

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини  
Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ**

МАТЕРІАЛИ

VII Всеукраїнської  
науково-практичної інтернет-конференції  
молодих учених та студентів

**(19 – 20 листопада 2020 року, м. Умань)**

Умань  
2020

УДК 330.34(06)  
С91

**Головний редактор:**

**Пачева Н. О.**, кандидат економічних наук, доцент, в.о. директора Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

**Редакційна колегія:**

**Кірдан О. П.**, канд. економ. наук, доц. завідувач кафедри економіки та соціально-поведінкових наук Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини;

**Бержанір А. Л.**, канд. соц. наук, доц. кафедри економіки та соціально-поведінкових наук Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

**Стойка В. О.**, канд. економ. наук, доц. кафедри економіки та соціально-поведінкових наук Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Навчально-наукового  
інституту економіки та бізнес-освіти  
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

**Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки** : матеріали  
С91 7 Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених та студентів  
(м. Умань, 19-20 листоп. 2020 р.) : [зб. наук. тез] / МОН України,  
Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини, Навч.-наук. ін-т  
економіки та бізнес-освіти ; [голов. ред. Н. О. Пачева ; редкол.:  
О. П. Кірдан, А. Л. Бержанір, В. О. Стойка]. – Умань, 2020. – 398 с.

Збірник містить наукові тези VII Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції молодих учених та студентів «Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки», яка відбулася 19 листопада – 20 листопада 2020 р. на базі Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Матеріали відображають результати досліджень учених, викладачів, аспірантів та студентів з актуальних проблем розвитку національної економіки.

**УДК 330.34(06)**

*Матеріали подано в авторській редакції.*

© Уманський державний педагогічний  
університет імені Павла Тичини, 2020

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

<b>Бабич Є. Ю.</b> ОЦІНКА РІВНЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	11
<b>Беспрозванна Ю. О.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	15
<b>Бобко В. В., Поліщук О. М.</b> РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	20
<b>Закревська Л. М.</b> ІНДИКАТОРИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	22
<b>Кучеренко О. С.</b> СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ТА ЇХ ПРОБЛЕМИ.....	25
<b>Мельник В. В.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	29
<b>Поліщук О. М., Мельник В. В.</b> МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	32
<b>Руденко Т. М.</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ.....	34
<b>Телятник М. Ю.</b> СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	38
<b>Терлецька В. О.</b> ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ: РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ.....	41
<b>СЕКЦІЯ 2. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ</b>	
<b>Гуляєва Ю. В.</b> УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ:ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ .....	47
<b>Гуменюк А. В., Малярчук Н. М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК.....	51
<b>Лапко А. В.</b> ОПТИМІЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОСТОРОВО- ІЄРАРХІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОТОКІВ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ.....	54
<b>Лісовська С. О.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ.....	58

<b>Литвинова Л. І.</b> СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА...	61
<b>Остапенко А. Ю.</b> СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	64
<b>Пономаренко Н. В.</b> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	67
<b>Сопівник Л. І.</b> ФІНАНСИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК КІБЕРНЕТИЧНА СИСТЕМА.....	71
<b>Ткачук І. В.</b> ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ.....	75
<b>Tulai Oksana, Alekseyenko Lyudmyla</b> FINANCING OF HEALTHCARE OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC.....	80
<b>СЕКЦІЯ 3. МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ</b>	
<b>Вінницька О. А., Долобан В. В.</b> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОМУНАЛЬНОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ.....	85
<b>Гвоздей Н. І.</b> СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	88
<b>Дмитрук Р. А.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	91
<b>Кармазіна А. Д.</b> ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	94
<b>Корнієнко Т. О., Нипка Т. В.</b> ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СУСПІЛЬНОГО ВПЛИВУ НА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	99
<b>Остапенко А. О.</b> БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	103
<b>Павленко О. П.</b> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	105
<b>Процько К. О.</b> ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	110

<b>Чвертко Л. А., Чолинець Я. В.</b>	
ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ І ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	113
<b>Шаповал А. С.</b>	
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	117
<b>СЕКЦІЯ 4. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	
<b>Багрій К. Л.</b>	
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОДНА З УМОВ УСПІШНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З КОНТРАГЕНТАМИ.....	120
<b>Бержанір І. А.</b>	
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
<b>Гринько О.Р.</b>	
ХАРАКТЕРИСТИКА МОДИФІКОВАНОГО АУДИТОРСЬКОГО ЗВІТУ: НЕГАТИВНИЙ АУДИТОРСЬКИЙ ЗВІТ ТА ВІДМОВА ВІД ВИСЛОВЛЕННЯ ДУМКИ.....	127
<b>Ковтун К. О.</b>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	129
<b>Куткова Є. В.</b>	
РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКАДІ ТОВ «ФАКТОР-ДРУК».....	133
<b>Мелень О. В., Байдіна Т. А.</b>	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ НА ОСНОВІ ОБЛІКОВОГО-АНАЛІТИЧНИХ ДАНИХ...	136
<b>Німітченко Я. Е.</b>	
ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА.....	141
<b>Оляднічук Н. В.</b>	
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	144
<b>Острожинська Ю. О.</b>	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК У ВІДРЯДЖЕННЯХ.....	149
<b>Постернак І. М., Постернак С. О.</b>	
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСУ МІСТОБУДІВНОЇ ЕНЕРГОРЕКОНСТРУКЦІЇ.....	153
<b>Рилєєв С. В.</b>	
ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ.....	157
<b>Саванчук Т. М.</b>	
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИПЛАТАМИ ЧЛЕНАМ ВИРОБНИЧИХ	161

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ.....	
<b>Слатвінський М. А.</b>	
АУДИТ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ЯК ЗАСІБ КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	165
<b>Соловей Г. В.</b>	
ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКІВ.....	169
<b>Стригуль Л. С., Антоненко Я. С., Стригуль А. А.</b>	
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	173
<b>Устич В. А.</b>	
ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ІНТЕГРОВАНУ ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	178
<b>Чорна І. М.</b>	
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	182
<b>СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВА ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	
<b>Гаркуша В.О.</b>	
МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	187
<b>Губарик О.М.</b>	
СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	190
<b>Заїчко І. В.</b>	
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ...	193
<b>Кубецька О.М., Остапенко Т.М.</b>	
НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	198
<b>Корженко Ю.А.</b>	
РОЗВИТОК ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	200
<b>Ковтун О.В.</b>	
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ... ..	205
<b>Солосіч О. С.,Скоробогатова Н. Є.</b>	
БЕЗПЕКОВИЙ ВИМІР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	210
<b>СЕКЦІЯ 6. ВІТЧИЗНЯНІ ТА МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	
<b>Вишневська М. К., Крамаренко А. В.</b>	
ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	214
<b>Лисак А. А.</b>	
ПРИХОВАНА РЕКЛАМА ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ	218

МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	
<b>Панкратова Л. А.</b>	
ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	221
<b>Подзигун С. М., Гарматюк О. В.</b>	224
ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ.....	
<b>СЕКЦІЯ 7. РОЗВИТОК СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ В ОРГАНІЗАЦІЯХ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ</b>	
<b>Барвінок М. В.</b>	
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ВИКОНАННЯ КОМАНДНОГО ПРОЕКТУ.....	228
<b>Бержанір А. Л.</b>	
ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	232
<b>Васильєв О. С.</b>	235
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ФЕНОМЕНУ ЛІДЕРСТВА.....	
<b>Гаркуша О. І.</b>	238
РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ У СУЧАСНОМУ СВІТІ.....	
<b>Дем'янишина О. А., Лукашенко Л. В.</b>	
ОСВІТНІЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	242
<b>Замороцький О. В.</b>	
ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	244
<b>Карабаш А. Г.</b>	248
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	
<b>Котляр І. І.</b>	
СУЧАСНИЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДНА З ГОЛОВНИХ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ.....	252
<b>Пачева Н. О.</b>	
МІСЦЕ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	254
<b>Холодна О. В.</b>	
ЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ.....	257
<b>СЕКЦІЯ 8. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	
<b>Беньковська Д. О.</b>	
ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ.....	261
<b>Гаврилишин С. В.</b>	
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДИСТАНЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ.....	266
<b>Гаврюшин Д. Б.</b>	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	270

<b>Гаращенко В. В.</b> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	274
<b>Гулик Т. В., Чупахін О.О.</b> ЩОДО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ПІДПРИЄМСТВА.....	277
<b>Довгошея Т.Ю.</b> МЕТОДОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	280
<b>Індікторов Д. С.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПІДВИЩЕННІ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ.....	284
<b>Йовченко М. В.</b> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ....	288
<b>Краснова Х. Д.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	292
<b>Лінчевська М. Ю., Чаюн М. Р.</b> ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МИТНИХ ОРГАНІВ.....	296
<b>Лога Б. В.</b> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	299
<b>Місяйло О. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	302
<b>Нипка Т. В.</b> БІРЖОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	305
<b>Овчарук Н. В.</b> ВІДМІННОСТІ РЕКЛАМНИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ.....	309
<b>Синєгубов В. Д.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	314
<b>Семенча С. М.</b> РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	318
<b>Цаболов Д. С.</b> УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА З КОНТРАГЕНТАМИ, ДІЮЧИМИ В ЗАГАЛЬНОМУ ЖИТТЄВОМУ ПРОСТОРІ.....	320
<b>Янчишина Т. О.</b> МЕТОДИ ЕКСПАНСІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВОГО ТИПУ.....	325



## СЕКЦІЯ 9. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

<b>Акулов М. Г., Руденко М.В.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ РЕГІОНУ.....	330
<b>Дяченко С. В.</b> РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ЯК СКЛАДОВА ТУРИСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ .....	335
<b>Кирилюк І. М., Коноваленко А. Л.</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ.....	340
<b>Поворознюк І. М.</b> СОЦІАЛЬНИЙ ТУРИЗМ ЯК ФАКТОР СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	343
<b>Слатвінська Л. А.</b> РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ІНІЦІАТИВ ТА БІЗНЕС- ЕКОСИСТЕМ У ТУРИЗМІ.....	346
<b>Спічак Н. В.</b> СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ ТУРИЗМУ.....	351
<b>Чернецька О. В.</b> БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ОПОДАТКОВУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	354
<b>СЕКЦІЯ 10. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ УКРАЇНИ: КОНЦЕПЦІЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ</b>	
<b>Бербец Т. М.</b> КУЛІНАРНЕ МИСТЕЦТВО: КВІТКОВА ГАСТРОНОМІЯ.....	358
<b>Гаврилишин С. В.</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ.....	362
<b>Горищак А. А., Матушко А. А.</b> ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО СЕКТОРУ.....	367
<b>Кобилецька І. О.</b> ЧИННИКИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ.....	372
<b>Колісник О. М.</b> АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	374
<b>Косуліна О. В.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В УКРАЇНІ.....	378
<b>Котик І.В.</b> ІННОВАЦІЇ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ.....	380
<b>Литвин О. В.</b> РОЛЬ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ.....	384

<b>Мустеца І. В.</b>	
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ПІД ВПЛИВОМ COVID 19.....	387
<b>Олійник Н. М., Платунова Т. С., Макаренко С. М.</b>	
КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....	390
<b>Скунць М.М.</b>	
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ГОТЕЛІВ В МАЛИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТАХ.....	392
<b>Собчик К. Ф.</b>	
ІННОВАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	395

## СЕКЦІЯ 1

### МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

#### ОЦІНКА РІВНЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Бабич Є. Ю.,** *магістрант*

*Науковий керівник: к. е. н. Насипайко Д. С.,*

*Центральноукраїнський національний технічний університет*

Зміни, що відбулися в економіці України за останні роки, виявили ряд дискусійних і актуальних проблем, які мають важливе значення для стійкого функціонування й розвитку підприємств. Конкуренція на ринку посилюється, виробники змагаються за вигідніші умови виробництва і реалізації продукції, максимальний прибуток та інші переваги. Для збереження конкурентних позицій та успішної діяльності на споживчому ринку підприємству необхідно сформувати ефективну систему конкурентоспроможного управління на основі новітніх досягнень наукового мислення та прогресивного досвіду провідних підприємств. Система управління конкурентоспроможністю підприємства базується на конкурентній стратегії підприємства, яка спрямована на підтримку та збільшення матеріальних та нематеріальних активів, максимізацію доходів від усіх форм підприємницької діяльності та постійне підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Стратегічне управління – це важлива умова конкурентоспроможності підприємства, але його впровадження має ряд обмежень та проблем. Для ефективного формування стратегії необхідно створити план використання головних конкурентних переваг, які розробляються за допомогою методів стратегічного аналізу.

Останнім часом в умовах глобалізації економіки спостерігається посилення конкуренції, притаманне для всіх країн і галузей економіки. Через посилення глобалізації та рівень конкуренції у світі, оцінка конкурентоспроможності, формування методологічних основ для підвищення національної конкурентоспроможності сьогодні набуває все більшого значення.

Слово «конкуренція» (від. лат. – concurrentia) перекладається як конфлікт або змагання. Сасенко М.Г. визначає, що конкурентоспроможність – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу [1].

Конкурентоспроможність стосується насамперед здатності підприємства використовувати порівняльну перевагу у виробництві та продажу товарів чи послуг щодо виробників та постачальників подібних товарів та послуг. Здатність підприємства конкурувати на певному товарному ринку значною мірою залежить від конкурентоспроможності його продукції, тобто ефективності використання наявної робочої сили, матеріалів та фінансових ресурсів.

Для того, щоб забезпечити вітчизняним підприємствам вихід на глобальний ринок необхідно виконання ряду умов. Членство України в Світовій організації торгівлі та Угода про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС) відкрили шлях до інтенсифікації і подальшої лібералізації відносин із торговельними партнерами та можливості українським експортерам вийти на нові ринки з високою купівельною спроможністю. Було підписано Угоду про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), до якої входять Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн і Швейцарія. Укладено угоду про вільну торгівлю з Чорногорією [2, с. 226].

Для оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств доцільно визначити їх позицію на європейському ринку. Згідно з опитуванням Всесвітнього економічного форуму за індексом глобальної конкурентоспроможності 2014–2018 роках Швейцарія посіла перше місце і постійно займає перше місце з 2010 року, окрім 2019 року. В 2019 році Швейцарія посіла 5 місце, США піднялись на друге місце, а Сінгапур – на перше (табл. 1) [3].

У топ-10 найбільш конкурентоспроможних країн також входять Нідерланди, Німеччина («локомотиви Єврозони»), Гонконг, Швеція,

Великобританія, Японія та Фінляндія. Європейські країни продовжують домінувати в першій половині рейтингу серед найбільш конкурентоспроможних економік світу. Україна посіла 85 місце, впавши на чотири місця порівняно з 2018 роком. Молдова стала сусідньою країною (2014–2015 рр. – Словаччина та Хорватія, 2015–2016 рр. – Гватемала та Таджикистан, 2016–2017 рр. – Намібія та Греція).

Таблиця 1

Позиції України та деяких країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності за 2014–2019 рр.

Країна	2014–2015 (зі 144 країн)		2015–2016 (зі 140 країн)		2016–2017 (зі 138 країн)		2017–2018 (зі 137 країн)		2019 (зі 141 країн)
	місце	індекс	місце	індекс	місце	індекс	місце	індекс	місце
Швейцарія	1	5,70	1	5,76	1	5,81	1	5,86	5
США	3	5,50	3	5,61	3	5,70	2	5,85	2
Сінгапур	2	5,60	2	5,68	2	5,72	3	5,71	1
Нідерланди	8	5,50	5	5,50	4	5,57	4	5,66	4
Німеччина	5	5,50	4	5,53	5	5,57	5	5,65	7
Гонконг	7	5,50	7	5,46	9	5,48	6	5,53	3
Швеція	10	5,40	9	5,43	6	5,53	7	5,52	8
Великобританія	9	5,40	10	5,43	7	5,49	8	5,51	9
Японія	6	5,50	6	5,47	8	5,48	9	5,49	6
Фінляндія	4	5,50	8	5,45	10	5,44	10	5,49	11
Росія	53	4,4	45	4,44	43	4,51	38	4,64	43
Польща	43	4,50	41	4,49	36	4,56	39	4,59	37
Грузія	77	4,20	66	4,22	59	4,32	67	4,28	74
Сербія	94	3,90	94	3,89	90	3,97	78	4,14	72
Таджикистан	91	3,90	80	4,03	77	4,12	79	4,14	104
Бразилія	57	4,30	75	4,08	81	4,06	80	4,14	71
<b>Україна</b>	<b>76</b>	<b>4,10</b>	<b>79</b>	<b>4,03</b>	<b>85</b>	<b>4,00</b>	<b>81</b>	<b>4,11</b>	<b>85</b>
Бутан	103	3,80	105	3,80	97	3,87	82	4,10	-
Греція	81	4,00	81	4,02	86	4,00	87	4,02	59
Молдова	82	4,00	84	4,00	100	3,86	89	3,99	86

Україна програє в середньому рейтингу розвинених країн ЄС за всіма конкурентними факторами. Найбільша затримка спостерігається за компонентами «Інституція», «Інфраструктура», «Технічна готовність», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інновації». Як результат, більшість країн СНД випереджають Україну за показниками GCI (*Global Competitiveness Index*).

Низька конкурентна позиція українських підприємств на європейському ринку визначається кількома перешкодами в економічному секторі, зокрема [4]:

– низька ефективність галузі порівняно з іншими країнами характеризується значним зниженням прибутковості основних видів сільськогосподарської продукції в Україні, які становлять загрозу продовольчій безпеці;

– експортна структура України не відповідає сільськогосподарському попиту ЄС;

– значна кількість сільськогосподарської продукції (близько 60%) виробляється в невеликих приватних будинках, обмежених фінансовими, матеріальними, технічними та інформаційними ресурсами.

Таким чином, у сучасній ситуації українська продукція є відносно конкурентоспроможною лише на сировинних та напівфабрикатних ринках. Враховуючи це, дуже важливо надалі розробляти заходи щодо поліпшення кількісних та якісних показників експорту шляхом виявлення причин низької конкурентоспроможності вітчизняних виробників на ринку країн ЄС.

#### **Список використаних джерел:**

1. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник. Тернопіль : Економічна думка, 2006. 390 с.

2. Станіславик О. В., Коваленко О. М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства. *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 223–231.

3. The Global Competitiveness Report 2017–2018. Insight Report / editor Klaus Schwab. Geneva. 393 p. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення: 23.10.2020).

4. Stefanov R., Karaboev S. Anti-Corruption Policies Revisited. Improving governance in Bulgaria : Evaluating the Impact of EU Conditionality through Policy and Financial Assistance. 2016. 54 p. URL: <http://anticorrrp.eu/wp->

## **ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ**

**Беспрозванна Ю. О.**, студентка,  
*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»*

Нова виробнича революція вражає масштабами і наслідками змін, що відбуваються в промисловості і виробничій діяльності. Технологічний прогрес веде до масової автоматизації та необоротних зрушень у структурі зайнятості, які створюють серйозні виклики для ринку праці і осіб, відповідальних за розробку політики в сфері освіти і зайнятості.

Технологічні зміни забезпечують підвищення продуктивності праці, сприяють економічному зростанню і створенню нових робочих місць як на окремих підприємствах, так і на макроекономічному рівні. У багатьох галузях і професіях нові технології вже замінили працю людини, що призвело до звільнення працівників у різних секторах економіки. Дані процеси позитивно позначилися на капіталізації секторів і підприємств, що впровадили нові технології, а завдяки ланцюгам мережевої економіки, благотворний ефект торкнувся також суміжних секторів і компаній-партнерів. Однак відстаючі галузі, території і групи населення, що не володіють необхідними навичками в області цифровізації, відчули непропорційно потужний деструктивний ефект.

Наш світ переживає фундаментальну цифрову трансформацію. Інтернет речей, що з'єднує безліч різноманітних пристроїв, об'єктів і сенсорів в онлайн-мережу, еволюціонує в певний гігантський, потужний, надзвичайно чуйний організм, який здатний відстежувати різні операції, інформувати про хід їх виконання, контролювати їх і вживати необхідних заходів в режимі реального часу без участі людей, генеруючи при цьому безпрецедентний обсяг даних [2].

Доповнений аналізом великих даних і хмарними технологіями зберігання та обчислення, інтернет речей може дати імпульс новим підходам до прийняття рішень, нових бізнес-моделей, інтелектуальним системам і повністю автономним машинам [1].

Сфера застосування таких технологій стрімко розширюється, що найрадикальнішим чином позначиться на широкому колі секторів. Зокрема, інтернет речей стимулює «розумне» виробництво, надаючи дані і створюючи інструменти для підвищення ефективності виробничих процесів і управління ризиками. В енергетиці, наприклад, «розумні мережі» забезпечують моніторинг передачі енергії і стану інфраструктури, виявлення надзвичайних ситуацій, мінімізацію втрат, усунення перебоїв енергопостачання і застосування ефективних механізмів ціноутворення. У свою чергу, штучний інтелект як здатність машин і систем здобувати знання, вирішувати когнітивні завдання і діяти розумно, може забезпечити створення принципово нових програмних додатків для навчання роботів виконанню різних людських операцій і перетворення в самоврядних агентів.

