власників ресурсів вкладати накопичення у розвиток туристичної галузі, зокрема, у надання послуг, найм працівників, виробництво сувенірної продукції, готельно-ресторану справу, а також сприяє руху коштів між областями України);
- Соціальну (через туризм має відбуватись активна взаємодія людей із різних регіонів);
- Навчальну (туризм має розширювати світогляд туристів про той чи інший регіон України, про його культурні, соціальні особливості);
- Культурну (музеї, галереї, історичні об'єкти мають активно отримувати прибуток від екскурсій. Це у свою чергу має мотивувати

підприємців та працівників на підтримання історії, традицій, звичаїв, народних ремесл у регіоні, оскільки з них має отримуватись дохід).

В умовах сьогодення існує ряд причин, які сповільнюють розвиток внутрішнього туризму, це: недосконала нормативно-правова база; обмежений вибір послуг; незацікавленість у вкладенні грошей у потенційні туристичні об'єкти; відсутність коштів на якісну реконструкцію історичних об'єктів; несистемна взаємодія між туристичними суб'єктами; відсутність якісного і масового рекламування невідомих пам'яток, які б могли бути цікавими потенційним туристам.

Щодо останнього пункту, Міністерство культури та інформаційної політики України у травні 2021 провело опитування щодо туристичних прагнень українців. Понад половина опитаних відповіли, що зацікавлені у внутрішньому туризмі. Найпопулярнішими областями для туризму стали: Одеська; Закарпатська; Запорізька; Львівська; Херсонська. Тобто це або морські регіони (Одеська, Запорізька, Херсонська області), або регіони довкола Карпат (Закарпатська і Львівська). Найменше українці планували подорожувати (якщо не враховувати тимчасово окуповані території України) у Тернопільську, Сумську, Чернівецьку, Кіровоградську і Хмельницьку області [3].

Це не означає, що у цих регіонах немає цікавих туристичних об'єктів. Так, на Тернопільщині є Джуринський водоспад, Дністровський каньйон, Печера Оптимістична (найдовша гіпсова печера у світі і найдовша печера Європи), Збаразький замок, Почаївська лавра і т.д. У Сумській області є Парк радянського періоду, ботанічна пам'ятка природи: яблуня-колонія, Михайлівська церква, вежа Шухова, пам'ятник мамонту. У Чернівецькій області знаходиться Хотинська фортеця, садиба Оренштайнів, печера Довбуша, зоологічний заказник «Зубровиця», буковинські водоспади тощо. На Кіровоградщині можна відвідати Морозівський кар'єр, Кочубеївські штольні, трипільські поселення, царські кургани, Ексампей (головне святилище скіфів) та інше. У Хмельницькій області привабливими туристичним об'єктам є Камянець-Подільська фортеця, Подільські Товтри, Свято-Михайлівський монастир, Штучний водоспад в Маліївцях, заповідник «Меджибіж», печера Атлантида, садиба Самчики.

Інші регіони України також є привабливими для туризму. Так, наприклад, у Черкаській області є три національні заповідники (Канівський, Чигиринський, Корсунь-Шевченківський); три заказники (Липівський, Русько-Полянський, Тарасів Обрій); три парки-пам'ятки (Тальнівський, Козачанський, Корсунь-Шевченківський). У Житомирській області можна відвідати каньйон на річці Тетерів, водоспад Вчелька, Камінне Село, Звягельська фортеця, Монастир ордена Босих Кармелітів і т.д. На Полтавщині можна побачити Івановову гору, Музей-садибу Котляревського, Музей дальньої авіації і безліч інших історичних пам'яток.

Можна зробити висновок, що ці регіони як і інші мають значний потенціал та перспективи для розвитку внутрішнього туризму. Тобто причина не у дефіциті туристичних об'єктів. На нашу думку, для покращення ситуації

можна використати такі способи:

- оновлення нормативної бази, що регулює туристичний бізнес (наприклад, розробка окремих стандартів з регулювання туроператорської і турагентської діяльності);
- розробка нових цікавих комплексних українських маршрутів;
- широке рекламування нових туристичних напрямків;
- реконструкція історичних об'єктів (не обов'язково це повинно відбуватись за державні кошти, бажаним буде залучення міжнародної допомоги, коштів місцевого самоврядування, грошей приватного бізнесу і благодійних організацій);
- створювати туристичні маршрути, які будуть цікавими одночасно для усіх верств населення (дітей, підлітків, дорослих і літніх людей);
- переймання успішного досвіду інших країн щодо розвитку внутрішнього туризму (наприклад, у Польщі є позитивний досвід роботи регіональних організацій туризму (РОТ), які діють на рівні воєводств і об'єднують представників місцевого самоврядування, малий бізнес, власників готелів).

Список використаних джерел:

1. Майже половина населення України збідніли – опитування. *Газета Слово про Слово*. URL: <https://slovoproslovo.info/mayzhe-polovina-naselennya-ukraini-zbidnili-opituvannya/>
2. Поки в усьому світі туризм зазнає значних збитків – в Україні спостерігається туристичний бум. *Державне агентство розвитку туризму*. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/poki-v-usomu-sviti-turizm-zaznaie-znachnih-zbitkiv-v-ukrayini-turistichniy-bum>,
3. Шиян О. Львівщина потрапила до переліку найпопулярніших місць для відпустки в Україні. *ZAXID.NET*. URL: https://zaxid.net/lvivshhina_potrapila_v_lideri_naypopulyarnishih_mists_dlya_vidputski_v_ukrayini_n1519809.

ЗБАВИТЕЛЬ К. А., КОЛОМІЄЦЬ А. А., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник – **СОКОЛОВА Є. Б.**, к.т.н, доцент кафедри
торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи,
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Якість є визначальною умовою конкурентоспроможності товарів, послуг, робіт. Лише за рахунок випуску якісної та безпечної продукції, конкурентоспроможних товарів та послуг, які б користувалися попитом у споживача, можливо виправдати витрати на інвестиції по модернізації виробництва та впровадженню новітніх технологій. Досвід розвинених закладів ресторанного господарства свідчить, що управління якістю послуг – складний процес, що охоплює організаційний, економічний, соціальний напрями діяльності ресторанного підприємства.

Загалом управління якістю ресторанних послуг – це сукупність взаємопов'язаних суб'єктів, об'єктів, принципів, методів і функцій управління, орієнтованих на розроблення та задоволення вимог до якості та зниження витрат на нього. Тому управління якістю ресторанних послуг означає забезпечення оптимального співвідношення його складових.

Якість послуг у сфері ресторанного обслуговування – це сукупність властивостей і характеристик, що викликають задоволення клієнтів, технічної, функціональної та етичної (соціальної) якості. Технічна якість ресторанних послуг залежить від використовуваних нововведень в обслуговуванні клієнтів, машинної озброєності праці, наявності інформаційних технологій в управлінні ресторанним господарством. Функціональна якість розглядається як здатність персоналу якісно виконувати свої обов'язки відповідно до стандартів обслуговування. Етична (соціальна) якість визначається, враховуючи досвід функціонування підприємства, результати соціологічних і маркетингових досліджень, громадську думку, що стає підставою привабливості підприємства і його послуг серед споживачів. Повна якість послуг створює сприятливий імідж ресторану у наявних і майбутніх клієнтів.

Сучасний менеджмент якості характеризується наявністю універсальних моделей, що визначають основні елементи системи управління якістю послуг, які можна адаптувати до специфічних особливостей ресторанного господарства. Серед них розповсюджені моделі «П'ять М» Ф. Котлера і «Петля якості» Е. Демінга.

В сучасних умовах за наявності високої конкуренції серед закладів ресторанного господарства проводиться постійне удосконалення, в тому числі і якості, всі ці нововведення є однією з першочергових умов успішного функціонування підприємства. Отже розробка системи управління якістю обслуговування на підприємстві спрямована на поліпшення якості продукції та послуг. Виходячи з усього вище зазначеного, якість продукції та послуг в системі ресторанного господарства сприймається споживачами як комплексна

послуга.

Виробництво продукції, яка відповідає встановленим параметрам безпосередньо залежить від організації адекватної системи внутрішньогосподарського контролю якості. Призначення останнього полягає в оцінці причин виникнення обставин, що негативно впливають на якісні характеристики пропонованих до продажу страв, напівфабрикатів, купівельних товарів та наданих послуг, а також розробці заходів з попередження та усунення названих обставин. Контроль якості виконують особи, відповідальні за підготовку та здійснення технологічного процесу виробництва і продажу продукції, а саме: завідувачі виробництвом, технологи, адміністратори, бракеражні комісії, працівники системи внутрішнього контролю тощо. Підприємства ресторанного господарства, випускаючи продукцію із порушенням технологічного процесу і встановлених вимог можуть нести невиправдані витрати, зумовлені списанням неякісних товарних запасів, що призводить не тільки до зменшення обсягів реалізації та зменшення доходів, але й до відмови споживачів відвідувати такі заклади.

Контроль якості у ресторанному господарстві можна поділити на первинний (оперативний) та загальногосподарський (управлінський). За допомогою контрольних процедур першого здійснюється щоденна перевірка якості товарних запасів; дотримання умов приготування, зберігання та подачі страв власного виробництва; оцінювання виробничо-збутових процесів досліджуваних підприємств.

1425

Отже, процес формування якості послуги гостинності повинний здійснюватися на основі багаторічного формування політики та системи управління якістю ресторанного господарства. Ця система має базуватися на стандартах і принципах Total Quality Management та враховувати: лідерську роль керівництва в усіх інноваційних процесах; орієнтацію на потреби та вимоги клієнта; поширення спілкування з клієнтами; кращий досвід вітчизняних та іноземних підприємств ресторанної індустрії.

Список використаних джерел:

1. Івашина Л. Л., Адаменко Є. С. Сучасні способи управління якістю в закладах ресторанного господарства. *Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання»*. 2021. С. 26-30.
2. Бакеренко Н. П. Особливості діяльності підприємств ресторанної індустрії. *Львів: Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. 138 с.
3. Дубоделова А. В. Система управління якістю обслуговування клієнтів готельно-ресторанного підприємства. *Львів: Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2018. 113 с.

ЛИФАРЬ П. А., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **ТЕБЕНКО В.М.**, к.е.н,
 доцент кафедри економіки і бізнесу,
*Таврійський державний агротехнологічний університет
 ім. Д. Моторного, м. Запоріжжя*

ТУРИСТИЧНА ГАЛУЗЬ – ШЛЯХ ВІДНОВЛЕННЯ

В умовах глобалізації та динамічного розвитку світового ринку послуг туристична індустрія набуває дедалі більшої значущості та пріоритетності. Туризм як один із головних стратегічних економічних секторів, який вносить важливий внесок у формування ВВП і експорту країни, займає особливе місце в системі міжнародних господарських відносин, сприяє посиленню позитивних тенденцій в економіко-політичному та соціально-культурному житті суспільства.

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО) внесок туризму до світового ВВП становить 10%, а загальна кількість робочих місць, що прямо чи опосередковано стосуються сфери туризму, - 11%, тому виважена державна політика у сфері туризму - це важлива частина сталого економічного розвитку України у світі. [1]

Для багатьох туризм уже не розкіш, а природна необхідність. Успіх туризму зумовлений тим, що в його основі лежить задоволення постійних прагнень людини пізнати навколишній світ. Це пізнання світу дозволило покращити в багатьох країнах життєвий рівень населення, розвиток транспортної інфраструктури, інформаційних технологій.

Україна має надзвичайно вигідне географічне та геополітичне розташування, розвинену транспортну мережу, володіє значними природно-рекреаційними ресурсами та історико-культурними пам'ятками, населена працелюбним і гостинним народом, має багату національну кухню. Забезпечити високу віддачу від потужного туристичного потенціалу країни, ефективно його використання в інтересах активного відпочинку та оздоровлення можна лише за умов чіткої організації туристичної діяльності, зміцнення існуючої та створення нової матеріально-технічної бази з активним використанням інноваційних технологій, залучення досвідчених і кваліфікованих кадрів.

У рейтингу туристичної конкурентоспроможності країн світу Україна посідає досить невисоке місце. Конкурентними перевагами України, відповідно до Індексу конкурентоспроможності сфери подорожей та туризму - 2019, є охорона здоров'я та гігієна – 11 місце (як у світі, так і в Європі), а також (хоча і з дещо гіршими позиціями) людські ресурси та ринок праці (48 місце), цінова конкурентоспроможність туристичної індустрії (19 місце у світі), культурні ресурси та ділові поїздки (55 місце у світі). По мірі стабілізації та відновлення економіки, Україна ефективно покращила своє бізнес середовище (124 – 103-го), безпеку (127 - 107-го) та міжнародну відкритість (78 - 55-го). [2]

В останні роки туристичний бізнес приваблює підприємців постійним зростанням попиту на туристичні послуги, невеликим стартовим капіталом, швидким терміном його окупності, високим рівнем рентабельності. Згідно зі ст. 5 Закону України «Про Туризм» основними суб'єктами, що здійснюють та забезпечують туристичну діяльність є туристичні оператори, туристичні агенти, інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг; гіді-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу. Зміна кількості суб'єктів туристичної діяльності наведено на рис.1.

За період спостереження з 2015 до 2019 рік можна побачити збільшення кількості туристів, обслугованих туроператорами та турагентами в цілому на 4112,5 тис. осіб, в тому числі за рахунок збільшення кількості виїзних туристів на 3877,47 тис. осіб. В той же час кількість суб'єктів туристичної діяльності збільшилася на 1259 од. Пандемія 2019 року внесла свої корективи - туристична індустрія у 2020 році зазнала колосального удару. В 2020 році простежується значне зменшення кількості туристів, а відповідно й обслуговуючих їх суб'єктів.[3]

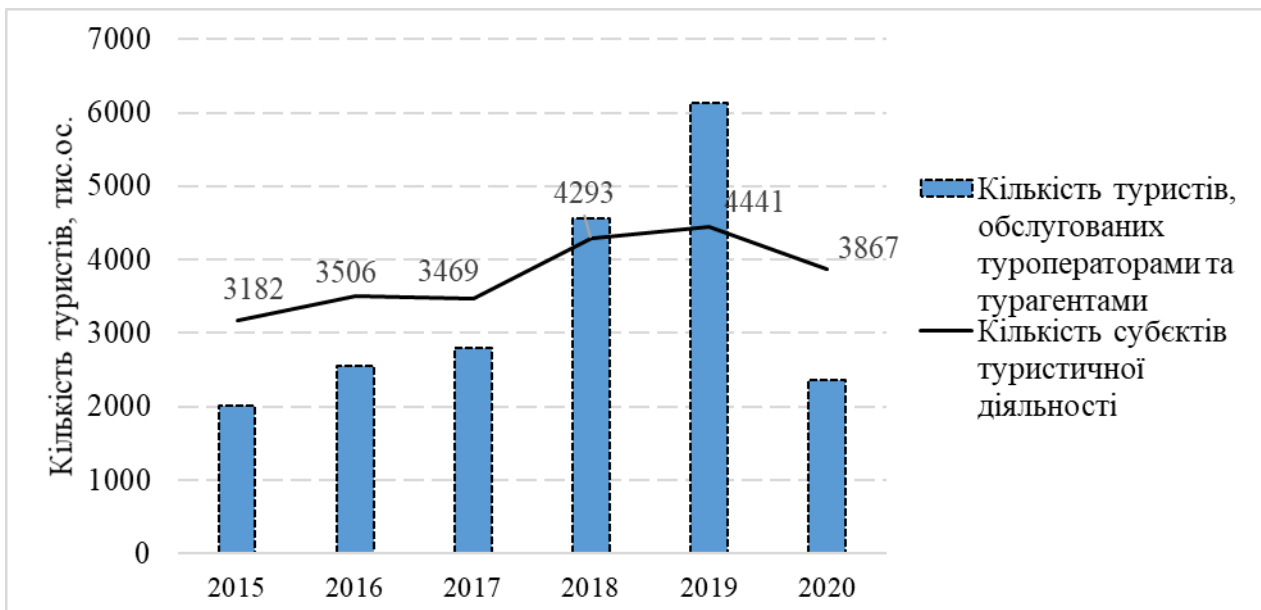


Рис.1 - Динаміка кількості туристів та суб'єктів туристичної діяльності в Україні.

2020 рік поставив туристичну галузь в екстремальні умови та кардинально змінив підхід туристів до вибору країн для відпочинку. Ринок турагентів і туроператорів в Україні скоротився на 60-70% у пандемічному році, але ситуацію пом'якшили відкриті кордони Туреччини та Єгипту.

Водночас перше півріччя 2021 року ознаменувалося поступовим відновленням туристичних потоків, як для України, так і для світу загалом. Відбулося значне переосмислення туристичних маршрутів та підвищення рівня внутрішніх поїздок у всьому світі.

Проаналізувавши дані за перше півріччя 2021 року, можна зауважити ріст

кількості відвідувачів до України на 9% в порівнянні з другим півріччям 2020 року. За цей рік Україна прийняла півтора мільйони осіб з різних країн, однак цей показник на 31% менше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року (тоді кількість іноземців в Україні становила 2 млн) та на 75% менше за показник аналогічного періоду 2019 року, коли кількість іноземних гостей досягла майже 6 мільйонів. Спостерігався значний приріст відвідувачів за другий квартал 2021 року, їхня кількість в 4 рази перевищила кількість осіб, прийнятих за відповідний період 2020 року і сягнула 3,4 млн.[4]

Пандемія Covid-19 зіграла вирішальну роль в зменшенні кількості подорожей за кордон для людей у всьому світі, та, зокрема, в Україні. Однак така ситуація стала поштовхом для відкриття нових туристичних ринків та стрімкого розвитку внутрішнього туризму. У першому півріччі 2021 року українці на 15% більше виїжджають за кордон, ніж у минулому році. Всього виїхало 5,7 млн громадян України.

Наступне тяжке випробування для країни - війна 2022 року. По оцінкам Державного агентства розвитку туризму надходження до державного бюджету від туристичної галузі через війну скоротилися майже на 26%. Загальна кількість платників податків, які займаються туристичною діяльністю, за перше півріччя війни в середньому скоротилася на 17%. При цьому зафіксовано, що кількість юридичних осіб зменшилася на 24,5%, а фізичних - на 13,5%.[5]

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку економіки є зростання значимості інновацій як основи економічного розвитку країн світу. Широке впровадження у господарську діяльність інноваційних продуктів стало ключовим фактором економічного зростання і покращення якості життя населення. Не стала винятком і туристична галузь, де також можна спостерігати інноваційні зрушення у механізмі обслуговування клієнтів та особливостях сервісу. Інновації та новітні інформаційні технології стають визначальними факторами для конкурентоспроможності індустрії туризму та активізації обмінів з іншими секторами економіки, що з нею пов'язані.

1428

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: <https://kurort.gov.ua/bez-kategoriyi/strategiya-rozvytku-turyzmu-ta-kurortiv-na-period-do-2026-roku>
2. The Travel & Tourism Competitiveness Report. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports>
3. Туристична діяльність в Україні URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/tyr/tyr_dil/arch_tyr_dil.htm
4. Туристична статистика URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/dart-oprilyudnyuie-masshtabni-turistichni-doslidzhennya>
5. Податки від туристичної галузі URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/cherez-viyynu-nadhodzhennya-do-derzhbyudzhetu-vid-turgaluzi-skorotilisya-mayzhe-na-26>

НАЗАР Б.А., здобувач вищої освіти.

Науковий керівник – **БУЛАТЕЦЬКА Л.В.**

Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

КОРИСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Незалежно від розміру підприємства, бухгалтерський облік у перспективі готельної індустрії полягає в записі та отриманні вхідних і вихідних грошових потоків. Бухгалтерський облік у готелі вважається благом для кращого прийняття рішень, який приносить більше прибутку власникам готелів, якщо з ним працювати ефективно. Крім того, це включає підбиття підсумків, звітування та аналіз фінансового стану готелю за певний період, а також допомагає у складанні бюджету, прогнозуванні та плануванні майбутніх витрат. І це найважливіші компоненти, які передають фінансову інформацію окремого готелю або групи готелів.

На цьому відповідальність не закінчується. Бухгалтерський облік готелю також бере участь у синхронізації банківського рахунку, упорядкуванні кредиторської та дебіторської заборгованості, аналізі витрати по відділу, створення головної книги, відстеження запасів і платіжних звітів.

Що стосується операцій, бухгалтерський облік відіграє ключову роль у відстеженні рахунків, регулярних платежів, продажах і затвердженні журналів, водночас зберігаючи вкладку щодо % заповнюваності, проданих номерів, середньої добової ставки, доходу від номерів та опитувань про задоволеність гостей, аналіз конкуренції за допомогою, аналіз відхилень, управління працею, операційні бюджети та фінансовий порівняльний аналіз.

Також керування часом і заробітною платою, відстеження щоденної діяльності, моніторинг ефективності, щоденні продажі, прогноз прибутковості входять до списку бухгалтерського обліку в готельній індустрії.

За допомогою засобів бухгалтерського програмного забезпечення готелю бухгалтерський персонал і керівництво можуть відстежувати свої щоденні фінанси, а також виконувати майбутні прогнози надходжень і витрат, ефективно керуючи операціями. Це підвищує рівень автоматизації та інтелекту в бухгалтерських службах готелів.

Надійне програмне забезпечення бухгалтерського обліку готелю навіть використовує бізнес-аналітику, надаючи інформацію про ключові показники ефективності (KPI). Перетворення даних на кращу візуалізацію та використання, водночас сповіщаючи про незавершені або прострочені платежі та квитанції необхідні для кращого ведення бухгалтерського обліку.

Завдяки цьому, заощаджуються великі витрати, якщо обрати правильне програмне забезпечення для керування обліковими записами та фінансами готелю. Витрати на оплату праці, інфраструктуру та плату за обслуговування програмного забезпечення будуть зменшені на 80%.

Використання поглибленого аналізу програмного забезпечення для

бухгалтерського обліку готелів/готелів допоможе власникам готелів краще використовувати свої дані та визначати тенденції своєї галузі, операційні витрати та витрати, що відбуваються у відділах як розуміння.

Погляд у реальному часі на заповнюваність готелю, ADR, RevPAR, статистику доходів, прибутки, GSS і STR допоможе власникам готелів приймати рішення, засновані на фактах, які покращують їхній бізнес.

Використання готельного бухгалтерського програмного забезпечення або бухгалтерської служби не залишить місця для помилок, а також підвищить точність і якість, а також управління всім в одному місці завжди є кращим способом, особливо коли власник готелю зосереджений на покращенні рентабельності інвестицій.