У поєднанні з новітніми досягненнями в області механіки і електротехніки штучний інтелект істотно розширить можливості промислових роботів адаптуватися до зовнішнього світу і до мінливих виробничих умов без необхідності перепрограмування. Роботи на його основі поступово посідають центральне місце в логістиці та обробних виробництвах, забезпечуючи підвищення безпеки, швидкості, точності і продуктивності. Машинне навчання революціонує також деякі сегменти сфери послуг, такі як маркетинг, фінанси, індустрія розваг і медицина. Так, алгоритми на основі штучного інтелекту можуть виявитися корисними в прогнозуванні ринкових коливань, а автоматизація медичних операцій розширить сферу застосування автономних роботів-хірургів.

Ще одним прикладом виникають технологій з високим потенціалом трансформації виробничих процесів слугує 3D-друк – адитивні технології пошарового побудови виробів. У поєднанні з цифровими технологіями вони



радикально змінять ситуацію в промисловості через інтеграцію дизайну, виробництва і поставок.

На даний час 3D-друк використовується для виготовлення моделей, компонентів і запасних частин, але по мірі розширення спектра друкованих матеріалів, підвищення точності обробки поверхні і якості готових виробів роль подібних технологій буде зростати, в тому числі і на ринках готової продукції. Компанії будуть продавати не фізичні об'єкти, а дизайн, конструкції, розробки.

В області медицини такі технології знайдуть застосування в біоінженерії імплантатів, протезів або органів з використанням ДНК-принтерів. Переваги виникаючих технологій, крім всіх інших викликів, залежать від адаптивності ринку праці. По суті, технологічний прогрес виступає одним з найважливіших факторів розвитку сфери зайнятості, попиту і пропозиції праці та професійної структури робочої сили.

Розвиток машинного навчання, робототехніки і штучного інтелекту буде неминуче сприятиме автоматизації виробництва, зміни структури попиту на працю і ліквідації деяких професій [3]. При цьому автоматизація торкнеться не тільки сфери фізичної або ручної праці, небезпечних або монотонних операцій. Під загрозою скасування багато інтелектуальних, когнітивних та аналітичних робіт, що пов'язані з виконанням рутинних стандартних операцій, зокрема в галузі транспорту, в офісах і в сфері послуг.

За оцінками ОЕСР, в країнах-членах цієї організації можуть бути повністю автоматизовані до 9% робочих місць, а 25% можуть істотно змінитися внаслідок автоматизації 50–70% відповідних виробничих операцій [1].

Разом з тим, у міру виникнення і розвитку нових продуктів, процесів та бізнес-моделей будуть з'являтися робочі місця нового типу. Наприклад, цифровізація і великі дані стимулюють попит на фахівців з аналітичними навичками, який в даний час перевищує не тільки фактичну пропозицію, але і відповідний потенціал систем освіти і професійної підготовки.

У зв'язку з невизначеністю ситуації і значними наслідками поточних технологічних трансформацій для виробничих систем і суспільства в цілому,

політикам необхідні надійні попередні дані, щоб прогнозувати ефект технологічних змін щодо професійної структури і розробки відповідної політики в сфері науки, технологій та інновацій.

Нові робочі місця можуть не відповідати стандартній моделі повної зайнятості, в більшості випадків, вони будуть приймати нетрадиційні форми (неповний робочий день, робота на вимогу і т. п.). Виникаючі технології дозволяють розділити робочий процес на дрібніші операції в рамках глобального цифрового виробництва.

Розвиток цифрових платформ дозволяє реорганізувати ринок праці і перетворити механізми зайнятості [3]. Роботодавці та працівники все частіше зустрічаються в інтернеті. Сьогодні існує безліч рекрутерських онлайн-сервісів, що з'єднують шукаючих роботу (в тому числі фрілансерів) з тими, хто шукає виконавців для широкого кола різноманітних задач.

Нові робочі місця вимагатимуть нових навичок і компетенцій. Їхній набір, необхідний для успішної роботи в сучасному суспільстві, постійно ускладняється в міру розвитку технологічної виробничого середовища. Як наслідок, майбутнім поколінням працівників доведеться освоювати цифрові навички в самому ранньому віці і вчитися протягом всього життя [4].

В цілому нерівність і соціальне розшарування, до яких можуть привести поточні технологічні зміни, викликають серйозне занепокоєння. Породжують їх не тільки ліквідація робочих місць і поляризація ринку праці, але також зниження соціальної мобільності і поглиблення цифрового розриву. Поляризація ринку праці, ймовірно, болісно вдарить по середньому класу (так званих білих комірців).

Існує тенденція до посилення соціального розшарування, яке пошириться на нові галузі, регіони і професійні групи в міру розширення цифрової прірви між тими, хто вписується в технологічний прогрес і хто не встигає за ним [5].

Не дивлячись на те, що жінки історично скромніше представлені в науковій і технологічній сферах, цифровізація може сприяти скороченню гендерної нерівності на ринку праці. Цифрові платформи дозволять

використовувати більш гнучкі механізми зайнятості і будуть сприяти нормалізації балансу «робота-сім'я», зниженню культурних бар'єрів і вирівнюванню професійного поля для чоловіків і жінок.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна дійти до висновку, що основним викликом для сучасного ринку праці є швидке та всебічне заміщення людської праці на машинну, що є значно вигіднішою для підприємців. Перспективними напрямками в сфері зайнятості є професії, для яких необхідними є творчі здібності, інтуїція, здатність переконувати та вирішувати проблеми.

### **Список використаних джерел:**

1. Arntz M., Gregory T., Zierahn U. (2016) The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis. OECD Social, Employment and Migration Working Paper № 189. Paris: OECD. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jlz9h56dvq7-en>.

2. The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US Labour market. *The American Economic Review*. Vol. 103. № 5. P. 1553–1597. URL: <http://economics.mit.edu/files/1474>.

3. Kenney M., Zysman J. (2016) The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*. Vol. 32. № 3 (Spring 2016). URL: <http://issues.org/32-3/the-rise-of-the-platform-economy>.

4. OECD Data-Driven Innovation: Big Data for Growth and Well-Being. Paris: OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264229358-en>.

5. OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016. Paris: OECD. URL: [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_in\\_outlook](http://dx.doi.org/10.1787/sti_in_outlook).

## РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

**Бобко В. В.**, к. е. н., доцент,

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

**Поліщук О. М.**,

к. е. н., доцент,

*Уманський національний університет садівництва*

З метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави важливо сформувати сучасну модель регіонального управління при умові активізації сукупного економічного, соціального, ресурсного потенціалу.

Держава вимушена коригувати ті недоліки, які притаманні ринковій економіці. Вона бере на себе відповідальність за створення рівних умов для взаємного суперництва підприємницьких компаній, для ефективної конкуренції, для обмеження монополізованого виробництва. Таким чином, сутність регуляторної політики полягає у сфері впливу на економічні відносини і яка є складовою економічної політики держави, залежно від національних особливостей країни направленої на розвиток та життєдіяльність суспільства. А необхідність державної регуляторної політики зумовлена потребою регулювання збалансованості ринкового механізму учасників господарської діяльності, який постійно змінюється, що потребує постійного перегляду та удосконалення державної регуляторної політики.

Регулювання (від лат. *regulare*) означає підпорядковування певному порядку. Отже, державне регулювання – це комплекс заходів держави, спрямованих на скерування поведінки товаровиробника в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей [3, с. 157–158].

Теоретичні дослідження, наукові концепції управління розвитком економіки сприяють розробці альтернативних варіантів вирішення проблем і сценаріїв розвитку національного господарства [1, с. 5].

В сучасних реаліях постійного та швидкого розвитку комп'ютерних та інтернет технологій механізми інформаційного забезпечення потребують оперативного удосконалення та розвитку. Інтеграція як України так і

українського суспільства у світове співтовариство неможлива без розвитку інформаційного суспільства та інформаційного простору. Ефективне управління можливе лише за умови налагодженого інформаційного забезпечення. Використання сучасних інформаційних технологій в державному управлінні дає змогу оперативніше реагувати на проблеми, приймати управлінські рішення і їх контролювати, забезпечити надання органами влади послуг фізичним та юридичним особам, а також їх інформування про діяльність органів влади.

До завдань національної регіональної політики належать: ліквідація диспропорцій між показниками соціально-економічного розвитку; розвиток інфраструктури як джерела поліпшення умов виробництва та життєдіяльності населення в регіонах; залучення інвестиційних коштів та створення нових робочих місць [2, с. 172].

Основними принципами регіональної політики в ЄС є: надання фінансової допомоги регіонам з відставанням в економічному розвитку; проведення погодженої політики між ЄС, національними урядами й місцевими органами влади під час підготовки планів регіонального розвитку, визначення стратегічних цілей структурної політики ЄС; визнання мультиплікаторної ролі інститутів ЄС, які стимулюють приватні капіталовкладення в слаборозвинуті регіони й надають ресурси тільки як доповнення до національних програм; виконання конкретних завдань на тому рівні (регіональному, національному, міждержавному), який є найбільш ефективним; тісна координація регіональної політики з іншими напрямками економічної політики ЄС; узгодження регіональної політики ЄС із макроекономічною соціальною політикою кожної із країн-членів ЄС; пряма взаємодія держав ЄС у реалізації ними національної регіональної політики [2, с. 171].

Історичний досвід розвитку державного регулювання економіки свідчить про те, що саме держава має виступати суб'єктом та ініціатором структурно-інноваційних зрушень в економіці [5, с. 230].

В економіці України поступово відбуваються структурно-інноваційні зрушення, які є процесом удосконалення економіки шляхом оновлення елементів системи та зв'язків між ними, що зумовлює появу нових властивостей та якості функціонування системи, переходу її на подальший етап розвитку [4, с. 21].

#### **Список використаних джерел:**

1. Зборовська О. Теоретичні концепції матеріальної основи державного регулювання економіки. *Економіка та держава*. 2009. № 8. С. 5–7.
2. Качний О. С. Зарубіжний досвід формування механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіонів. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2017. № 2. С. 170 – 174.
3. Кушнір І. Функціональний аспект державного регулювання економіки. *Підприємництво, господарство і право*. 2008. № 8. С. 157–160.
4. Наумовець А. Г. Внесок НАН України в інноваційний розвиток України. *Вісник Національної академії наук України*. 2017. № 1. С. 19–24.
5. Скиба М. В. Державне управління структурно-інноваційними зрушеннями в економіці. *Вісник НАДУ*. 2005. № 1. С. 224–230.

## **ІНДИКАТОРИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

**Закревська Л. М., к. е. н., доцент,  
Національний університет харчових технологій**

В умовах євроінтеграції, що передбачає відкритість внутрішніх та зовнішніх ринків продовольства, необхідним є постійний моніторинг індикаторів продовольчої безпеки країни, що дасть змогу оперативно реагувати на зміни та формувати відповідну їм державну політику.

Забезпечення продовольчої безпеки визначено у якості одного з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері. Відповідно до проекту Закону України «Про продовольчу безпеку

України» продовольча безпека – соціально-економічний та екологічний стан в державі, при якому всі її громадяни стабільно та гарантовано забезпечені продовольством в необхідній кількості, асортименті та відповідної якості [1]. Проте зазначений законодавчий акт має суто декларативний характер і не визначає чітких механізмів управління системою продовольчої безпеки.

Оцінка сучасного стану продовольчої безпеки в Україні проводиться за такими індикаторами [2]: добова енергетична цінність раціону людини, достатність споживання окремого продукту і запасів зерна у державних ресурсах, економічна доступність харчових продуктів, диференціація вартості харчування за соціальними групами, ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, продовольча незалежність за окремим продуктом.

При цьому індикатори, що характеризують стан продовольчої безпеки держави (регіону), розраховують за такими основними групами харчових продуктів: хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди й виноград; цукор; олія; м'ясо та м'ясопродукти; молоко, молокопродукти; риба, рибопродукти; яйця.

З метою визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, необхідно здійснювати аналіз ситуації на ринку основних продовольчих товарів, в тому числі стану насичення регіональних ринків основними продуктами харчування, та проводити моніторинг цінової ситуації на них.

Моделювання ситуації на ринках основних видів продовольчих ресурсів шляхом урівноваження попиту і пропозиції для недопущення дефіциту або надлишку продукції на ринку у майбутньому, як в окремих регіонах, так і в цілому по країні, а також прогнозування забезпеченості ними на найближчі три місяці, здійснюється на основі регіональних балансів.

Отримана інформація дозволяє відстежити попит і пропозицію основних видів продовольства та оперативно реагувати на зміну ситуації, проводити аналіз факторів, що впливають на порушення збалансованості, зміну цінової ситуації, виникнення недобросовісної конкуренції, враховуючи сезонність виробництва, наявність сировинної бази, фіскальну політику тощо.

Натомість, існують проблеми у сфері продовольчої безпеки, які потребують негайного вирішення. До них можна віднести:

- відсутність засад правового регулювання забезпечення продовольчої безпеки держави, порядку та механізмів міжгалузевої координації, у тому числі оперативного та комплексного реагування на загрози;

- відсутність державної підтримки, спрямованої на фінансування: інноваційно-інвестиційних проектів; розвитку малого підприємництва; розробку та впровадження системи адресної допомоги на продовольство для найбільш уразливих категорій населення; впровадження програм шкільного та дитячого харчування;

- неповноцінність харчових раціонів, що пов'язано, передусім, з низькими доходами населення.

Особливо небезпечно дефіцит споживання основних груп продуктів харчування впливає на розвиток дітей. Якщо дитина стикається з відсутністю продовольчої безпеки, то, швидше за все, вона буде відставати в рості [3]. Щодо взаємозв'язку між особистим досвідом відсутності продовольчої безпеки і надмірною вагою серед дітей, то наявні докази недостатньо переконливі, хоча діапазон інших шкідливих наслідків відсутності продовольчої безпеки для дітей, включаючи менш здорові раціони харчування і негативні психосоціальні наслідки, досить добре вивчений [4].

Проблема продовольчої безпеки стосується майже всіх аспектів функціонування держави: від оборони та готовності боротьби з надзвичайними ситуаціями до перспектив довгострокового розвитку. Але найголовніше – вона пов'язана з якістю нашого життя. Корисний і різноманітний раціон – це здоров'я, а відтак – щастя і довголіття кожного.

Фінансова доступність – можливість витратити кошти не лише на продукти харчування, а й задовольнити інші потреби: одяг, ліки, відпочинок, освіту. Це збільшення купівельної спроможності сімей, а тому й зростання попиту на інші нехарчові товари. Врешті-решт, ефективне вирішення проблем продовольчої безпеки – запорука процвітання наступних поколінь.



### Список використаних джерел:

1. Електронний каталог Верховної ради України : [Законодавство України]. Проект Закону України «Про продовольчу безпеку України» від 28.04.2011 № 8370-1. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?370-1&skl=7](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?370-1&skl=7).
2. Мостова А. Д. Сучасний стан продовольчої безпеки України та методичні підходи до його оцінки. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 43. С. 59–68.
3. FAO. *Methods for estimating comparable rates of food insecurity experienced by adults throughout the world*. Rome, FAO 2016. P. 28.
4. IOM. *Hunger and Obesity: Understanding a Food Insecurity Paradigm: Workshop Summary*. Washington, DC: *The National Academies Press*. 2011. P. 12-18.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ТА ЇХ ПРОБЛЕМИ

**Кучеренко О. С., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Пачева Н. О.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Важливим елементом будь-якої економічної системи є соціально-трудові відносини. Працездатне населення країни для спільної діяльності та обміну своїми результатами праці не може надавати чи виробляти різні послуги без допомоги певних організаційних форм. Світова практика свідчить що стабільність соціально-трудових відносин в суспільстві – це баланс між інтересами різних соціальні групи, яких можна досягти за допомогою механізмів соціально-трудових відносин. Вони є частиною системи суспільних відносин.

В загальному розумінні соціально-трудові відносини – це сукупність взаємовідносин між різними сторонами, які пов'язані з найманням,

використанням, виконанням робочої сили та спрямована на забезпечення високої якості та рівня життя особистості, груп та суспільства в цілому.

В світі існує багато видів відносин між керівництвом та працівником, але загальною характеристикою є переважання сторони роботодавця. Попри юридичну рівність сторін, існує їхня глибока фактична нерівність (асиметрія). Основними причинами переважання сторони роботодавців соціально-трудова відносин [1, 2] є:

1. Малі обсяги якісних робочих місць через депресивний стан вітчизняного ринку праці та наявних структурних диспропорцій. За виключенням окремих частин ринку праці, де є незадоволений попит на висококваліфіковану робочу силу, і тому на ринку праці переважає пропозиція робочої сили [3].

2. Наступною причиною є слабкість вітчизняних профспілок. Діюче законодавство передбачає мало соціально-трудова гарантій і спрямовує сторони соціально-трудова відносин на знаходження відносин на договірній основі. За дослідницькими оцінками на малих та середніх підприємствах нового приватного сектору профспілки є тільки на половині підприємств, а на великих діють старі профспілки, які в нових економічних умовах продовжують виконувати притаманні їм старі функції. Така діяльність профспілок не дозволяє ефективно відстоювати інтереси найманих працівників і не сприяє зростанню довіри до них. Діяльність нових профспілок, які мають на меті відстоювати інтереси найманих працівників залишаються незначними. Їхня участь в здійсненні соціального діалогу обтяжується суворими критеріями встановленими Законом України «Про соціальний діалог» [2].

3. Наступною причиною є рівень соціальної доброзичливості сучасного бізнесу. Він спрямований на реалізацію в сфері соціально-трудова відносин не стільки демократичного як командно-авторитарного типу поведінки, на це впливає недосконалість державних механізмів відтворення практики соціального діалогу [4].

Міжнародна організація праці має великий досвід у контролі за соціально-трудовами відносинами на основі різних методів. Серед усіх методів регулювання соціально-трудових відносин виділяють 3 основні методи:

- розробка і прийняття міжнародних трудових норм (Конвенції та рекомендації);
- надання країнам допомоги у вирішенні соціально-трудових проблем (технічне співробітництво);
- проведення досліджень і здійснення публікацій з соціально-трудових проблем.

Через існування протилежних інтересів найманих людей та роботодавців соціально-трудові відносини несуть в собі конфлікт. До проблем, які є конфліктними можна віднести: порушення прав при працевлаштуванні та укладанню трудового договору; відмова у працевлаштуванні без будь-яких пояснень людині в якої є достатній досвід, кваліфікація та освіта; надання строку трудовому договору, коли він має бути безстроковим; встановлення випробного терміну який не відповідає чинному законодавству; занижений рівень оплати праці працівнику.

Серед фахівців, які займаються проблемами праці, існує декілька точок зору щодо перспектив розвитку соціально-трудових відносин в Україні. Поширеною є думка, що суперечності між працею й капіталом за своєю природою є великими і глибокими, що це позбавляє вирішення існуючих соціально-трудових проблем. На нашу думку, дана точка зору суперечить реальній дійсності не лише країн світу, а й нашої країни, досвід якої свідчить про можливість і доцільність вирішення найгостріших проблем у соціально-трудовій сфері на основі соціального діалогу, задіяння потенціалу держави та ефективних форм соціального партнерства.

Друга точка зору є протилежною до попередньої. Відповідно до неї Україна вже нині не лише «дозріла» до широкого задіяння соціального партнерства, але й ефективно може вирішувати існуючі проблеми у соціально-трудовій сфері на основі використання державних регуляторів, укладення угод і

договорів. На нашу думку, ця оцінка стану відносин у сфері праці та значущості соціального партнерства в Україні є надто завищеною.

Отже, соціально-трудові відносини – це відносини, які виникають у суспільстві між роботодавцем і працівником. Стабільний розвиток соціально-трудових відносин можливий при удосконаленні законодавчої бази; посиленні безпосередньої участі держави у відносинах між працівником та керівником; прийнятті додаткових заходів законодавчого, організаційного, економічного характеру, які будуть спрямовані на удосконалення соціально-трудових відносин безпосередньо на підприємствах; створенні дієвого механізму контролю за дотриманням трудового законодавства та збільшення відповідальності за його порушення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про організації роботодавців, їх об'єднання, права та гарантії їх діяльності : Закон України зі змінами від 06.10.2016 р. № 1666-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5026-17#Text>.

2. Про соціальний діалог в Україні : Закон України від 18.01.2011 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-17#Text>.

3. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання. Київ : КНЕУ, 2008. 230 с.

4. Щодо стану соціально-трудових відносин в Україні та основних напрямів їхнього реформування. Соціальна політика : веб-сайт. URL : <http://old2.niss.gov.ua/articles/958>.

## ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Мельник В. В.**, к. е. н., доцент,  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

У XVIII столітті основною економічною школою був меркантилізм (Т. Мэн, А. Монкретьєн), згідно з яким держава повинна була сприяти багатству країни і короля, отже, брати активну участь в економічних процесах. Прибічники меркантилізму закликали стимулювати експорт і обмежувати імпорт [5]. Наступний розвиток переконань на роль держави – це класична теорія невтручання в економіку. А. Сміт у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» затверджував, що гармонійну економіку забезпечить «вільна гра ринкових сил, або принцип «невидимої руки». При цьому держава повинна робити лише те, що індивідуум не може здійснити самостійно або робить це неефективно. А. Сміт доводив, що добробут суспільства в цілому досягається на основі прагнень кожного підприємця до задоволення своїх приватних потреб [3]. У 30 і роки ХХ століття в період після найбільшої економічної кризи отримала поширення кейнсіанська концепція, в якій доводилася необхідність активного втручання держави в економіку через відсутність у вільного ринку антикризових механізмів. Дж. Кейнс вважав, що державі слід впливати на ринок для підвищення попиту за допомогою гнучкої грошово-кредитної політики, активної бюджетно-фінансової політики і створення державою робочих місць. Проте в 1970 і роки через погіршення умов відтворення кейнсіанські антикризові інструменти стали не ефективні [4].