Звіт про прибутки та збитки розкриває фінансові показники готелю за певний період часу у вигляді чистого прибутку чи збитків. Він чітко показує список рахунків у готелі або готельній мережі та їх баланси, що фактично підсумовує доходи та витрати. Мета цього фінансового звіту допомогти інвесторам і кредиторам готельного бізнесу оцінити минулі та майбутні фінансові показники, розкриваючи можливість генерувати та оптимізувати грошові потоки. Уніфікована система обліку гостинності або програмне забезпечення для офісу слугуватиме меті створення звіту про прибутки та збитки, щоб відобразити собі вартість проданих товарів (Cost of Goods Sold), дохід, витрати та чистий прибуток. Загублення в електронних таблицях спричинить ще більше розбіжностей і послабить шанси на контроль витрат. Тоді як бухгалтерські послуги готелю усувають цю ситуацію, дозволяючи бухгалтерам створювати та отримувати доступ до звіту за декілька секунд.

1430

Грошовий потік це звіт який представляє рух грошових потоків і банківські залишки в портфоліо готелю за певний період часу. Починаючи з поточних операцій готелю до кінця певного періоду, готівка, що надходить і виходить, відображається у звіті про рух грошових коштів. Глобальне дослідження показало, що ймовірність витоку доходу в готельній індустрії становить близько 94% лише через непослідовність у доступі та аналізі циклу грошових потоків. Краще управління кредиторською та дебіторською заборгованістю подолає проблеми грошових потоків.

Використовуючи технологію наступного покоління та інтелектуальні дані, звіти налаштовуються, складнощі ручного введення вирішуються, а видимість ефективності готельного бізнесу стає більш чіткою.

Список використаних джерел:

1. Організація бухгалтерського обліку готельно-ресторанного бізнесу: теоретичні аспекти. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/63.pdf
2. Особливості обліку у готельно-ресторанному бізнесі. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/7822>

ПРОСЯНИК А. С., здобувач вищої освіти
 Науковий керівник – **СКОРОБОГАТОВА Н. Є.**, к.е.н., доцент,
 доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського, м. Київ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГОТЕЛЮ, РЕСТОРАНУ І ТУРИСТИЧНИЙ БІЗНЕС: ЧИННИКИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Туристичний бізнес – одна з найбільш динамічних галузей, що швидко розвиваються у світовому господарстві. До пандемії COVID-19, поступаючись автомобілебудуванню та нафтовидобувній промисловості, туризм входив до трьох найбільших експортних галузей. Туризм був однією з рентабельніших сфер світового господарства [6]. Основні чинники, що впливають на привабливість туристичного бізнесу, наведено на рис. 1:



1431

Рисунок 1 – Чинники привабливості туристичного бізнесу для підприємців

До початку військових дій український туристичний ринок знаходився на стадії становлення [5]. Завдяки соціально-економічним і політичним процесам, які відбуваються в країні, щоб відтворити курс реформ у суспільному житті, визначається стан туристичних послуг. Зазвичай, підвищення рівня життя та умов туризму до соціальної моделі споживачів, особливо міського населення надає виклик попиту та конфігурації туристичного ринку [1, 4]. Безумовно, військові дії суттєво скорегували соціально-економічне життя в суспільстві, у томі числі має значний вплив і на туризм.

Іноземний туризм ще до початку військових дій в Україні залишався недостатньо розвиненим. Він вимагає ефективних рішень для відновлення та обслуговування до штатів. За прикладом інших країн, необхідно організувати державні кошти на оновлення архітектурних туристичних визначних пам'яток. Окрім того, що буде дана можливість розвиватися туристичній галузі, також це

принесе країні як додатковий дохід, так і певний престиж в світовому співтоваристві.

Без тісної взаємодії інфраструктури туристичної дестинації та сфери готельних послуг неможливе подальше формування та реалізація туристичного продукту [2, с. 473]. Розвиток туристичного регіону та туристичної дестинації має своєрідний мультиплікаційний ефект для готельного сектору, оскільки зростання кількості туристів стимулює готельну та ресторанну індустрію, будівництво готельних комплексів, а отже, сприяє розвитку території в цілому [3, с. 159].

Огляд літературних джерел свідчить, що в основі виділення готельних послуг туристичному об'єкту як самостійної, окремої галузі економіки лежать такі обставини:

- у сучасній економічній ситуації туризм слід розглядати як самостійний міжгалузевий комплекс національної економіки, оскільки сфера туризму, поєднуючи різні галузі національної економіки, охоплює горизонтальний простір, що включає підприємства різних галузей;

- сукупність закладів, що входять до готельно-ресторанної сфери, що виконують взаємопов'язані комплексні функції;

- підприємства, пов'язані з готельним господарством, мають спільний ресурсний потенціал;

- сукупність підприємств у цій сфері є схожою за своєю суттю і водночас впливає на інші галузі національної економіки;

- уся сукупність підприємств готельного господарства підкоряється єдиним правилам і має єдину локалізовану систему управління.

Таким чином, вважаємо, що сфера готельно-ресторанного обслуговування туристичної дестинації – це система інтегрованих підприємств різної економічної спрямованості, метою діяльності яких є задоволення потреб населення в готельних послугах з раціональним і ефективним використанням наявних ресурсів. У готельному підприємстві послуги розміщення, харчування та інші послуги доповнюють одна одну, у більшості випадків є взаємозалежними і сприймаються гостем як єдине ціле [3, с. 125].

З урахуванням того, як вони сконструйовані та об'єднані в єдиний комплекс, формується певний тип підприємства. У зв'язку з постійною появою на готельному ринку нових послуг і форм обслуговування ця типологія досить умовна. Проте такий поділ важливий для розуміння менеджменту кожного типу. У межах цих типів зазвичай існує багато різновидів. Початок класифікації готелів було покладено в той час, коли закладів, які заслужують довіри, було дуже мало. Класифікація мала на меті забезпечити безпечне та якісне проживання і харчування для мандрівників.

Сучасна ринкова економіка – це складний організм, який складається з різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, що взаємодіють на тлі складної системи правових норм ведення бізнесу та об'єднані єдиним поняттям – ринок. Важливим поняттям, яке описує сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Конкуренція – це

динамічний процес, який служить кращому забезпеченню ринку товарами та послугами. У наш сучасний час невизначеності, криз, пандемій і війни підвищення конкурентоспроможності на ринку є не лише питанням розвитку, а важливим аспектом виживання. Український готельно-ресторанний і туристичний бізнес є унікальним явищем, оскільки своїми традиціями та культурним середовищем відрізняється від готельних ринків Європи, США та Азії. Територія України дуже різноманітна, а також клімат, культурні традиції, історичні пам'ятки – унікальне поєднання цих факторів формує сприятливі тенденції розвитку внутрішнього туризму, а також гідну участь у міжнародній індустрії туризму та гостинності.

На жаль, на даний час туризм, як і інші галузі національної економіки України, відчувають значний негативний вплив через військові дії. Рівень туристичних послуг стрімко скоротився, основною причиною руху населення є вимушене переселення. Водночас вважаємо, що врахування вищезазначених критеріїв привабливості дозволить відновити дану галузь за часі післявоєнного відновлення економіки країни. На даний час, для підтримки даної сфери діяльності вважаємо доречним використовувати ІКТ для можливості надання послуг з віртуального відвідування пам'яток історії та інших місць.

Список використаних джерел:

1. Melnyk A., Budiakova O., Mammadov I. Diagnostics of recreational and tourist systems. *Transactions of pedagogical university. Series of mathematical and natural sciences*, 2019. С. 67, № 3. С. 123-145.
2. Melnyk A., Budiakova O., Mammadov I. Economic aspects of the modern development of management of recreational and tourist systems. *Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика: Матеріали VII Міжнародній науково-практичній заочній конференції, 29 листопада 2019 р. Запоріжжя: КПУ, 2019. С. 471-474.*
3. Будякова О.Ю. Основні аспекти мережевого бізнесу у туризмі України. *Імперативи економічного зростання в контексті реалізації глобальних цілей сталого розвитку: тези доп. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Київ, 9 квітня 2020 р.)*. Київ: КНУТД, 2020. С. 158-160.
4. Голубева С. Р. Основные направления развития международного туризма в Украине. *Менеджер*. 2008. № 2. С. 72.
5. Колесник Я.О., Скоробагатова Н.Є. Проблеми визначення інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату в Україні. *Актуальні проблеми економіки та управління: зб. наук. пр. молодих вчених*. 2012. Вип. 6. URL: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/2947/1/12.pdf>
6. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007, 344 с.

СЕМ'ЯНЧУК П.М., к.е.н,

старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький

ІСТОРИЧНО-ГЕОГРАФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

Туризм був, є і буде невід'ємною частиною життя людини. Українське законодавство дає таке трактування цій перспективній сфері господарювання: «Туризм – тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає» [1]. Географічне розташування відіграє важливу роль у розвитку індустрії туризму. Проте, в силу розмаїття туристичних вимог і туристичних потреб мандрівників, неможливо з упевненістю назвати абсолютно вдале та сприятливе географічне розташування. Історія тієї чи іншої країни, міста або території перебуває у тісному взаємозв'язку з їх географією. Історично-географічне взаємопереплетення формує основу туристичного потенціалу.

М. Мальська, Н. Паньків та А. Ховалко дійшли логічного висновку, що «туризм відноситься до виду діяльності людства, чия історія розпочинається задовго до виникнення цивілізованого суспільства. Кожна історична епоха володіла певними елементами діяльності людини, що в тій чи іншій мірі відносилися до категорії туризму. Протягом усього періоду розвитку туристичної галузі чітко простежується зв'язок та вплив туризму на економічний розвиток багатьох держав» [2, с. 3].

Туризм завжди відігравав істотну роль у становленні і розвитку усіх локальних цивілізацій давнини, що у своїй сукупності формують Світову цивілізацію. Особливе місце в історії українського та закордонного мандрівництва займають річкові, морські й океанічні подорожі, завдяки яким люди поступово відкривали, пізнавали, вивчали, освоювали й заселяли нові землі. Їхнє відкриття поволі формувало національний, регіональний, а відтак і світовий економічний простір, що представлений сучасною єдиною економічною, культурною, соціальною системою. Важливим є вплив та внесок релігійних течій і їхніх фундаторів (Авраам, Мойсей, Ісус Христос, Магомет, Будда, Конфуцій та інші) на формування духовного світогляду мільярдів людей упродовж усієї Історії людства.

Вивчення Історії та Географії туризму особливого значення набуває для усіх бажаючих пов'язати своє професійне чи аматорське майбутнє з туристичним бізнесом. Історично-географічні особливості туризму формують наукову цінність, а взяті з минулого уроки можна застосувати за умов сучасності. Історією виникнення та географічними особливостями розвитку туризму цікавляться багато людей і підприємців. Усім стає цікаво як саме відбувалися подорожі різних природознавців, філософів, науковців, прочан, дослідників, дипломатів, полководців і державних діячів у різні історичні періоди. Цікавими для вивчення є спонукальні мотиви людей до мандрів

суходолом чи водоймами по незвіданих шляхах. Не меншим інтересом для туризмознавців і представників туристичного бізнесу були прагнення мандрівників вирушати до нових земель, материків та океанів.

Варто пам'ятати, що будь-який історичний період чи географічні особливості розвитку туризму – це не тільки сухий енциклопедичний перелік фактів, подій та імен. Сюди завжди долучаються національні, ідейно-патріотичні, релігійні та інші чинники, а також почуття, стимули, думки й міркування людей, які брали участь в зародженні та розвитку історичних подій. Часто перед шанувальниками й організаторами туризму виникають питання стосовно ймовірного розвитку певної країни, регіону або населеного пункту якби у часовій хронології певного періоду не з'явилася та чи інша історична постать або ж події відбувалися б за іншим сценарієм. Ймовірні чи гадані наслідки, у такому випадку, ланцюговою реакцією створили б зовсім нову цивілізацію з іншим історично-культурним та науково-технічним спадком.

Такі філософські роздуми втрачають свій сенс, коли почати глибше зануритися у послідовність досліджуваних подій, особливо в історії мандрівництва чи розвитку готельно-ресторанної справи. Відтак, цілком очевиднішою стає певна закономірність і наслідковість подій. Аналізуючи історію військових, господарських, освітньо-наукових, культурно-пізнавальних, релігійних та інших подорожей, торговельно-економічного мандрівництва, різних географічних відкриттів можна за тим чи іншим критерієм окреслити певні періоди їхнього розвитку.

1435

Науковці послуговуються таким твердженням: «Нічого в житті нема випадкового, кожна подія, явище, період тощо має свої причини та передумови, які, як правило, сягають корінням в попередні епохи. Незрозумілі відчуття та міркування людей різних історичних епох, прагнення пояснити незбагненне часто і призводили до подорожей та мандрівництва» [2, с. 3]. Мандрівки відомих купців, учених, державних діячів, мислителів та інших знаменитих і непересічних особистостей призвели до інтенсивного обміну своїми здобутками, результатами досліджень, новими знаннями, прогресивними технологіями та виникненню цікавих філософських течій, праць та ідей. Історичні особливості й географічна різноманітність мандрів значною мірою дозволили якісно збагатити Астрономію, Медицину, Етнографію, Літературу, Хімію, Біологію, Фізику, Математику та інші наукові і прикладні сфери господарювання.

Беззаперечним є вплив історично-географічних особливостей туризму на розвиток економіки. Цьому сприяли базові потреби Первісного суспільства у пошуку їжі, які з плином часу вилилися у поступовий господарський прогрес із поділом праці та виникненням надлишку в результатах виробництва. Такий економічний перебіг подій в сукупності з пізнавальними потребами та жагою до нових відкриттів започаткував обмін і торгівлю на локальному рівні, які розвинулися в регіональну, міждержавну й міжконтинентальну сухопутним, водним, трубопровідним і повітряним шляхами. Якоюсь мірою формування економічного простору сприяло відкриттю нових земель, виникненню нових та занепаду давніх територіяльних і світових цивілізацій. Варто пам'ятати про

спортивну і подієву основу туризму, представлених Олімпійськими іграми, гладіаторськими боями, ритуальними іграми з м'ячем, театром у Стародавньому Світі, які доволі успішно розвивалися, зазнаючи окремих змін і трансформацій упродовж тисячоліть.

Історично-географічні особливості розвитку туризму можуть пояснити багато цікавих речей:

а) вплив історичних подій та постатей на зародження, становлення, розвиток і територіальне розширення подорожей, починаючи з глибокої давнини;

б) існування різних видів взаємозв'язків між технологічними нововведеннями в житті людства і розвитком туризму;

в) першопричини найдавніших мандрівників, які прагнули потрапити в те чи інше місце і реалізували свої бажання різними способами;

г) розвиток транспорту і його вплив на характер, частоту, географію і тривалість подорожей;

г) розбіжності між сприятливими умовами і стимулюючими факторами попиту на ринку туристичних послуг;

д) роль, місце і питома вага Українського туризму у Світовому історично-географічному туристичному просторі;

е) особливості, тенденції та перспективи розвитку сучасного Українського туризму в контексті національних та світових подій.

Отже, історичний досвід і географічна різноманітність мандрівок є усвідомленням спільних і відмінних рис між прототуристичним бізнесом різних періодів минулого та сучасності.

Список використаних джерел:

1. Про туризм. Закон України № 768-IX від 14 липня 2020 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text>.
2. Мальська М., Паньків Н., Ховалко А. Історія розвитку туризму: навч. посібник. Львів, 2016. 117 с.

СЛОЖИНСЬКА С.С., здобувач вищої освіти

Науковий керівник – **ШЕПЕЛЬ І. В.**, к. е. н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Кропивницький

ПЕРСПЕКТИВИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ ТА ТУРИЗМУ

В сучасному світі туризм та готельно-ресторанна є найрозвиненішими сферами в індустрії торгівлі, що розвиваються динамічно. У свою чергу готельне господарство стає з кожним днем все більш прибутковою справою. Цьому рішенню сприяє саме стрімкий розвиток туризму. Дві популярний складові ,а саме готельний бізнес і туристський бізнес зливаються в одне ціле поняття, тому що саме розвиток туризму викликає неймовірний зріст готельного господарства. І через ці умови, більшість країн почали вкладати не маленькі суми у розвиток цій галузі науки. Тобто, готель є своєрідним комерційним виробництвом, яке пропонує у вигляді комплексу послуг на ринку. І таким чином, у більшості країнах готельне господарство стало однією із найважливіших сфер заняття населення .

Якщо дивитися з точки зору освіти, то готельно-ресторанна справа – це перспективна спеціальність, яка орієнтована на енергійних, комунікабельних і талановитих здобувачів, котрі бажають розкрити свій таланти саме в цій професії. Я б рекомендувала вибирати даний напрям,адже він поєднує в собі ще низку захопливих професій ,які пов’язані на взаємозв’язку з людьми .

1437

Готельно-ресторанна справа – спеціальність, котра передбачає своєрідне поєднання сучасних знань та психології спілкування ,постійне удосконалення своїх вмінь та навичок. Професія припадає до душі напевно всім, хто хоче пізнати таємниці організації і ведення готельного господарства, для кого приготування їжі – це емоційне мистецтво смаку. Чому ж готельно-ресторанна справа така популярна ? Готельно-ресторанна справа знаходиться на 6 позиції серед індустрій, які вважаються “найщасливішими”. Відбулося опитування серед респондентів, які працюють в цій сфері. Результати були позитивні, всі в один голос викрикували: «я в захваті від моєї роботи та проєктів» (63%), «япрацюю з чудовими людьми» (29%), «я почуваюся цінним працівником» (8%) [1]. У кожній сфері обслуговування є свої переваги та недоліки, наприклад у готельно-ресторанній це згруповані на рис 1 та рис.2:

Відпочинок - це одна з умов, щоб зміцнити та зберегти наше с вами здоров’я ,також допомагає підтримує нашу продуктивність упродовж всього дня. Одним із таких видів перепочинку є туризм.

Є багато визначень поняття туризму, але саме це влучне туризм - тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання із оздоровчою, пізнавальною, професійно-діловою чи іншою метою без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування. Він являється найважливішою галуззю економіки нашої країни.

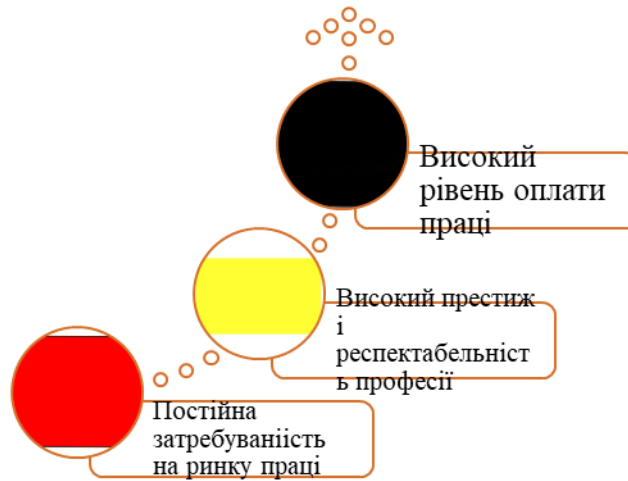


Рис. 1. Переваги готельно-ресторанної діяльності



Рис. 2. Недоліки готельно-ресторанної діяльності

1438

Навіть є популярне висловлення ,щодо цієї теми: «Не так гріє туристичне багаття, як тепло його серцець оточуючих» -Борис Шапіро [2]. Я його зрозуміла наступним чином, те що під час туру можна познайомитися з людьми, які в подальшому можуть прикрасити майбутнє та будуть гріти Ваше серце не тільки біла багаття, але і в майбутньому. В табл. 1 наведена інформація, щодо туризму [3].

Таблиця 1

10 країн, чиї громадяни найбільше відвідували Україну в 2021 р.

Країна	Кількість, млн.
Молдова	4,3
Білорусь	1,8
Росія	1,5
Угорщина	1,3
Польща	1,2
Румунія	0,8
Словаччина	0,4
Ізраїль	0,2
Туреччина	0,2
Німеччина	0,2

В Україні безліч сфер туризму спортивний, типу скелелазіння і гірськолижного спорту, різноманітні подорожі-експедиції, де є об'єктом пізнання саме археологічні знахідки, якими пишається наша держава. Туризм є однією з галузей, яка задовольняє духовні потреби людини, її бажання пізнавати світ, розвивати себе та отримувати цікаві й незвичні емоції від життя. Туризм створює умови для розвитку підприємництва, сприяє створенню робочих місць, розвитку економіки місцевих територіальних громад, покращенню іміджу держави. Дослідження Всесвітньої ради подорожей і туризму (WTTC) показує, що на сектор туризму припадало 10,4% світового ВВП, (10% від загальної зайнятості, 27,2% світового експорту послуг).

Вдале географічне розташування, сприятливий клімат, унікальний природно-рекреаційний та історико-культурний потенціал України формують всі передумови для залучення іноземних туристів. Одна з найвідоміших телекомпаній світу CNN склала рейтинг із найпопулярніших серед іноземних відвідувачів туристичних міст України, до якого увійшли Львів, Чернівці, Умань, Київ, Переяслав-Хмельницький, Харків, Чернігів, Одеса, Ужгород та Кам'янець-Подільський. Іноземних туристів захоплюють краєвиди, чисте повітря та лижні траси Карпат, популярні пляжні курорти, санаторії на узбережжі Чорного та Азовського морів, стародавні замки, об'єкти релігійного й культового паломництва.

На державному рівні потрібно впроваджувати Стратегію розвитку туризму в Україні, яка включає наступні заходи: формування позитивного іміджу України: проведення моніторингу туристичної привабливості всіх регіонів; – створення єдиної бази даних про туристичні ресурси та їх розміщення на території України; модернізація туристичних об'єктів; підвищення якості підготовки кадрів туристичної сфери; забезпечення рівня сервісу у відповідності до європейських стандартів; залучення інвестицій для розвитку туризму; якісне інформаційне забезпечення туристичної сфери.

Також варто зробити простішою процедуру узгодження документів для будівництва нових та реконструкції старих готелів. Водночас треба активніше розробляти та пропагувати українські туристичні маршрути, знаходити кошти та з користю їх витратити на рекламні кампанії у пресі. Також, місцева влада може займатися розробкою певних стратегій для екскурсій, для збільшення туристичного потоку, тому що туристичний збір залишається в місцевому бюджеті. Тому, я впевнена що за своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною державою світового рівня, але потрібно поєднання зусиль всіх рівнів влади.

Список використаних джерел:

1. Готельно-ресторанні послуги в індустрії туризму. URL: <http://ua.textreferat.com/referat-495-1.html>
2. Цитати про туризм. URL: <https://www.aphorism.ru/theme/tourism.html>
3. Туризм в Україні. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96

СТАМАТ В.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
ЗОСІМОВА В.Р., здобувач вищої освіти
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ

Готельна сфера – це основна складова туристичної індустрії за обсягом матеріальних і фінансових ресурсів, кількістю зайнятих працівників, обсягом доходів у туризмі. Готельний сервіс містить цілий комплекс послуг для туристів і є ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку туризму. Туристичні послуги, зокрема в межах готельного обслуговування, належать до соціально-культурних послуг. Вони створюються на принципах сучасної гостинності, що підвищує їхню роль у розвитку туризму, а також зумовлює необхідність професійної підготовки кадрів для туристичного і готельного сервісу. Туризм у Великій Британії — найшвидша за зростанням галузь. Очікується, що до 2025 року вона щорічно зростатиме на 3,8 %, що на 0,5 % вище, ніж у середньому у світі, і забезпечить 10 % всіх робочих місць.

Велика Британія є 10-м за величиною туристичним напрямом у світі, який у 2018 році відвідав понад 37 млн осіб. У 2017 році туристична галузь внесла до ВВП 213 млрд. фунтів стерлінгів, і очікується, що до 2028 року цей показник зросте до 265 млрд. фунтів стерлінгів [1].

У цій країні класифікація закладів розміщення здійснюється добровільно профільними організаціями, зокрема Автомобільною асоціацією (AA Automobile Association Development Limited (AA ADL), Асоціацією британських турагентств (British Travel Authority (BTA)). Схема класифікації передбачає категоризацію готелів, малих придорожніх закладів розміщення та фермерських будинків за п'ятьма рівнями, від однієї Q - до п'яти Q (Quality - якість), відображається символом "корони" або "зірки" [2].

Відповідно до найбільш поширеної у Великобританії класифікації, запропонованої Асоціацією британських туристичних агентств, готелі поділяються на такі класи:

- бюджетні ("одна зірка"), розташовані в центрі міста, пропонують обмежений перелік послуг;
- готелі туристського типу ("дві зірки"), надають послуги харчування - повинні володіти рестораном та баром;
- готелі середнього класу ("три зірки"), забезпечують високий рівень обслуговування;
- готелі першого класу ("чотири зірки"), пропонують високу якість проживання і обслуговування;
- готелі вищої категорії ("п'ять зірок"), рівень надання послуг проживання і обслуговування особливо високий.

Порівняно з іншими країнами, англійські готелі мають ряд особливостей. Слід мати на увазі, що деякі лондонські готелі знаходяться у повній приватній

власності, деякі належать акціонерним товариствам, компаніям тощо. За умови інших рівних ознак, перевага віддається готелю, який знаходиться у володінні одного власника. Незважаючи на те, що більшою частиною британських готелів управляють англійські менеджери, велика кількість з них входить до міжнародних ланцюгів.

Кожне підприємство інспектують щорічно і класифікують за особливими критеріями. Проводять роботу з класифікації спеціальні інспектори, робота яких полягає у регулярному та детальному обстеженні готелю. Кожний інспектор повинен мати спеціальну освіту у готельній та ресторанній справі, теоретичну та практичну підготовку. Вони зобов'язані регулярно проходити навчання на спеціальних курсах, щоб гарантувати дотримання загально-національних стандартів. Готелі перевіряються анонімно. Заночувавши на одну добу, як звичайний клієнт та одержавши вранці рахунок, інспектор відрекомендується і після цього проводить детальну перевірку всього закладу. Після одержання схвальної оцінки та присудження заслуженої кількості зірок, готель інспектується таким самим чином щорічно. При зміні власника готель автоматично втрачає свою кваліфікаційну оцінку і має бути переатестованим під управлінням нового власника. Плата за роботу з атестації диференційована залежно від розмірів готелю, ступеня оснащення обладнанням, крім того оплачується реєстрація присвоєної категорії.

Як правило, готелям Великої Британії присвоюється від 1 до 5 зірок за критеріями ВТА – чорного кольору. Вони означають виконання єдиних прийнятих в країні стандартів від найпростіших до висококласних готелів. Крім чорних зірок, готелям присвоюється додаткова оцінка у відсотках. Відсотки відбивають якісну різницю в обслуговуванні в готелях з однаковою кількістю зірок. Цю відсоткову оцінку виставляє інспектор, керуючись враженнями від обслуговування:

- 50-59% - готель задовольняє усі мінімальні вимоги стандартів, забезпечує скромний, але пристойний рівень розміщення, зручностей і послуг.

- 60-69% - готель, що відповідає мінімальним вимогам і при цьому забезпечує більш високі стандарти якості за деякими видами обслуговування.

Серед готельних мереж Великої Британії вирізняється британська готельна група Rocco Forte Hotels, створена в 1996 році готельєром сером Рокко Форте та його сестрою Ольгою Поліцці. Їх 12 готелів розташовані в європейських містах – Единбург, Лондон, Флоренція, Берлін, Мюнхен, Брюссель, Рим, Сицилія та Апулія [3]. Також вони мали готель в Санкт-Петербурзі і станом на зараз він не працює.

Голова HVS London Рассел Кетт, окреслив сім змін, які готельні компанії не можуть собі дозволити ігнорувати, оскільки пандемія, вихід з ЄС і поточні проблеми з пропозицією спричинили ключові зміни уготельному секторі Великої Британії, багато з яких є довгостроковими, якщо не постійними [4]. Головними з-поміж них можна виділити такі:

- інвестиції у технології;
- збільшення розмаїття фінансових кредиторів;
- сповільнення транзакцій; скорочення фонду заробітної плати;

- збільшення аутсорсингу.

Використання «розумних» номерів, цифрової стійки реєстрації, входу в номери без ключа, розумних платежів, інтелектуальної реєстрації заїзду/виїзду призводить до того, що у деяких готелях повністю усувається потреба в команді стійки реєстрації гостей і це стає буденністю.

По мірі того, як ринок проходить фазу відновлення, ймовірно, буде збільшення рефінансування, реструктуризації та вибуття. Вважається, що боргові фонди стануть найактивнішими кредиторами, хоча традиційні кредитори, ймовірно, повернуться, коли грошові потоки готелів покращаться. Проте очікується, що фінансування стане більш різноманітним, оскільки кредитні фонди та інші альтернативні кредитори допускають більший ступінь ризику, хоча й з вищою ціною для позичальника.

Дані управління національної статистики свідчать про те, що дефіцит персоналу у секторі гостинності становить приблизно 10% від можливостей. Це значною мірою пов'язано з тим, що звільнений персонал шукає роботу в інших місцях, а також зміни у візових вимогах, які змусили понад 90 000 європейських працівників залишити галузь після виходу з ЄС. Готелі часто передавали аутсорсингові послуги, такі як прибирання, технічне обслуговування та безпека, але нестача персоналу зараз спонукає до аутсорсингу нових сфер, таких як приготування їжі та обслуговування номерів. Обмежене меню та страви, які легше приготувати, а також покращення доставки тепер дозволяють працювати ефективніше та економніше.

1442

Таким чином, Велика Британія представлена дійсно якісним готельним фондом і користується великим попитом серед туристів не тільки європейських країн, а й країн Америки та Азії, тому готельний бізнес повинен розвиватися і звикати до нових змін, як у всьому світі, так у самій країні.

Список використаних джерел:

1. Tourism in the United Kingdom. URL : https://en.wikipedia.org/wiki/Tourism_in_the_United_Kingdom (дата звернення 13.09.2022).
2. Класифікація готелів у Великобританії. URL : <https://studfile.net/preview/9068597/page:4/> (дата звернення 13.09.2022).
3. Rocco Forte Hotels. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Rocco_Forte_Hotels (дата звернення 14.09.2022).
4. 7 Changes the UK's Hotel Sector Can't Afford to Ignore. URL : <https://www.hospitalitynet.org/opinion/4108465.html> (дата звернення 17.09.2022).

СТАМАТ В.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
МЕЛЬНИК Г.С., здобувач вищої освіти,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ЕСТОНІЇ

Готельний бізнес є невід’ємною складовою життя кожної людини, адже саме готелі надають комплекс послуг мандрівникам, що знаходяться поза межами домівки. Кожен з нас хоча б раз користувався цими послугами, незалежно від соціального або матеріального стану. Готельна сфера – це основна складова туристичної індустрії за обсягом матеріальних і фінансових ресурсів, кількістю зайнятих працівників, обсягом доходів у туризмі. Готельний сервіс містить цілий комплекс послуг для туристів і є ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку туризму. Туристичні послуги, зокрема у межах готельного обслуговування, належать до соціально-культурних послуг. Вони створюються на принципах сучасної гостинності, що підвищує їхню роль у розвитку світового туризму, а також зумовлює необхідність професійної підготовки кадрів для туристичного і готельного сервісу. Для того, щоб професійно вирішувались завдання щодо обслуговування гостей, зберігалась конкурентоспроможність закладів готельного господарства, необхідно розуміти особливості розвитку ринку готельного бізнесу закордонних країн. У свою чергу, це сприяє запровадженню інновацій у дану сферу бізнесу та врахування міжкультурних комунікацій в індустрії гостинності [1]. Готельний бізнес сприяє розвитку інших галузей, зокрема інфраструктуру, виробництво, рекреацію тощо, що спонукає клієнтів відвідувати одну конкретну країну.

1443

Туристичний ринок Естонії взяв орієнтир на Фінляндію та Швецію, тоді як у Литві він став більш диверсифікованим і більш орієнтованим на Центрально-Східну Європу та Скандинавські країни. Туристичний ринок Латвії був направлений на Швецію та Німеччину. До вступу в Євросоюз туристичний сектор Балтійських держав не в достатній мірі займався східними ринками – зокрема Україною, хоча потік туристів з даного напрямку завжди був значним.

Головною особливістю сегменту готельної нерухомості Естонії пов'язана з тим, що ще на початку 1990-х років почала розвиватися власна національна система "зірок" спрямована на готельні об'єкти. Вона була запозичена у Швейцарії та Фінляндії. Завдяки жорстким стандартам у готельному бізнесі Естонії почали з'являтися готелі справді високого рівня обслуговування. Цікавим фактом є також те, що головним центром готельного бізнесу є Таллін, адже в дев'ятнадцяти готелях столиці знаходяться 74% всіх номерів Естонії [2].

За часів Радянського Союзу в Естонії було багато відомих та великих готелів, якими зараз управляють іноземні мережі. Подібні заклади пройшли досить дорогу реконструкцію, а також змогли досягти справжніх європейських готельних стандартів. Хоча готельний бізнес почали розвивати за допомогою естонського капіталу трохи пізніше, ніж це мало статися. Особливо якщо врахувати, що він був досить фінансово обмеженим. З часом завдяки

естонському фінансуванню було збільшено загальну кількість готелів, насамперед економ-класу.

Важливими аспектами привабливості туризму саме Естонії є:

- цікаві архітектурні об'єкти,
- зелені насадження та парки на територіях готельних та ресторанних комплексів,
- доступність цін,
- сучасність номерів,
- турботливе ставлення до туристів і гостей.

Взагалі ця країна розвиває власні мережі готелів. У ній відсутня присутність популярних світових мереж готелів, оскільки характерною рисою бізнесу країн Прибалтики є розвиток державних готелів. В основному всі готелі бажають мати договори оренди або франчайзингу. Причиною даного рішення є небажання інвестувати у нерухомість.

Останнім часом, завдяки популярним тенденціям, у передмістях Таллінна та окремих островах серед парків було зведено безліч гарних екологічних готелів. Яскравими прикладами даних готелів є такі мережі – ECOLAND та ORU. Хоча ці готелі не мають 5 зірок, але надають якісні та різноманітні послуги, що приваблюють до себе відомих європейських та інших гостей різних країн світу.

Також незважаючи на той факт, що в Естонії майже немає готелів більше 3 зірок, це не впливає на якість та кількість новітніх послуг, що можуть спокійно конкурувати з іншими Європейськими мережами готелів. Естонія приваблює своїх гостей не лише гарними краєвидами, неймовірним поєднанням ландшафтів, сучасності та історії, а й гарним поєднанням ціни та різноманітності послуг, що надає. Майже всі готелі у 2022 році мають власні SPA-комплекси, що вміщують у себе велику кількість саун, басейнів, джакузі, барів та додаткових послуг вищого рівня професійності. Через останні події в Україні, багато бізнесів Естонії були вимушені або припинити свою роботу, або змінити свій графік роботи та вести жорстку економію. Головною проблемою утримання бізнесу в цей важкий час є збільшення цін на електроенергію, що призводить до закриття сезону у Естонії набагато раніше, адже через досить холодний клімат, продовжувати вести бізнес у попередньому темпі стає набагато важче.

Досліджуючи курортний острів Сааремаа можна дійти висновку, що майже 40% готельного бізнесу було змушено зачинити свої двері для клієнтів на зимовий сезон. Крім того, дуже гостро стало питання працевлаштування у даному місці, через те, що Сааремаа це курортний острів. Вся робота базується у напрямі надання туристам послуг, а якщо немає туристів, то відповідно до цього з'являється проблема розвитку економіки, збільшення рівня безробіття та занепад туристичного бізнесу загалом.

Незважаючи на вищезгадані проблеми, є також й альтернативи вирішення даного питання, так як дуже багато підприємств використовують природні джерела електроенергії (вітряки, сонячні батареї). Тому деякі з готелів перейшли на часткове самозабезпечення.

Прискорений розвиток туристичного сектора в Балтійському регіоні одразу виявляє проблему якісного зростання, тобто співвідношення розширення туристичного сектора зі скороченням використання енергетичних ресурсів і зниженням забруднення навколишнього середовища. Саме на реалізацію стратегії стійкого розвитку в регіоні Балтійського моря спрямований проєкт регіонального розвитку «Балтика-21», у якому туризм є одним із семи основних пріоритетів [3].

Не можливо не приділити увагу таким чинникам, що впливають на розвиток бізнесу Естонії:

- яскраві традиції;
- заповідне природне середовище;
- високий рівень надання туристичних послуг та жорсткі стандарти;
- низькі ціни на відпочинок.

Є певні проблемні моменти, які потребують вирішення:

- недостатня кількість кемпінгів;
- відсутність чіткої туристичної стратегії для східних країн;
- візовий режим з країнами СНД [3].

Отже, Естонія володіє дуже великим потенціалом розвитку загалом не лише готельного бізнесу, а й туристичного в цілому, і може стати одною з провідних країн даного напрямку. Це констатується досягненнями та здобутками за останні двадцять років. Завдяки інноваційним технологіям, екологічності та зацікавленості у розвитку цей бізнес має значний потенціал. Також враховуючи вигідне географічне положення, що має досить сильний вплив на зацікавленість туристів, вважаємо, що саме ця країна здатна подолати будь-які негативні чинники, що заважають її розвитку. Крім того, слід зазначити, що Естонія є більше курортною державою, і саме завдяки цьому вона здатна розвиватися повною мірою не лише у напрямі туризму.

Список використаних джерел:

1. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика. URL : https://pidru4niki.com/18211001/turizm/vstup_gotelniy_biznes (дата звернення 15.10.2022).
2. Сливенко В.А. Вплив Євроінтеграційних процесів на розвиток туристичного ринку країн Балтії. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2014. Вип.3. С.93-99. URL : https://tourlib.net/statti_ukr/slyvenko.htm (дата звернення 15.10.2022).
3. Економічний аналіз розвитку туристичної індустрії в Балтійських країнах URL : <https://dSPACE.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib> (дата звернення 15.10.2022).

ТЮТЮННИК Ю. М., к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава

ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Через повномасштабну військову агресію росії туристичний сезон в Україні у 2022 році буде найважчим за всю історію нашої Незалежності. Частина території України або окупована, або перебуває в зоні активних бойових дій і жодна туристична діяльність там просто неможлива. Інша частина – західні та центральні області – переважно функціонують як прихисток для тих українців, які змушені були покинути свої домівки через агресію рф.

За інформацією Державного агентства розвитку туризму за перші шість місяців 2022 р. порівняно з аналогічним періодом 2021 р. державний бюджет України недоотримав 25,7 % податків від туристичної галузі: відповідно 809,4 млн. грн проти 1088,9 млн. грн. Загальна кількість платників податків, які займаються туристичною діяльністю, за перше півріччя війни скоротилася на 16,8 % (із 19161 до 15933), у тому числі кількість юридичних осіб – на 24,5 % (із 5789 до 4370), а фізичних – на 13,5 % (із 13372 до 11563) [2].

Найбільша сума надходжень до держбюджету за перші шість місяців 2022 р. сплачена готелями та санаторіями – майже 460,5 млн. грн, але це на 30,8 % менше порівняно з першим півріччям 2021 р. Також зменшилася на 59,0 % сума сплаченого податку від діяльності турбаз, кемпінгів, дитячих таборів відпочинку – 73,0 млн. грн проти 178,0 млн. грн за аналогічний період 2021 р. Зафіксовано і спад на 21,3 % платежів до бюджету від діяльності туристичних операторів, які сплатили за перше півріччя 2022 р. лише 83,4 млн. грн податків, тоді як за аналогічний період у 2021 р. ними було сплачено 106 млн. грн.

Водночас зафіксований приріст на 39,0 % сплаченого податку від діяльності пансіонатів та гуртожитків, що використовуються як тимчасовий прихисток для людей, які вимушені були покинути свої домівки через війну. Також приріст податків зафіксований від діяльності туристичних агентств, які принесли до держбюджету на 41,0 % коштів більше, ніж за аналогічний період торік. Із чим це може бути пов'язано? Аналітики схиляються до того, що в звітний період увійшли два перші довоєнні місяці року, для яких характерні ранні бронювання на новорічні та різдвяні свята [2].

Якщо проаналізувати структуру надходжень до бюджету кожного КВЕД у галузі туризму, то на діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування припадає 56,9 % сплачених податків, діяльність туристичних агентств – 17,5 %, діяльність туристичних операторів – 10,3 %, діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання – 9,0 %, діяльність інших засобів тимчасового розміщування – 6,2 %.

Найбільші суми сплачених податків за перше півріччя 2022 р. продемонстрували м. Київ (222,8 млн. грн) та Львівська (129,9 млн. грн), Івано-

Франківська (106,2 млн. грн), Київська (63,2 млн. грн) й Одеська (42,8 млн. грн) області. При цьому приріст продемонстрували Івано-Франківська (63,4 %), Львівська (51,2 %) та Київська (16,4 %) області. Якщо ж взяти м. Київ та Одеську область, то тут відбувся помітний спад: відповідно на 33,9 і 82,3 %.

Як зазначає голова Державного агентства розвитку туризму Мар'яна Олеськів, на територіях західних і центральних областей частково поновили свою роботу туроператори, які спеціалізуються на внутрішньому туризмі. Можна констатувати, що українці потроху почали дозволяти собі короткі подорожі країною з метою перезавантаження, відновлення працездатності та психологічного спокою. А це дає поштовх цілому ланцюжку суміжних галузей – перевізникам, рестораторам, виробникам крафтової продукції й у підсумку допомагає українській економіці працювати задля перемоги [2].

Попри збитки, яких зазнала туристична галузь України через війну, за перші шість місяців 2022 р. сума туристичного збору склала 89420 тис. грн, що на 28,8 % більше в порівнянні з аналогічним періодом 2021 р. – тоді до бюджету надійшло 69453 тис. грн [1].

До ТОП-5 лідерів за сплатою туристичного збору увійшли м. Київ та 4 області. Столиця поповнила свій бюджет більше ніж на 20 млн. грн. Найбільше зростання у порівнянні з аналогічним періодом 2021 р. зафіксоване у Львівській області – на 93 %. До бюджетів громад цього регіону надійшло 19774 тис. грн. В Івано-Франківській області сума турзбору зросла на 76,4 % і склала 9047 тис. грн. Закарпатська область заробила 8872 тис. грн турзбору, що на 44 % більше ніж за аналогічний період торік. Київська область за перші шість місяців поточного року сплатила до бюджету 4694 тис. грн, але це на 23 % менше, ніж за перше півріччя минулого року.

Найбільший приріст за перше півріччя 2022 р. зафіксований у семи областях, шість з яких знаходяться на заході України. Найбільше зростання у порівнянні з аналогічним періодом 2021 р., крім Львівської, Івано-Франківської та Закарпатської областей, зафіксоване на Тернопільщині – 45 %, Хмельниччині – 16 %, Кіровоградщині – 5 % та у Чернівецькій області – 3 %.

На думку Мар'яни Олеськів, подібне зростання – доказ того, що більшість українців, рятуючись від бомбардувань і не бажаючи опинитися в окупації, в перші місяці війни вимушені були покинути свої домівки в східних та південних регіонах і перебратися у більш безпечні області на заході України. До кінця 2022 р. очікується тенденція зниження туристичного збору, який, скоріш за все, вийде на рівень минулого року [1].

Список використаних джерел:

1. Турзбір в Україні за перше півріччя 2022 року зріс майже на 29 % / Державне агентство розвитку туризму. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/turzbir-v-ukrayini-za-pershe-pivrichchya-2022-roku-zris-mayzhe-na-29>.
2. Через війну надходження до держбюджету від тургалузі скоротилися майже на 26 % / Державне агентство розвитку туризму. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/chez-viynu-nadhodzhennya-do-derzhbyudzhetu-vid-turgaluzi-skorotilisya-mayzhe-na-26>.

ФІРЧУК М.С., здобувач вищої освіти
Науковий керівник – **РИЛЄЄВ С.В.**, к.е.н, доцент,
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету, м. Чернівці*

ПРОБЛЕМИ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

Індустрія туризму України характеризується значною кількістю туристичних міст та закладів відпочинку, діяльність яких регламентується відповідним законодавством.

Розпочну з того, що туризм та готельно-ресторанна справа одна з найбільш розвиваючих галузей. За останні роки туризм став доступнішим для суспільства особливо у вигляді онлайн. Якщо туристів буде більше, тоді розвиток готельних справ значно збільшиться, що сприяє розвитку економіки. Звичайно, що є деякі проблеми, які потрібно усунути для того, щоб в Україні активніше розвивалася дана галузь.

Пропоную розглянути декілька проблем та їх вирішення.

1. Конкурентоспроможність. Важливий показник для розвитку справи, якщо підприємство хоче вийти на міжнародний ринок на основі якісного аналізу умов зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування набувають високої актуальності. Головне удосконалювати та контролювати якість послуг.

2. Невідповідність нормам та стандартів. На це варто звернути увагу, тому що призводить до негативних наслідків таких як: неправильне ведення документації, нечинні форми документів та ін., які впливають на розвиток бізнесу. Для вирішення даної проблеми потрібно відповідати усім стандартам і нормам, які прописані законодавством.

3. Недостатня кількість інформації в законодавстві. Спричиняє безліч проблем, тому що для молодого бізнесу важливо бути проінформованим, щоб правильно направляти розвиток, тому потрібно більш детальніше охарактеризувати, а також додати інформацію спираючись на міжнародний ринок.

4. Підтримка держави. Малі та середні туристичні й готельно-ресторанний бізнес потребує коштів для зміцнення якості послуг, вигляду споруди та приміщень.