Поняття «державне регулювання економіки» передбачає:

1. Системою – об'єктом регулювання є ринкова економіка. Позасистемним утворенням – суб'єктом регулювання є держава.
2. Ринкова економіка функціонує автономно без участі держави.
3. Державне регулювання здійснюється одночасно у відношенні до тривалості функціонування ринкової економіки через внесення змін до

законодавства (етимологія слова «регулювання» підтверджує саме нормотворчий характер регулювання будь-якої сфери діяльності суспільства).

4. Зміни до законодавства передбачають введення у законодавчу базу нових норм або зміну вже існуючих, що може спричинити виникнення нових приватних економічних інститутів обов'язків у ринковій економіці.

5. За рахунок вступу в дію нових (змінених) норм та економічних інститутів чи зв'язків, що виникли після їх вступу в дію, ринкова економіка продовжує функціонувати автономно, однак за новим принципом роботи, що автоматично забезпечує її роз'виток у рамках і напрямі, що корисні державі.

6. Державне регулювання ринкової економіки ліквідує причину недосконалості роботи ринкової економіки, її внутрішній дефект, який може бути пов'язаний з інституційними, адміністративними або іншими особливостями діяльності господарських суб'єктів у рамках ринкової економіки [1].

Разом з тим, тенденції останніх трьох десятиліть привели до того, що в даний час у сфері управління світовими економічними процесами співіснують три основні моделі механізмів регулювання, що відрізняються між собою складом акторів, які беруть участь у їх функціонуванні. Це змішана державна модель, що заснована на міждержавних зв'язках і домовленостях, яка представляє собою майданчик взаємодії держав, міжурядових організацій, транснаціональних корпорацій та суб'єктів глобального громадянського суспільства, а також приватна, де механізми управління знаходяться в руках недержавних акторів [2, с. 87].

Кожна держава задіяна в світовий глобальний процес розвитку. Враховуючи це, природно, що вони впливають на формування стратегії розвитку кожної держави шляхом інтеграції головних глобальних цілей, політики глобального розвитку в систему її цілей та пріоритетів розвитку. Такий глобалізаційний вплив практично відбувається за допомогою діяльності всесвітніх міжнародних організацій, таких як ООН, Світовий банк, МВФ, ЮНЕСКО та ін. Кожна така організація має свої цілі розвитку, впорядковані у

певну ієрархію. Наверху цільової ієрархії розміщена глобальна (головна) ціль, що спрямована на досягнення певних результатів глобального розвитку. У своїй діяльності зазначені організації домагаються інтеграції визначених ними цілей у державну політику країн світу, потужно впливаючи на суспільну думку, вироблення законів, рішення урядів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гришова І. Ю. Наумов О. Б., Давидюк О. О. Економіко-політичні конфлікти на сучасному етапі. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Т. 1. № 2. С. 36 – 49.
2. Гриньова В. М., Новікова М. М. Державне регулювання економіки: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. 736 с.
3. Лункіна Т., Павлюк Є. Державна підтримка інтеграції та кооперації в АПК України: зарубіжний досвід та основні напрями. *Економіст*. 2013. № 4. С. 37–39.
4. Пилипенко Г. М. Категоріальне оформлення поняття інститут: проблеми і перспективи інституціональної теорії. *Економічний вісник НГУ*. 2008. № 4. С. 12–18. URL: [http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/462/1/2008\\_4\\_p012'018.pdf](http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/462/1/2008_4_p012'018.pdf).
5. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 514 с.

## МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Поліщук О. М., к. е. н., доцент,  
Уманський національний університет садівництва  
Мельник В. В., к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Як свідчить міжнародний досвід, ефективність економічного розвитку будь-якої країни, в тому числі з розвиненою ринковою економікою, неможлива без якісного державного регулювання. Динаміка глобальних перетворень, що охопили сучасне суспільство, спонукає держави до розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку, яка забезпечувала б державі гідне місце в світовому співтоваристві. Інноваційний розвиток суспільства залежить, перш за все, від розвитку освіти, яка базується на інноваціях, які сприяють безперервному прискореному оновленню знань і, як наслідок, економічному та соціальному зростанню країни. Тому політика держави має бути головним інститутом формування інтелектуального потенціалу суспільства.

Зростання економічної ролі держави, її втручання в процес суспільного виробництва і висока концентрація останнього, модифікували традиційний механізм саморегулювання економіки, різко обмежили дію стихійних ринкових сил. Держава прийняла на себе цілу низку регулюючих функцій, особливо щодо розвитку державного сектора економіки, а також ринкової кон'юнктури [2].

Така необхідність виникає внаслідок потреби нівелювати негативний вплив ринкових механізмів а також сприяти розвитку вітчизняних товарів і послуг. При цьому конкурентоспроможна стратегія може бути розроблена тільки за умови багатостороннього і конструктивного діалогу бізнесу, влади і суспільства.

Іншими словами розвиток конкуренції найтісніше пов'язаний з діяльністю держави, яка визначає антимонопольні обмеження і володіє механізмами впливу на конкурентне середовище. Проводячи економічну політику, держава встановлює певні правила, серед яких одними з найважливіших є умови чесної



та сумлінної конкуренції. За умов конкуренції найбільших успіхів досягають ті з фірм, які пропонують найкращі за якістю товари, роботи, послуги за найнижчими цінами, а ті, що не можуть вступити у чесну боротьбу за найкращі послуги для суспільства, вдаються до заходів, які часто призводять до порушення законодавства та сприяють усуненню конкуренції на ринку.

Принципово змінюється в умовах глобалізації і інформаційні функція держави, оскільки вона перестає бути монополістом у даній сфері. Тому інформаційна політика України має спрямовуватися на захист національного інформаційного простору від деструктивних зовнішніх впливів та просування національних інтересів у глобальному інформаційному просторі.

Ефективне управління можливе лише за умови налагодженого інформаційного забезпечення. Використання сучасних інформаційних технологій в державному управлінні дає змогу оперативніше реагувати на проблеми, приймати управлінські рішення і їх контролювати, забезпечити надання органами влади послуг фізичним та юридичним особам, а також їх інформування про діяльність органів влади.

Політика державного регулювання дає можливість нейтралізувати численні руйнівні процеси і небажані відхилення, які періодично переривають і деформують рух економічного циклу [3].

Після ухвалення Указом Президента України від 2 червня 1998 р. Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, визначений для України головний пріоритет – інтеграція в структури Європейського Союзу, не знімає необхідності дотримання стратегічного балансу між європейським вектором та іншими важливими векторами зовнішньоекономічного розвитку [4].

У Центральній та Східній Європі в країнах з транзитивною економікою процес децентралізації також має безліч проблем і протиріч [1].

Стратегія реалізації державного регулювання повинна в однаковій мірі відноситися до компетенції всіх рівнів, оскільки тактичні рішення повинні йти в руслі виробленої стратегії, забезпечуючи її реалізацію.

Крім того форми стратегічних і тактичних рішень різні: перші повинні реалізуватися на основі розробки методами прогнозу й аналізу загальнодержавних програм, інші – шляхом моніторингу відносин в регіонах та на місцях. Такий підхід дозволить всій системі діяти ефективно і узгоджено, реалізуючи при цьому основні загальнодержавні цілі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Беляєв О. О., Бебело А. С., Комиков О. М. Держава і перехідна економіка: механізм взаємодії : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 311 с.
2. Будкін В. У рамках особливого партнерства. *Політика і час*. 1998. № 9. С. 23 – 28.
3. Woolcock, M. Narayan D. Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *IBRD Research Observer*. 2000. № 15. P. 225–251.
4. Schneider, F. Shadow Economy in Turkey and in other OECD-Countries: What do we (not) know? Retrieved February 15, 2013. URL: [http://www.gep.gov.tr/tmp/BSECpdf/FriedrichSchneiderShadEc\\_Turkey,2012.pdf](http://www.gep.gov.tr/tmp/BSECpdf/FriedrichSchneiderShadEc_Turkey,2012.pdf).

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ**

**Руденко Т. М., студентка**  
*Науковий керівник: к. е. н., доцент Пачева Н. О.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Соціально-економічний розвиток держави є одним з найважливіших показників розвитку окремої держави, як у світовому господарстві, так і для кожного мешканця країни. Наприкінці ХХ століття перед всіма країнами світу постала необхідність кардинальних соціально-економічних змін.

Питання економічного та соціального розвитку держави потребують миттєвого вирішення, оскільки саме соціально-економічний розвиток дозволить Україні вийти на високий рівень, цим самим підвищить рівень життя населення, а також забезпечить нашій країні відповідне місце в світовому товаристві [1].

Для визначення рівня економічного розвитку країни є значення ВВП на душу населення. ВВП є одним з найважливіших показників економічного розвитку, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності господарських одиниць населення у сфері матеріального та нематеріального виробництва [2]. Ще одним показником визначення соціального розвитку країни є Індекс людського розвитку, цей показник розраховується щорічно для визначення міждержавного порівняння та вимірювання рівня життя, грамотності, освіти, довголіття, соціального захисту, екології, рівня злочинності, дотримання прав людини [3].

Ринкові перетворення в незалежній Україні здійснювались у соціально-економічному середовищі, що склалося в умовах централізованої економіки. Як результат, переваги ринкової економіки не міг проявити себе повною мірою.

Україна за роки незалежності, на жаль, не змогла стати високорозвиненою країною, не зважаючи на багатий природно-ресурсний потенціал та сприятливе геополітичне положення. Останні роки наша держава переживає досить складний період своєї історії, що пов'язано з військовим конфліктом з Росією на Сході України. Це негативно позначається на всіх показниках соціально-економічного розвитку країни та загострення внутрішньо-політичної кризи.

Економічна криза в країні призвела до появи безробіття та неповної зайнятості, масової еміграції до різних країн світу. Серед працюючого населення велика кількість висококваліфікованих фахівців, які за нових умов не реалізують свої професійні можливості. Це впливає на добробут населення, зменшення обсягів виробництва відповідно скорочення експорту та обсяги іноземної валюти.

Фінансовий потенціал країни визначається сукупністю коштів фізичних та юридичних осіб, держави. Фінансовий потенціал України в останні роки є досить низьким. Наша країна є позичальник значної суми грошей у міжнародних фінансових установах інших країн. Велика кількість українських підприємств є фінансовими боржниками або перебувають на межі банкрутства,

значна кількість населення отримує дохід нижчий за прожитковий мінімум. Все це призводить до розвитку тіньової економіки і є основною перешкодою на шляху досягнення високих макроекономічних показників.

Економічний потенціал країни характеризує можливості національної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби суспільства [4]. Це пов'язано з використанням всіх наявних ресурсів - природних, виробничих, матеріальних, трудових, фінансових, науково-технічних, інформація тощо. Ефективне використання природних ресурсів є однією з головних можливостей забезпечення високого рівня соціально-економічного розвитку нашої країни.

Промисловий потенціал країни формується внаслідок основних виробничих фондів підприємств. На жаль, багато суб'єктів господарювання через складну фінансову ситуацію застаріли, дуже зношені, і навіть знищені, виробничі фонди, які потрібно модернізувати або демонтувати.

Науковий потенціал України базується на розгалуженій мережі наукових інститутів та досліджень, що існують у системі Національної академії наук, міністерств та відомств. В деяких галузях науки Україна показала себе одним із світових лідерів, наприклад, в кібернетиці, електрозварюванні металів, кардіохірургії, космічній техніці [5]. У наш час ситуація ускладнюється відсутністю фінансування наукових організацій, виїздом фахівців високої кваліфікації за кордон.

Для підвищення показників соціально-економічного розвитку Україна повинна їх впроваджувати в принципи державної політики, які дозволять українському бізнесу ефективно функціонувати та забезпечувати гідний рівень життя населення. Це можливе через зменшення податкового навантаження, затримку сплати податків для новостворених підприємств (фіскальна політика); стабілізацію обмінного курсу, вигідні умови кредитування фізичних та юридичних осіб (грошово-кредитна політика); покращення інвестиційного клімату, реальна підтримка інноваційних підприємств (інноваційно-інвестиційна політика); зниження інфляції, державне регулювання цін на певні

товари (цінова політика); запобігання несправедливості конкуренція (антимонопольна політика); створення нових робочих місць та збільшення реальної заробітної плати, впровадження соціальних виплат (соціальна політика); скорочення імпорту та збільшення експорту товарів, євроінтеграція (зовнішньоекономічна політика).

Важливим фактором забезпечення високого рівня соціально-економічного розвитку країни та її конкурентоспроможність на світовому ринку – це інвестиційна привабливість держави. З метою забезпечення економічного зростання та припливу інвестицій в Україну необхідні структурні реформи (інституційні та структурні перетворення); макроекономічна стабілізація (фіскальна, монетарна, цінова політика тощо); запровадження високих соціальних стандартів життя населення; Європейська інтеграція та членство в Європейському Союзі.

#### **Список використаної літератури:**

1. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: вектори реального поступу : національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2017. 864 с.

2. Національна економіка та показники її економічного розвитку. URL : <https://geografi MOZIL2.com.ua>.

3. Global Innovation Index Bloomberg Rankings. URL : <http://images.businessweek.com.ua>.

4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010– 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL : <http://kno.rada.gov.ua>.

5. Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції : монографія. / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Л. Калініченко. Харків : ФОП Панов А. М., Видав. ТОВ «В справі», 2017. 275 с.

## СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

**Телятник М. Ю.**, *магістрант*

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Бражник Л. В.,*

*Полтавський державний аграрний університет*

Важливою складовою ринку фінансових послуг є страховий ринок. Страхові компанії виступають фінансовими посередниками. Їх роль полягає у зменшенні трансакційних витрат, які пов'язані з рухом коштів від тих, хто заощаджує, до позичальників, шляхом накопичення значних коштів тисячі платників страхових премій.

Страхування життя, у свою чергу, стало важливим напрямом довготривалого фінансування, таке джерело є досить важливим для економік, фінансові ринки яких перебувають на стадії розвитку та потребують вкладання у інвестпроекти, спрямовані на розвиток інфраструктури.

В Україні страховий ринок знаходиться на ранньому етапі розвитку і має певні проблеми. Саме тому аналіз та пошук ефективних шляхів його удосконалення є одним з актуальних питань.

Проблеми пов'язані з аналізом страхового ринку досліджувалися такими вченими, як В. В. Коваленко, Т. А. Латковська, В. В. Пасічник, В. С. Стельмах, К. Ф. Чекрашина та ін. Сучасні науковці, зокрема, Т. А. Говорушко та В. М. Стецюк, розглядають його, як ринок забезпечуючий органічний зв'язок економічних відносин, базисом яких виступає товар – страхової послуги між страховиками та страхувальниками [1, с. 227].

Розглянемо більш детально основні показники функціонування та розвитку страхового ринку. На макроекономічному рівні розвиток страхового ринку насамперед характеризується таким показником, як рівень проникнення страхування, який розраховується співвідношенням валових страхових премій до ВВП, який відображений у табл. 1.

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що за досліджуваний період (2017–2019 роки) ВВП зростає випереджаючими темпами, ніж розмір валових страхових премій (темпи зростання відповідно 133,3 % і 122,1 %). Це, у свою

чергу, призводить до зниження показника рівня проникнення страхування з 1,45 % у 2017 році до 1,33 % у 2019 році (тобто знизився на 0,12 %).

Таблиця 1

Аналіз динаміки рівня проникнення страхування в Україні, 2017–2019 рр.\*

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. порівняно з 2017 р.	
				абсолютне, млрд. грн	відносне, %
Валові страхові премії, млрд. грн	43,4	49,3	53	9,6	22,12
ВВП, млрд. грн	2982,9	3558,7	3974,6	991,7	33,25
Рівень проникнення страхування, %	1,45	1,39	1,33	- 0,12	X

\*Джерело: розраховано за даними [2, 3]

Такі дослідження допомагають оцінити вплив страхування на соціально-економічний розвиток суспільства загалом. Отже, розрахунки даного показника за 2019 рік, у порівнянні з іншими країнами за аналогічний період (у Німеччині – 6,84 %, у США – 8,1 %, у Великобританії – 11,5 %, у Польщі – 4,6 %), свідчать, що наша країна за темпами розвитку страхового ринку відстає від провідних та не досить розвинутих країн світу в рази.

Дуже важливим у дослідженні страхового ринку є аналіз динаміки та структури валових премій за видами страхування. Це показує, які види страхування набули більшого попиту, а які стали менш прибутковими (табл. 2).

Проведені розрахунки табл. 2 відображають, що найбільша частка валових страхових премій припадає на автострахування, страхування життя, медичне, страхування майна, страхування від пожеж, від медичних витрат та від нещасних випадків. Їх сукупні валові премії зросли, у той час як страхування фінансових ризиків, вантажів, відповідальності перед третіми особами, страхування кредитів та авіаційне страхування мають тенденцію до зменшення їх валових премій, що говорить про зниження попиту на дані послуги.

Найбільшу частку серед видів страхування по страховим преміям займають автострахування 28,5 %, страхування майна 12,5 %, страхування пожеж 9 %, життя 8,7 % та медичне страхування 8,4 %.

Таблиця 2

## Аналіз динаміки і структури валових страхових премій від видів страхування\*

Види страхування	Валові страхові премії				Зміни 2019 р. від 2018 р.		
	2018 р., млн. грн	у % до підсумку	2019 р., млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	в. п.	у % до 2018 р.
Автостраховування	12975	26,3	15110	28,5	2135	2,2	16,5
Страховування життя	3906	7,9	4624	8,7	718	0,8	18,4
Медичне страхування	3486	7,1	4470	8,4	984	1,4	28,2
Страховування майна	6440	13,0	6605	12,5	165	-0,6	2,6
Страховування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	4497	9,1	4746	9,0	249	-0,2	5,5
Страховування фінансових ризиків	5136	10,4	4398	8,3	-738	-2,1	-14,4
Страховування медичних витрат	1346	2,7	1886	3,6	540	0,8	40,1
Страховування від нещасних випадків	1754	3,6	1872	3,5	118	0,0	6,7
Страховування вантажів та багажу	2899	5,9	2835	5,3	-64	-0,5	-2,2
Страховування відповідальності перед третіми особами	2567	5,2	2239	4,2	-328	-1,0	-12,8
Авіаційне страхування	1041	2,1	704	1,3	-337	-0,8	-32,4
Страховування кредитів	1114	2,3	1102	2,1	-12	-0,2	-1,1
Інші види страхування	2205	4,5	2411	4,5	206	0,1	9,3
Всього	49366	100	53002	100	3636	x	7,4

\*Джерело: розраховано за даними [3]

За даними табл. 3 можна простежити тенденцію до скорочення кількості страхових компаній у досліджуваній період. Їх загальна кількість зменшилася на 61 або на 20,7%. При чому ризикові компанії втратили 19,5% від своєї частки, коли страхові компанії життя скоротилися майже на третину, що говорить те, що на даному етапі більш схильними до банкрутства є саме страхові компанії «Life».

Таблиця 3

## Аналіз динаміки страхових компаній за 2017–2019 рр. (станом на кінець року)\*

Кількість страхових компаній	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Зміни 2019 р. від 2017 р.	
				шт	%
Загальна кількість	294	281	233	-61	-20,7
в т.ч. СК «non-Life»	261	251	210	-51	-19,5
в т.ч. СК «Life»	33	30	23	-10	-30,3

\*Джерело: розраховано за даними [3]



Отже, страховий ринок все ще залишається слаборозвиненим, його фінансовий потенціал не може задовольнити усіх клієнтів через малі страхові премії. Важливою проблемою залишається велика ризиковість діяльності страхових компаній. До основних чинників, які стримують розвиток страхового ринку можна віднести: нерозвиненість інфраструктури ринку страхових послуг, слабкий розвиток посередництва та перестрахового ринку, неефективна нормативна та правова база. Державі необхідно поставити собі пріоритетну задачу з реорганізації страхового ринку України по забезпеченню стабільної діяльності страховиків, покращенню надання страхових послуг та задоволенням усіх потреб клієнтів страхування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Страхування : навч. посіб. / за ред. Т. А. Говорушко. Львів : Магнолія 2006, 2014. 328 с.
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 30.10.2020).
3. Підсумки Нацкомфінпослуг по діяльності страхових компаній за 2019 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. URL: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk\\_2019.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf) (дата звернення: 30.10.2020).

## **ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ: РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ**

**Терлецька В.О., к. е. н., асистент,  
Національний університет «Львівська політехніка»**

Капітал є одним із найважливіших понять функціонування та розвитку економічних систем та посідає вагоме місце в системі розподілу, перерозподілу і споживання як матеріальних, так і нематеріальних благ. Впродовж багатьох століть науковці трактують зміст поняття «капітал» як складну, дискусійну і неоднозначну категорію, еволюція якої відображає історичний процес розвитку

людства. Поняття «капітал» включає в себе різноманітність сутнісних сторін складного економічного процесу, тому «капітал» як складна економічна категорія, у найпростішому визначенні, означає сукупність грошових, матеріальних та нематеріальних ресурсів, що утворюється на основі різних джерел і використовується для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку. Капітал, за своєю природою, може набувати різних форм і бути: інтелектуальний, фінансовий, людський, основний, оборотний, акціонерний, позичковий, авансований, промисловий, приватний, державний, корпоративний та ін., а також венчурний або особливо ризиковий капітал.