5. Кадри. Недостатня кількість висококваліфікованих кадрів, а це є проблемою. Для вирішення потрібно розробити організаційно-економічні заходи стимулювання розвитку системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, включаючи залучення іноземних спеціалістів та фахівців до навчального процесу.

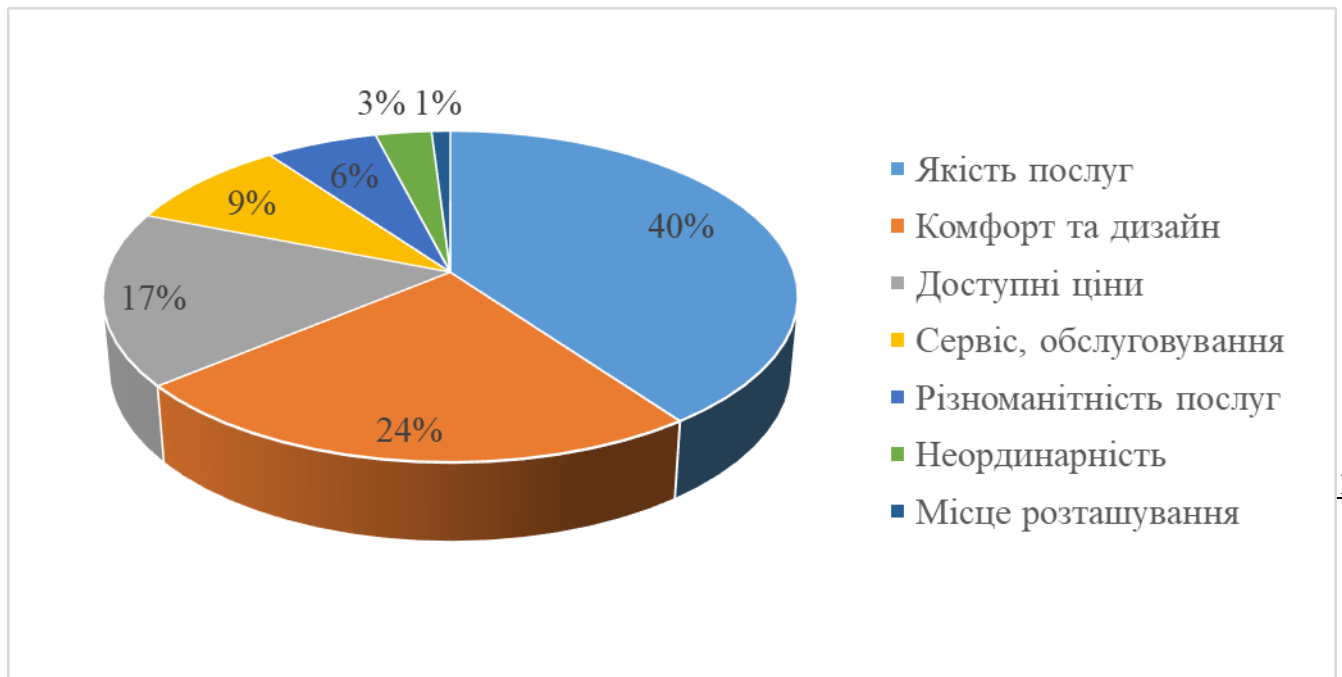
6. Стратегія. Стратегічно орієнтована державна політика значно покращиться, якщо основним завданням якої є визначення туризму, готельно-ресторанної справи одним з основних пріоритетів держави.

7. Туристи. Зменшення по регіонах кількості іноземних туристів через загальну нестабільну ситуацію на сході країни. Для вирішення даної ситуації

потрібно запровадити нові засоби комунікації, інформаційно-маркетингових заходів з формування туристичного іміджу України та інформаційних технологій, впровадження інновацій.

Провівши аналіз, зробила висновок, що у наданні готельних послуг, відіграють найважливішу роль в питанні якості. Без якісного обслуговування готель не здатний досягти поставлених цілей. Світова практика, свідчить, щоб отримати найбільший прибуток потрібно високої якості обслуговування.

Для практичного досвіду продемонструю на діаграмі 1 в якому взяло участь 1324 респондентів віком від 16 до 70 років.



Діаграма 1. Розподіл характеристик готелю

Якщо привабити нового клієнта можна якісною рекламою чи стильним інтер'єром, то вдруге він прийде тільки завдяки професійній роботі персоналу і високій якості обслуговування.

Готельні послуги мають багато особливостей, які дозволяють використовувати їхню якість, знижуючи або підвищуючи їх рівень для різних категорій споживачів з огляду на їхні потреби у купівельній спроможності.

Отже, розвиток готельно-ресторанного господарства є суттєвим чинником формування потенціалу туристичної галузі. На ринку кожного дня відбуваються зміни і потрібно моніторити ситуацію. Дана галузь є досить перспективною сферою для інвестицій, підвищує зайнятість та створює матеріальну базу для розвитку рекреаційно-туристичної діяльності. Однак, в теперішній час галузь переживає кризовий період, функціонуючи під впливом певних проблем розвитку: низький рівень завантаженості засобів розміщування та харчування через зменшення кількості туристів, низька якість обслуговування; збитковість; невідповідність пропозицій потребам ринку. Але вирішивши всі вище перераховані проблеми можна суттєво підняти економіку держави.

KHARCHEVNIKOVA L., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism
State Biotechnological University, Kharkiv

THE ESSENCE AND CLASSIFICATION OF TOURIST RESOURCES

According to the Global Ethics Code of Tourism [5], tourist resources are the general heritage of humanity, the community in which they are located, and endowed with special rights and responsibilities.

The balance of the tourist market is determined by the level of development of the complex of tourist resources, a scientific approach to their planning and operation. According to experts in the United Nations World Tourism Organization, a balanced tourist market should meet the proportions: one visiting tourist for one entrance and four domestic tourists. Deviation in the direction of outbound tourism is defined as passive, and in the side of the entrance - as active tourism.

Tourist resources are traditionally regarded as part of recreational resources. In tourism, the concept of tourist and recreational resources, which include:

- material (natural, natural-anthropogenic, anthropogenic);
- intangible (mythological, ethnicity, culture, religion, etc.);
- events [6, 8].

Not all tourism objects are tourist resources, but each of them can be a carrier of those properties that will be in demand by tourists. If these properties are operated and generated, the object becomes a resource. If the tourist needs for the use of objects are not formed or economic capabilities and existing technologies do not allow them to be used, then these objects are not considered a resource.

1450

To tourist resources, consumers make requirements related to the possibility of:

- use of natural values (inspection of attractions of nature, protected areas, inspection of landscape, etc.);
- assimilation of cultural values (review of monuments of history, culture, architecture, visit to museums, exhibitions, theaters);
- sports (pedestrian, water, skiing, cycling, auto and motorways, sports games);
- amateur classes (fishing, hunting).

The main properties of tourist resources include:

- attractiveness;
- accessibility;
- degree of study;
- entertainment;
- potential stock;
- capacity;
- methods of use [1-4, 6].

Nowadays, a new promising tourism is popular - mythology of tourist resources. It has long been noted that some areas are not objectively different from other natural conditions, cultural and historical monuments, economic and geographical location, but are intensively visited in connection with the interest in real or fictional events related to this area.

The mythology of tourist resources is the process of creating mythological tourist resources, the use of which generates income by the tourism industry.

Mythological resources can be created spontaneously or specifically. Religion, cinema, history, fiction, folklore, fine arts, famous personalities are involved in the creation of natural mythological resources.

The methods of special creation of mythological resources are to identify unknown facts, the creation of legends, the invitation of famous personalities, filming, organization of significant social events. The main requirement for mythological resources is the demand for public consciousness, the presence of consumers' interest [7-9].

To achieve this requires popularization, presentation, fashionable interpretation of information about mythological resources. Accordingly, specially prepared personnel should be engaged in the creation of mythological resources and the formation of their economic value, and therefore the training of specialists such as the image makers of areas and regions is necessary.

In addition to material tourist resources and myths, the tourism industry enterprises can use events that attract visitors - song competitions, sports events and more.

Therefore, tourist resources are a collection of material recreational resources, events, intangible (mythological) properties of objects that are attractive to visit, and therefore are a factor in receiving income by organizations that serve visitors.

Literature:

1. Kalinichenko S., Zaika S. (2022). Methodology of analysis of international tourism indicators // *Науковий журнал «Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі»* № 5. С. 53-58.
2. Skudlarski J., Zaika S. O., Gridin O. V. (2017). Innovations features in tourism. *Вісник ХНТУСГ: економічні науки*. Вип. 182. С. 13-23.
3. Zaika S. Features of the tourist market as a market of services // *II International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, Part II, January 26, 2018. Kielce, Poland: Baltija Publishing*. P. 12-14.
4. Zaika S. O., Shabinskyu O. V. (2017). Analysis peculiarities of travel agencies activities. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. Вип. 3. – С. 5-15.
5. Колотуха О.В. Глобальний етичний кодекс туризму. Спортивний туризм та активна рекреація: географія, систематизація, практика (словник-довідник). URL: <https://geohub.org.ua/node/967> (дата звернення: 18.10.2022).
6. Заїка С. О., Кускова С. В. Аналіз підходів до визначення туристичних ресурсів та їх класифікації. *Феномен туризму: розмаїття сенсів*: монографія; за ред. О.О. Красноручького, Н.І. Моїсєвої. Харків: Видавництво «Стильна типографія», 2019. С. 61–71.
7. Кібік О. М., Нестерова К. С. Управління туристично-рекреаційним комплексом. Одеса, 2021. – 42 с.
8. Сучасні проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі: збірник наукових праць. Одеса: КУПРІЄНКО СВ, 2017 118 с.
9. Туристські ресурси України: конспект лекцій. Для здобувачів вищої освіти, які навчаються за спеціальністю 242 «Туризм» за усіма формами навчання / Укладач О. В. Поступна. Х.: НУЦЗУ, 2020. 209 с.

ШИКІНА О.В., к.е.н, доцент, доцент
Одеський національний економічний університет, м. Одеса

СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ

Довгий час лідером рейтингу за кількістю готелів був англійський оператор InterContinental Hotel Group, але одною з найбільших змін рейтингу останніх років є поява у ТОП-10 готельних мереж родом з Китаю (див. Рис. 1) [1].

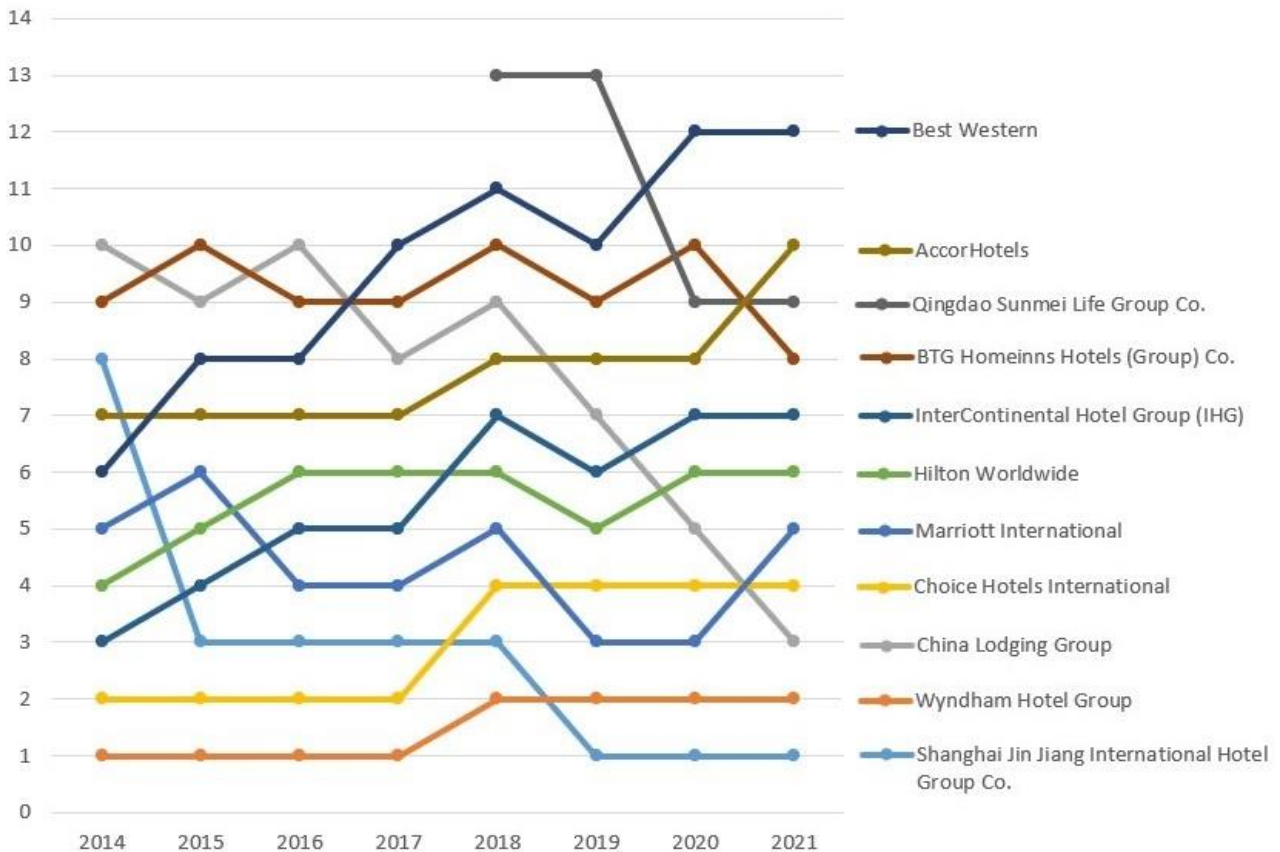


Рис. 1. Місце ТОП-10 найбільших міжнародних готельних мереж за кількістю готелів за період з 2014-2021 рр..

Так, у 2021 р. перше місце за кількістю готелів серед мереж займала китайська Shanghai Jin Jiang International Hotel Group Co. Це державна готельна, туристична, ресторанна та логістична компанія. Посідає друге місце серед найбільших готельних корпорацій світу. Заснована в 1991 році, штаб-квартира розташована в Шанхаї. Контрольний пакет акцій належить державному уряду Шанхая. Вартість бренду Jin Jiang складає 17,2 млрд юанів.

Shanghai Jin Jiang мала розповсюдження у 120 країнах світу із 40 брендами. З 2014 по 2021 рік абсолютний приріст готелів у Shanghai Jin Jiang склав 9049 готелів чи на 310,96 %. Цей готельний оператор надійно закріпив за собою перше місце і різниця між ним та другим місцем у рейтингу поки що складає більше ніж 3009 готелів. Причиною цьому слугувало придбання французької компанії Groupe du Louvre, китайських компаній 7 Days Group та Vienna Hotels Group та американської компанії Radisson Hotel Group в активі Jin Jiang International [14].

На другому місці у 2021 р. опинилась Wyndham Hotel Group, штаб квартира якої знаходиться у Нью Джерсі, США, а розповсюдженість у 90 країнах світу. Мережа має 22 бренди [1].

Хоча кількість готелів у цій мережі за 2020-2021 рр. збільшилась на 9, але спостерігається стрімке уповільнення зростання цього показника у готельній мережі Wyndham Hotel Group, що робить імовірним подальше зміщення її у рейтингу. Абсолютна більшість готелів мережі знаходиться в управлінні за франшизою (у 2019 р. – 8888 готелів). Рік заснування мережі – 1981 рік.

Третє місце у 2021 р. займала Huazhu Group Ltd. (раніше China Lodging Group), спостерігався значний приріст кількості готелів у 292,48 % – що дало змогу мережі піднятися з десятого місця у 2014 р. Найбільша у Китаї мультибрендова готельна група, під керівництвом якої перебувають готелі у 400 містах світу. Пріоритетним напрямом роботи мережі є контрактне управління – 4519 готелів у 2019 р..

На четвертому місці за рейтингом кількості готелів у мережі станом на 2021 рр. була Choice Hotels International, за період з 2014 по 2021 роки спостерігалось зростання на 23,73 % із незначним зменшенням у 2019-2020 рр. (-0,1%) кількості готелів [1]. Готельна мережа була заснована у 1939 році, зараз штаб квартира мережі знаходиться у Меріланді, США. Choice складається з 14 брендів, що розташовані у 37 країнах світу, як і Wyndham Hotel Group, Choice займається розповсюдженням готелів за франшизою (у 2019 р. – 7148 готелів).

П'яте місце у рейтингу за кількістю готелів у 2021 рр. займає Marriott International зі штаб квартирою у Меріланді, США. За період з 2014 по 2021 роки мережа зробила приріст 70,99 %. Дане зростання було забезпечено поглинанням мережі Starwood Hotels & Resorts. У 2020-2021 рр. готельну мережу Marriott покинуло 503 готелі – це вперше за досліджуваний період таке падіння кількості готелів у мережі. Marriott зараз складається з 30 брендів, що розташовані у 134 країнах світу [2]. У мережі присутнє контрактне управління готелями, але кількість готелів, що функціонують за франшизою, усе ж таки більша (у 2019 році 2144 готелів функціонувало за контрактним управлінням, а 5205 – за франшизою). Рік заснування мережі – 1927 рік.

Шосте місце у рейтингу займає Hilton Worldwide зі штаб квартирою у Вірджинії, США. За період з 2014 по 2021 роки мережа зробила приріст кількості готелів на 56,80 %, але це не заважає мережі поступово залишати ТОП-10 міжнародних готельних мереж за кількістю готелів. Hilton оперує 18 брендами, що розташовані у 119 країнах світу [3]. У мережі присутнє контрактне управління поряд з франшизним (у 2019 році 703 готелів функціонувало за контрактним управлінням, а 5342 – за франшизою). Рік заснування мережі – 1919 рік.

Сьоме місце у рейтингу займає InterContinental Hotel Group (IHG) зі штаб квартирою у Бакінгемширі, Англія. За період з 2014 по 2021 роки мережа зробила приріст у 24,63 % кількості готелів. Раніше займала третє місце.

IHG зараз складається з 18 брендів, що розташовані у 100 країнах світу. Як і у Marriott, у IHG присутня невелика частка контрактного управління, але кількість готелів, що функціонують за франшизою все ж таки більша (у 2019 році 1007 готелів функціонувало за контрактним управлінням, а 4870 – за франшизою) [4].

На восьмому місці у рейтингу готельних мереж за кількістю готелів знаходиться компанія BTG Homeinns Hotels (Group) Co. За період з 2014 по 2021 роки мережа збільшила кількість готелів на 126,75 %.

Дев'яте місце у 2021 р. займала китайська мережа Qingdao Sunmei Life Group Co.. Shangmei Life Group, що була заснована в 2010 році. Це комплексна група, яка об'єднує готелі, роздрібну торгівлю, ресторани підприємства, культуру та розваги.

Десяте місце у рейтингу відводиться мережі AccorHotels. За період з 2014 по 2021 роки мережа збільшила кількість готелів на 42,53 %. Accor оперує 43 брендами, що розташовані у 110 країнах світу. Однією з особливих характеристик Accor є той факт, що вона працює в усіх сегментах готельного бізнесу. Єдина з наведених компаній, де співвідношення контрактного управління та франшиз майже рівне (у 2019 році 2310 готелів функціонувало за контрактним управлінням, а 2477 – за франшизою) [5].

BWH Hotel Group (раніше Best Western) зі штаб-квартирою у Арізоні, США раніше входив до ТОП-10 готельних мереж за кількістю готелів, але у 2021 р. опинився на 12 місці. За період з 2014 по 2021 роки мережа збільшила кількість готелів на 0,81 %. BWH Hotel Group оперує 18 брендами, що розташовані у 101 країні світу. Рік заснування мережі – 1946 рік [6].

Тобто, до найбільших змін у рейтингу за кількістю готелів у міжнародних готельних мережах можна віднести стрімке укріплення позицій компаній родом з Китаю, вихід компанії Shanghai Jin Jiang на перше місце та Huazhu Group Ltd. (раніше China Lodging Group) на третє місце.

1454

Список використаних джерел:

1. Шикіна О.В. Динаміка розвитку міжнародної готельної індустрії на прикладі готельних мереж. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. №12 (210). С. 82–91.
2. Шикіна О.В. Дослідження функціонування міжнародної готельної мережі «Marriott». *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 6 (17). С. 222–227.
3. Шикіна О.В., Гончаренко Я. Є., Козловський Р. С. Дослідження функціонування міжнародної готельної мережі «Hilton». *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. №5 (22). С. 175–181.
4. Шикіна О. В., Гончаренко Я. Є., Козловський Р. С. Тенденції розвитку європейського ринку готельних послуг. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія*. 2019. № 5 (268). С. 216–233.
5. Шикіна О. В. Моніторинг структури готельних брендів Європи. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія*. 2019. № 3 (266). С. 178-201.
6. Литовка А. О., Шикіна О. В. Класифікація інноваційної діяльності туристичного підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаїв, 2016. Випуск №14. С. 416–420.

РОЗДІЛ 9. КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ

ВНУКОВА Н.М., д.е.н., професор,
професор кафедри митної справи і фінансових послуг
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, м. Харків*

ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕТЕНТІСНО ОРІЄНТОВАНИХ ЗАВДАНЬ ПРИ ПІДГОТОВЦІ ЗДОБУВАЧІВ ТРЕТЬОГО ОСВІТНЬО-НАУКОВОГО РІВНЯ

Актуальність. Однією з основних парадигм змін сучасної освітянської стратегії України в умовах військового стану є випереджаючий розвиток системи освіти для формування передумов відновлення національної безпеки, економіки, орієнтованих на нові потреби суспільства.

У період активного реформування надзвичайно актуальним стає високий рівень компетентності фахівців, зокрема, найвищого ступеня вищої освіти, яких формують при підготовці на третьому освітньо-науковому рівні.

Виклад основної частини. Запровадження компетентнісного підходу є однією з основних перспектив реформ, які відбуваються в системі вищої освіти і кваліфікацій [0]. Зміни базуються на удосконаленні вимог Національної рамки кваліфікацій зі змінами 2020 року, які гармонізовані з європейськими вимогами [0].

Система фінансово-економічної вищої освіти покликана забезпечити підготовку фахівців, які вільно застосовують новітні досягнення своєї галузі з високим рівнем компетентності. Основні положення Національної рамки кваліфікацій у контексті нових принципів законодавства України про вищу освіту визначають базові принципи реформування системи вищої освіти на основі компетентнісного підходу відповідно до міжнародних стандартів і, які необхідно запроваджувати через формування нових компетентнісних вимог до працівників, зокрема фахівців з економіки та фінансів.

Вирішальною та неодмінною умовою для належного виконання професійних обов'язків фахівцями є не лише знання загальних норм законодавства, зокрема, наприклад, з фінансового моніторингу, але і виконання всіх інших складових кваліфікаційних вимог щодо третього освітньо-наукового рівня вищої освіти. У Національній рамці кваліфікацій результати навчання представлені у чотирьох категоріях-дескрипторах: знання, уміння (навички), комунікація, відповідальність і автономія. Виконання професійних обов'язків передбачає високий рівень розвитку фахової відповідальності.

Найвищий рівень вищої освіти є третій – освітньо-науковий, який передбачає підготовку докторів філософії і відповідає восьмому рівню Національної рамки кваліфікацій у редакції 2020 року [0], яка зазнала певних змін щодо попередніх вимог з 2011 року.

Відповідно до вимог НРК (2020) за рівнем доктор філософії здобувач має набуті наступні загальні компетентності: концептуальні та методологічні

знання в галузі чи на межі галузей знань або професійної діяльності, спеціалізовані уміння/навички і методи, необхідні для розв'язання значущих проблем у сфері професійної діяльності, науки та/або інновацій, розширення та переоцінки вже існуючих знань і професійної практики, навички започаткування, планування, реалізація та коригування послідовного процесу ґрунтового наукового дослідження з дотриманням належної академічної доброчесності, здійснити критичний аналіз, оцінку і синтез нових та комплексних ідей. Щодо самостійності та відповідальності здобувач має набутися здатність навчатися з високим ступенем автономії. Питання розвитку компетентності аудиторів фінансового моніторингу розглядалось автором [0], тому запропоновано за технологічною картою вибіркової навчальної дисципліни «Міжнародні стандарти розвитку фінансового моніторингу» для накопичення балів виконати компетентнісно-орієнтоване завдання.

Мета цього завдання – формування професійних компетентностей для виконання досліджень у сфері фінансів, банківської справи та страхування в системі фінансового моніторингу. Здобувач вищої освіти третього освітньо-наукового рівня повинен набутися наступних професійних компетентностей відповідно до мети навчальної дисципліни : здатність обґрунтовувати рішення у сфері економіки та фінансів та виокремлювати пов'язані з ними ризики: здатність адаптувати і використовувати міжнародні стандарти у сфері фінансового моніторингу у професійній діяльності. Необхідно з урахуванням світового досвіду проведення національних оцінок ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму на основі практики будь-яких країн набутися необхідних компетентностей (знань, умінь, рівня комунікацій, автономності) та застосувати їх у своєму дисертаційному дослідженні чи практичній діяльності. Рахуючи важливість досягнення спорідненості завдання темі дисертаційного дослідження, це завдання носить персоніфікований характер відповідно до мети навчальної дисципліни і теми дисертації здобувача.

1456

Висновки. Компетентнісно-орієнтовані завдання є перспективним напрямом удосконалення форм викладання, особливо, при підготовці докторів філософії, що має особистісно спрямований характер і прискорить підготовку до захисту дисертаційного дослідження.

Список використаних джерел:

1. Внукова Н. М. Компетентністний підхід до професійного розвитку працівників в системі освітніх інновацій // *Економіко-правові проблеми розвитку та сприяння господарській діяльності в сучасних умовах*: зб. наук. пр. за матеріалами II Круглого столу, 17 травня 2019 року. Харків, НДІ ПЗІР НАПрН України, 2019. С. 172–178.
2. Внукова Н.М. Розвиток компетентності аудиторів фінансового моніторингу // *Соціально-компетентне управління корпораціями в умовах поведінкової економіки*: [матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (18 лютого 2021 р.)] Луцьк, ВНУ імені Лесі Українки, 2021. С.15-16.
3. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій : Постанова КМУ № 1341 від 23.11.2011 (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF#Text> (дата звернення: 23.10.2022).

ГАРМАШ С. В., доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У НАВЧАННІ ЧИ ПЛАНОМІРНЕ ЗНИЩЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

Уніфікація системи вищої освіти зі стандартами західних країн за останні роки призвела до появи цілого валу паперового непотрібу, який все більше і більше заповнює життєвий простір викладача. Але це навряд чи бентежить функціонерів від освіти, які основну свою увагу приділяють штучним рейтингам та перерозподілу фінансових потоків у цій сфері.

Необхідно звернути увагу, що «...навчальний процес в Україні є інтегрованою складовою загального процесу швидкоплинних негативних змін у країні в цілому. За часи своєї незалежності Україна пройшла складний шлях неоднозначних перетворень» [1, с. 362]. «Від шостої економіки у світі до самої бідної країни Європи... Таким є шлях України у процесі переходу до ринкової економіки за часи незалежності. Від концепції «соціально орієнтованого бізнесу» до концепції «набиття власної кишені понад усе»... Таким стало гасло олігархів-можновладців» [2, с. 154]. «Принизливе досягнення країни: за роки незалежності в Україні сформувався цілий клас – клас заробітчан. З 18 мільйонів працездатного населення 10 мільйонів складають заробітчани, які наповнюють бюджет країни валютними надходженнями» [3, с. 16].

І не останню роль у цьому ганебному «тренді» відіграє ситуація, яка склалася у системі освіти країни. Як наслідок: «... моральне та інтелектуальне зубожіння української влади, кланово-олігархічна авторитарна модель управління країною, цілеспрямоване знищення економіки корумпованими можновладцями заради власного збагачення, цинічне зовнішнє управління країною в інтересах іноземних кланів та корпорацій є основою корупційного знищення країни, її державності. Надлишок професійної некомпетентності та відвертої дурні «нових облич» без професійного минулого, але з розвиненим хапальним рефлексом тільки прискорюють деградацію влади, менеджменту всіх рівнів та знецінюють ступінь довіри народу до цієї влади. Більшість населення України давно вже зрозуміло, що покладатися у теперішній ситуації залишається тільки на себе, а імітація реформ у країні своєю ціллю має лише перенаправлення фінансових потоків, вивільнення території України від її населення, стрімке збагачення можновладців та цілеспрямоване знищення державності» [3, с. 15].

Отже, слід звернути увагу на компетентісний підхід, який на сьогодні широко анонсується усіма освітніми інституціями країни, у підготовці фахівців.

«Компетентісний підхід – спрямованість освітнього процесу на досягнення інтегральних результатів у навчанні, якими є загальні (базові, ключові) і спеціальні (предметні) компетентності тих, хто навчається. Загальні (базові, ключові) компетентності забезпечують наступність і послідовність

навчання впродовж усього життя людини, вони поступово поглиблюються і збагачуються залежно від рівня освіти. У вищій освіті та професійній підготовці виділяють, крім загальних (базових, ключових), професійні (пов'язані із спеціальністю) та фахові (пов'язані із спеціалізацією) компетентності» [4].

Ці компетенції прописані у безлічі документів, які постійно змінюються та доповнюються. Складається враження, що функціонери від освіти своїми постійними суперечливими вказівками намагаються виправдати свою бурхливу бездіяльність.

«В освітніх законах нового покоління задекларовано, що компетентність це динамічна комбінація знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, інших особистих якостей, що визначає здатність особи успішно соціалізуватися, проводити професійну та/або подальшу навчальну діяльність. Головною відмінністю компетентнісного підходу від усталеної знанневої технології підготовки фахівців є перенесення акцентів з процесу навчання на освітні результати. Стратегія освіти, орієнтована на результат, включає:

- обґрунтування національних цілей професійної освіти;
- проектування системи взаємних обов'язків усіх учасників освітнього процесу;
- розроблення багаторівневої системи очікуваних результатів навчання;
- розроблення критеріїв оцінювання й нових форм оцінювання результатів навчальних досягнень учнів;
- складання навчальних програм на основі очікуваних результатів за освітніми галузями;
- розроблення системи моніторингу якості освіти;
- розвиток освіти як відкритої системи;
- порівняльний аналіз реальних досягнень освітніх систем країн світу, що становить основу для інноваційного розвитку систем освіти» [5, с. 13].

Але на практиці слова залишаються лише на папері. Бюрократія вихолощує сам зміст навчання, оскільки поняття «стандартизація вищої школи» почало розмивати поняття «стандарт вищої школи».

Штучна економічна криза, яка стала притаманним явищем для українського суспільства, примушує багатьох студентів працювати паралельно з навчанням. Хтось з них шукає можливість отримувати знання, а хтось – причину виправдовувати свою безпорадну бездіяльність та байдужість до навчального процесу, знаючи, що мінімальний бал вони отримають за будь-яких обставин. Таке стало можливим через те, що викладачі знаходяться під постійним пресингом скорочення штатів через відрахування студентів. Постійні бюрократичні процедури переобрання з купою паперів, штучні рейтинги, політика непотизму у навчальних закладах країни нівелює увесь навчальний процес, який ще тримається завдяки розумінню багатьма викладачами свого призначення.

«У такій ситуації слід наголосити на занепаді системи освіти України, який відбувається десятиліттями, а цілеспрямоване деструктивне «реформування» самої системи має на меті не стільки скорочення витрат на її

функціонування та поступовий занепад, а скільки насаджування молоді «кліпового мислення», далекого від логічного аналізу (дуже зручно маніпулювати такою свідомістю у власних інтересах). І в цьому аспекті все наполегливіше презентується та запроваджується дистанційне навчання, бюрократія від науки набирає обертів, а штучні «досягнення» мають декларативний характер» [1, с. 362]. Відбувається планомірне знищення інтелектуального потенціалу, який є основою розвитку та навіть самого існування країни; збільшується кількість моральних та інтелектуальних деградантів, що має негативні наслідки та призводить до якісних змін у суспільстві в цілому. А на сьогодні «... життя висуває нові випробування для людини та для цілих країн. Це особливо виразно проявляється при глобальних змінах, які відбуваються у світі. Переділ сфер впливу між світовими лідерами за рахунок інтересів третіх країн став негативним трендом у двадцять першому столітті» [1, с. 363].

Список використаних джерел:

1. Garmash S. Features of the educational process in Ukraine in modern conditions (problems, comparisons, prospects). *Science, innovations and education: problems and prospects* : proc. of 12-th Intern. Sci. and Practic. Conf., 28-30 June 2022 / ed. M. L. Komarytskyu ; CPN Publishing Group. Electronic text data. Tokyo, 2022. P. 361-367.
2. Гармаш С. В. Від шостої економіки у світі до самої бідної нації Європи. *Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи* : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 27 листопада 2019 р. Львів : Львівський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП", 2019. С. 154-156.
3. Гармаш С. В. Деструктивний характер менеджменту українського "реформування" (причини, наслідки, порівняння). *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)* = *Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 3 (5). С. 15-20.
4. Компетентнісний підхід. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Компетентнісний_підхід_у_навчанні
5. Стандартизація професійної освіти: теорія і практика; монографія / А. А. Каленський, П. Г. Лузан, Н. М. Ваніна, Т. М. Пашенко, С. Г. Кравець, Т. В. Пятничук. За наук. ред. А. А. Каленського. Житомир: «Полісся», 2018. 256 с.

ГЕВЛИЧ Л. Л., к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку аналізу та аудиту
ГЕВЛИЧ І. Г., к.т.н, доцент, доцент кафедри маркетингу та бізнес-аналітики
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

МАТЕМАТИЧНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРИ ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

Стандарт вищої освіти за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування» для першого (бакалаврського) рівня містить спеціальну (фахову) компетентність «Використовувати математичний інструментарій для дослідження соціально економічних процесів, розв'язання прикладних завдань в сфері обліку, аналізу, контролю, аудиту, оподаткування» та результат навчання «Вміти застосовувати економіко-математичні методи в обраній професії». Це є додатковим аргументом формування математичних компетентностей при підготовці бухгалтерів вітчизняною вищою школою.

Методика викладання математики здобувачам освіти економічного профілю у вітчизняних університетах досліджувалася такими вченими, як І.З. Готинчан, І.І. Дрінь, З.В. Бондаренко, С.А. Кирилашук, В.Г. Чернишев, В.М. Шинкаренко, Д.В. Окара, Л.В. Шинкаренко [2-4], які, однак, не враховували сучасного стану вітчизняної освіти.

Метою роботи є дослідження методики викладання математичних дисциплін здобувачам вищої освіти спеціальності «Облік і оподаткування» з точки зору її вдосконалення.

Незадовільний рівень математичної компетентності українських абітурієнтів, у тому числі, тих, хто претендує на навчання на економічних спеціальностях, вступає у протиріччя з фаховими завданнями інформаційної підтримки управлінських рішень. Рішенням є посилене формування математичних компетентностей в рамках виконання освітньої програми зі спеціальності «Облік і оподаткування». Але трудомісткість математичних дисциплін, їх спрямованість на здобуття класичних знань та навичок розв'язання формальних задач спричиняє незацікавленість здобувачів перших курсів у вивчення математики, також пов'язану із нерозумінням можливостей застосування математичного інструментарію у фаховій діяльності. Мова йде про блок математичних дисциплін, які зазвичай представлені вищою математикою, теорією ймовірності, економетрикою, статистикою або математичною статистикою.

Вищевикладене вимагає змінити поточну методику викладання таких дисциплін за напрямками:

- 1) скоротити перелік й обсяг тем;
- 2) ілюструвати розділи ситуаційними завданнями та кейсами з фахової діяльності;
- 3) залучати неаудиторні форми занять, наприклад, проектну діяльність, участь у командах вирішення практичних кейсів, роботу студентських наукових гуртків;
- 4) для зменшення трудомісткості використовувати ІТ-технології.

Набір фахових завдань співвідносно до розділів вищої математики та теорії ймовірностей може виглядати таким чином:

- аналітична геометрія: побудова моделей рівноваги ринку, доходів і збитків підприємства; аналіз рентабельності виробництва, транспортних перевезень; задача про розподіл ринку збуту;

- матричні моделі: складання балансу виробництва та реалізації продукції, міжгалузевого балансу;

- диференціальне числення: знаходження максимального прибутку, мінімальних витрат, граничної корисності чи економії ресурсів;

- диференціальні рівняння: побудова моделей закономірності зміни вартості устаткування з урахуванням амортизації, зростання виробництва з урахуванням інвестицій;

- інтегральне числення: обчислення середніх значень приросту капіталу за інвестиціями, ступеню нерівномірності розподілу доходів населення;

- основи математичного аналізу: розрахунок складних відсотків, інфляції, амортизації боргу, оцінка інвестиційних проектів;

- теорія ймовірностей і математична статистика: розрахунок імовірностей банкрутства підприємства, своєчасності повернення позик банку.

Приклад тем роботи студентського наукового гуртка може виглядати таким чином:

1. Застосування матриць в економіці.
2. Модель Леонтьєва багатогалузевої економіки (балансовий аналіз).
3. Лінійна модель обміну (модель міжнародної торгівлі).
4. Вектори як економічні моделі: вектор затрат на виробництво продукції.
5. Обчислення затрат на виробництво продукції за допомогою скалярного добутку векторів.
6. Лінійні моделі виробничих функцій.
7. Закон розподілу прибутків (закон Парето).
8. Функція Кобба-Дугласа.
9. Аналіз ефективності реклами.
10. Модель зростання в умовах конкуренції [5].

Що стосується використання ІТ-технологій, ефективним вважаємо два напрями:

1) створення мобільного математичного середовища як мережевого програмно-методичного забезпечення мобільного доступу до математичних об'єктів, інтеграції аудиторної і самостійної роботи, організації повного циклу навчання (подання навчальних матеріалів, проведення математичних досліджень, підтримки індивідуальної і колективної роботи, оцінювання навчальних досягнень);

2) формування навичок програмування та чисельного моделювання у здобувачів освіти.

В якості мобільного математичного середовища може використовуватися WebСKM Sage за напрямами створення графічних інтерпретацій математичних моделей і теоретичних понять, автоматизації обчислень, підтримки самостійної роботи здобувачів освіти та генерації багатоваріантних навчальних завдань [6].

Формування у здобувачів ІТ-навичок вимагає перебудови також методичного забезпечення курсу «Інформаційні технології в економіці та управлінні» або подібних курсів через:

1) винесення на самостійне опрацювання теоретичних тем та тем, що опановані в рамках повної середньої освіти (напр., робота в текстовому редакторі MS WORD, засоби утворення презентацій на прикладі Microsoft Office PowerPoint тощо);

2) реалізацію таких етапів навчання:

- викладання залучених понять та методів класичних розділів математики;

- пошук економічного завдання для розв'язання;

- побудову і дослідження відповідної математичної моделі;

- програмування алгоритму чисельного моделювання;

- здійснення необхідних розрахунків;

- інтерпретацію отриманих результатів відповідно до поставленого економічного завдання.

Таким чином, можна зробити висновок про необхідність інтегрованого викладання математики, інформатики, програмування та економіки, що створить синергійний ефект підвищення ефективності засвоєння навчального матеріалу, використання математичних та інформаційних компетентностей у фаховій діяльності та оптимізації освітнього процесу. Важливим у цьому процесі є залучення неаудиторних форм роботи: проектної діяльності, студентських наукових гуртків.

Формування набору математичних моделей для вирішення завдань фахової діяльності буде напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Стандарт вищої освіти за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти: наказ Міністерства освіти і науки України від 19.11.2018 р. № 1260. URL: <https://cutt.ly/xKkWMXz>.

2. Готинчан І. З., Дрінь І. І. Про роль математики в системі професійної освіти майбутніх економістів. *Проблеми освіти та методика викладання у вищій школі*. 2019. Issue II (74). С. 218-225.

3. Бондаренко З. В., Кирилашук С. А. Прикладна спрямованість викладання вищої математики студентам економічного профілю ВНЗ. *Педагогічні науки*. 2017. Випуск 4 (90). С. 22-26.

4. Чернишев В. Г., Шинкаренко В. М., Окара Д. В., Шинкаренко Л. В. Інноваційна методика викладання вищої математики майбутнім економістам. URL: <https://cutt.ly/eKhWk94>.

5. Навіщо економісту математика? URL: <https://cutt.ly/2KkWIoK>.

6. Семеріков С. О., Словак К. І. Теорія і методика застосування мобільних математичних середовищ у процесі навчання вищої математики студентів економічних спеціальностей. URL: <https://cutt.ly/KKk0HuK>.

ХОМИН П. Я., д.е.н, професор

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя, м. Тернопіль

ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ КОМПЕТЕНТНИХ БУХГАЛТЕРІВ

Загалом бухгалтерська професія, якщо заглибитися в історію, завжди належала до інтелектуальних і базувалася на компетентності. І перший доказ – Лука Пачіолі, адже навряд він міг би, не будучи інтелектуалом, довгі роки працювати разом із Леонардо да Вінчі, чи, зрештою, написати книгу, яка понад п'ятсот років є взірцем для поколінь бухгалтерів, без високих компетентнісних характеристик щодо бухгалтерського обліку.

Другим доказом є О. Рудановський та П. Цьомпа, українці за походженням, компетенція яких у цій царині засвідчується не тільки науковими працями: перший увійшов в історію цієї науки як автор, котрий виділив чотири методи аналізу: експериментальний, передбачає встановлення постановку взаємозв'язків між рахунками; порівняльний, що дозволяє розкрити механізм утворення фінансових результатів; технічний, який забезпечує достовірність бухгалтерських даних; теоретичний, що розкриває смисл облікової методології [2, с. 19-46]; другий – уперше (1910 р.) запропонував застосування в бухгалтерії економетрії для математичних трансформацій вартості.

Адже обидва були визнаними практиками, позаяк довгі роки працювали головними бухгалтерами – О. Рудановський в Московській думі, П. Цьомпа в австро-угорському банку м. Львова й М. Кракова. Правда, в радянські часи першого зарахували розповсюджувача антимарксистських праць з питань обліку, звинувачуючи за те, що його теорія балансу спирається на класичні вчення італійської, французької і частково німецької буржуазних шкіл, а працю другого [3] взагалі замовчували аж до часів горезвісної «перестройки».

Й вочевидь саме тривала практика роботи на цих посадах у поєднанні з аналітичним мисленням дозволила їм стати видатними теоретиками бухгалтерського обліку. Це засвідчує передмова П. Цьомпи до згадуваної книги: «Для мене є приємним обов'язком висловити мою щирю подяку айстро-угорському банку, а також товариству випускників Львівської торгової академії, де мої доповіді спричинили розробку цієї теорії» [3, с. VII].

Та, на жаль, це все в далекому минулому, коли найважливішим наративом було твердження: «По-справжньому теорію бухгалтерського обліку треба (додамо: і можна – Авт.) вивчати тільки тоді, коли людина вже освоїла техніку обліку і зіштовхнулася з проблемами бухгалтерського обліку в його юридичних аспектах». Приміром, відомий на початку ХХ ст. харківський учений М. фон Дітмар, інженер за освітою щиро признавався, що «вивчати й засвоїти подвійну бухгалтерію виявилось значно важче, ніж вищу математику бухгалтерію», підкреслюючи: «Рахівництво за методом своїх операцій, котрі виражаються у виникненні, зміні, попередженні, перетворенні й знищенні цінностей і зобов'язань, є одним із відділів прикладної математики» [1, с. 5, 12], тож присвятив їй майже 20 років.

Тепер же доводиться братися, причому не за поодинокі, а узагальнені антиприкладі, які наводимо дослівно, зберігаючи їхню орфографію викладу, проте без посилання на публікації авторів, з яких це почерпнуто. Адже маємо на увазі не їхні особи, а загальні тенденції, коли вченими стають Фетиньї-крамарки, чи обліковець колишнього бурякопункту, стаж практичної роботи котрого на цій посаді обчислюється аж двома місяцями. Проте строчить опуси в діапазоні від історії, теорії, організації etc. до зарубіжного бухгалтерського обліку включно, не маючи уяви про відмінності балансу Головної книги й звітнього та послідовність процесу формування облікової інформації від первинних документів до синтетичних рахунків. Як і процедури в обліку зарубіжному.

Інакше б не стверджував, що до «особливостей західної методології, зокрема, і американської бухгалтерської, можна віднести широке використання змішаних проводок обліку. Заявляючи: «В українській бухгалтерії в такому випадку порушується кореспонденція рахунків між конкретними рахунками». Звичайно, не наводячи ні перших, ані другої в якості доказів.

Зате «творчо» описуючи «алгоритм отримання звітності в американських компаніях на основі первинних даних, які складаються із декількох послідовних кроків». При цьому згодом уточнюється: «Даний шаг здійснюється на розсуд компанії...»), їх наводиться в «компанії процедур» цілий десяток. В тому числі взаємовиключні, як-от 5. Запис в журнал та здійснення коригуючи журнальних записів і 10. Запис в журнал та здійснення записів, які анулюють коригування. Метою чого, виявляється, є «спрощення здійснення ряду наступних журнальних записів та скорочення витрат на ведення бухгалтерського обліку...».