Важливого значення на сьогодні відіграє венчурний капітал, що являє собою декомпозицію фінансового та інтелектуального капіталу, який застосовується для розробки і впровадження високотехнологічної продукції, яка перебуває на етапі зародження.

За визначенням Національної асоціації венчурного капіталу США, венчурний капітал – це фінансові ресурси, що надаються професійними інвесторами, які інвестують в молоді, швидко зростаючі компанії, що володіють потенціалом перетворення в компанії, що вносять значний вклад в економіку. Венчурний капітал є важливим джерелом власних коштів для початківців компаній [1, с. 14].

Венчурний капітал є якісно новим економічним феноменом, який утворився з фінансового капіталу на основі об'єднання останнього з інтелектуальним та людським капіталом [2, с. 317]. Особлива інноваційна перетворююча можливість венчурного капіталу, на думку В. Костюченко, пов'язана з тим, що, по-перше, цей капітал є важливим ресурсом у відтворювальних процесах, де особливо важливою є інтелектуальна праця, по-друге, він використовується в підприємницькій діяльності, націленій на високий ризик, по-третє, рух венчурного капіталу супроводжується особливо ефективною організацією, контролем та інформаційним забезпеченням [2].

Венчурний капітал не просто тісно пов'язаний з інноваціями, він є критичним чинником в інноваційному процесі, а технологічні революції призводять до трансформації галузей економіки та очолюються фірмами з підтримкою венчурного капіталу.

Венчурний капітал за своєю фінансово-економічною сутністю є капіталом суспільним, який формується та перерозподіляється за підтримки держави [3, с. 15].

На сьогодні особливою популярністю та актуальністю користується венчурний капітал – декомпозиція фінансового та інтелектуального капіталу, що застосовується для розробки і впровадження високотехнологічної продукції, яка перебуває на етапі зародження. Венчурний капітал має свої особливості, а саме:

- здійснюється у високотехнологічні галузі, тому існує постійний зв'язок з інноваційною та науково-технічною діяльністю, і як результат – створення нових ідей і продуктів, які здатні викликати інтерес венчурного інвестора, що згодом приносить високий рівень прибутку [4; 5, с. 25];

- вкладається у відносно молоді компанії;

- вливається на початкових етапах розвитку компаній, а саме: на стадії становлення (зародження), ранній стадії (початковій) і пізній стадії (безпосереднього розвитку фірми), що передбачає перехід від приватної форми власності до акціонерної;

- характеризується високим ступенем ризику;

- орієнтований на масовий успіх своєї діяльності;

- поєднуючи в собі різні форми капіталу, виступає посередником у відносинах інвесторів і компаній, що потребують фінансування.

Венчурний проект – це обмежена в часі, ресурсах та вимогах якості унікальна сукупність ризикових процесів, направлена на створення нової цінності.

У динамічних та нестабільних умовах функціонування важливого значення відіграє венчурний бізнес – сфера підприємницької діяльності,

пов'язана з реалізацією ризикових проєктів, ризикових інвестицій, головним чином, у сферу науково-технічних новинок. При цьому фінансування беруть на себе банки, інвестиційні компанії, спеціалізовані венчурні фірми або юридично самостійні організації, зазвичай у формі товариств з обмеженою відповідальністю [6].

Сутність венчурного бізнесу полягає в тому, що інноваційні ідеї інвестуються на стадії відсутності не лише компанії, а, найчастіше, і бізнес-плану. Саме тому малий високотехнологічний бізнес активно звертається до венчурних інвестицій, особливостями яких є [3, с. 15–16]:

- ресурси часто надаються під перспективну ідею без гарантованого забезпечення майном, заощадженнями чи іншими активами;
- ресурси надаються на безпроцентній основі;
- капітал розміщується не як кредит, а у вигляді паю;
- фінансові організації-інвестори стають повноцінними співвласниками венчурного підприємства;
- термін інвестицій 3–7 років;
- ухваленню рішення про фінансування передують велика робота з вивчення ризиків та можливостей їх зменшення;
- венчурні інвестори надають перевагу реінвестуванню;
- їх прибуток виникає через 5–7 років після продажу пакету акцій за ціною, що в декілька разів перевищує первинне вкладення.
- інвестори отримують засновницький прибуток, а не підприємницький;
- прибуток залежить від частки участі в наданні інвестованих ресурсів;
- повернення інвестованих ресурсів венчурною фінансовою системою здійснюється у момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок;
- довгостроковість та ризикованість;

Венчурні компанії орієнтовані на практичне використання технічних новинок, результатів наукових досягнень, ноу-хау, ще не випробуваних на практиці.

Отже, венчурне підприємництво – ініціативна ризикова діяльність, яка фінансується за допомогою залучення венчурного капіталу й спрямована на значне зростання ринкових вартостей проінвестованих об'єктів, в тому числі через отримання, використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних технологій, товарів, послуг.

За даними [7, с. 537], функцію венчурних капіталістів в Україні виконують компанії з управління активами, які, на відміну від інших країн, створюються середніми інвесторами, проте далі інвестиційний бізнес розвивається, обслуговуючи переважно залучені кошти, а згідно ЗУ «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері», юридична особа будь якої організаційної форми, яка здійснює управління активами венчурних інноваційних фондів, є венчурною інноваційною компанією. Форми венчурного інвестування достатньо різноманітні, але специфіка українського постприватизаційного акціонерного капіталу диктує переважання інвестиційного кредиту від вкладень у спеціально випущені під проєкт облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лапицкая Л. М. Венчурное финансирование : учеб. пособ. Минск : БГУ, 2019. С. 184.
2. Костюченко В. Концептуальні засади розвитку венчурного бізнесу в контексті забезпечення економічного суверенітету України. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 3 (61). С. 316–320.
3. Федючка С. А. Бухгалтерський облік і аналіз венчурної діяльності підприємства URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/36894> (дата звернення: 26.10.2020).
4. Entrepreneur FAQ. California Investment Network. Процитовано 2011-09-27.

5. Замлинський В. А. Розвиток ринку венчурного інвестування переробних підприємств України : дис. д-ра екон. наук : 08.00.04. Чернігів, 2016. 525 с.

6. Економіка та організація інформаційного бізнесу : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2002. 667 с.

7. Оліферчук К. С., Шматковська Т. О. Венчурне інвестування як основне джерело інвестицій в інноваційну діяльність. *Комплексне забезпечення функціонування інноваційних структур та трансферу технологій. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури*. 2015. С. 537–538. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.

**СЕКЦІЯ 2**  
**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА**  
**ФІНАНСАМИ**

**УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ:**  
**ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

**Гуляєва Ю. В., студентка**  
*Науковий керівник: викладач вищої категорії, викладач-методист*  
*Пономаренко Н. В.,*  
*Криворізький державний комерційно-економічний технікум*

Побудова ефективної та справедливої системи державних фінансів є важливим стимулом для динамічного розвитку економіки України. У цьому зв'язку збалансованість і раціональність використання фінансових ресурсів держави сприятиме формуванню сприятливого макроекономічного середовища для розвитку підприємницької діяльності та зростанню інвестицій, а також забезпечить гарантовану стабільність у системі соціального захисту населення. Водночас дисбаланси та проблеми в системі державних фінансів спроможні формувати загрози для розвитку національної економіки. Очевидно, що такі проблеми, як розрив між темпами росту доходів і видатків бюджету, неефективне та нецільове використання бюджетних ресурсів, соціальний популізм провокують надмірну фіскальну орієнтацію фінансової політики, порушують стабільність національної валюти, обумовлюють недофінансування видатків бюджету, погіршують систему соціального забезпечення, спричинюють активне нарощування державного боргу [1].

Стан економіки і фінансової сфери України, на сучасному етапі, характеризується суперечливими тенденціями, що породжуються як помилками та прорахунками в економічній політиці, так і об'єктивними факторами. Інакше кажучи, головні втрати в економічній сфері України були зумовлені причинами переважно суб'єктивного характеру, через що вона продовжує залишатися у перехідному стані.

Провідні вчені України відзначають, що серед позитивних економічних зрушень в українській економіці, важливих з точки зору її ринкових перспектив, слід вважати:

- формування ефективного, конкурентоспроможного недержавного сектора економіки і прошарку приватних підприємств;
- становлення національної фінансово-банківської системи в цілому і регульованого валютного ринку;
- зародження національних ринків товарів, праці та капіталу з переважно ринковим ціноутворенням;
- появу нових каналів торговельного та інвестиційного співробітництва.

Однак у цілому серед основних тенденцій соціально-економічного розвитку України превалюють негативні тенденції і явища:

- не відбулася модернізація структури державного управління відповідно до об'єктивних законів розвитку ринкової економіки;
- критичного рівня досяг «відплив умів»;
- втрачено високотехнологічні виробництва, лідерство в багатьох напрямках фундаментальних досліджень;
- склалися невідповідності між реальним і фінансовим секторами економіки, а також у середині кожного з них;
- швидкими темпами зростають зовнішній та внутрішній державні борги, які можуть бути не погашені;
- небаченого рівня сягнула «тінізація» економіки.
- криза внутрішнього інвестування набула рис системної;
- відбулося катастрофічне падіння матеріального добробуту населення;

Отже, для регулювання соціально-економічних процесів в умовах фінансово-економічної кризи необхідно розробити комплекс взаємопов'язаних заходів щодо взаємодії фінансового і не фінансового секторів економіки і узгодити дії всіх органів державної влади та суб'єктів господарювання з метою їх виконання. З огляду на перспективу загальної світової фінансової нестабільності доцільно запровадити та інституційно оформити ефективну і



постійно діючу систему моніторингу фінансової системи в цілому і банківського сектору зокрема.

Покращення соціальних стандартів для населення може здійснюватись за умови зростання ВВП та економіки країни. За цим показником Україна значно відстає від високорозвинутих країн світу.

Головним завданням поточного періоду є надання керованості економічним реформам та створення соціально-орієнтованої ринкової економіки на базі відродження та прискореного розвитку перспективних секторів власного вітчизняного виробництва, моделювання його за критерієм оцінки приросту економічного ефекту.

Однією з головних проблем нестабільності фінансової системи України є відсутність належного державного контролю. Оскільки остання є важливою функцією держави, яка забезпечує належні умови для функціонування фінансової системи, відсутність належного контролю призвело до зловживань та порушень у сфері фінансових відносин.

Серед основних проблем фінансової системи України слід назвати також неефективну систему державного регулювання, що унеможливорює сталість її розвитку [2].

Наявність ефективної фінансової системи є важливою умовою функціонування економіки країни. Фінансова система є достатньо складною за своєю будовою конструкцією, результатом дії якої є реалізація балансу інтересів і протиріч фінансової політики та економіки. Світова фінансова система функціонує як сукупність міжнародних валютних, кредитних і розрахункових відносин, пов'язаних між собою за допомогою взаємодії світових фінансових ринків, міжнародних фінансових інститутів, взаємозалежних між собою в певному порядку через світові фінансові потоки. Розвиток світової фінансової системи знаходиться у постійній динаміці, маючи перспективи для розширення своєї структури шляхом охоплення нових сфер діяльності, функціонування світового господарства. Усі складові світової фінансової системи багатогранні і взаємопов'язані між собою.

На жаль, фінансова система України не відповідає світовим стандартам, проте досить залежить від зовнішніх відносин, що провокує її трансформацію з урахуванням інтеграції до загального фінансового, що призводить до збільшення порушень [2].

Експерти прогнозують, що наслідки для української економіки можуть бути руйнівними. Нацбанк поки що контролює ситуацію на внутрішньому фінансовому ринку, маємо не високий рівень інфляції, не надто перекредитовану економіку та можливості для подальшого зростання ВВП. Втім ключові ризики залишаються тими ж самими, що й у минулі роки – слабка, залежна від ситуації на зовнішніх ринках економіка, відсутність суттєвих інвестицій та потужного розвитку малого і середнього бізнесу, суттєві кредитні зобов'язання тощо.

Парадоксально, але знову ж таки сила української економіки полягає в її слабкості. Значний відсоток тіньового сектору, контрабанда, валютні перекази українських заробітчан з-за кордону, відсутність потужних промислових гігантів у вітчизняній економіці – усі ці фактори, навпаки, можуть допомогти українській економіці пережити кризу. Однак цей процес, швидше за все, буде хаотичним і не має нічого спільного з продуманим планом дій щодо мінімізації кризи. Невідомо, куди потрапить українська економіка в розпал світової фінансової кризи. Неконтрольованість та неконтрольовані процеси - одна з найбільших проблем для вітчизняної економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Базилевич В. Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці. *Фінанси України*. 2004. № 5. С. 5–9.

2. Биков Д. Трансмійний механізм фінансування бюджетного дефіциту *Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку*. 2010. № 7. С. 59–64. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu> 2010.7.10.

# ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

**Гуменюк А. В.**, *к. е. н., доцент,*  
**Малярчук Н. М.**, *викладач-стажист,*  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку, проголошена Концепцією економічної стабілізації і зростання в Україні, Законом України «Про інноваційну діяльність», вимагає від вітчизняних суб'єктів господарської діяльності докорінної перебудови всієї системи управління, створення на засадах сучасних концепцій маркетингу системи оперативного пошуку нових сфер і способів формування та реалізації власного інноваційного потенціалу. За цих умов закономірним є посилений інтерес вчених і практиків до теоретичних проблем розроблення ефективного організаційно-економічного механізму управління процесами інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності у ринковому середовищі.

Значний внесок у дослідження теоретичних і методологічних проблем інноваційного розвитку аграрного сектору економіки зробили відомі вітчизняні вчені, такі як С. А. Володін, М. Ф. Кропивко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, О. Г. Шпикуляк та ін. У межах інноваційної моделі розвитку підприємництва створюються оптимальні умови для запровадження інновацій і, таким чином, забезпечується прогресивний розвиток галузі, реалізується один із механізмів підвищення ефективності підприємницької діяльності [1, с. 61].

Створення економічних та інших передумов для масового припливу інновацій та інвестицій в аграрний сектор – важливий елемент державної аграрної політики, який є частиною загальнодержавної політики.

Загальновідомо, що, по-перше, інновації забезпечують підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності, а по-друге, інвестиції можуть бути залучені тільки в ефективне підприємство. Таким чином, інновації відкривають шлях інвестиціям. Водночас інновації – не що інше як інтелектуальні інвестиції, які разом із фінансовими і матеріальними

інвестиціями забезпечують нарощування капіталізації науково-виробничої бази [2, с. 139].

Істотним гальмом для інвестицій в інновації та одним з факторів інвестиційного ризику є диспропорції в рівні розвитку регіонів України. Інноваційна діяльність являє собою систему заходів спрямовану на отримання нового або поліпшеного продукту або послуги, нового способу їх виробництва за допомогою використання наукового, науково-технічного та інтелектуального потенціалу, задоволення попиту і потреб суспільства в цілому в нововведеннях.

В агропромисловому виробництві інноваційна діяльність – сукупність послідовних дій по використанню результатів наукових досліджень, передового виробничого досвіду в створенні нової або поліпшеної сільськогосподарської продукції, продуктів її переробки, або вдосконаленої технології та організації їх виробництва.

Інноваційна діяльність різна за своїм характером, масштабами і способам впливу на виробництво, економіку. Інновації, які здійснюються в масовому масштабі, виступають як інноваційний процес. Інноваційний процес поділяють на дві фази: створення нововведення і його поширення (дифузія). Інноваційні процеси в АПК розрізняються регіональними, галузевими, функціональними, технологічними і організаційними особливостями.

На інноваційні процеси в сільському господарстві мають безпосередній вплив особливості сільськогосподарського виробництва. Адже, як нам відомо, в аграрній сфері основним фактором виробництва є земля, тому ця сфера виробництва має низку специфічних особливостей порівняно з іншими галузями, зокрема: тісний зв'язок із відтворенням живих організмів, сезонний характер виробництва, високий рівень ризиків тощо. З огляду на це, до особливостей інновацій, які впроваджуються в аграрних підприємствах, належать: значна тривалість процесу розробки та переважно поліпшувальний характер інновацій, ключова роль науково-дослідних установ у процесі розробки інновацій, врахування природно-кліматичних умов і регіональний характер розробки інновацій [3].

На думку авторів, до особливостей інноваційного процесу в АПК можна також віднести:

- різноманітність видів сільськогосподарської продукції та широкий асортимент продуктів її переробки, які визначають істотні відмінності в технологіях їх вирощування, виробництва, зберігання і переробки;
- вплив природних і погодних умов на використовувані технології виробництва;
- розрив в періодах виробництва за видами сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки;
- різний соціальний рівень працівників сільського господарства, що вимагає підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації, послідовного освіти;
- висока територіальне розосередження виробництва, диференціація регіонів і навіть зон всередині регіонів за умовами виробництва.

Таким чином, автори дійшли висновку, що на сучасному етапі піднесення аграрного сектору неможливе без переходу на інноваційний шлях розвитку, який є головним фактором підвищення ефективності в умовах ринкової економіки. Орієнтація вітчизняного аграрного сектору економіки на збільшення інноваційної складової сприяє стійкому розвитку галузі в цілому, тому розвиток науки та інноваційної діяльності у сфері АПК є одним з основних напрямів державної аграрної політики. Розвиток сучасного аграрного сектору має базуватися на новітніх досягненнях у галузі техніки й технології, передових організаційних формах та принципово нових методах інноваційної діяльності з метою скорочення циклу «наука – виробництво», а венчурний капітал в Україні повинен стати ефективним методом фінансування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кулаєць М. М., Бабієнко М. Ф., Витвицька О. Д. Інновації у розвитку підприємництва в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2009. № 1. С. 55– 64.
2. Володін С. А. Реалізація інноваційного потенціалу аграрної науки: проблеми і перспективи. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С.139 – 150.
3. Янковська О. І. Особливості інновацій в сільському господарстві.

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОСТОРОВО-ІЄРАРХІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОТОКІВ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ**

**Лапко А. В., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Ащеулова О. М.,  
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

Метою статті є розробка нових підходів щодо оптимізації технологічних потоків вугільних шахт. Було проведено аналіз та наведено область застосування наведених підходів щодо прийняття рішень в гірництві. Ідея полягає в застосуванні методів теорії графів та мережевих моделей для збалансування потоків, що входять в шахту у вигляді ресурсів та вихідних потоків у вигляді вугілля, породи, газу, води.

Загальні тенденції щодо кризових явищ у вугільній галузі по усьому світу ставлять нові виклики, які пов'язані, наразі не зі збільшенням видобутку або нарощуванням прибутків, а в першу чергу, зі збереженням життєдіяльності підприємства. Це пояснюється тим, що вугільна галузь потребує великої кількості ресурсів, а на стадії проектування слід враховувати параметри, які не зовсім пов'язані між собою.

Окрім цього, існує проблема того, що шахту розглядають на стадії проектування, як підприємство з видобутку вугілля, а не як ланку в системі генерації електроенергії, металу, при цьому, сама шахта є споживачем цих ресурсів. На наше переконання для подолання більшості негативних явищ потрібно збалансувати потоки вхідних ресурсів у вигляді матеріалів, обладнання та вихідний у вигляді виробленої продукції.

При цьому, в запропонованій моделі слід врахувати, не тільки вугілля, але і попутні продукти у вигляді породи, газу, води. Це дозволить в комплексі

поглянути на проблему пошуку оптимального рішення на стадії проектування, а також при оцінці перспектив вугільного підприємства. Окрім цього, необхідно шахту розглядати, як ланку в системі «вугілля-кокс-метал» або «вугілля-електроенергія».

Важливо й те, що технологічні потоки вугільних шахт суттєво впливають на навколишнє середовище, тому цю особливість також варто враховувати. Зазначене коло проблем потребує відповіді на питання: – Що необхідно зробити для стабілізації стану вугільного підприємства? Яким чином здійснити баланс технологічних потоків підприємства? Які інструменти та яка процедура реалізації? Саме відповіді на ці питання буде дано відповідь у наведеному дослідженні.

Як відомо результатом виробничої діяльності підземного комплексу гірничих робіт є доставка на поверхню трьох продуктивних компонентів, які з позицій раціонального ресурсо- і природокористування можуть бути розглянуті як чинники, які можуть робити негативний вплив на доцільність інвестування. Цими компонентами є вугілля, порода і газ метан. Враховуючи їх динамічний характер, доцільно для математичного опису процесів переміщення вугілля ( $C$ ), породи ( $R$ ), газу метану ( $G$ ) та води ( $W$ ) уявити їх у вигляді потоків в деякій технологічній системі перетворювачів. При цьому метою перетворень є отримання основних і додаткових ресурсів сировини, а також мінімізація екологічного збитку [1].