Відтак думається, що американці, прочитавши такі карколомні наративи, довго чухали би потилиці. Проте в нас не тільки волюють не звертати на ці казуси уваги, а навпаки, часто-густо вихваляють подібну абракадабру й рекомендують її для вивчення не тільки студентам, але й аспірантам, викладачам, ба навіть бухгалтерам і керівникам підприємств.

Отож лише залишається французького походження термін *procedure* розділити в українській мові на префікс і частку, аби підкреслити вирізнення в кінці цього словосполучення іменника – може хоч тоді дотумкають, дещо перефразовуючи повчальне латинське прислів'я *Si tacuisses, philosophus fuisses*, – щоби залишитися філософом краще помовчати.

Не кажучи вже про «відкриття» на кшталт: «В обов'язковому порядку рахунки класу 8 використовують суб'єкти малого підприємництва, а також інші організації, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності і які не використовують рахунки класу 9... Решта підприємств (які не належать до малих...) ведуть облік витрат на рахунках класу 9. Проте за бажанням такі підприємства можуть використовувати одночасно з рахунками класу 9 рахунки класу 8 для узагальнення інформації про витрати за елементами».

Що то значить, коли в підмогу до таких компіляцій залучаються такі ж самі «вчені», не понюхавши порошу бухгалтерій! От і замість самокритичного мимоволі вихоплюється наративне: «Наші магістри вже мають великий досвід

знаходження у підручниках співпадання текстів. В їх очах ви виглядаєте малограмотними переписувачами чужого. Не робіть цього! І ще одна порада: старайтесь давати правильні визначення основних бухгалтерських термінів, не додавайте чогось свого і незграбного до існуючого». Мабуть нав'язного «перлиною», явно малограмотною й незграбною водночас, уже від себе: «Тому праці вчених-господарствознавців, коли скоро вони не містили в собі практичних рецептів, залишалися без уваги».

Приміром, доповнення однією зі згадуваних крамарок більш ніж 700-сотсторінкового опусу іншого компілятора «відкриттям» відмінностей між синонімами «витрати» й «затрати», завдяки чому вочевидь увійшла в бухгалтерську науку майже як класик. Хоча мабуть і гадки не має, чого то в розділі «Елементи операційних витрат» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід» сусідять показники «Матеріальні затрати» й «Витрати на оплату праці».

Відтак очевидно, що в системі вищої освіти необхідні реальні корінні зрушення, насамперед спрямовані на забезпечення професійності викладачів. Бо чого гріха таїти, більшість з них, не дивлячись на титули, «плаває» в бухгалтерії, не дивлячись на необхідність знати її ґрунтовно. Що вже тут говорити про тих, які “вчилися потрошку чому-небудь і як-небудь”, але тим не менш якимось чином прискореним кроком увійшли в науку. Стажування ж перетворилося в формальність, яка хоч і обросла купою супровідних документів, ніяк не впливає на професіоналізм викладачів. Тому треба заохочувати молодих і здібних до поєднання їхньої викладацької праці з роботою на посадах хоча б рядових бухгалтерів підприємств тривалий час. Звичайно, слід те саме здійснювати відносно власників підприємств, скажімо, застосуванням якоїсь пільги при оподаткуванні прибутку.

Проте брак ґрунтовних знань предмета дається взнаки і тому нічого кращого, як компіляцій на будь-яку тему від таких науковців очікувати не доводиться. Як і дивуватись тому, що замість теорії бухгалтерського обліку маємо “декілька урочистих фраз для ілюстрації системи, винайденої 500 років тому, настільки ж беззмістовних сьогодні, як і в момент своєї появи” [3, 75], не доводиться. Так само й із відсутності належної компетентності багатьох випускників вузів.

Список використаних джерел:

1. Дитмар Н. Ф. О необходимости организации при Харьковском Отделении Технического Общества счетоводного отдела. Его цели и задачи. Счетоводство и хозяйство, 1912. №1.
2. Рудановский А. П. Принципы общественного счетоведения. 2-е изд. М.: Макиз, 1925.
3. Цьомпа Павло. Нариси економетрії і побудована на національній політекономії теорія бухгалтерського обліку. Пер. з нім. Львів: Каменяр, 2001. 223 с.
4. Hendriksen Eldon A., van Breda Michael F. Teoria Rachunkowosci. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002. 904 s.

ЧОРНА Н.О., викладач І-ї категорії,
Фаховий коледж зварювання та електроніки імені Є.О. Патона

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ФОРМУВАННІ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ І СТРАХУВАННЯ

В даний час, коли персонал підприємства визнається одним з найважливіших факторів виробництва, на перший план виходить завдання підвищення ефективності використання трудових ресурсів організації, розвитку та використання компетенцій персоналу. Професійний успіх – проблема, яка хвилює кожного. Більшість випускників фахових навчальних закладів України виявляються навченими, але не готовими до реалізації своїх професійних обов'язків, вирішення реальних професійних та життєвих проблем. Компетентісна людина в певній галузі володіє відповідними знаннями і здібностями, що дозволяє їй ґрунтовно судити про цю галузь і ефективно діяти в ній. Ось чому вивчення компетенцій і компетентності персоналу стає актуальним. Компетенція – поняття багаторівневе і багатоаспектне [1]. Під компетенцією розуміється система професійних знань, умінь, навичок, особистісних характеристик, мотивацій, а також заснованих на цьому моделей поведінки, що дозволяють ефективно виконувати поставлені завдання на даному робочому місці в даний момент часу.

1466

Компетенція характеризується конгруентністю, адресністю, дискретністю, лояльністю по відношенню до організації і являє собою один з основних інструментів системи управління персоналом. Проведений аналіз дозволив уточнити подібності та відмінності категорій, професійно важливі якості та компетенції. Професійні – важливі якості, що трактуються як «значущі риси особистості, що обумовлюють професійне покликання, професійну спрямованість, успішне освоєння професії і успішну профдіяльність характеризують вимоги до працівника, як до фахівця (робітника) в конкретній обмеженій сфері діяльності, професійній сфері [3]. Найявність у працівника зазначених якостей є базовою умовою здійснення трудової діяльності у професійній сфері, умовою досягнення заданих (нормативних) результатів діяльності.

Компетенції включають, крім професійних знань і умінь, такі якості, як ініціативність, співробітництво, комунікативні здібності, у тому числі й уміння працювати в групі, уміння навчатися, логічно мислити, відбирати і використовувати інформацію. Таким чином, усі компетентності можна поділити на ключові і предметні.

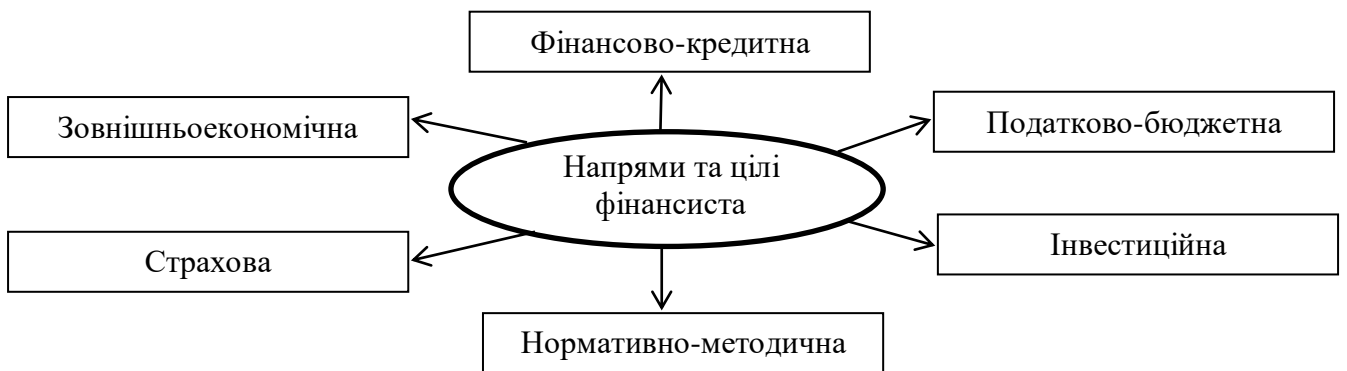
Моделлю поведінки на робочому місці (в рамках організації) розуміється сукупність цілеспрямованих форм індивідуальної активності (дій, вчинків) в їх фактичному прояві в діяльності для досягнення певного результату. При цьому використання працівниками ролей при виконанні діяльності в організації дозволяє адекватно реагувати на проявляються тенденції – більш гнучке підходити до вибору способів взаємодії в рамках існуючий організаційної культури. З виконанням цього організація створює умови для розвитку

працівників, прояву їх трудового потенціалу в процесі діяльності.



Рис. 1 – Ключові компетентності за Європейською Радою

Специфіка діяльності фахівця з фінансів визначається конкретними умовами робочого місця. Проте до основних професійних напрямів та цілей фінансиста належать (рис. 2):



1467

Рис. 2 – Основні професійні напрями та цілі фінансиста

Згідно Стандарту фахової освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» випускник має володіти певними компетентностями, які в свою чергу поділяються на інтегральну, загальні та спеціальні. Інтегральна компетентність полягає у здатності розв’язувати типові спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі фінансів, банківської справи та страхування в ході професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування окремих методів і положень фінансової науки та характеризується невизначеністю умов і необхідністю врахування комплексу вимог здійснення професійної та навчальної діяльності [2].

Освітньо-професійна програма для фахових молодших бакалаврів спрямована на практичну професійну діяльність фахівців в галузі фінансів, банківської справи та страхування. Орієнтована на здобуття професійних компетентностей, містить практичний компонент, який спирається на новітні дослідження та провідний професійний досвід галузі.

Основний фокус освітньо-професійної програми – це спеціальна та професійна підготовка в галузі Управління та адміністрування, акцент на

здатність виконувати професійні обов'язки в області фінансів, банківської справи та страхування.

Особливості програми – набуття професійних компетентностей під час навчальних та виробничої практик на підприємствах, організаціях та банківських установах, формування навичок в сфері фінансів, банківської справи та страхування.

Освітньо-професійна програма передбачає студентоцентроване, професійно-орієнтоване, практико-орієнтоване навчання, елементи дистанційного навчання, самонавчання.

Форми організації освітнього процесу: лекції, семінари, практичні та лабораторні роботи, самостійна робота, індивідуальні заняття, консультації, навчальні та виробничі практики.

Для підготовки майбутнього конкурентоспроможного фахівця фінансового профілю комп'ютерні технології відіграють важливу роль, оскільки в умовах швидкого розвитку науки та техніки, динамічного оновлення інформації необхідно привчати студентів до потреби в здійсненні безперервної самоосвіти впродовж всього життя. Поява нових комп'ютерних програм у сферах фінансового обліку та економічного аналізу формує потребу в оволодінні студентами відповідними компетентностями.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови. К.: Перун, 2003. с. 445
2. Вступ до фаху: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Дубик В.Я., Круглякова В.В.] ; за заг. ред. Н. С. Ситник.-Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. - 256 с.
3. Кадемія М. Ю. Формування професійної компетенції майбутнього фахівця. *Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти* зб. наук. праць / за ред. Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО, О.Г. РОМАНОВСЬКОГО. Вип. 32-33 (36-37). Харків : НТУ «ХПІ», 2012 с.35-36.
4. Сухоруков А. І. Економіка та організація інноваційної діяльності . Київ, 2005. 342 с.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ	
Андрієнко В.О., Науковий керівник – Пархаєва Н. В. РИНОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ	7
Андросова Т.В., Макарова А.М. ЦИФРОВІ ТРЕНДИ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ДОДАТКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ В УКРАЇНІ	9
Афенді А.І., Науковий керівник – Пашкуда Т.В. РИНОК МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	12
Бачинський Д. В., Науковий керівник – Піхняк Т. А. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	15
Бачинський Д. В., Науковий керівник – Ткачук Н. М. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	18
Беркало М. В., Науковий керівник - Дорогань-Писаренко Л. О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ	20
Боднар І.О., Науковий керівник – Мустеца І.В. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ НА УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ	25
Божко К. В., Науковий керівник - Писаренко С.В. ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В ПІДПРИЄМСТВІ	28
Navrylenko Ya., Supervisor – Zaika S. FEATURES OF THE APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT	31
Гаврилюк Т.М., Науковий керівник – Кубецька О.М. МЕТОДИ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	34
Галянт Д.М., Науковий керівник – Арзянцева Д. А. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	37
Галянт А. М., Науковий керівник – Піхняк Т. А. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ	40
Галянт Д.М., Науковий керівник – Піхняк Т. А. РОЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	45
Гончар Є.А., Науковий керівник – Волошина-Сідей В.В. ХАРАКТЕРИСТИКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА МІКРОРІВНІ	46
Гриценко Н.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ	49
Гузе С.К., Науковий керівник – Новік І.О. МІСЦЕ POWER ВІ У ПІДВИЩЕННІ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	51
Гулик Т.В., Задорожня В.В. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	54
Гулик Т.В., Сичук В.М. УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ (ASC)	56

Гульшіна І. В., Науковий керівник – Коваль М. І. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	59
Гуменюк М.І., Левицька Ю.Р., Науковий керівник – Данілкова А.Ю. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ НЕТРАДИЦІЙНИХ МЕТОДІВ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ	61
Демидчук Л. Б. ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОКАЛЬНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ ТОВАРІВ	64
Демчук О. М., Науковий керівник – Мошковська О. А. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ВІТЧИЗНЯНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	67
Димитрієва О. Д., Науковий керівник - Остапенко Т.М. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ	71
Дорошкевич Г.В., , Науковий керівник – Мінц О. Ю. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ КАТАКЛІЗМІВ	73
Дорошук Р.І., Науковий керівник – Кудлай В.Г. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	76
Драчук Ю.З., Чейлях Д.Д. СВІТОВА СПІЛЬНОТА ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ	79
Єна Т.В., Науковий керівник – Остапенко Т.М. УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	82
Жабинець О. Й. ВИРОБНИЧІ ТА ЛОГІСТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ	85
Замороз І.М., Науковий керівник – Волошина-Сідей В.В. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	87
Zelisko N.V. ADOPTION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS ON THE BASIS ECONOMIC INFORMATION	90
Ісламов Н. С., Науковий керівник – Білоцерківець В.В. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА АЗЕРБАЙДЖАНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ НА ШЛЯХУ ДО ПРОЦВІТАННЯ	93
Канівець В. Г., Науковий керівник – Прийдак Т. Б. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	95
Квашук О.В. РОЗРОБКА ЗАСАД ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ	98
Кишин О. В., Вітер О. М., Мартин О. М., Островерх О. М. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ	101
Кобелєва А.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИЧИН СПАДУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	104
Коцюрубенко Г. М. ОКРЕМІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: ВПЛИВ ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ	107

Козлова Д.С., Науковий керівник – Кубецька О.М. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	109
Колесник А., Науковий керівник – Остапенко Т.М. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИЙ ПРОЦЕС	111
Кошова К.О., Науковий керівник – Остапенко Т.М. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	113
Кубецька О.М. ШЛЯХИ ПОЛПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ	115
Кубецька О.М., Остапенко Т.М. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	118
Кузьмін О.Є., Терлецька В.О. СТАН І ДИНАМІКА РИНКУ КОМПАНІЙ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ	121
Кулініч О.А. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОЦІНКА ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИЙ БІЗНЕС	124
Кутенко Д.Д., Науковий керівник – Остапенко Т.М. БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПРИЧИНИ	127
Кучерук А.А., Науковий керівник – Піхняк Т.А. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ЇЇ МІСЦЕ І РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	129
Ланченко Є. О., Клокун І. С., Науменко В. С. ОПЛАТА ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	132
Larpo A., Scientific adviser – Vahonova O. INNOVATIVE APPROACH IN OPTIMIZATION MANAGEMENT OF COAL PRODUCTION PROCESSES	134
Латкіна С. А., Науковий керівник - Шандова Н.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	137
Літинська В. А. УПРАВЛІННЯ ДІЛОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	140
Луценко Л. О., Науковий керівник – Садула Л.М. «ГУДВІЛ», ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ У ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	143
Магар Д. Є., Науковий керівник – Бурковська А. І. УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	145
Малишкін О.І., РУДІМЕНТИ РАДЯНСЬКОЇ ЕПОХИ У НАВЧАЛЬНИХ ПОСІБНИКАХ З ЕКОНОМІКИ ТА АНАЛІЗУ	147
Малікова К.Л., Науковий керівник - Кубецька О.М. СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	150
Маслак М.В. ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	152
Мачульська М.М., Науковий керівник – Арзянцева Д. А. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ	155
Маценко О. М., Мельник Л. Г., Сімановська А. Є. КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА – МАГІСТРАЛЬНИЙ НАПРЯМ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	158

Mykolaenko M., Supervisor – Zaika S. CHARACTERISTICS AND FUNCTIONS OF INTELLECTUAL CAPITAL	161
Мироненко М.А. ВИРОБНИЦТВО МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ЗА ПІДСУМКАМИ СЕМИ МІСЯЦІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ У 2022 РОЦІ	163
Мисак С. В., Науковий керівник - Сіренко О. В. ВИТРАТИ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	165
Міхалець А. В., Науковий керівник – Данілкова А. Ю. КОНТРОЛІНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	169
Міщенко Я.Ю., Науковий керівник – Кубатко О.В. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ	171
Муравйова К.І., Науковий керівник – Лавриненко Л.М. СИСТЕМА ОСВІТИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ТА СЬОГОДЕННЯ УКРАЇНИ	173
Навроцький Я.Ф., Петров В.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ	176
Надворна М.А., Науковий керівник – Ткачук Н.М. ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ, ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	179
Назарова Т.Ю., Рибальченко І.А. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	182
Наконечна М.О., Науковий керівник – Дорошенко Г.О. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВВЕДЕННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ СТАНДАРТУ ISO: 31000:2009	184
Нестерова Д.Д., Науковий керівник – Корнєва Н.О. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ	187
Овчаренко В.М., Науковий керівник – Бабич С.М. ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НАДІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	189
Опанасенко О. С. Науковий керівник - Писаренко С.В. МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ, ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	192
Остапенко Т.М., Кубецька О.М. ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	194
Павлюченко Т.І., Науковий керівник – Кривуля П.В. ВИЯВЛЕННЯ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ У ПРОБЛЕМАТИЦІ ВСТАНОВЛЕННЯ ЗАГАЛЬНОЇ ПОТРЕБИ В ОБІГОВИХ КОШТАХ ДЛЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО СКЛАДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ РІШЕНЬ	197
Паймаш Г.В., Косенко А.В., Перерва П.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	200
Пергат Н. А., Науковий керівник – Прийдак Т. Б. ОСОБЛИВОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	203
Петрищева К.Г., Науковий керівник – Єлецьких С.Я. ЗАВДАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОГО РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ	205

Пешков А. М., Науковий керівник – Лега О. В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	211
Погорєлова Т.О. ОГЛЯД МЕТОДІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	216
Попов О. В., Науковий керівник – Прийдак Т. Б. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	219
Сербіненко І.Ю., Науковий керівник – Дорошенко Г.О. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМАНД ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ	222
Сердюкова Є.С., Науковий керівник – Корнєва Н.О. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	225
Сиротюк Г. В. ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	228
Skorobogatova N. ACCOUNTING ASPECTS OF COSTS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENTS ON THE IMPLEMENTATION OF THE GREEN ECONOMY	231
Смоляк О. В., Науковий керівник – Булат Г.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	233
Смоляк О. В., Науковий керівник – Піхняк Т. А. РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	235
Снурніков А.К., Науковий керівник – Бутко Н.В. СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	238
Соболь Б.В., Науковий керівник – Кубецька О.М. РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	241
Сумець О. М., Співакова Н.О. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО СТВОРЮЄТЬСЯ	244
Терлецька В.О. ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ	246
Товажнянський П.В., Перерва П.Г. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	249
Толмач А. А., Науковий керівник - Прокопова О. М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ПЕРІОД СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТЯСІНЬ	252
Торак Д.В., Науковий керівник – Мустеца І.В. ОЦІНКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВ, ЗРУЙНОВАНОГО ПІД ВПЛИВОМ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ	255
Форня Д.Г., Носань А.С., Наукові керівники – Мантур-Чубата О.С., Шелест Є.О. КОРПОРАТИВНИЙ СТИЛЬ, ЯК ФУНДАМЕНТ, ЯКИЙ ФОРМУЄ РЕПУТАЦІЮ КОМПАНІЇ	257
Khadzhynova O., Simanaviciene Z., Burak P. IMPACT OF ENTERPRISE' ECONOMIC SECURITY ON ECONOMIC GROWTH	260
Цалікова Д. В., Науковий керівник – Панковець М. П. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ	263
Цвілій Ю.О., Науковий керівник – Юринець З.В. НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ НАСТАННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ	266

Цибух В. Т., Науковий керівник – Пиріг С.О. SWOT-АНАЛІЗ: МЕТОД СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	268
Чіп Л.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	270
Шевченко В. М., Науковий керівник – Бражник Л. В. ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА	273
Шевченко С.Г. 5PL ЛОГІСТИКА. ЗАКОНОМІРНІСТЬ ЧИ СТРИБОК У МАЙБУТНЄ?	276
Шимко О.В., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	280
Шмиголь Д.Р., Науковий керівник – Остапенко Т.М. НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	283
Шмиголь К.Р., Науковий керівник – Остапенко Т.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ, КОНЦЕПЦІЯ ЙОГО ФОРМУВАННЯ ТА ВИДИ	285
Яковенко Р. Л., Науковий керівник – Сіренко О. В. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК СКЛАДОВА ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	287
Якубов О.Г., Науковий керівник – Коваль М.І. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	290
РОЗДІЛ 2. СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ.	
Анацька І.Ю., Науковий керівник – Парасій-Вергуненко І.М. ВАЖЛИВІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ В ДОРОГОЦІННІ МЕТАЛИ ДЛЯ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ УСКЛАДНЕНЬ	292
Андрос С.В. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	295
Беженар І.М. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗБУТУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПРИКЛАДІ СІМЕЙНИХ ФЕРМ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ	298
Білоцерківець В.В. СОЦІАЛЬНІ ПІДВАЛИНИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПОЧАТКУ 20-Х РОКІВ ХХІ СТОЛІТТЯ: ВІД ПОДОЛАННЯ РЕЦЕСІЇ ДО ЗАНУРЕННЯ У СТАГНАЦІЮ	301
Будякова О. БІОЕКОНОМІКА: СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	304
Buts I., Buts V. MODERN APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE LAND MARKET DURING MARITAL STATE IN UKRAINE	307
Вайда Т.С. ДІЯЛЬНІСТЬ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ВАЖЛИВИЙ КОМПОНЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ВОЄННОГО СТАНУ	310
Герасимчук В.Г. ІНТЕГРАЦІЯ ОСВІТИ, НАУКИ ТА ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	313

Головашова Д. М., Науковий керівник - Захаркевич Н. П. ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	316
Гузей О. П., Науковий керівник – Дранус В. В. ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ	318
Жидовська Н.М. ОРЕНДА АКВАТОРІЙ МОРСЬКИХ ВОД В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНИЙ АСПЕКТ	321
Зеліско Н.Б. МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЗА ВОЄННОГО ЧАСУ	324
Зоріна А.Р., Талько І.О., Науковий керівник – Мантур-Чубата О.С. ВПЛИВ ВІЙНИ НА РІВЕНЬ ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	327
Ілляшенко С.М. ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЕКОЛОГІЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД	330
Капелюшок С.В., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. БЕЗРОБІТТЯ, ЙОГО СУТЬ І ВИДИ	333
Кицюк А.С., Літинська В. А. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	336
Кічурчак М.В. СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В БЮДЖЕТНОМУ ФІНАНСУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КРАЇНАХ ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	339
Кундицький О. ВІЙНА В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ	342
Krushelnyskyu M.V. THEORETICAL PRINCIPLES OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY IN THE AGRICULTURAL SPHERE	345
Лащук Т.Р., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	347
Лещух І.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЗИЛЕНТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ШОКІВ ТА ЗАГРОЗ	350
Ліпич С. І., Науковий керівник - Матюк Л. В. СТАН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	353
Луцків О.М. ІНФРАСТРУКТУРНА ПІДТРИМКА ПРОДУКТИВНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНСЬКИХ РЕГІОНІВ	356
Мазур К.В., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РАЙОНІВ	358
Макуха С. М. ПІДХОДИ ДО ТЕОРЕТИЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	361
Мельник Л. Г., Маценко О. М., Литвиненко К. В., Кузченко А. О., Майданик О. М. «ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	364
Мельник Л. Г., Маценко О. М., Литвиненко К. В., Півень А.Г., Стародуб І.А. ФОРМУВАННЯ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГЕТИКИ ЯК ОСНОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	367

Попков М. С., Терещенко С.І. ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПІДТРИМКИ І РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	370
П'ятак В.Ю., Радецький В.В., Науковий керівник – Мантур-Чубата О.С. ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ВАЖЛИВА УМОВА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	373
Скрипченко Ю.О., Науковий керівник – Пашкуда Т.В. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	376
Смоляк О. В., Науковий керівник – Захаркевич Н. П. ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНІВ	3787
Сумець О. М., Горошкова Л.А. ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК КЛЮЧОВА ЛАНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ	381
Tulai O., Alekseyenko L. THE MAIN DIRECTIONS OF ENSURING THE STABILITY OF THE NATIONAL ECONOMY AND TRANSFORMATION TO REACH EUROPEAN REQUIREMENTS	383
Чопенко В. М. РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ	386
Юр'єва І. А. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ	389
Юсюк І.В., Науковий керівник – Кудлай В.Г. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	393
Яременко А. Г., Науковий керівник – Кубатко О.В. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	396
Ярова В.В. СОЦІАЛЬНА РОЛЬ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА	399
РОЗДІЛ 3. ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН	
Аль-Сьюф Я. А., Науковий керівник – Кузнецова С. О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ	402
Ащеулов Б.С., Науковий керівник – Фоміна Т.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ	404
Багрій К. Л. НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	406
Бачинський Д. В., Науковий керівник – Булат Г. В. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТУ: ОСНОВА МСА	408
Безверхий К.В. ЕТАПИ РОЗВИТКУ Е-АУДИТУ В УКРАЇНІ	411
Білоус О.В., Науковий керівник - Чаплінський В.Р. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	414
Білякова А.М., Ведмідська Д.В., Науковий керівник – Кондратюк О.М. ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА УТРИМАННЯ З НЕЇ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	417
Бовсуновська А.С., Науковий керівник - Мошковська О. А. ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЯПОНІЇ	420
Бондар Т. О., Науковий керівник – Августова О. О. КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	424

Бондар Т. О., Науковий керівник – Король С.Я. ЕВОЛЮЦІЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА АВТОМАТИЗАЦІЮ ОБЛІКУ	427
Бондар Т. О., Науковий керівник – Поддубна Н.М. АУДИТОРСЬКИЙ РИЗИК, СУТТЄВІСТЬ ПОМИЛКИ ТА ПОРЯДОК ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ	430
Боршуляк І.М., Науковий керівник - Кушнір Л.А. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ	433
Брижати І.Є., Науковий керівник - Ніколашин А.О. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	437
Брік С. В. БУХГАЛТЕРСЬКІ ЗБИТКИ ТА ОБТЯЖЛИВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗА ЗБИТКОВИМИ КОНТРАКТАМИ	440
Бутиріна К.О., Науковий керівник – Мошковська О.А. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА	443
Васильєва Т.С., Науковий керівник – Клюс Ю. І. ТАКСОНОМІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА МСФЗ 2022: ОГЛЯД І ПРОБЛЕМИ	446
Васильченко С.С., Науковий керівник – Усатенко О.В. ПОРІВНЯННЯ ФОРМ ТА СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ: УКРАЇНА-ПОЛЬЩА	449
Верезга Н. О., Науковий керівник – Ліпський Р. В. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ БАЛАНСУ	452
Волошина О.В. ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ДОПОМОГИ ВІЙСЬКОВОМУ ПІДРОЗДІЛУ	455
Вольська А., Науковий керівник – Скиба Г.І. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ НЕЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	457
Гаджиєв Е., Науковий керівник – Матюха М.М. ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ	460
Гнатишин Л.Б., Мельник Н.Є. РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В РОСЛИННИЦТВІ У КОНТЕКСТІ ВИМОГ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ГАЛУЗЕВОГО УПРАВЛІННЯ	463
Говдяк Н. В., Науковий керівник – Матюха М.М. ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ	466
Гораш І., Науковий керівник - Кушнір Л. АУДИТ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	469
Гордієнко Л. В., Науковий керівник - Мокієнко Т. В. ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ	472
Грабова І. Д., Науковий керівник – Король С. Я. СВІТОВА ПРАКТИКА ІНТЕГРОВАНОГО ЗВІТУВАННЯ	475
Грабова І. Д., Науковий керівник – Ромашко О. М. ПОНЯТТЯ «ЕТИКА» В РОБОТІ БУХГАЛТЕРА	479
Гримайло О., Науковий керівник – Скиба Г.І. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БРАКУ У ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	482
Гринько О. Р., Науковий керівник – Рилєєв С. В. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК КАТЕГОРІЇ ТА ОБ'ЄКТУ АНАЛІЗУ	484
Губарик О.М. АНАЛІЗ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ	486

Гузь Л.П., Науковий керівник – Кришталь Г.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	489
Гуріна Ю., Науковий керівник – Скиба Г.І. ОБГРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ	491
Гусаренко Н. Ю., Науковий керівник – Яловега Л.В. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕС-АНАЛІТИЦІ	494
Данкова А.С., Науковий керівник – Шепель І. В. ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН	496
Демидюк В.О., Науковий керівник – Августова О.О. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	499
Дем'янова І.В., Науковий керівник – Король С.Я. РОЗКРИТТЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕГРОВАНОМУ ЗВІТІ	501
Деревцова К.В., Науковий керівник – Бутко Н.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ	503
Джафарова О.В., Науковий керівник – Єршова Н.Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	505
Долінська Г.В., Науковий керівник – Мошковська О.А. РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ПЕРІОД ОТРИМАННЯ УКРАЇНОЮ НЕЗАЛЕЖНОСТІ	507
Дорошенко О.В., Змієвська А.О., Науковий керівник – Яловега Л.В. БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ	510
Дубовикова С.О., Науковий керівник – Єршова Н.Ю. МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	512
Дундар Д.С., Науковий керівник – Августова О.О. ОБЛІКОВА МОДЕЛЬ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ	514
Єрмолаєва М. В., Гладченко М. Л. ПРОДАЖ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ	517
Єрмолаєва М. В., Лега О. В., Москаленко О. Ю. ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ	519
Живко З. Б., Прокопишин О. С., Михасюк М. І. АУТСОРСИНГ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ	522
Жук Н.Л., Морозова А.М., Дем'яненко Т.Є. РОЗВИТОК НАУКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У 2016- 2020 рр: ЗРІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ АКАДЕМІЧНОЇ НАУКИ	525
Закревська О.М., Науковий керівник – Августова О.О. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	529
Захаров І.М., Василевський Ю.А., Науковий керівник – Усатенко О.В. ПРИБУТКИ ТА ЗБИТКИ ЗА МСФЗ	532
Змієвська А.О., Науковий керівник – Яловега Л.В. ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ І ПОДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ РІЗНИХ ГРУП	535
Зоріна О. А. ЗНАЧЕННЯ СВР-АНАЛІЗУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	537
Іванюженко К.О., Науковий керівник - Юр'єва І. А. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	540

Іванько А.О., Іванько О.В., Науковий керівник – Яловега Л.В. МЕТОДИ ВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОНТРОЛЮ	543
Іващенко В. О., Кувічка А.В., Науковий керівник – Кузнецова С.О. ВИТРАТИ НА ЯКІСТЬ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ	545
Кащена Н.Б. МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	547
Клименко В.В., Саранча С.П., Науковий керівник – Усатенко О.В. ВИЗНАЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РОСЛИН ЯК ОБ'ЄКТІВ ОБЛІКУ	550
Клиша О., Науковий керівник – Ліпський Р. В. ПРОФЕСІЯ БУХГАЛТЕР – МИНУЛІСТЬ ЧИ СЬОГОДЕННЯ	552
Кобелєв В.М., Перерва П.Г. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У ВНУТРІШНЬОМУ АУДИТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	554
Коломієць Д. В., Науковий керівник - Ромашко О. М. ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА БУХГАЛТЕРА	557
Король Є.Я., Науковий керівник – Ярова В.В. ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	560
Корощенко М., Науковий керівник - Костякова А.А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ	563
Корощенко М.Г., Науковий керівник – Сахно Л.А. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	566
Костенко Т. М. ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ З ПИТАНЬ ПОВНОТИ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В ЧАСТИНІ ДОПЛАТИ ДО МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	569
Костюченко В. М., Сивоглаз В. С. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ	572
Костюченко В. М., Яценко Є. С. ОСОБЛИВОСТІ КОНВЕРГЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ В КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	575
Коцюк А.О., Науковий керівник – Котенко У.М. КОНТРОЛЬ ЗА СТАНОМ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ	578
Кравченко Є.О., Науковий керівник – Кришталь Г.О. ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	580
Красноноженко В.О., Науковий керівник – Бурковська А. В. ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙНИ І У СВІТІ: ПРИСКОРЕННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ ПЕРСПЕКТИВИ	582
Курганська М. Г., Науковий керівник – Василюшин С. І. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	585
Кухта К. О. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗДРІВНИХ ПЛАТЕЖІВ	587
Кучеркова С.О. ПАРАДОКСИ ОБЛІКУ ПРИБУТКУ	591
Ластівка Н.Е., Науковий керівник- Мошковська О. А. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ВІДПОВІДНО НП(С)БО І МСБО	594

Ляхно Ю.С., Науковий керівник – Косата І. А. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	597
Ленчук А. С., Науковий керівник - Шевчук І.В. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	600
Лихач Е.І., Науковий керівник – Сак Т.В. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	602
Малецька О.І., Ціцька Н.Є. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	605
Маренич Т.Г. ЗМІНИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	608
Мардус Н.Ю. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПЕРІОД ДІЇ ВОЄННОГО СТАНУ ТА ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ	611
Мельнь О.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКУ	614
Мирончук З.П., Андрушко Р.П. ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА ТРАНСФОРМАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	617
Монастирська Є.Є., Науковий керівник – Колесніченко А.С. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ОСНОВА ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВИХ КАТЕГОРІЙ З ОПЛАТИ ПРАЦІ	620
Моргун І.Р., Науковий керівник – Бутко Н.В. АНАЛІЗ ТА АУДИТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	622
Мошковська О. А. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЗА УМОВ ВОЄННОГО ЧАСУ	624
Муравський В.В., Ревега О.І. КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ГРОШОВІ ЗАСОБИ З ПОЗИЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ	627
Назарова І. Я. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ВНУТРІШНЬОГО ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ	629
Назарова К. О., Копотієнко Т. Ю., Ганжа В. О. АУДИТ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	632
Несвітаєва Г.П., Науковий керівник – Скиба Г.І. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	635
Нестеренко І.В. ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН	638
Норка А. М., Науковий керівник – Яловега Л.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: СУТНІСТЬ, МЕТА, ОБ'ЄКТ ТА ФУНКЦІЇ	641
Оба Н., Науковий керівник – Скиба Г.І. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ	643

Олексієнко Т. В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ АКТИВІВ І ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ	646
Остапенко Т.М. ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	649
Ostapchuk S. ACCOUNTING METHODS FOR DETERMINING DIRECT LOSSES DUE TO WAR	651
Очеретько Р. Р., Назаренко А. С., Фролов В. І., Науковий керівник - Лега О. В. ДОГОВІР ЯК ДОКАЗ РЕАЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ОПЕРАЦІЇ	654
Павловська Т.С., Науковий керівник – Тютюнник С.В. КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ДЛЯ ОБЛІКОВИХ ПОТРЕБ	657
Пашинний А. В., Науковий керівник – Пристемський О.С. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН	660
Пергат Н. А., Науковий керівник – Прийдак Т. Б. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ'ЄКТУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	663
Петренко О., Науковий керівник – Скиба Г.І. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	665
Писаренко І. А., Богаєнко О. С., Науковий керівник – Канцедал Н. А. ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ РЕМОНТІВ ВИРОБНИЧОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ	668
Піменов В.Ю., Науковий керівник – Безкровний О. В. ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ	671
Петрук І. О., Науковий керівник - Король С. Я. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ	673
Поліщук А., Хоменко А., Ляшков Д., Науковий керівник - Лега О.В. СПИСАННЯ ПАЛЬНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ: ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	676
Попко Є.Ю., Лукова О.С. КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	681
Промська В. М., Науковий керівник – Мисюк В. О. ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА АУДИТОРІВ ТА ПРИНЦИПИ АУДИТУ	684
Ревін В.С., Литвин К.Р., Минич Ю.В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ	687
Руденко І.В. ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	689
Саванчук Т. М. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	691
Самойлова О.В., Науковий керівник – Котенко У. М. ТЕХНОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦИФРОВОГО АУДИТУ	693
Sakhno L.A. ECO-AUDIT: TODAY'S CHALLENGES	696
Сивоглаз В. С., Яценко Є. С., Науковий керівник – Кондратюк О. І. КОНТРОЛІНГ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ	699

Сінтюк Я. О., Науковий керівник - Прокопова О. М. БІЗНЕС МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІЙНИ	702
Скоробагатько К.А., Науковий керівник - Ярова В.В. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВИРОЩУВАННІ ЗЕРНА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ	705
Сливінська О.Б., Вільха І.І. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ	708
Сметаніна К., Науковий керівник – Голуб Н.О. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЛІСОСМУГ	711
Смоляк О. В., Науковий керівник – Булат Г.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	714
Строкань А. О., Науковий керівник – Яловега Л.В. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ УКРАЇНИ НА РІВНЯХ ДЕРЖАВИ ТА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	716
Собакарь К. А., Науковий керівник: Дорогань-Писаренко Л. О. ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	720
Собакарь К. А., Шершова В. О., Науковий керівник – Дорогань-Писаренко Л. О. УТРИМАННЯ ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ: ВИДИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ	723
Сук П. Л. ЗНОС І АМОТИЗАЦІЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	726
Сумець О. М., Огієнко С.О. ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	729
Тараненко Я.І., Гусар Є.О., Приступа С.В., Науковий керівник – Яловега Л.В. ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ	731
Тебенко Ю.М., Науковий керівник – Назаренко О.В. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА	734
Тютюнник С.В., Дугар Т.Є., Дугар В.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	737
Федо Л. П, Гусаренко Н. Ю., Науковий керівник – Яловега Л.В. ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ І ПЛАТЕЖАМИ	740
Фербей Г. М., Науковий керівник – Маначинська Ю. А. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	743
Фербей Г. М., Фірчук М. С., Науковий керівник – Рилєєв С. В. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	745
Фетісова О.О., Науковий керівник – Кришталь Г.О. ОБЛІК ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	747
Хабарова А.А., Науковий керівник – Котенко У. М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СФЕРІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	749
Хімчик Т. Є., Верещака М. А., Веззга Н.О. Науковий керівник – Лега О. В. АНАЛІЗ БАЛАНСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ШВИДКОГО ОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА	752
Ходзицька В.В. УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ: ВПЛИВ РИЗИКІВ	758

Ходос В., Науковий керівник – Скиба Г.І. ВПЛИВ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	761
Хома А. Р., Науковий керівник – Сахно Л.А. ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	764
Хоменко А.А., Науковий керівник – Тютюнник С.В. ОБЛІК СЛУЖБОВИХ ВІДРЯДЖЕНЬ ЗА КОРДОН	767
Хоменко А.А., Науковий керівник – Яловега Л.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ	770
Хоменко Ю., Ряса В., Науковий керівник – Лега О. В. ГРОШОВІ КОШТИ: ЗАВДАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ	772
Чабанюк О. М. КОМПЛЕКСНА ЕКСПЕРТИЗА, ЇЇ ОБ'ЄКТИ І МЕТОДИ	775
Чабанюк О. М., Лобода Н. О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБИВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	777
Чайчук О. Ю., Науковий керівник – Лега О. В. АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ: ФОРМУВАННЯ МЕТИ ТА ЗАВДАНЬ	779
Черненко К.В. ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ СІМЕЙНОГО БЮДЖЕТУ	782
Чернецька О.В. НАДАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИХ І АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНИТОРИНГУ	784
Чуканова Д. Г., Науковий керівник – Котенко У. М. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ТА ВИМОГИ ДО СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ БАНКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	786
Чухрай О.С., Науковий керівник – Тютюнник С.В. ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	789
Цимбал А.І., Науковий керівник – Яловега Л.В. ОСНОВИ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ	791
Цинцовська Т., Науковий керівник - Костякова А.А. ПОРІВНЯННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ І МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ	793
Цинцовська Т.О., Науковий керівник – Сахно Л.А. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СЬОГОДЕННЯ	795
Шаповал О.А. ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОНАННЯМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	798
Шаповалов М.О., Науковий керівник – Колісник О.П. ОБЛІК І КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ВІЙНИ	800
Шевченко Є.Д., Науковий керівник – Котенко У.М. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКУ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	803
Шерстюк О.Л. ТВЕРДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ, ЩО ПЕРЕВІРЯЮТЬСЯ ПІД ЧАС КОНТРОЛЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	806
Шот А. П., Бойко О. О. ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ У НАДЗВИЧАЙНИХ УМОВАХ	809

Штепа С.В., Науковий керівник – Кришталь Г.О. ФІНАНСОВА (БУХГАЛТЕРСЬКА) ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ	812
Щербина І. С., Науковий керівник – Котенко У. М. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ	814
Щур К.О., Науковий керівник – Скоробогатова Н.Є. ВИКОРИСТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПРОГРАМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	817
Юзик А. А., Науковий керівник – Полторак А. С. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	819
Яндульська Ю.С., Науковий керівник – Мельник Т.Г. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН	822
Яременко Л. В., Науковий керівник – Дугар Т.Є. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ	825
Ярова В.В., Дроб'язко В.В. ПОРІВНЯЛЬНА ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ-СУПЕРНИКІВ	828
РОЗДІЛ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	
Барабаш Л.В. ВЕКТОРИ РЕФОРМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД	831
Безпалько Л. І., Науковий керівник - Артем'єва І.О. ОСОБЛИВОСТІ ФІКСОВАНОГО ТА ПЛАВАЮЧОГО ВАЛЮТНИХ КУРСІВ	833
Безкровний О. В., Корнієнко Е. В., Вовченко В. Д., Жигилій О. П. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ СТАН» ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ВИЗНАЧАЮТЬ	836
Безкровний О. В., Кулинич В. В., Вовченко В. Д., Горда С. Я. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ	840
Беновська Л.Я. ОСОБЛИВОСТІ ЦІЛЬОВИХ ТРАНСФЕРТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	844
Бенюх А. А., Науковий керівник – Дранус В. В. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	847
Блага О. В., Науковий керівник – Мороз Н. В. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ	850
Бобровська Я.І., Науковий керівник – Найденко О.Є. МИТНІ РЕЖИМИ ЯК СКЛАДОВА МИТНОЇ ПОЛІТИКИ	853
Бондар І.Б., Науковий керівник – Струк Н. С. ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ІЗ НЕРУХОМІСТЮ: УКРАЇНСЬКИЙ І ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД	856
Бондарцова-Некрасова В. М., Науковий керівник – Кубецька О.М. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ	859
Буднік Є.О., Науковий керівник - Ганзюк С.М. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	861

Булах І.І. ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	864
Гладун Ю.І., Синчак В. П. ДЕЯКІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	867
Горчиця Ю.П., Науковий керівник – Ткачук Н.М. ЗАЛУЧЕНІ РЕСУРСИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ НИМИ	870
Дроботя Я. А., Дорошенко О. О., Зоря С. П. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА	873
Євдокімова М.О. ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ	876
Єфименко К.Р., Науковий керівник – Дранус В.В. БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	879
Зайцева Л.О. ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КОМПАНІЙ	882
Ищенко Д. Г., Науковий керівник – Крилов Д. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	884
Каур Т.О., Науковий керівник – Бурковська А.І. УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	887
Качинська А. Ю., Науковий керівник – Нікольчук Ю. М. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ТЕМПИ ТА ПРОПОРЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	890
Кіптяк В. А., Науковий керівник – Ткачук Н. М. МОЖЛИВОСТІ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ ВПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГУ ТА АНАЛІТИКИ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ	892
Клименко В.О., Науковий керівник – Прокопчук О.Т. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ВМОТИВОВАНІСТЬ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	895
Клиша О. О., Науковий керівник – Лега О. В. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ	897
Коверза А.І., Науковий керівник – Волошина-Сідей В.В. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	900
Колотуха С.М. ВЕКТОР РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	903
Корощенко М.Г., Науковий керівник – Кучеркова С.О. ПОДАТКОВІ ЗМІНИ ТА ПІЛЬГИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	906
Kosyk V., Kierownik naukowy – Moroz N. POMOC FINANSOWA DLA UKRAINY OD MIĘDZYKRAJOWYCH PARTNERÓW W CZASIE WOJNY	909
Котенко У. М. ІНВЕСТИЦІЙНІ АПЕТИТИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	912
Крижанівська Д.М., Науковий керівник – Котенко У.М. КОНТРОЛЬ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	915
Кубіна А. П., Науковий керівник – Ткачук Н.М. ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ	918
Кулаков Є.В., Науковий керівник – Кривуля П.В. ВИКОРИСТАННЯ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ МУЛЬТИВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ, ЯК СПОСІБ РОЗМЕЖУВАННЯ ВАЛЮТИ НА СФЕРИ ВИКОРИСТАННЯ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ	921