Основним методом дослідження моделі є метод багатовимірною статистичного аналізу. З урахуванням цих вимог введемо такі позначення

$$K_{\alpha} = \left\{ \frac{D_{pi}}{D_{di}}, \frac{\alpha_{di}}{\alpha_{pi}}, \frac{\sum \Pi_i}{\sum Z_i}, \frac{V_{Pi}}{V_i}, \frac{\sum Z_{Pi}}{\sum Y_{Pi}}, \frac{Q_{Bi}}{Q_i}, \frac{\sum Z_{Bi}}{\sum Y_{\alpha i}}, \frac{D_{Bi}}{V_i} \right\} \quad (1)$$

де  $\alpha$  – показник якості вугілля (зольність), %;

$$K_{\phi i} = \{Z_{i1}, Z_{i2}, Z_{i3}, Z_{i4}, Z_{i5}, Z_{i6}, Z_{i7}, Z_{i8}\} \quad (2)$$

де  $K_{\phi i}$  – характеристика стабільності кожної діагностичної ознаки;

$Z_{ij}$  – коефіцієнт стабільності  $i$ -ї ознаки, визначається, як коефіцієнт варіації параметра вихідного потоку, що входить до складу  $K_{\phi i}$

Таким чином, результативну ознаку для  $i$ -ої шахти можна представити шляхом підстановки (1) в (2):

$$K_9 = \left\{ \frac{D_{pi}}{D_{di}} Z_{i1}, \frac{\alpha_{di}}{\alpha_{pi}} Z_{i2}, \frac{\sum \Pi_i}{\sum Z_i} Z_{i3}, \frac{V_{\Pi_i}}{V_i} Z_{i4}, \frac{\sum Z_{\Pi_i}}{\sum Y_{\Pi_i}} Z_{i5}, \frac{Q_{Bi}}{Q_i} Z_{i6}, \frac{\sum Z_{Bi}}{\sum Y_{\Xi_i}} Z_{i7}, \frac{D_{Bi}}{V_i} Z_{i8} \right\} \quad (3)$$

Вираз (3) дозволяє урахувати стабільність технологічних потоків, а також якість продукції, що надходить із шахти.

Із наведеної вище моделі видно, що для збалансування потоків необхідно використати на повну потенціал шахти. Це реалізується шляхом аналізу співвідношень у ланцюжках «вугілля-кокс-метал» або «вугілля-збагачувальні фабрики-електроенергія». Нами було побудовано фактичну структуру зв'язків вугілля-електроенергія в Донецькій області, а також «вугілля – кокс – метал» [2]. У представлених моделях відображено кількісне співвідношення шахт  $S_n$  з видобутку вугілля марок  $M_n$ , збагачувальних фабрик  $V_n$  та електростанцій  $E_n$ .

Тоді для знаходження оптимальних зв'язків у системі «вугілля – електроенергія» необхідно пронумерувати кожен вершину, а ребрам мережевої моделі (відрізки, що з'єднують вершини) присвоїти значення параметру за яким слід оптимізувати мережеву модель.

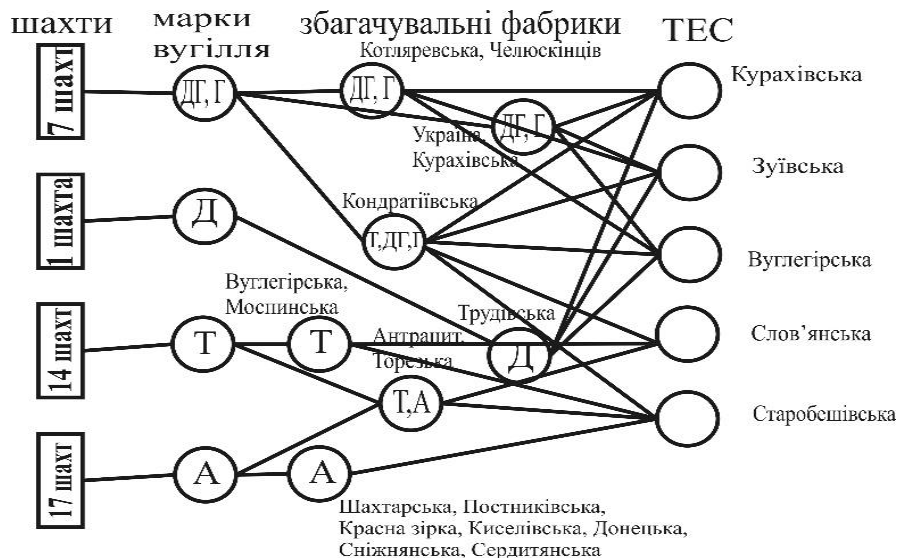


Рис. 1. Фактична структура взаємозв'язків «вугілля – електроенергія» у Донецькій області

Розглянуті в даній роботі ситуації та їх вирішення є інтерпретаціями вже



відомих задач динамічного програмування [3], проте, з розвитком інформаційних технологій вдається отримати нові алгоритми наближених і точних методів обчислень, а також істотно збільшити розмірність завдань.

Наведена в роботі методологія є універсальною та може бути застосована не тільки при вирішенні задачі стабілізації стану промисловості у регіоні але і при організації транспортних перевезень між підприємствами, для зниження вартості на ремонт та обслуговування обладнання та ін.

Таким чином в роботі запропонована модель, яка враховує співвідношення між потоками вхідних та вихідних ресурсів у системі «вугілля – електроенергія» із застосуванням декомпозиційних методів, які враховують відносини між шахтами та збагачувальними фабриками, збагачувальними фабриками та електростанціями; шахтами та електростанціями.

В результаті проведеного дослідження було встановлено, що для ефективної діяльності підприємства та збереження життєдіяльності необхідно збалансувати технологічні потоки вугільних шахт. Це передбачає комплексне урахування видобутку вугілля, видачі породи, газу метану та води. Для вирішення цієї проблеми було запропоновано комплексний критерій включає в себе наступні складові частини:

1. Співвідношення видобутого вугілля до реалізованого. Характеризує не тільки якісні характеристики вугілля та потребу в ньому ринку, а і збутову діяльність підприємства. У ідеальному варіанті цей параметр повинен наближатися до одиниці.

2. Слід відмітити, що найбільш важливим показником, який характеризує якість вугілля є його зольність. У зв'язку з цим у моделі запропоновано співвідношення зольності видобутого до зольності реалізованого вугілля.

3. Дуже важливим у процесі реструктуризації шахт є комплексне використання природних ресурсів. Для шахт даного регіону було введено співвідношення обсягів породи, що видається з шахт та тої частини, яка шахта переробляє для закладки, виготовлення будматеріалів тощо.

### Список використаних джерел:

1. Khorolskyi A., Hrinov V., Kaliushenko O. Network models for searching for optimal economic and environmental strategies for field development. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. 2019. Vol. 6. P. 463–471. URL: [https://www.researchgate.net/publication/335083143\\_Network\\_models\\_for\\_finding\\_optimal\\_economic\\_and\\_environmental\\_development\\_strategies](https://www.researchgate.net/publication/335083143_Network_models_for_finding_optimal_economic_and_environmental_development_strategies).
2. Грінюв В. Г., Хорольський А. О., Мамайкін О. Р. Декомпозиційний підхід при побудові систем генерації енергії у вуглепромислових регіонах. *Вісті Донецького гірничого інституту*. 2019. № 44. С. 116–126. URL: <https://doi.org/10.31474/1999-981x-2019-1-116-126>.
3. Беллман Р., Дрейфус С. Прикладные задачи динамического программирования / под ред. А. А. Первозванского. Москва : Наука, 1965. 460 с. URL: [file:///C:/Users/Admin/Downloads/63336\\_7aa9982572c\(1\).pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/63336_7aa9982572c(1).pdf).

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ

Лісовська С. О., магістрантка

Науковий керівник: к. е. н., доцент Коваль С. Л.,

Західноукраїнський національний університет

Бюджет є невід’ємним атрибутом кожної країни та важливим інструментом реалізації економічної та соціальної політики держави. Виконання державою суспільних функцій реалізується на практиці шляхом здійснення видатків бюджету, які забезпечують вирішення пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку.

Дослідженням сутності видатків бюджету займалися численні вчені-економісти та практики. В економічній літературі існує безліч визначень поняття «видатки бюджету». Так, А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк у фінансовому словнику трактують видатки бюджету як кошти, що спрямовуються на програми та заходи відповідного бюджету, крім коштів на

погашення основної суми боргу та надміру сплачених до бюджету сум [1, с. 72].

С. І. Юрій розглядає видатки бюджету як розподільчі відносини, що пов'язані з використанням централізованого грошового фонду держави [2, с. 184].

Згідно твердження О. Д. Василика (у підручнику «Державні фінанси України»), видатки бюджету – це інструменти розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду і використання його за цільовим призначенням [3, с. 83].

Вітчизняні науковці В. Д. Базилевич та Л. О. Баластрик наголошують на суспільному призначенні видатків бюджету, що передбачає задоволення потреб держави [4, с. 56]. До таких потреб можна віднести забезпечення зовнішньої та внутрішньої безпеки, функціонування органів державної влади та апарату управління.

У свою чергу, Н. Д. Чала та Л. В. Лазоренко трактують видатки державного бюджету як витрати держави, що здійснюються на загальнодержавному рівні, і які потрібні для виконання державою своїх функцій та відображають економічні відносини через які здійснюється використання централізованих коштів на напрями визначені законом [5, с. 50].

На думку О. М. Ніколаєвої та А. С. Маглаперідзе, видатки бюджету уособлюють економічні відносини, пов'язані з використанням централізованого фонду грошових коштів, що складаються між державними (місцевими) органами влади та населенням і суб'єктами господарювання і спрямовані на розв'язання проблем державного (місцевого) значення та забезпечення соціально-економічного розвитку держави (адміністративно-територіальної одиниці) [6, с. 76].

У навчальному посібнику «Бюджетна система України», за редакцією Ю. В. Пасічника, автор тлумачить видатки державного бюджету як витрати держави на загальнодержавному рівні, які потрібні для виконання державою покладених на неї функцій. Дані витрати виражають економічні відносини, на

основі яких проводиться використання централізованих коштів на напрями визначені законом [7, с. 443].

Грунтовне дослідження видатків бюджету здійснив В. Г. Дем'янишин, який наголошує на існуванні тісного діалектичного зв'язку між видатками бюджету та функціями держави, причому збільшення функцій обумовлює зростання видатків і навпаки [8, с. 100].

Відповідно до Бюджетного кодексу України видатки бюджету – це кошти, які спрямовані на здійснення заходів та програм, передбачених відповідним бюджетом [9]. До видатків бюджету не відносять: погашення боргу, надання кредитів з бюджету, розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів, повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування. Також Бюджетний кодекс України містить поняття «витрати бюджету», яке крім перелічених вище видатків бюджету включає інші напрями використання коштів, такі як: погашення боргу, надання кредитів з бюджету а також розміщення на депозитах бюджетних коштів та придбання цінних паперів [9].

Таким чином, можна виділити чотири основні підходи до тлумачення видатків бюджету (рис. 1).



Рис. 1.1. Основні підходи до тлумачення видатків бюджетів\*

*\*Джерело: Складено та узагальнено автором*

Вивчення підходів до тлумачення поняття «видатки бюджету» дає можливість зробити висновок про багатогранність досліджуваного поняття. Враховуючи напрацювання вчених, вважаємо, що під видатками бюджету слід розуміти розподільчі відносини, що пов'язані з використанням

централізованого грошового фонду для забезпечення виконання державою своїх функцій.

### **Список використаних джерел:**

1. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Київ : Знання, 2007. 1072 с.
2. Юрій С. І. Фінанси: підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. 2-ге вид. переробл. і доповн. Київ : Знання, 2012. 687 с.
3. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України : підруч. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 608с.
4. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси: навч. посібник. Київ : Атіка, 2002. 368 с.
5. Чала Н. Д., Лазоренко Л. В. Бюджетна система: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 223 с.
6. Ніколаєва О. М. Місцеві фінанси : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 354с.
7. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2006. 607 с.
8. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 496 с.
9. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

## **СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

**Литвинова Л. І.,** *магістрантка*  
*Науковий керівник: к. е. н., доцент Стойка В. О.,*  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

У ринкових умовах господарювання основне значення для будь-якого підприємства має його здатність до стійкого розширеного відтворення своєї

діяльності. Фундаментом стійкого розвитку підприємства виступає його майнова та оперативна самостійність, що забезпечується наявністю та розмірами власного капіталу.

Сучасні реалії ставлять проблему виживання та забезпечення фінансової рівноваги вітчизняних підприємств першочерговою. Проте, наразі уся увага керівників та топ-менеджерів вітчизняних підприємств зосереджується у рамках тактичних рішень орієнтованих на досягнення стабільного фінансування поточної діяльності. Досягнення постійної короткострокової фінансової рівноваги підприємства – основа прийняття стратегічних рішень [2, с. 24].

Проте, враховуючи сучасні прогресивні умови господарювання, управління інтелектуальними ресурсами є одним з найважливіших завдань підприємств, вирішення якого дасть змогу максимізувати прибуток та забезпечити конкурентні переваги на ринку товарів і послуг. Суттєвого значення тут набуває питання налагодження ефективної системи управління, яка необхідна для цільового та раціонального використання інтелектуального капіталу [3, с. 40].

Першочерговим завданням, важливим для більшої частки підприємств на ринку, є ефективне управління інтелектуальним капіталом. Для управління інтелектуальним капіталом і одержання економічних вигод від нього, доцільно ідентифікувати складові, що його формують, та оцінити ефективність їх використання. Оцінка інтелектуального капіталу дає можливість встановити реальну вартість компанії, що є необхідним для інформаційних потреб зовнішніх користувачів, прийняття раціональних управлінських рішень [4, с. 25–26].

Інтелектуальний капітал – це сукупність інтелектуальних ресурсів (знання, навички, досвід, нематеріальні активи, інформація тощо), що необхідні для ефективного функціонування конкретного підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності [3, с. 40].

У структурі інтелектуального капіталу виділяють три складові [1, с. 35–

36; 2, с. 40–41]:

- людський капітал: знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здатності, креативний спосіб мислення, моральні цінності, культура праці тощо;
- організаційний капітал: патенти, ліцензії, ноу-хау, програми, товарні знаки, промислові зразки, технічне й програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура тощо;
- споживчий капітал (інтерфейсний капітал): зв'язки з економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади та ін.), інформація про економічних контрагентів, історія взаємин з економічними контрагентами, торговельна марка (бренд).

Інтелектуальний капітал – це сукупність різноманітних інтелектуальних цінностей, які в процесі свого обігу та кругообігу забезпечують додаткову вартість, а також конкурентні переваги особі, підприємству чи державі.

Пріоритетним завданням, актуальним для всіх підприємств, є ефективне управління інтелектуальним капіталом. Для управління інтелектуальним капіталом і отримання економічних вигод від нього необхідно ідентифікувати компоненти, що входять до його складу, та оцінити ефективність їх використання.

Завданнями формування ефективної системи управління інтелектуальним капіталом підприємства є [3, с. 43]:

- збалансоване формування елементів інтелектуального капіталу на основі активізації процесу трансформації знань у інноваційні продукти;
- ефективне використання складових елементів інтелектуального капіталу в процесі формування вартості і стратегічного оновлення підприємства;
- створення умов для інтенсивного розвитку і розширеного відтворення елементів інтелектуального капіталу;
- забезпечення інноваційного, організаційного розвитку підприємства на основі створення і трансформації запасів знання.

## Список використаних джерел

1. Ілляшенко С. М., Голишева Є. О., Колодка А. В. Управління інтелектуальним капіталом підприємства: монографія. Суми : ТОВ «Триторія», 2017. 360 с.
2. Іорга С. М. Власний оборотний капітал як інструмент досягнення фінансової рівноваги підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 9–10. С. 22-37.
3. Кушал І. М., Харьковська Ю. О. Система управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2020. № 2. С. 40–45.
4. Топільницька Я. О. Інтелектуальний капітал: суть та методика вимірювання. *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво*. 2013. № 2. С. 25–28.

## СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

**Остапенко А. Ю., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Пачева Н. О.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Сьогодні в Україні узагальнення поглядів роботодавців і працівників проявляється в розумінні необхідності логічної побудови соціальної політики в політиці економічних перетворень, у створенні умов, які сприяли б просуванню виробництва як основного джерела соціальної проблеми, в підтримці соціального миру, в запобіганні масового зубожіння і безробіття. Соціальне партнерство в світовій системі соціально-трудоових відносин є одним з найважливіших чинників організації ринкової економіки та одним із вагомих аспектів взаємодії між людьми в процесі виробництва і суспільного життя.

В нашій державі становлення і розвиток системи соціального партнерства здійснюється водночас з формуванням ринкової економіки, правової держави,



громадянського суспільства та їх інститутів. Учасниками соціального партнерства є держава, органи місцевого самоврядування, профспілки, організації роботодавців та їх об'єднання. Стратегічними цілями діяльності профспілок є: забезпечення повної зайнятості; стабільне зростання заробітної плати; покращення умов праці та інше. В той же час профспілки як учасник системи соціального партнерства покликані виражати і захищати інтереси працівників на робочому місці і за його межами. Крім цієї важливої ролі, профспілки також грають роль індикатора суспільної думки, суб'єкта управління на ринку праці, одного з учасників управління виробництвом.

Держава в системі соціального партнерства покликана виконувати функції гаранта основних прав і свобод незалежно від функцій регулятора системи соціально-трудова відносин, організатора і координатора переговорів, арбітра при вирішенні трудових спорів [1]. Для повноцінної реалізації цих функцій держава засновує правову базу, формуючи основу цивілізованої системи соціального партнерства. Вдосконалення державної політики зайнятості можливе в разі:

- підвищення ефективності державної політики зайнятості, визначення та реалізація в повному обсязі державних і регіональних програм сприяння зайнятості;
- збільшення фінансування з усіх джерел (включаючи бюджетну систему і бізнес) для навчання і перепідготовки співробітників з метою підвищення адаптивної здатності робочої сили до мінливих умов ринку праці;
- прискорення прийняття нової редакції Закону України «Про зайнятість населення України»;
- реалізації заходів щодо захисту національного ринку праці за рахунок підвищення витрат на робочу силу і впровадження ефективної системи соціального страхування співробітників з метою скорочення від'їзду молодих людей з вищою освітою і висококваліфікованих робітників;
- розроблення національної стратегії соціалізації ринку праці, яка передбачала б розширене створення робочих місць на основі максимальних

внутрішніх і іноземних інвестицій, значне збільшення інвестицій в суспільство, радикальну реформу заробітної плати і пенсій, законодавчу і нормативну підтримку соціальної і трудової діяльності, зв'язку;

– забезпечення відповідності між законами і нормативними актами про зайнятість, підприємництво, бізнес, безробіття та інше, щоб юридично захистити інтереси всіх учасників ринку праці, їх соціальні права і гарантії.

Пріоритетними інструментами у розвитку системи соціального партнерства в Україні повинні виступати інструменти, що носять практичний (прикладний) характер. У їх числі: оцінка економічної ефективності (рентабельності) соціальних інвестиційних програм господарюючих суб'єктів та органів державної влади, розробка програм державного стимулювання соціально-відповідальних господарюючих суб'єктів, участь працівників в управлінні організацією. Діє соціальне партнерство через систему взаємних консультацій, переговорів, угод на державному, галузевому, територіальному рівнях, укладання колективних договорів на підприємствах або у їхніх підрозділах, укладання індивідуальних трудових контрактів між роботодавцем та працівником, а також через систему вирішення трудових спорів, узгодження й захисту інтересів сторін [2]. Ринок праці є невід'ємною частиною економічної системи, оскільки саме на ринку праці відбувається формування, розподіл і відтворення робочої сили. Для сучасного ринку праці характерні такі негативні тенденції, а саме: зниження рівня зайнятості, зростання кількості безробітних, професійно-кваліфікаційний дисбаланс і неоднорідність ситуації на ринку праці, постійно зростаюча кількість мігрантів і труднощі їх працевлаштування відповідно до досвіду роботи або освітою, вимагає подальших досліджень.

Отже, соціальне партнерство у соціально-трудої сфері дозволить досягти стабільного економічного зростання, покращить соціальну стабільність в державі, наростивши економічну і національну безпеку в суспільстві.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ринок праці України: соціальне партнерство : веб-сайт. URL: [https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom\\_pidpr/19542/](https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19542/).

2. Красномовець В. А., Пасека А. С. Соціальне партнерство в системі соціально-трудових відносин України: особливості формування та перспективи розвитку. веб-сайт. URL : file:///C:/Users/Derekciya/Downloads\_2013\_2\_24.pdf.

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ**

**Пономаренко Н. В.,**  
*викладач вищої категорії, викладач-методист,  
Криворізький державний комерційно-економічний технікум*

У міру вдосконалення ринкового механізму проблема ефективного управління ресурсами, в тому числі фінансового стає все більш актуальною для господарюючих суб'єктів. Безліч господарюючих суб'єктів з різними формами власності мають проблеми із застосуванням фінансових ресурсів і в тому числі управлінням ними: низький рівень забезпеченості власними оборотними засобами, недостатній рівень платоспроможності і ділової активності. В умовах складності отримання зовнішніх джерел довгострокового кредитування для розвитку виробництва проблема нарощування внутрішнього потенціалу набуває ще більшої гостроти. Підприємство, яке не оптимізує структуру капіталу, не стежить за грошовими потоками, розрахунками з дебіторами і кредиторамі, державою, не організує економічний облік витрат, не аналізує поточну та інвестиційну діяльність, не планує детальні фінансові прогнози і бюджети, ризикує залишитися без прийнятних за ціною зовнішніх джерел фінансування. В кінцевому підсумку від ефективності управління фінансовими ресурсами багато в чому залежать не тільки результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, а й можливості його подальшого розвитку і просування на ринку.

Проблеми фінансового управління в комерційних структурах широко розглядаються сьогодні в економічній літературі. Основна увага в наукових виданнях і публіцистиці приділяється методам аналізу ефективності управління

фінансовими ресурсами господарюючих суб'єктів і економіко-математичних моделей управління ними.

Використовуючи різні елементи фінансового механізму, органи управління суб'єктами господарювання прагнуть забезпечити реалізацію цілей фінансової політики, вирішення її стратегічних і тактичних завдань через фінансовий механізм управління. Фінансовий механізм включає безліч взаємопов'язаних, з'єднаних між собою елементів, що відповідають різноманіттю фінансових відносин господарюючих суб'єктів [1, с. 23].

Поєднання елементів фінансового механізму – форм, видів, методів організації фінансових відносин утворює «конструкцію фінансового механізму», яка приводиться в рух шляхом встановлення кількісних параметрів кожного його елементу, тобто визначення ставок і норм вилучення, обсягу фондів, рівня витрат та ін. Кількісні параметри та різноманітні способи їх визначення є найбільш мобільною частиною фінансового механізму. Вони частіше піддаються коригуванню, стрімко реагують на зміну умов виробництва і завдань, що стоять перед суспільством. В. Опарін розглядає поняття «фінансовий механізм» більш ширше і зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [2]. Близьке за сутністю визначення фінансового механізму дають і В. Оспіщев та І. Нагорна [3]. В. Базилевич пропонує таке визначення: «Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення» [4].

Необхідно відзначити, що ефективне і раціональне використання ресурсів підприємства є одним з основних завдань фінансової системи господарюючого суб'єкта. Незалежно від того, як саме побудована схема управління, як організовані фінансові відносини на підприємствах різного організаційно-правового статусу та в будь-якій галузі, і сфері економіки, організація

фінансової діяльності будується на єдиних базових принципах: економічна самостійність; самофінансування; матеріальна зацікавленість; фінансова відповідальність; контроль, включаючи внутрішній аудит; резервування під фінансові ризики.

Управління фінансовим механізмом господарюючого суб'єкта здійснюється за допомогою організації та функціонування фінансової системи підприємства, реалізації фінансової функції управління. Цей процес забезпечує формування та розвиток фінансового механізму підприємства. Відзначимо, що фінансова функція управлінського процесу повинна включати в себе необхідну безліч структур, підрозділів, циклів і процесів, які взяті разом: сприяють отриманню виручки на всіх стадіях за допомогою проведення фінансового аналізу; керують витратами за допомогою аналізу необхідності закупівель, затвердження всіх витрат (включаючи капіталовкладення) в масштабі всього підприємства; стежать за наявними фінансовими засобами і зобов'язаннями; керують надходження і витрачання грошових коштів, включаючи оплату податків; ведуть пошук джерел і умов фінансування; сприяють проведенню бартерних операцій; виконують роботу зі складання бюджету, планування і прогнозування; враховують і реєструють кожну операцію; сприяють розподілу заробленого співробітникам і акціонерам. Детальне опрацювання всіх складових системи управління фінансовими ресурсами і планування їх взаємодії є основою побудови організаційної взаємодії у фінансовій системі підприємства. Багато що у виборі тих чи інших моделей і підходів до управління фінансовим механізмом на підприємстві залежить від людського фактора, управління виробничої технологічним ланцюжком, облікової політики підприємства та інших внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на діяльність організації. Особливо, управління фінансами страждає від відсутності вибудованої відповідно до структури підприємства, його механізмом управління і механізмом управління фінансами.

Незалежно від розміру, форми власності та інших передумов, будь-яке підприємство при створенні фінансової стратегії повинно орієнтуватися на наступні її етапи:

- планування та прогнозування грошових потоків: складання відповідних внутрішніх документів (бюджет грошових потоків, плановий звіт про рух грошових коштів, платіжний календар тощо);

- затвердження та впровадження бюджету грошових потоків (дотримання його при організації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності);

- контроль виконання бюджету грошових потоків та планових показників звіту про рух грошових коштів;

- корегування планових величин відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов реалізації бюджету грошових потоків.

Під час формування фінансової стратегії підприємство повинно особливу увагу приділити наступним пунктам:

- збільшення та прискорення формування вхідних грошових потоків підприємства;

- оптимізація формування вихідних грошових потоків підприємства в часі;

- прогнозування та планування резерву ліквідності;

- зменшення фінансових ризиків.

Управління фінансовими ресурсами підприємства зводиться до безперервного процесу обробки фінансової інформації, її аналізу і подальшої розробки і прийняття управлінських рішень за результатами аналізу.

Таким чином, фінансовий механізм комерційних підприємств формується сукупністю фінансових методів, важелів, а також форм організації фінансових відносин між підприємствами та іншими суб'єктами економіки з приводу ефективного залучення і використання фінансових ресурсів з метою досягнення основної мети комерційної організації – отримання прибутку. Від ефективності управління фінансовим механізмом багато в чому залежить загальна

результативність діяльності підприємства, фінансова стійкість і можливості подальшого розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Никитина Н. В. Финансовый менеджмент. Москва : КНОРУС, 2009. 336 с.
2. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. *Вісник НБУ*. 2000. № 5. С. 10–17.
3. Оспіщев В. І. Фінансова стійкість як економічна категорія. *Оптимізація наукових досліджень-2009* : збірник матеріалів всеукр. наук.-практ. конф. Миколаїв, 2009. С. 90–93.
4. Базилевич В. Метафізика економіки : монографія. Київ : Знання-Прес, 2007. 718 с.

### **ФІНАНСИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК КІБЕРНЕТИЧНА СИСТЕМА**

**Сопівник Л. І., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Рилєєв С. В.,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

Фінанси – це сукупність грошових відносин, які виникають між державою, юридичними та фізичними особами з приводу розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту з метою формування фінансових ресурсів та створення фондів грошових коштів і їхнього використання для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства [1, с. 7]. На мікрорівні об'єктом акумуляції, використання, розподілу і перерозподілу виступають грошові доходи і фонди окремих підприємств і організацій.

Якщо розглядати фінанси з точки зору загальносистемних позицій, розглядаючи суб'єкт господарювання як кібернетичну систему, то і фінанси цього суб'єкта є кібернетичною системою, як підсистема більш складної

системи.

Суб'єкт господарювання являє собою систему, якій притаманні всі принципи системного підходу та похідні від них, принципи оптимального функціонування: складність, стохастичність, ієрархічність побудови, цілеспрямованість функціонування, виокремлення загального та локальних критеріїв оптимальності, обмеженість ресурсів, економічний вибір та багатоваріантність розвитку тощо. Це дозволяє застосувати у дослідженні суб'єкта господарювання та фінансової системи загальні закономірності цілеспрямованих систем.

Кібернетика дає можливість описати поведінку суб'єкта господарювання у терміни самоадаптивної машини з потужним підсилювачем розумових здібностей, призначеного для практичного застосування в економіці. Цей підсилювач ґрунтується на зразок гомеостату, що пристосований для адаптації деякої системи до умов оточуючого середовища. Основною відмінністю такої машини зводиться до того, що вона враховує не єдиний оптимальний стан у кожній підсистемі, а множину взаємопов'язаних станів [2, с. 176].

Головне завдання будь-якого підприємства – це виживання у ринковому середовищі, що передбачає успішність господарювання у часі. Завдання виживання проектується на фінансову систему як завдання, в основному економічної ефективності (негайної – як отримання чистого прибутку на поточному інтервалі фінансово-господарської діяльності, або відкладеної – як отримання майбутнього прибутку в процесі відшкодування понесених витрат в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності). На системному рівні це завдання формується як системна мета.

Застосування системного підходу щодо управління суб'єктом господарювання вимагає чіткості у формуванні системи. Зауважимо, що:

- більшість дослідників зазначають, що система – це множина взаємодіючих елементів, які перебувають у взаємовідносинах і взаємозв'язках один з одним, та складають єдине цілісне утворення;
- будь-яка система не може існувати ізольовано без потоків обміну з



системою вищого рівня, яка по відношенню до даної системи виступає «зовнішнім середовищем»;

– відсутній повний та несуперечливий опис поведінки системи, так як її стан завжди залежить від стану іншої системи, що включає її як складову частину;

– не просто поведінка системи є динамічною, а динамічність – іманентний стан системи, що обумовлює системи динамічними;

– розглядаючи будь-яку систему, слід мати на увазі, що межі її умовні, як умовна і її автономія.

Категорія «управління» тісно пов'язана з поняттям цілеспрямованої поведінки. Управління завжди починається з мети. Свідома поведінка є поведінкою цілеспрямованою. Будь-яка розумна дія передбачає формулювання мети як уявлення про кінцевий стан, який має стати результатом цієї дії. Водночас спрямованість свідомої поведінки не означає свободу від об'єктивних закономірностей функціонування зовнішнього середовища та самого керованого об'єкта, не означає довільності у виборі мети. Крім того, принцип стійкості системи досягається якщо забезпечується оптимальність зв'язку системи із зовнішнім середовищем. Мета як вдосконалення елементів системи та її самої має сенс при збереженні стійкості, яка в свою чергу забезпечує збереження системи.

Оскільки саме визначення системи пов'язане з проблемою управління, тобто з організацією руху потоків ресурсів для життєзабезпечення елементів, які утворюють систему «суб'єктів господарювання», то рішення завдань управління визначається наявністю деякої множини можливостей – різноманітністю, свободою вибору, альтернативністю цілей тощо.

Властивості цілеспрямованості привносяться в систему ззовні (зовнішнє середовище), хоча ставлять та вирішують, як правило, її всередині системи. У централізованій економіці підприємство вважалося економічно відокремленою системою, хоча аж ніяк не функціонувало автономно. Тому цілі встановлювалися переважно в рамках «великої системи». Ринкова економіка

характеризується автономністю функціонування господарюючих суб'єктів. Тому мету встановлюють самі суб'єкти господарювання – «малі системи».

З точки зору системи фінансів суб'єкта господарювання, вся фінансово-господарська діяльність – це генерація фінансових результатів як відгуків на суперпозицію управлінських рішень відповідних керівників та зовнішніх ринкових сигналів, яким притаманні стохастичні зв'язки (рис. 1).

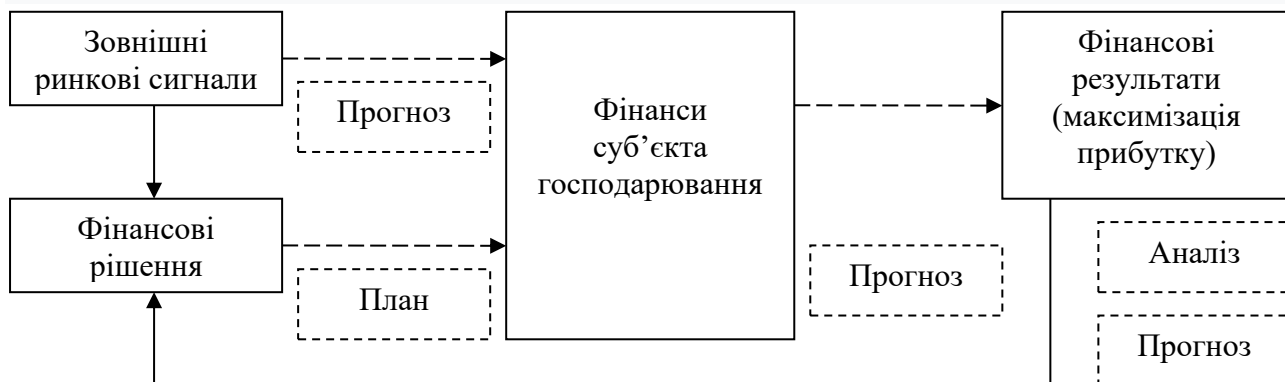


Рис. 1. Фінанси суб'єкта господарювання як кібернетична система

Грамотний фінансовий менеджмент суб'єкта господарювання – це управління фінансами з метою досягнення максимальних фінансових результатів (прибутку та рентабельності) з врахуванням невизначеності та ризиків відносно майбутніх параметрів ринкового середовища підприємства. Відповідно у якості мети фінансової системи виступають прогнозовані (плановані) фінансові результати суб'єкта господарювання. При цьому передбачається, що існують:

- прогнози динаміки зовнішніх по відношенню до системи ринкових факторів;
- прогнози фінансових результатів суб'єктів господарювання на основі комплексної прогнозованої моделі та сформовані на основі зазначених прогнозів фінансові плани, як складові бізнес-плану підприємства;
- процедури оцінки (розпізнавання) рівня досягнутих фінансових результатів (процедури фінансового аналізу);
- процеси управління фінансами суб'єкта господарювання зі сторони осіб, які приймають управлінські рішення з врахуванням зовнішнього

ринкового середовища;

– інформаційні потоки, які концентруються на особах, що приймають управлінські рішення, та які виступають підґрунтям для прийняття фінансових рішень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Стойко О. Я., Дема Д. І. Фінанси : підручник / за ред. О. Я. Стойка. Київ : Алерта, 2017. 406 с.

2. Щербаков В. Н. Основы рациональной системы хозяйствования. Москва : Мысль, 1998. 316 с.

### **ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ**

**Ткачук І. В., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Рилєєв С. В.,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода про асоціацію) передбачено, що співробітництво у сфері управління державними фінансами має спрямовуватися на забезпечення розвитку бюджетної політики і відповідати принципам підзвітності, прозорості, економності, ефективності та результативності (ст. 346) [1]. Особливу увагу приділено питанням розвитку системи середньострокового бюджетного прогнозування/планування; удосконалення програмно-цільових підходів у бюджетному процесі, аналізу ефективності та результативності виконання бюджетних програм; покращанню обміну досвідом та інформацією з питань планування і виконання бюджету й стану державного боргу.

Відповідно до положень Угоди про асоціацію, а також з урахуванням співпраці нашої країни з МВФ розроблення підходів до оздоровлення публічних фінансів набуває важливого значення. Це передбачає досягнення

оптимальних їх обсягів та структури, а також ефективного (з урахуванням загальнодержавних інтересів) формування, розподілу й використання ресурсів, залучених до їх фінансування [1].

Поняття стабільного розвитку державних фінансів відображає досягнення прийнятих індикаторів (маяків) їх розвитку протягом коротко-, середньо- та довгострокового періодів. Такі індикатори визначаються, виходячи з необхідності досягнення стійкого стану державних фінансів з урахуванням світового досвіду та специфіки окремої країни.

До конкретних завдань, які потребують розв'язання в ході стабілізації державних фінансів, належать: забезпечення стабільного та поступального економічного, фінансового й соціального розвитку країни (з боку органів державного управління) за умов дотримання критичних показників фіскального дефіциту та накопичення державного і гарантованого державою боргу. Особливого значення в цьому контексті набувають питання проведення фіскальної політики, котра має спрямовуватися на обмеження фіскальних ризиків та досягнення прийнятних рівнів дефіциту публічного бюджету і державного й гарантованого державою боргу, зменшення тиску фінансування бюджету на економічний та соціальний розвиток.

Протягом останніх років в Україні спостерігалось загострення бюджетних ризиків, що відображають імовірність недоотримання запланованого рівня доходів, недовиконання видатків, перевищення обсягу витрат над доходами, зведення бюджету з дефіцитом (і запланованого, і не передбаченого планом), накопичення державних боргових зобов'язань, зростання виплат за процентними платежами, посилення тиску державного боргу на видаткову частину державного бюджету. Ризики виконання державного бюджету пов'язані з дією різних факторів. До них належать економічні імперативи, зміни в реалізації валютної та соціальної політики, ухвалення політичних рішень, вплив із боку міжнародних фінансових ринків тощо.

Тенденції змін фіскального сектору відображають показники державного бюджету. У 2018–2019 рр. фіскальна політика в Україні (з урахуванням

рекомендацій МВФ) спрямовувалася на продовження фіскальної консолідації. До основних механізмів її реалізації відносять внесення змін до видаткової та дохідної політики. Водночас досвід проведення заходів фіскальної консолідації у зарубіжних країнах показав, що слід урахувувати ризики, пов'язані з можливим її негативним впливом на бізнес, стан інвестиційної діяльності, доступ приватного сектору до фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також на рівень доходів населення. Додатковий негативний вплив спричинений високим рівнем корупції, відсутністю неупередженої (зокрема щодо розв'язання проблем розвитку бізнесу) судової системи, стагнацією фінансового ринку [3, с. 83].

Було запроваджено заходи фіскальної консолідації, спрямовані на збалансування обсягів доходів та видатків сектору загального державного управління (СЗДУ), обмеження використання механізмів запозичень, досягнення адекватніших (з урахуванням тенденцій розвитку економіки) обсягів доходів бюджетної системи та державних цільових фондів, установлення жорсткішого контролю управління витратами (оптимізація обсягів та покращання структури витрат органів державного управління, підвищення ефективності витрачання бюджетних ресурсів), зменшення тиску державного боргу на бюджетну та монетарну системи. Головним завданням програм фіскальної консолідації стало забезпечення стійкішого стану державних фінансів (подолання диспропорцій у сфері державних фінансів), зміцнення державних банків, обмеження квазіфіскальних операцій, поліпшення фінансового стану державних цільових фондів, а також державних нефінансових корпорацій.

За результатами 2019 року, доходи загального фонду Державного бюджету зросли на 5,5% р/р до 879,8 млрд грн. Такі оперативні дані Державної казначейської служби України щодо попередніх результатів бюджетного 2019 року.

За підсумками року Уряд повністю профінансував необхідні захищені статті видатків та ряд інших видатків, які сприяють розвитку економіки та

добробуту громадян.

За оперативними даними ДКСУ, загальний дефіцит був меншим за плановий і становив 81,2 млрд грн (що за оцінкою становить близько 2,0% ВВП). Зокрема, дефіцит загального фонду Державного бюджету був в межах планового показника у 69 млрд грн. Вперше за останні 5 років повністю виконано план державних запозичень, що стало можливим завдяки ефективній політиці управління державним боргом [4].

Особливого значення набуває проведення фіскальної консолідації шляхом зміни обсягів і структури бюджетних видатків. За оцінками експертів МВФ, у розвинутих країнах, де значні потреби в консолідації, а можливості залучення додаткових доходів із використанням оподаткування обмежені, зменшення витрат доцільне як частина стратегії реформ. Проте варто враховувати практичний досвід реформування державних видатків: держава має уникати всебічного зменшення витрат. Такі скорочення часто виявляються неефективними та не сприяють зростанню добробуту, а також негативно впливають на економічне зростання в довгостроковому періоді. Уряди повинні запроваджувати заходи економії з метою підвищення ефективності, зокрема широкі можливості для цього у сферах освіти, охорони здоров'я та публічних інвестицій (особливо у країнах з низькими доходами).

Державні органи управління на всіх рівнях мають звільнитися від функцій, котрі гальмують розвиток економіки (надмірний рівень державного регламентування та адміністрування діяльності бізнесу, жорстке управління формуванням і виконанням місцевих бюджетів із боку центрального уряду, застосування адміністративних інструментів регулювання розвитку фінансового сектору). Натомість необхідні розширення та вдосконалення функцій державного регулювання у всіх сферах діяльності (з урахуванням нових підходів, вироблених у зарубіжних країнах), запровадження ринкових підходів до управління державним майном (із використанням досвіду управління, досягнутого у приватному секторі), розвиток державно-приватного партнерства, сприяння посиленню соціальної відповідальності бізнесу.

Важливого значення набувають питання підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів.

Отже, перелік індикаторів стійкості державних фінансів в Україні доцільно визначити з урахуванням таких підходів: повнота охоплення динаміки фінансового розвитку державного сектору; формування інформаційної бази для проведення аналізу таких індикаторів з урахуванням національних особливостей; використання наукових та методичних розробок щодо стійкості державних фінансів, підготовлених і запроваджених у країнах ЄС; використання системи індикаторів у практичній діяльності протягом коротко- та середньострокового періодів; моніторинг прийнятих індикаторів у автоматичному режимі впродовж установлених періодів; реалізація стандартного набору заходів, спрямованих на підтримання державних фінансів у стійкому стані (на підставі визначення їх переліку, який рекомендовано для відхилень від встановлених значень).

#### **Список використаних джерел:**

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : ратифікована Законом України № 1678-VII від 16.09.2014 р. Дата оновлення 30.11.2015. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text) (дата звернення 30.10.2020).

2. Тищенко В. Ф., Остапенко В. М. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 1 (16). С. 141–144.

3. Фінансова система національної економіки: проблеми розвитку та управління змінами : у 3 т. / гол. ред. Т. І. Єфименко. Київ : ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. Т 1. 894 с.

4. Мінфін підбив підсумки виконання Державного бюджету у 2019 році. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-pidbiv-pidsumki-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-u-2019-roci> (дата звернення 30.10.2020).