Куц В. Р., Науковий керівник – Лега О. В. СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ ПОДАТКІВ В ІСТОРІЇ	924
Куцепалова К.Ю., Науковий керівник – Синчак В. П. ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ	928
Куцепалова К.Ю., Науковий керівник – Ткачук Н.М. КАРТКОВІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ	931
Лисенко А.С., Беляєв А.В., Науковий керівник – Татаринцева Ю.Л. СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ВІЙСЬКОВОГО ЧАСУ	934
Лобашова А.Д., Науковий керівник - Ганзюк С.М. АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ	937
Лось Д.В., Науковий керівник -Ткачук Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	940
Маніак О.С., Науковий керівник – Дранус В.В. ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВИ	943
Маснюк К.А., Кузуб М. В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	945
Матусевич Д. Б., Науковий керівник – Качула С. В. СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ	948
Меда Н. С. УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ – ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА	951
Мельник К.М. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВ ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ	954
Миринець К. Ю., Науковий керівник - Артем'єва І.О. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА: СУТНІСТЬ ТА РЕГУЛЮВАННЯ	956
Молчанова І., Манзюк Д., Бублик Д., Науковий керівник - Лега О.В. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ	958
Муц Д. В., Науковий керівник – Нікольчук Ю. М. РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ	961
Негрій Н. Ю., Науковий керівник – Котенко У. М. СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА НАСЕЛЕННЯ	963
Нестеришена Ю.В., Науковий керівник - Ткачук Н.М. КРЕДИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ	965
Носенко Я. Ю., Герасименко В. В., Науковий керівник – Лега О. В. ІСТОРИЧНІ РЕТРОСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ЧЕТВЕРТОЇ ГРУПИ	967
Огренич Ю.О., Кайрачка Н.В. ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%» ЯК ОДИН ІЗ ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ	972
Ососкало С. Л., Науковий керівник – Мороз Н. В. АНАЛІЗ ЗМІНИ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ДОХОДІВ В УМОВАХ ВІЙНИ	975
Павленко О.П. ПРОЦЕСИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ НА АГРАРНОМУ РИНКУ	797
Папірник С. Є., Науковий керівник – Мороз Н. В. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ БАЗЕЛЯ-III В УКРАЇНІ	982
Парасій-Вергуненко І.М., Лахно К.О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	985

Ропомаренко О., Supervisor – Prokopchuk O. THE POTENTIAL BENEFITS FOR UNDERTAKING TRANSFORMATION PROCESS IN FINANCE AND INSURANCE	988
Прокопчук О.Т. ТЕНДЕНЦІЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ	991
Рудакова В.Ю., Науковий керівник – Масюк Ю.В. ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	994
Себро О.О., Науковий керівник – Пристемський О.С. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО БЕЗПЕКА	996
Семенченко Н.О., Науковий керівник – Левковець Н.П. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	999
Синиця М. В., Науковий керівник - Ткачук Н.М. ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ	1002
Сорохан К.А., Науковий керівник - Ткачук Н.М. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ У ПЕРІОД ВІЙНИ	1005
Таргонська Л.В., Науковий керівник – Котенко У. М. ФОРМИ ТА ВИДИ КРЕДИТУ	1007
Тищенко В.Ф., Остапенко В.М. ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В ПЕРІОД ВОЄННИХ ДІЙ В УКРАЇНІ	1010
Ткаченко Я.В., Науковий керівник - Артем'єва І.О. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ	1013
Ткачов М.М., Дьякова Н.М., Перерва П.Г. РОЗВИТОК МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	1016
Ткачук Н.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПРИБУТОК БАНКУ	1019
Трегубенко В. В., Науковий керівник – Дранус В. В. УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ	1021
Тулуш Л.Д., Радченко О.Д. ПРОГРАМИ СНЕСКОФФ ЯК ПІДТРИМКА АГРОСЕКТОРУ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	1024
Тупіка А. С., Науковий керівник - Артем'єва І.О. ТЕОРІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСУВАННЯ	1027
Фірчук М.С., Науковий керівник – Маначинська Ю.А. ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ ЕКСПОРТЕРАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	1030
Хайдарі А.Р., Науковий керівник – Синчак В.П. ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ТА МІСЦЕ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	1032
Хмара Д., Науковий керівник – Єгорова О.М. ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	1035
Хмара О.О., Науковий керівник – Кубецька О.М. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ	1038
Хома А. Р., Науковий керівник – Кучеркова С. О. АНАЛІЗ ЗМІН В ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	1040
Хоменко О.В., Науковий керівник - Костюк В.А. УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ	1043

Цибанюк І.О., Кузуб М. В. ФІНАНСОВІ КОВЕНАНТИ, ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ	1045
Черненко А. В., Кузуб М. В. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ	1048
Чумак В. Д., Бражник Л. В., Павленко А. А. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ	1051
Шах О. М., Науковий керівник – Мороз Н. В. АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ	1054
Шепель І. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД	1057
Шершова В. О., Науковий керівник - Мокієнко Т. В. ОПОДАТКУВАННЯ ФОП В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	1060
Шило Ж. С. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	1063
Шимко О.В., Науковий керівник – Булат Г.В. НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ІНСТИТУТУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ ПІД ВПЛИВОМ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ	1066
Юрчик Г.М. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	1069
Юхименко Ю. Г., Кузуб М. В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КЛІНІНГОВИХ КОМПАНІЙ	1072
Яворська В. В., Науковий керівник - Ткачук Н.М. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКУ	1075
Яворська Р. І., Науковий керівник - Артем'єва І.О. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ	1078
Яременко Л. В., Дугар В. О., Науковий керівник – Тютюнник С.В. ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ	1081
Ястреб В.І., Науковий керівник - Масюк Ю.В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	1084
РОЗДІЛ 5. СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	
Барвінок Н. В. ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	1087
Бугріменко Р.М. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РОЗДРІБНИХ МЕРЕЖ	1090
Герчанівська С.В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАРКЕТИНГ»	1092
Грищенко М.В., Науковий керівник – Ганзюк С.М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ	1094
Гусакова А.Є., Кобелева Т.О., Перерва П.Г. ПЕРЕВАГИ ТА ІСТРУМЕНТИ BTL-РЕКЛАМИ	1097
Долина І.В., Передрій А.Е., Перерва П.Г. РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 3 ВИКОРИСТАННЯМ ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ	1100

Животова А.О., Масленникова А.А., Науковий керівник – Даценко В.В. СЕНСОРНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ БРЕНДИНГУ	1103
Задорожна Ю.В., Науковий керівник - Демків І.О. МОДЕЛЬ КЛІЄНТ-ДИЗАЙНУ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	1106
Zaika O.A. THE ESSENCE OF THE TOURIST DESTINATION BRAND	1108
Заклипенко Т.В., Науковий керівник – Лінькова О.Ю. СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА БАЗІ МЕРЕЖІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	1111
Закревська Л.М. ОСНОВНІ МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	1115
Карпалюк В.О., Кулик В.В., Науковий керівник – Кушнір Т. М. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО АГРОМАРКЕТИНГУ	1118
Клопот Є. М., Науковий керівник - Смирнова Т.А. SMM У СФЕРІ ПРОСУВАННЯ ПОСЛУГ КОСМЕТОЛОГІЇ	1121
Косенко С.А., Ткачова Н.П, Перерва П.Г. РОЗВИТОК КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	1123
Кудлай В.Г., Пилипенко В.М. АКТУАЛЬНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ	1126
Куц А. О., Науковий керівник – Пряхіна К. А. ПОНЯТТЯ КІНОМАРКЕТИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ КІНОПРОДУКТІВ	1129
Роговська К.Л., Науковий керівник – Семенова Т.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГУ	1132
Сак Т.В. ІНСТРУМЕНТИ БЕНЧМАРКІНГУ В СУЧАСНОМУ МАРКЕТИНГУ	1134
Саліженко С.В., Петрук А.М., ауковий керівник – Крисько Ж. Л. МАРКЕТИНГ ВЗАЄМОВІДНОСИН ЯК ФАКТОР ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ В РОБОТІ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	1136
Сапожник Д. І. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЕЗПЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ	1138
Сідельніков Д. С., Науковий керівник – Файвішенко Д. С. ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ СПОРТИВНИХ МЕДІА	1141
Стамат В.М., Гончар Є.А. РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГУ	1143
Чміль Г.Л. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ В ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	1146
Шаповал В.С., Косенко О.П., Перерва П.Г. РОЗВИТОК МЕТОДІВ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОВАРУ НА РИНКУ	1149
РОЗДІЛ 6. МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ	
Аскар М. Д., Науковий керівник – Сукрушева Г. О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	1152
Барбалат А.Ф., Науковий керівник - Бурковська А.І. СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА МОДЕЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	1155
Бонтей В. М., Подлесна А. Ю., Науковий керівник – Цвілий С.М. АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ КОМПАНІЄЮ	1157

Вишневська М.К., Крамаренко А.В., Шпортько Г.Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТЬ «МОТИВАЦІЯ» ТА «СТИМУЛЮВАННЯ» ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ІНТЕРЕСУ ДО ПРАЦІ	1161
Воробійова Н. О., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ І СТРЕСАМИ В ОРГАНІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	1163
Дідух Ю.С., Іщук А.В., Науковий керівник – Крисько Ж. Л. РИЗИКИ У ФУНКЦІОНАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	1166
Журавльова В.В., Колісник В.В., Єна Н.М., Науковий керівник – Таран О.М. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ	1168
Zavhorodnia O.O., Ziberova N.I. PROSPECTS AND FEATURES OF USING OF BALANCED SCORECARD IN ANALYTICAL STUDIES OF THE ENTERPRISE'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY	1171
Зіненко К.А., Кобелева Т.О. СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	1174
Кабанова К. І., Науковий керівник - Бурковська А.І. УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ПОДАТКОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ЯК СКЛАДОВОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	1177
Кислова Л.А. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	1179
Косенко А. К., Науковий керівник – Сукрушева Г. О. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ	1182
Корогодів О. В., Науковий керівник – Зайцева Л.О. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	1185
Крамарчук М.В., Науковий керівник – Бурковська А.І. ЗАСТОСОВУВАННЯ ФУНКЦІЇ «МОТИВАЦІЯ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	1188
Крисько Ж. Л. ЛІДЕРСТВО В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ	1191
Лозінський О.П., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. СУЧАСНІ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ	1193
Лукачіна Є.І., Мокій О.О., Науковий керівник – Гусаковська Т.О. СТРАТЕГІЧНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	1195
Магар А. Є., Науковий керівник – Бурковська А. І. РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ У СВІТІ: ЕВОЛЮЦІЯ ЦІЛЕЙ ТА ЗАДАЧ УПРАВЛІННЯ	1197
Мазур О.А., Науковий керівник – Попрозман О.І. БІЗНЕС АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ОСНОВА РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	1200
Майовець Є.Й., Хіч Р.Я. РОЗВИТОК МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ	1202
Матушкіна М., Назімов В. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ В УКРАЇНІ	1205
Матюшенко І. В., Науковий керівник – Сукрушева Г. О. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИКИ ПЕРСОНАЛУ	1208
Мацука В.М. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	1211

Мельниченко Г. В., Науковий керівник – Мустеца І. В. ДИСТАНЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СВІТУ	1213
Мік С.Я., Лебедь В.В., Науковий керівник – Щебель А.І. ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЯ ВІДНОСИН УЧАСНИКІВ РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ІЗ СПОЖИВАЧАМИ У КОНТЕКСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ	1216
Недзельська У.В., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ: СТАН В УКРАЇНІ ТА УСПІШНИЙ ДОСВІД КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	1218
Нехайчик Є.Є., Науковий керівник – Бурковська А.І. ІМІДЖ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКА ОРГАНІЗАЦІЇ	1221
Нечипоренко Ю.О., Науковий керівник - Бурковська А.І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	1224
Ochкурова Yu. O., Okomelchenko A. A., Supervisor - Holovanova H. MANAGEMENT OF PRODUCTION COSTS OF THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY	1227
Пікуль С. В., Науковий керівник – Єгорова О. В. БЕНЧМАРКІНГ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	1229
Приймак Н.В., Ремига Ю.С. ГЕНЕЗИС СИСТЕМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СВІТІ	1232
Рибалко-Рак Л.А., Опришко І.П., Бичова Л.М. ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	1234
Руренко О.М., Корольов П.О., Науковий керівник – Гуцькевич М.Б. «ПАБЛІК РИЛЕЙШІНЗ», ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ФОРМУВАННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	1237
Сердобінцева В. О., Науковий керівник – Кононенко Я. В. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ	1239
Сукрушева Г. О. ЗАХОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИКИ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	1242
Танасійчук М.І., Кицелюк П.В., Науковий керівник - Гуцуляк М.М. ІМПАКТ-ІНВЕСТУВАННЯ ПРОМПРИЛАД. РЕНОВАЦІЯ	1245
Требик Д.Р., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. СКЛАДОВІ АВТОРИТЕТУ КЕРІВНИКА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ	1248
Фірсова А.В., Науковий керівник – Зайцева Л.О. ПРАКТИЧНА РОЛЬ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТА ПІДПРИЄМСТВ	1251
Цап П.В., Науковий керівник - Бурковська А.І. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	1254
Шматько Н.М., Кармінська-Белоброва М.В. ПСИХОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ДІЯЛЬНОСТІ ЕФЕКТИВНОГО КЕРІВНИКА ОРГАНІЗАЦІЄЮ	1257
Шпортко Г.Ю., Вишневська М.К. ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ	1260
Шпраха А.І., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ МАЙБУТНЬОГО МЕНЕДЖЕРА	1263
Юзефович К. О., Науковий керівник - Бурковська А.І. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ: ЗАДАЧІ, ФОРМИ, МЕТОДИ	1266

1491

Urba S.I., Senyshyn O.S. INTERNATIONAL COMPETITIVENESS: ASSESSMENT OF EXPORT CAPACITY OF AGRICULTURAL SECTOR	1268
РОЗДІЛ 7. МЕНЕДЖМЕНТ ТА ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
Башняк В.Д., Науковий керівник –Толкованов В.В. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ТЕРИТОРІАЛЬНІ ГРОМАДИ	1272
Буц І.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	1275
Буц І.М., Саєнко С.Г. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ	1278
Васільєва Л. М. ПОНЯТТЯ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	1281
Віховський О.О., Науковий керівник – Ковтун О.А. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СТРУКТУРНОГО РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ У ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД	1283
Воробйова Ю.М., Науковий керівник – Стоянець Н.В. УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	1286
Вороблевський І.Я., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. ЕТИЧНА СКЛАДОВА ЯК НЕВІД’ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ’Я	1289
Горбасьов В.В., Науковий керівник - Турчіна С.Г. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ	1292
Гула О. В., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. ЗМІСТ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ОРГАНУ	1294
Дужар В.М., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ’Я	1297
Іванов С.В., Науковий керівник – Полтораєк А.С. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	1300
Ільчишин О.А., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. РОЗВИТОК КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ’Я	1304
Йовбак М.Ю., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. ІМІДЖ ОРГАНУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ЗМІСТОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ	1307
Коваль П.О., Науковий керівник – Полтораєк А.С. СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ	1310
Колодійчук І. А. РЕГІОНАЛЬНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ: ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ	1312
Кондрія Т.І., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ЗАКЛАДІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ’Я	1315
Корнійчук-Матійців О.В., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. НЕОБХІДНІСТЬ ПОБУДОВИ КОМУНІКАЦІЙ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЙ ПУБЛІЧНОЇ СФЕРИ	1318
Костюк В.П., Науковий керівник –Щербак Н.В. ОХОРОНА ЗДОРОВ’Я ЯК ОБ’ЄКТ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	1321

Купчак М. Я., Саміло А. В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ У ДЕРЖАВНОМУ МЕХАНІЗМІ ПРОТИВАГ ТА СТРИМУВАНЬ	1324
Лахмай М.Ю., Науковий керівник – Демків І.О. ЗМІСТ І ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ РЕАБІЛІТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ	1327
Лихина С., Науковий керівник – Стоянець Н.В. УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КРАУДФАНДИНГУ	1330
Litvinenko O. P, Kalyuzhna L. O. INCREASING THE PROFESSIONAL AND QUALIFICATION LEVEL OF PUBLIC SERVICE EMPLOYEES	1333
Лозова О.В., Попова Є.І. НОВИЙ РІВЕНЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВІЙНИ	1335
Могорита Є.В., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПОЗИЦІОНУВАННЯ КОМУНАЛЬНОГО НЕКОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	1338
Огородник Г.П., Науковий керівник – Надвиничний С.А. РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГРОМАДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ЙОГО ПРОМОЦІЇ	1341
Поліщук А. В., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНОГО СУПРОВОДУ В ПИТАННІ ЗАПОБІГАННЯ ВИНИКНЕННЮ ТЕХНОГЕННИХ СИТУАЦІЙ	1344
Порокіна Н.В., Науковий керівник – Стоянець Н.В. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	1347
Репик М.В., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОЛОГІЧНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ	1349
Савчук Ж.Є., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	1352
Семенових В.І., Буц І.М. ЯКІСТЬ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА	1355
Скаб'як С.А., Науковий керівник – Чикало І.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНОЇ СФЕРИ	1359
Скочиляс Н.Я. Науковий керівник – Щербак Н.В. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ	1362
Славкова О.П., Даниленко М.В. ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ В ПИТАННЯХ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	1365
Славкова О.П., Терещенко Т.В. УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ НАДАННЯ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ОСВІТИ	1368
Сумець О. М., Галкіна О.А. НОВА ОСВІТНЯ ПРОГРАМА ПІДГОТОВКИ ФАХОВОГО МОЛОДШОГО БАКАЛАВРА З МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ	1370
Сухостаєць А.І., Волобуєв Б.С. ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ В ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ	1373
Сухостаєць А.І., Волобуєва В.Г. ГРОМАДСЬКІ ОБ'ЄДНАННЯ ЯК СУБ'ЄКТ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НАДАННЯ БЕЗОПЛАТНОЇ ПРАВОВОЇ ДОПОМОГИ	1375

Сухоставець А.І., Максименко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ПІСЛЯ РЕФОРМАЦІЙНИЙ ПЕРІОД	1377
Темечко Ю. В., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	1379
Телетов О. С., Супрун С. А., Стрільник Ю.О. БРЕНДИНГОВА ПОЛІТИКА В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКИМИ ГРОМАДАМИ В УМОВАХ ВСЕСВІТНЬОЇ ПАНДЕМІЇ	1382
Тимочко І.О., Науковий керівник – Кіцак Т.М. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ УЧАСНИКІВ БОЙОВИХ ДІЙ В УКРАЇНІ: ПУБЛІЧНО-УПРАВЛІНСЬКА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1384
Тягнибедіна Я. Ю, Науковий керівник – Дранус В. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ	1387
Фурса В.В., Науковий керівник – Яловега Л.В. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	1389
Холоднюк Н.П., Науковий керівник – Кривокульська Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОТРИМАННЯМ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ПРАЦЮ І ЗАЙНЯТІСТЬ	1392
Черкасова-Лиса П. Д. Науковий керівник – Капінос Г. І. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	1395
Шамара О.О., Науковий керівник – Захаркевич Н.П. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ГРЕЙДИНГУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	1398
Юшин С. О. АГРАРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: ПОШУК ГАРМОНІЇ МІЖ ІЄРАРХІЄЮ І ПАРТНЕРСТВОМ	1400
Якимовська В.В., Науковий керівник - Бурковська А.І. ПЕРСПЕКТИВИ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ	1403
РОЗДІЛ 8. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА	
Болібрux Н.А., Науковий керівник – Глинчук Л.Я. СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТУРИЗМУ	1406
Боднар О.В., Чіх Н. С. СТАНДАРТИЗАЦІЯ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ	1409
Бучко В.А., Науковий керівник – Сем'яничук П.М. РЕКРЕАЦІЙНИЙ ТУРИЗМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ	1412
Журба І.Є., Несторишен І.В. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАЛАНСІВ МІЖ НЕБЕЗПЕКОЮ ТА РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ	1415
Zaika S. THE MAIN COMPONENTS OF TOURIST POTENTIAL	1418
Заморський Я.А., Науковий керівник – Захаркевич Н. П. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНІТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	1421
Збавитель К. А., Коломієць А. А., Науковий керівник – Соколова Є. Б. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	1424
Лифарь П. А., Науковий керівник – Тебенко В.М. ТУРИСТИЧНА ГАЛУЗЬ – ШЛЯХ ВІДНОВЛЕННЯ	1426
Назар Б.А., Науковий керівник – Булатецька Л.В. КОРИСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ	1429

Присяник А. С., Науковий керівник – Скоробогатова Н. Є. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГОТЕЛЮ, РЕСТОРАНУ І ТУРИСТИЧНИЙ БІЗНЕС: ЧИННИКИ ТА ІНСТРУМЕНТИ	1431
Сем'янчук П.М. ІСТОРИЧНО-ГЕОГРАФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ	1434
Сложинська С.С., Науковий керівник – Шепель І. В. ПЕРСПЕКТИВИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ ТА ТУРИЗМУ	1437
Стамат В.М., Зосімова В.Р. РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ	1440
Стамат В.М., Мельник Г.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ЕСТОНІЇ	1443
Тютюнник Ю. М. ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ	1446
Фірчук М.С., Науковий керівник – Рилєєв С.В. ПРОБЛЕМИ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ	1448
Kharchevnikova L. THE ESSENCE AND CLASSIFICATION OF TOURIST RESOURCES	1450
Шикіна О.В. СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ	1452
РОЗДІЛ 9. КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ ОБЛІКОВО- ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ	
Внукова Н.М. ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕТЕНТІСНО ОРІЄНТОВАНИХ ЗАВДАНЬ ПРИ ПІДГОТОВЦІ ЗДОБУВАЧІВ ТРЕТЬОГО ОСВІТНЬО-НАУКОВОГО РІВНЯ	1455
Гармаш С. В. КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У НАВЧАННІ ЧИ ПЛАНОМІРНЕ ЗНИЩЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ	1457
Гевлич Л. Л., Гевлич І. Г. МАТЕМАТИЧНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРИ ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ	1460
Хомин П. Я. ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ КОМПЕТЕНТНИХ БУХГАЛТЕРІВ	1463
Чорна Н.О. КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ФОРМУВАННІ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ І СТРАХУВАННЯ	1466

Наукове видання

«БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН»

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції

27 жовтня 2022 р.

м. Полтава

1496

Відповідальна за випуск, головний редактор: Лега О. В., к.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування

Комп'ютерна верстка: Лега О. В., к.е.н., доцент, професор кафедри
обліку і оподаткування

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за
підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних,
галузевої термінології, інших відомостей.

Україна понад усе  