## FINANCING OF HEALTHCARE OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC

**Tulai Oksana**, Doctor of Economics, professor,  
professor of the Department of Finance named after S. I Yuriy,  
**Alekseyenko Lyudmyla**, Doctor of Economics, professor,  
Chief of the Department of Management and Administration  
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management,  
**Sviatoslav Nytko**, Master's Degree Student,  
West Ukrainian National University

The long-term irrational use of funds in the health care sector of Ukraine has led to a permanent increase in national spending; low quality of medical services; inconsistencies of the applied technologies with the level of development of world science; lack of motivation of medical workers to provide quality services, etc. However, a state that values the health of its citizens must invest in a high-quality, human-oriented health care system. The foundations of such a system should be: effective financing, proper condition and orderly logistics (quality medicines and modern technologies) of medical institutions [1, p. 96].

Guaranteed financing of health care during the COVID-19 pandemic is provided at the expense of the State Budget of Ukraine. Budget funds for medical care for patients with COVID-19 are distributed through the mechanism of strategic procurement of medical services. The subject of procurement is a state guaranteed package of medical care. This is a clearly defined amount of primary, secondary (specialized), tertiary (highly specialized), emergency medical care and medicines. All citizens of Ukraine, without exception, have the right to receive such medical care in case of suspicion or disease of COVID-19.

The new model of health care financing implemented in Ukraine has made it possible to direct the necessary funding to certain health care institutions in a short time by purchasing "strategically necessary" medical services from them. The National Health Service of Ukraine performs the function of purchasing medical services required for patients with acute respiratory disease COVID-19. It implements the policy in the field of state financial guarantees of medical care and is



an authorized structure responsible for the efficient spending of budget funds in the provision of medical services under the Medical Guarantee Program. This is provided by the Law of Ukraine “On State Financial Guarantees of Medical Care of the Population” and the Regulations on the National Health Service of Ukraine. The task of the National Health Service of Ukraine is to purchase quality and safe medical services needed by the patient within the existing budget of the Medical Guarantee Program [2].

Expenditures for medical care for patients with COVID-19 under the Medical Guarantee Program were divided into four financial flows. The latter became the basis for the formation of four highly specialized guaranteed packages of medical services.

1. Package № 31 «Inpatient care for patients with acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2».

2. Package № 28 «Emergency medical care for patients with suspected or established disease of acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2».

3. Package № 29 «Medical care provided by mobile medical teams trained to respond to acute respiratory illness COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2».

4. Package № 30 «Inpatient care for patients with acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2, provided by individual health care facilities from 1 to 30 April 2020».

Tariffs for each package are approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On the procedure for implementing the program of medical guarantees for 2020». This document defines the adjustment factors that affect the final cost of the service within the package, depending on the complexity of the services.

Tariff for Package № 31 (medical services for inpatient care patients with acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2) is set as a global rate per month. It is calculated as a combination of the rate for medical service for

staffing, medical devices and medicines (UAH 498,325.65) and the rate for medical service for readiness to provide medical services to patients with acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus-SARS 2, in the conditions of intensive care (UAH 171,167.83). [4]. The National Health Service of Ukraine contracted 298 providers of this type of services and paid them UAH 3 billion 400 million for the work performed (April-September 2020) [3].

Tariff for Package № 28 (medical services for emergency medical care to patients with suspected or established disease of acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2), provided by the specifications, is set as a global rate per month.

It is calculated on the basis of the basic capitation rate for readiness to provide emergency medical care and is UAH 12,163.64. [4]. The National Health Service of Ukraine contracted 25 providers of this type of services and paid them UAH 1 billion 820 million for the work performed (April – September 2020) [3]. The tariff for Package № 29 (medical services provided by mobile teams) is defined as the global rate per month, which is calculated on the basis of the rate for medical services and is UAH 50,942.05 [4]. The National Health Service of Ukraine contracted 930 providers of this type of services and paid them UAH 205 million for the work performed (April – September 2020) [3].

Tariff for the Package № 30 medical services from inpatient medical care for patients with acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2, provided by individual health care facilities during April 2020, is defined as the global rate for the period from 1 to 30 April 2020 and is UAH 271,932.48. The tariff is adjusted according to the number of patients with acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2, who received medical services by a health care provider in the period from April 1, 2020 to the date of entry into force of the legal act, which such a package of medical services was introduced [4]. The National Health Service of Ukraine paid UAH 52 million 151 thousand to the providers of this type of services in April-September 2020 [3].

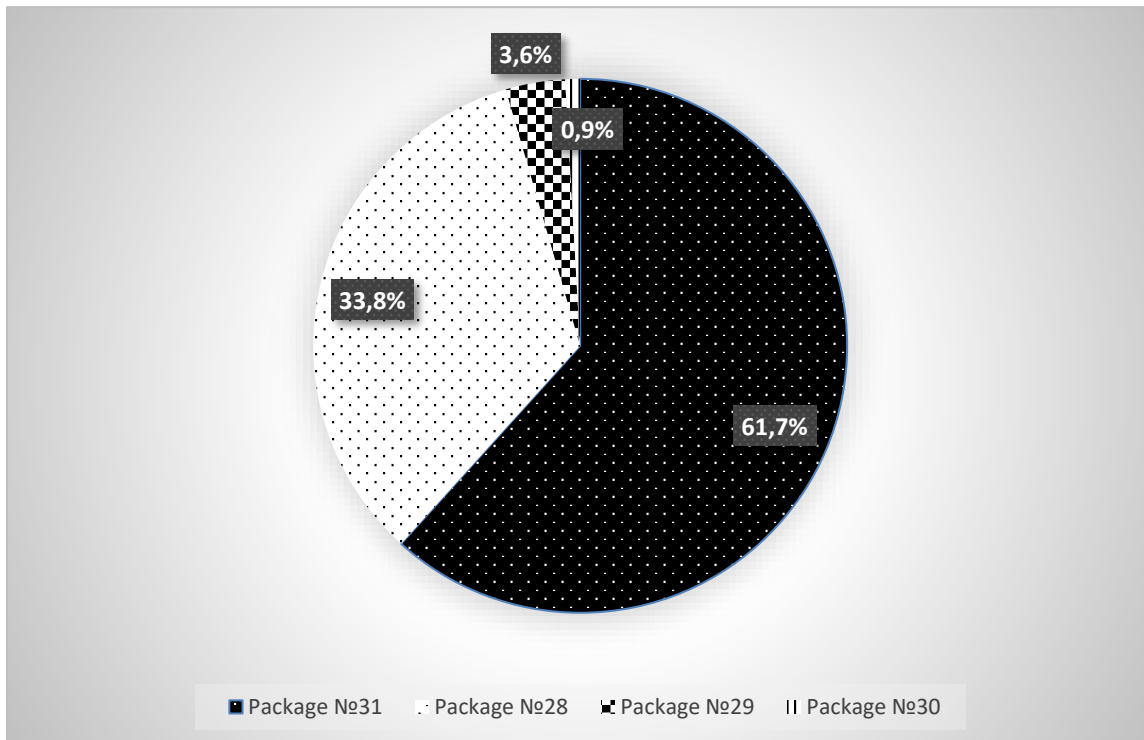


Fig. 1. The structure of payments to health care providers made National Health Service of Ukraine for April-September 2020 (%)\*

\*Source: Compiled on the basis of [3]

The data of fig. 1 show that the most resource-intensive sector is inpatient care, which accounts for 61% of all funding. To provide medical care to patients with COVID-19, the National Health Service of Ukraine has entered into agreements with 1,240 providers of communal and private property. The National Health Service of Ukraine paid them UAH 5.5 billion for the period from April to September 2020. Of the UAH 60 billion that the state has already spent in 2020 on the Medical Guarantee Program, funding for care for patients with COVID-19 was less than 10% [3].

Thus, the model of financing the health care system introduced in Ukraine has shown consistently stable outcomes in the face of extraordinary societal challenges and financial risks. This is due to the small number of patients with COVID-19. Worldwide, the COVID-19 pandemic is a significant challenge for healthcare systems, both in terms of the logistics of the treatment process and in terms of funding. As the number of patients increases and the burden on Ukraine's health care

system increases, financial risks will increase significantly. This can lead to underfunding of certain sectors of the health care system. The long-term period of the COVID-19 pandemic makes it possible to assess the capacity and sustainability of the new financing model for Ukraine's health care system.

#### **References:**

1. Тулай О. І. Проблеми та перспективи державного фінансування системи охорони здоров'я в Україні. *Фінанси України*. 2016. № 4 (245). С. 84–99.

2. Програма медичних гарантій 2020. Національна служба охорони здоров'я. URL: <https://nszu.gov.ua/likar-2020> (дата звернення: 01.10.2020).

3. Оплати надавачам медичної допомоги за програмою медичних гарантій. Національна служба охорони здоров'я. URL: <https://nszu.gov.ua/e-data/dashboard/pmg-pay> (дата звернення: 01.10.2020).

4. Деякі питання реалізації програми державних гарантій медичного обслуговування населення у 2020 році: Постанова Кабінету Міністрів України № 65 від 05.02.2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2020-%D0%BF#n21> (дата звернення: 01.10.2020).

**СЕКЦІЯ 3**  
**МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**  
**РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОМУНАЛЬНОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ**

**Вінницька О. А.**, *к. е. н., доцент,*  
**Долобан В. В.**, *здобувач вищої освіти,*  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Створення ефективної системи фінансово-кредитної підтримки органів місцевого самоврядування безпосередньо залежить від державної політики, прийняття відповідних нормативно-правових актів, рівня довіри кредиторів і інвесторів, дієвості контролю за цільовим використанням запозичених коштів. В умовах трансформації економіки та фінансів, становлення громадянського суспільства підвищуються вимоги до якості комунальних, соціальних та публічних послуг, надання яких покладено на органи місцевого самоврядування та здійснюється ними за рахунок коштів місцевих бюджетів [1]. Європейський вибір України потребує якнайшвидшої інтеграції нашої держави у фінансовий простір країн ЄС, яку неможливо здійснити без реформування національної системи комунального кредитування з урахуванням найкращих європейських практик та позитивних результатів попереднього досвіду. Комунальний кредит як один з основних фінансових інститутів у системі місцевих фінансів, відіграє важливе значення у фінансовому забезпеченні місцевих потреб і діяльності органів місцевого самоврядування.

Комунальний кредит є одним із інструментів регіональної фінансової політики, направлений на забезпечення фінансової безпеки на рівні окремих регіонів та проявляється реальним фактором прискорення темпів соціально-економічного розвитку місцевої економічної системи. Нагромаджені завдяки використанню комунального кредиту кошти, на відміну від банківського, не беруть участі в кругообігу виробничого капіталу, а застосовується для покриття

бюджетного дефіциту та реалізації інвестиційних проектів і найчастіше мають чітко виражену цільову спрямованість [5].

Як економічна категорія, комунальний кредит поєднує в собі особливості грошових та економічних відносин. Комунальний кредит являє собою сукупність грошових відносин, які регулюються державними й місцевими органами влади та спрямовані на вирішення питань реалізації основних напрямків державної регіональної фінансової політики, фінансової політики на місцях для забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і завдань у сфері забезпечення місцевого економічного розвитку. Комунальний кредит також охоплює широкий спектр економічних відносин, що складаються між місцевими органами самоврядування, державними інститутами, міжнародними фінансовими організаціями, суб'єктами господарювання (особливо комунальної форми власності), населенням [6**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Система комунального кредитування України являє собою сукупність різних фінансових відносин органів місцевого самоврядування з фізичними і юридичними особами, фінансово-кредитними установами, міжнародними організаціями й інститутами, у процесі яких формуються та використовуються місцеві фінансові ресурси, що нагромаджуються у фондах грошових коштів на місцевому рівні.

Фінансові відносини у сфері комунального кредиту виникають у процесі фінансово-кредитної діяльності органів місцевого самоврядування, які, у свою чергу, встановлюють умови їх здійснення.

До складу суб'єктів системи комунального кредитування, крім органів місцевого самоврядування входять місцеві фінансові органи, а також підприємства та установи комунального сектору економіки, які в більшості випадків виступають у ролі позичальників, а також бізнес-структури, фінансово-кредитні установи, міжнародні фінансові організації та громадяни як основні кредитори [2]. Місцеві фінансові органи здійснюють тотальне

управління місцевими фінансами, зокрема, виконують функції контролю за станом складання, затвердження і виконання місцевих бюджетів, формування та реалізації інвестиційних програм на місцевому рівні, цільового використання отриманих кредитних ресурсів та залучених коштів від емісії місцевих облігацій, здійснюють витрати на обслуговування та погашення місцевого боргу відповідно до укладених кредитних договорів [3].

Основними суб'єктами в системі комунального кредиту є органи місцевого самоврядування, які виступають у ролі боржника, позичальника або гаранта [4].

Створення ефективної системи кредитування органів місцевого самоврядування безпосередньо залежить від дієвості державної регіональної політики, прийняття нормативно-правових актів у сфері розвитку комунального кредиту, підвищення рівня довіри кредиторів й інвесторів, дієвості державного і муніципального контролю за цільовим використанням запозичених і залучених коштів [7].

В умовах проведення реформи фінансової децентралізації, спрямованої передусім на забезпечення фінансової автономності місцевих органів самоврядування, комунальний кредит повинен стати сполучним елементом у наближенні державної регіональної фінансової політики України до напрямків регіональної політики Європейського Союзу, що передбачає підвищення конкурентоспроможності територій та усунення регіональних диспропорцій їхнього розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вінницька О. А., Чвертко Л. А., Корнієнко Т. О. Міжбюджетні трансферти як інструмент бюджетного регулювання. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 10. С. 31–34.

2. Кириленко О., Лучка А., Малиняк Б. Історичний досвід, стан і перспективи розвитку місцевих запозичень в Україні. *Журнал європейської економіки*. 2005. № 1. С. 82–104.

3. Круш П. В., Кожемяченко О. О. Національна економіка: регіональний та муніципальний рівень: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 320 с.
4. Лондар С. Л., Терещенко О. В. Фінанси : навч. посіб. Вінниця : Нова Книга, 2009. 384 с.
5. Муніципальні фінанси: навч. посіб. / за ред. д.е.н., проф. О. П. Кириленко. Тернопіль: Астон, 2015. 360 с.
6. Парубець О. М., Сугоняко Д. О., Пальоха О. В. Еволюція розвитку системи комунального кредитування в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 11/5. С. 17–20.
7. Сторонянська І. З., Музика І. С. Проблеми організації та ефективність використання муніципальних запозичень. *Фінанси України*. 2013. № 11. С. 45–55.

## **СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

*Гвоздєй Н. І., к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Малий та середній бізнес є рушійною силою економіки та основою середнього класу в усьому розвиненому світі. Діяльність малих та середніх підприємств забезпечує зайнятість населення, а також надходження податкових та інших платежів до бюджету. Він є потужним чинником в розвитку науково-технічного прогресу та формує здорове конкурентне середовище в галузях економіки.

Роль малого і середнього бізнесу значно зросла у 80-х роках минулого сторіччя. За даними ООН, на малих та середніх підприємствах задіяно 50% працездатного населення і виробляється від 30% до 60% національного продукту.



За даними Державної служби статистики України, у структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на початок 2019 року частка малих підприємств становила 291 154 одиниць, тобто 95,5% від загальної кількості. Частка середніх та великих підприємств становила 4,4% (14 832 од.) і 0,1% (383 од.) відповідно[1].

В Україні банківський сектор завжди був тісно пов'язаний з великими підприємствами, фокусуючись переважно на їх обслуговуванні. Втім після декількох криз ситуація починає змінюватись: великі підприємства не витримали напруги, в той час як МСП довели свою стійкість та витривалість.

Тож зараз багато важливих гравців фінансового ринку звертають увагу на малі та середні підприємства, збільшуючи їхню долю в своїх кредитних портфелях.

Однак не можуть не стримувати розвиток кредитування МСБ високі процентні ставки, які були введені Національним банком для боротьби з інфляцією. Часто саме вони нівелюють конкурентні переваги вітчизняних підприємців та унеможливають розвиток підприємств із залученням інвестиційного ресурсу.

За 2019 рік український малий і середній бізнес отримав пільгових кредитів на загальну суму 237,7 млн грн. Ці кредити були видані в рамках програми Німецько-Українського фонду і проекту EU4Business, який фінансується Європейським Союзом. Про це повідомляє прес-служба Німецько-Українського фонду.

Кредити отримали 78 малих і середніх підприємств. Середня сума одного кредиту склала 2,3 млн грн. Аграрні компанії отримали кредитів на 180 млн грн. Ще майже 55 млн грн отримали промислові компанії, а готелі і ресторани – 2,4 млн грн [2].

Середня відсоткова ставка за кредитами для малого і середнього бізнесу склала 14,8%. Пріоритетними секторами для фінансування є легка і переробна промисловість, тваринництво та відновлювана енергетика.

Підприємець подає заявку про кредит в банк-партнер. Банк передає її для затвердження в Німецько-Український фонд. Кошти для кредиту надає НУФ. Після того як кредит погашається, банки партнери повертають ці гроші Фонду.

Завдяки програмам НУФ, а також спільним проектам з місцевими органами влади українські підприємці можуть залучати ресурс зі ставками, значно нижчими за середньоринковий рівень. Умови кредитування в Україні наближаються до тих, що існують за кордоном.

Так, підприємці міста Києва вже сьогодні можуть отримати кредит на інвестиційні цілі під процентну ставку 7,5%. Це стало можливим завдяки співпраці НУФ з Київською міською владою – саме за рахунок КМДА, з коштів місцевого бюджету, компенсується 50% від вартості кредиту.

Наразі у Харківській та Тернопільській областях підписані угоди про співробітництво між Німецько-Українським фондом і місцевими державними адміністраціями, які дозволять найближчим часом запровадити аналогічні умови кредитування МСП у цих областях.

Ще в 7 областях – Вінницькій, Київській, Черкаській, Кіровоградській, Миколаївській, Дніпропетровській та Запорізькій – ведеться підготовка до підписання угоди про співробітництво [2].

Поступове відновлення економіки збільшує потреби МСБ у кредитних коштах. Банки поступово зменшують вартість кредитів і намагаються не погіршувати нецінові умови кредитування. Проте відсоткові ставки залишаються достатньо високими, чим відлякують значну частину МСБ від залучення банківських кредитів.

Отже, для вирішення проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні важливу роль відіграють три сторони – держава, банківський сектор та підприємства.

На державному рівні основним завданням виступає здешевлення банківських кредитів, шляхом регулювання ставок рефінансування і мінімізації вартості кредитів з боку Національного Банку України. Не менш важливим завданням є також розвиток в Україні альтернативних способів забезпечення

кредитів, зокрема страхування фінансових ризиків, заснування гарантійних фондів або надання державних гарантій.

На рівні банків необхідно більшу увагу приділяти освоєнню та впровадженню нових кредитних технологій інноваційних проектів, розробці нових банківських продуктів для малих підприємств.

Підприємства в свою чергу повинні більше довіряти банкам, показувати достовірну і правдиву інформацію, щодо своєї діяльності, оскільки це впливає на прийняття банком позитивного рішення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Ми готові надати 36000000 € для підтримки фінансування малих і середніх підприємств. URL: <http://guf.gov.ua/uk>.

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

*Дмитрук Р. А., магістрант  
Науковий керівник: к. е. н., доцент Коваль С. Л.,  
Західноукраїнський національний університет*

Становлення домогосподарств як повноправних учасників фінансових відносин породжує низку проблем, які пов'язані з особливостями формування доходів та їх використання в умовах трансформаційних процесів в економіці. Важливим підґрунтям для характеристики рівня життя населення в Україні слугують доходи, які отримують домашні господарства в процесі своєї економічної діяльності, оскільки вони є одним із найважливіших показників рівня їхнього життя та розвитку суспільства загалом.

Доходи домогосподарств є головним джерелом формування купівельної спроможності та забезпечення життєво необхідних потреб населення і виступають основним індикатором суспільного розвитку країни. Виступаючи основним джерелом задоволення потреб населення (фізичних, економічних,

моральних, інтелектуальних, інших), доходи домогосподарств є показником, що відображає соціально-економічну ситуацію в країні, кінцеве споживання населення та є основою для оцінювання рівня життя в Україні. Саме тому, розуміння джерел формування таких доходів дає змогу активізувати механізми ефективного використання фінансових ресурсів домогосподарств.

Сукупні доходи домогосподарств характеризують обсяг матеріальних та інших благ, які надходять у розпорядження домогосподарств у результаті розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. Державний комітет статистики України, визначаючи доходи населення, констатує, що вони включають грошові кошти і матеріальні блага (заробітна плата; прибуток та змішаний дохід; одержані доходи від власності; соціальні допомоги; соціальні трансферти в натурі та інші поточні трансферти), які спрямовані на підтримку фізичного, морального, економічного та інтелектуального станів людини й на задоволення її потреб [1, с. 74]. Склад, структура та динаміка доходів домогосподарств України відображена у табл. 1.

*Таблиця 1*

Динаміка та структура доходів домогосподарств України за 2015–2019 рр.\*

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
Доходи всього	1772,0	100	2051,3	100	2652,1	100	3219,5	100	3699,3	100
Заробітна плата	709,6	39,0	897,3	41,8	1209,1	45,6	1526,0	47,4	1753,3	47,4
Прибуток та змішаний дохід	323,5	18,5	378,2	18,2	488,9	18,4	565,2	17,6	678,3	18,3
Доходи від власності	80,0	4,6	75,4	4,1	78,7	3,0	82,6	2,6	94,5	2,6
Соціальні допомоги, ін. трансферти	658,9	37,9	699,3	35,9	886,5	33,4	1045,7	32,5	1173,2	31,7

*\*Джерело: складено та розраховано за даними [1, с. 77; 2]*

Незважаючи на різні джерела формування доходів домогосподарств слід відзначити домінування в їх структурі доходів заробітної плати та соціальних

допомог (близько 80%). Інші джерела формування доходів домогосподарств займають у їх структурі значно меншу частку.

Показники представлені у табл. 1 свідчать, що основним джерелом грошових доходів домашніх господарств є оплата праці членів домогосподарств. Заробітна плата є винагородою, яка виплачується роботодавцем найнятому робітникові за виконану роботу. Упродовж 2015–2019 рр. питома вага заробітної плати перевищувала 40% від сумарних доходів домогосподарств.

Значимим джерелом формування доходів населення є соціальні допомоги та поточні трансферти, частка яких упродовж аналізованого періоду становила 37,9–31,7% від сукупних доходів населення (табл. 1). Доволі значна частина цієї групи доходів населення пов'язана із реалізацією державних заходів у сфері забезпечення соціального захисту в Україні.

Соціальні допомоги є одними із поточних трансфертів, які отримують домогосподарства у грошовій формі для забезпечення потреб, що виникли у зв'язку з певними обставинами (хвороба, безробіття, досягнення пенсійного віку, житлові умови). Грошовими формами трансфертів є пенсія, допомога, стипендія. Соціальні трансферти в натуральній формі представляють собою вартість товарів та послуг, які отримують домогосподарства безкоштовно або за економічно незначущими цінами. До цієї групи належать: отримання продуктів харчування, технічних засобів пересування, протезування, працевлаштування громадян, які частково втратили працездатність, утримання непрацездатних у будинках для людей похилого віку та інвалідів. Разом з тим, надання різноманітних соціальних допомог та трансфертів (пенсії, виплати), стимулює психологію утриманства, особливо серед молодих працівників, які вперше виходять на ринок праці [3, с. 30].

Державний комітет статистики України під прибутком та змішаним доходом розуміє дохід, який одержують фізичні особи в результаті виробничої (підприємницької) діяльності. Як видно із показників, представлених у табл. 1,

прибуток та змішаний дохід упродовж 2015–2019 рр. коливався в межах 17,6–18,2%.

Доходи від власності становили найменшу частку доходів населення (2,6–4,6%). Незначну питому вагу цієї групи доходів можна пояснити тим, що через недосконалість законодавства значна частина доходів від нерухомого майна залишається у тіні.

Підсумовуючи вищевикладене вважаємо, що для оптимізації структури доходів домогосподарств доцільно реалізувати заходи спрямовані на:

- підвищення частки доходів населення від трудової діяльності;
- стимулювання роботодавців до збільшення місткості сфери зайнятості населення через створення нових робочих місць;
- на підтримку та подальший розвиток підприємництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Статистичний щорічник України за 2018 рік : Держ. служба статистики України / за ред. І. Є. Вернера Київ, 2017. 482 с.
2. Доходи та витрати населення по регіонах України у 2019 р. Експрес випуск. URL: [https://ukrstat.org/uk/express/expres\\_u.html](https://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html).
3. Коваль С. Л. Особливості фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 7/2. С. 28–34.

## **ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**Кармазіна А.Д., студентка**

*Науковий керівник:*

*викладач вищої категорії, викладач-методист Пономаренко Н. В.,  
Криворізький державний комерційно-економічний технікум*

Фінанси мають тісний взаємозв'язок із економічними процесами в країні. Як інструмент розподілу та перерозподілу створеного у суспільстві ВВП,

фінанси впливають на виробництво, стимулюючи або, навпаки, стримуючи його зростання.

Стратегія фінансового забезпечення являє собою комплексною програмою дій, яка спрямована на забезпечення цілей, завдань, принципів формування та ефективного використання фінансових ресурсів, методів та джерел фінансування, розраховані на перспективний розвиток і підвищення конкурентних переваг підприємства з урахуванням специфіки галузі.

До основних етапів розробки стратегії фінансового забезпечення відносять: визначення періоду формування фінансової стратегії, формування стратегічних цілей, розробку фінансової політики, конкретизацію показників фінансової стратегії в період її реалізації, оцінення розробленої фінансової стратегії.

Фінансовий механізм сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення. Застосовується з метою створення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку суспільства.

Фінансові методи є проявом фінансового механізму. До них відносяться фінансове планування і прогнозування, фінансова підтримка, фінансове регулювання і фінансовий контроль. Слід зазначити, що фінансова безпека і фінансове регулювання – це методи прямого дії, решта – методи забезпечення такої дії, але такий поділ досить умовний. Наприклад, такий інструмент фінансового механізму як податок – може бути як складовою частиною фінансової безпеки (фіскальна функція податків), так і виконувати регуляторну функцію.

Фінансові методи уточнюються в формах їх прояву. Так, формами фінансового забезпечення є самофінансування, кредитування, безоплатне фінансування (бюджет), страхування.

Фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і

дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки безбитково, але і підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом.

Кредитування як форма фінансового забезпечення полягає у тимчасовому використанні позичених ресурсів. Якщо самофінансування – це вихідна форма фінансового забезпечення, то кредитування в умовах ринкової економіки є головною, провідною формою. Воно базується на принципах поворотності, терміновості, платності й матеріального забезпечення кредитів. За рахунок кредитування досягають значної економії суспільного капіталу шляхом використання одних і тих же фінансових ресурсів різними суб'єктами підприємницької діяльності, а це прискорює фінансовий оборот і стимулює до підвищення ефективності господарювання. При цьому визначають умови надання кредитів, гарантії і терміни їх повернення, окупність та ефективність кредитів [1, с. 30–35].

Насправді політика фінансової підтримки розвитку держави та її регіонів в останні роки базується на використанні основних потреб, забезпечуючи лише деякі з них, ігноруючи принципи інших концепцій, які в обмежених фінансових можливостях збільшили податкове навантаження на інших членів суспільства і, відповідно порушили, один з основних принципів сталого розвитку. Тому реалізація цілей соціально-економічного розвитку вимагає розробки ефективного механізму формування та реалізації регіональної політики фінансової підтримки розвитку держави. Така політика повинна враховувати стратегічні інтереси збалансованого функціонування регіону в соціально-економічному аспекті, що вимагає глибоких теоретичних досліджень, узагальнюючи переваги та недоліки існуючих підходів до розробки та реалізації регіональної політики для забезпечення сталого функціонування кожної регіональної системи.

Фінансовий сектор України пройшов шлях визначений стратегією минулого п'ятиріччя – на горизонті новий – до 2025 року. Опираючись на



пророблену роботу, представники ключових регуляторних відомств затвердили нову [стратегію фінансового сектору](#).

Варто зазначити, що документ є логічним продовженням реформ й сформований на програмних комплексах розвитку всіх напрямків фінансового сектору – від регуляторного, до запровадження інноваційних технологій та фінтеху.

Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року враховує теперішні та майбутні потреби представників усіх груп екосистеми як споживачів фінансових послуг, так і ключових гравців, що беруть участь у створенні цих послуг, а також сприяє реалізації місії фінансового сектору України [2]. Потреби всіх суб'єктів економічної діяльності мають бути задоволені через надання відповідних фінансових послуг учасниками фінансової екосистеми, яких можна об'єднати в чотири основні групи:

1. Провайдери фінансових послуг – це компанії, державні інституції, які безпосередньо надають фінансові продукти та сервіси кінцевим споживачам.

2. Інфраструктура та технології – це компанії та державні інституції, які надають продукти, сервіси та рішення для провайдерів фінансових послуг та інших учасників фінансового сектору, підсилюючи їх ціннісну пропозицію для користувачів фінансових послуг.

3. Регуляція та контроль – це як правило державні інституції, які створюють правила взаємодії учасників екосистеми та здійснюють контроль за дотриманням цих правил.

4. Експертиза – це учасники ринку та державні інституції, які своїми сервісами та рішеннями створюють підґрунтя для професійного розвитку учасників екосистеми.

Розвиток фінансового сектору базується на п'яти ключових аспектах: фінансовій стабільності, макроекономічному розвитку, фінансовій інклюзії, розвитку інновацій та фінансових ринків.

Для зміцнення фінансової стабільності й надалі, регулятори спрямовуватимуть свої зусилля на посилення захисту прав кредиторів та

інвесторів, посилення вимог до їх внутрішнього контролю, удосконалення системи гарантування вкладів та виведення неплатоспроможних фінансових установ з ринку, впровадження [ризик-орієнтованого нагляду](#) за небанківськими фінансовими установами, регуляторних вимог у сфері регулювання та нагляду за банками та небанківськими фінансовими установами, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС тощо.

Сприяння макроекономічному розвитку та зростанню економіки відбуватиметься шляхом активізації кредитування малого і середнього підприємництва, зокрема фермерських господарств під заставу землі, усунення перешкод для перезапуску іпотечного кредитування, експортного фінансування. Іншими важливими завданнями за цим напрямом є виважена фіскальна політика, розвиток ринку небанківського кредитування, посилена координація дій Міністерства фінансів та Національного банку, розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів.

Цілями реалізації Стратегії 2025 є сприяння сталому економічному зростанню України, забезпечення макрофінансової стабільності, підвищення надійності та технологічності фінансової системи, досягнення європейських стандартів на фінансовому ринку, підвищення довіри до фінансового ринку, виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та інших міжнародних договорів України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бречко О. Теоретичні спекти фінансового механізму державного регулювання економіки регіону. *Наука молода*. 2004. № 2. С. 30–35
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/regulyatori-finansovogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku/>.

## **ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СУСПІЛЬНОГО ВПЛИВУ НА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Корнієнко Т. О., к. е. н., доцент,**

**Нипка Т. В., студентка,**

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Сучасна економіка, будучи постійно мінливою, вимагає, щоб держава також проводила динамічно мінливу економічну політику, в тому числі у сфері підтримки малого бізнесу. Малі та середні підприємства (МСП) є важливими елементами кожної єдиної економіки у світі. У більшості країн вони виробляють близько 70% робочих місць і становлять 35% ВВП у країнах, що розвиваються, і 55% у розвинених країнах. У таких державах МСП відіграють ключову роль у забезпеченні соціальної стабільності, створенні робочих місць, зменшенні бідності та заохоченні економічного зростання.

З огляду на значення МСП для соціально-економічного розвитку держави, зрозуміло, що одним із найважливіших завдань, що стоять перед вищими органами влади, є створення сприятливих умов для розвитку цього сектора економіки. Одним із таких механізмів є саме податкове регулювання, яке передбачає встановлення податкових ставок для малого та середнього бізнесу, запровадження швидкої процедури адміністрування податків, сплачених цими платниками податків, та моніторингу збору та своєчасної сплати податків МСП [3].

Рекомендація Європейської Комісії 2003/361/ЄС визначає критерії ідентифікації МСП, і відповідно до нього, до малих підприємств належать ті, у яких працює не менше 50 осіб, річний оборот яких не перевищує 10 млн євро, річний баланс активів становить 10 млн євро, а такі показники для середніх підприємств – не більше 250 працівників, річний оборот не більше 50 млн євро, а річний баланс – не більше 43 млн євро. В Україні перші два критерії також ґрунтуються на поділі підприємств на мікро-, малі та середні, при цьому річний баланс не враховується, що, на думку вчених, є невдачею України як держави, яка обрала євроінтеграцію [5, с.42].

У європейських країнах малі та середні підприємства є ключовими факторами економічного зростання, інновацій, зайнятості та соціальної інтеграції. На них припадає понад 99% від загальної кількості підприємств більшості країн. У Румунії ця частка сягає до 99,6%. У той же час Україна поки не може говорити про привабливе, стабільне, передбачуване та прозоре ділове середовище для розвитку малого та середнього бізнесу. Зокрема, однією з найбільших проблем, з якою стикаються підприємці, є надмірне оподаткування. В Україні запроваджена спрощена система оподаткування для захисту малих та середніх підприємств від надмірного тиску загальної податкової системи, яка передбачає звільнення від сплати податку на прибуток для всіх суб'єктів господарювання, які її застосовують, та відповідно до статті 291 Податкового кодексу України поділяються на чотири групи платників єдиного податку. У той же час, у 2016 році було внесено зміни до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», згідно з яким друга та третя група платників податків за спрощеною системою оподаткування повинні щомісяця сплачують єдиний соціальний внесок. Такі зміни призвели до того, що понад 300 тис. підприємців припинили свою діяльність менш ніж за три місяці, проте Україна – не єдина держава, де малі та середні підприємства стримуються податковими нормами. Зокрема, в Іспанії МСП не можуть підвищити свою низьку продуктивність через високі ставки корпоративного податку [4].

У свою чергу, в Росії існують чотири спеціальні податкові процедури – спрощена система оподаткування, патентна система оподаткування, єдиний сільськогосподарський податок та єдиний податок на імпортований дохід. Усі вони надають податкові стимули для малого та середнього бізнесу, такі як знижена ставка податку на 5% від доходів бізнесу (порівняно з 20% податку на прибуток) та незначне спрощення податкової звітності. Незважаючи на це, малі та середні підприємства зобов'язані сплачувати багато інших податків, а також стикаються зі складною процедурою податкової звітності та необхідністю регулярного підтвердження права на використання спеціального податкового

режиму. У свою чергу, у Польщі з 1 січня 2019 року ставка податку на прибуток ще більше знижена з 15% до 9% для малих платників податків, тобто тих, чий дохід у тому році не перевищує суми 1,2 млн євро, вираженої в злотих [2; 4].

Загалом, зниження ставки податку для малих та середніх підприємств, яке відбувається в Росії, Франції, Польщі тощо, навіть на 1%, призводить до збільшення їх кількості на 0,1–0,2%. Цей ефект стає очевидним у перший рік зміни ставки податку і залишається на колишньому рівні протягом наступних двох років. Крім того, 1% зниження податкової ставки призводить до збільшення обороту малих та середніх підприємств на 0,1. Ось чому податкові експерти в основному підтримують пільговий податковий режим малих та середніх підприємств, але виступають проти єдиного соціального податку. Сказане, у свою чергу, підтверджує необхідність скасування єдиного соціального податку в Україні для підприємців [4].

Відповідно до рейтингу «Paying Taxes 2018», ми все-таки можемо побачити позитивні тенденції української податкової системи, що підтверджується тим, що Україна піднялася з 84 до 43 позиції за один рік, покращивши значну частину ключових показників, у т. ч. у сфері запровадження спрощеної системи оподаткування для малого та середнього бізнесу, але інші питання залишаються актуальними, зокрема податкове адміністрування. Зокрема, на підготовку та подання податкової звітності та сплати податку виділяється занадто довгий проміжок часу. Якщо на підготовку та подання звітності та сплати податку в Україні потрібно до 327,5 годин на рік, то в Євросоюзі потрібно лише 161 годин. Крім того, не можна не звернути увагу на те, що завдяки впровадженню спрощеної системи оподаткування та єдиного соціального внеску багато малих підприємств через високі відрахування до фонду оплати праці сьогодні ведуть подвійний облік, і також приховують свої доходи, щоб зменшити суму податку. Вищезазначене спричиняє зростання тіньової економіки в Україні, незважаючи на те, що, за різними оцінками, тіньовий оборот в Україні дорівнює 20–60% ВВП [1].

Враховуючи важливість малих та середніх підприємств для стабільного соціально-економічного розвитку держави, доцільним є не лише прийняття спеціального податкового регулювання їх діяльності, зокрема запровадження пільгового податкового режиму їх діяльності, а й вирішення інших питань. У зв'язку з цим очевидно, що Парламенту України рекомендується не тільки спростити адміністрування податків, які сплачують малі та середні підприємства, а й звернути увагу на сплату ними єдиного податку, що сьогодні створює всі умови для тіні бізнес. Крім того, доцільно переглянути критерії віднесення підприємств до макро-, малих та середніх підприємств, а саме запровадити такий критерій, як їх річний баланс.

#### **Список використаних джерел:**

1. Paying Taxes 2018: PwC Global. URL: <https://www.pwc.com/>.
2. Бойко А. А. Податкове навантаження як критерій ефективності податкової політики. *Збірник студентських наукових праць*. Одеса. 2013. № 2. С. 334–341.
3. Вінницька О. А. Теоретичні аспекти місцевого оподаткування в Україні. *Розвиток територіальних громад в умовах децентралізації: правові, економічні та соціальні аспекти*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 13–14 грудня 2018 р. Миколаїв : МНАУ, 2018. С. 198–201.
4. Новіков М. А. Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження та шляхи їх удосконалення. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 2. С. 284–287.
5. Цикал А. П. Регуляторна політика як інструмент створення сприятливого бізнес-клімату для малого та середнього бізнесу. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні* : матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф., 28 березня 2019 р. Київ : КНУТД, 2019. С. 139–144.

# БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Остапенко А. О., студентка,**  
*Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

Фінансове планування обов'язково включає бюджетування – процес складання статей доходів і витрат. На основі аналізу складених бюджетів та отриманих фактичних значень показників керівництво підприємства може побачити всю картину фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому та його структурних підрозділів [1, с. 38].

У світовій практиці бюджетування визнано однією з найбільш ефективних управлінських технологій у системі менеджменту, основна мета якого – підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства в результаті цільової орієнтації та координації всіх подій, які охоплюють зміни оборотного капіталу і його джерел, а також підвищення гнучкості функціонування підприємства в умовах трансформації економічної системи.

Доцільність впровадження бюджетування на підприємствах усіх галузей економіки, розмірів та напрямів діяльності обумовлюється тим, що побудова та аналіз бюджетних форм надає менеджменту компанії інформацію для обґрунтування та прогнозування наслідків того чи іншого управлінського рішення (виробничого, інвестиційного, маркетингового тощо), оцінки досягнутих результатів порівняно з цілями, встановленими фінансовими планами минулих періодів. Незважаючи на існування беззаперечних переваг, бюджетування також супроводжується рядом негативних моментів для підприємств, які намагаються використати його в рамках існуючої системи фінансового планування [2].

Процес бюджетування на сучасних промислових підприємствах ускладнюється рядом проблем, серед яких треба виділити: висока трудомісткість процесу складання бюджетів, та як наслідок – значна вартість процесу бюджетування; відсутність інформації управлінського обліку,

необхідної для формування бюджетів підприємства та його структурних підрозділів; невдало складені форми бюджетів, або їх відсутність; відсутність відповідального за забезпечення процесу бюджетування на всіх його стадіях; складність збору фактичної інформації у зв'язку із територіальною віддаленістю підрозділів підприємства.

Але основна проблема бюджетування пов'язана з «якістю інформації», яка використовується в процесі бюджетування. Невизначеність умов діяльності підприємства, майбутніх сценаріїв розвитку, вплив на нього факторів зовнішнього та внутрішнього середовища приводять до того, що значна частина інформації, яка була використана при формуванні бюджетів підприємства не відповідає дійсності. В таких умовах ефективність бюджетування значно знижується. Тому підприємство повинно сформувати дієвий механізм корегування системи сформованих бюджетів підприємства, який би враховував вплив цих факторів та передбачав різні сценарії розвитку підприємства.

Для забезпечення успішного впровадження й подальшого функціонування системи бюджетування на підприємстві необхідно: сформувати організаційні структури підприємства, які будуть забезпечувати процес бюджетування, визначити їх функції та міру відповідальності керівників; розробити стандартизовані форми бюджетів для окремих структурних підрозділів та в цілому для підприємства; визначити перелік інформації, необхідної для складання бюджетів, вимоги до неї та джерела отримання; узгодити процес бюджетування з організаційною та інформаційною структурами підприємства.

Удосконалена система бюджетування на підприємстві дозволить:

- поліпшити фінансові результати на основі управління прибутком і витратами, раціонально розподіляти і використовувати ресурси;
- оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами;
- поліпшити платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;



- підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень;
- узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань

#### **Список використаних джерел:**

1. Федорченко О. Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві. *Економіка та держава*. № 11. 2015. С. 37–39.

2. Андрущенко І. Є., Касьян О. С. Бюджетування як технологія стратегічного фінансового управління. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3611>.

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ**

**Павленко О.П., к. е. н., доцент,**  
*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

Загальна державна підтримка аграрного сектора України за допомогою фінансових інструментів (бюджетні асигнування і податкові пільги – так звані бюджетні трансфери) в Україні є досить помірною. Структурно вона характеризується невеликими обсягами прямої державної підтримки та значними податковими пільгами. На податкові пільги припадає близько 90 відсотків від загального обсягу бюджетних трансферів сільськогосподарським виробникам протягом 2015–2020 рр., головним чином за рахунок спеціального режиму оподаткування податку на додану вартість (ПДВ) у сільському господарстві [3].

Несистематичне бюджетування видатків та часові розриви у бюджетних виплатах, поширена корупція і непрозорість розподілу бюджетних асигнувань істотно підірвали довіру виробників до програм прямої бюджетної підтримки і в цілому унеможливили їх позитивний вплив на розвиток сільського господарства. Лише окремі сільськогосподарські підприємства, з

налагодженими контактами, могли скористатись бюджетними субсидіями. Натомість пропонується державна підтримка на рівні 1% аграрного ВВП, яку запропонували замість компенсації ПДВ. Спеціальний режим ПДВ надає сільськогосподарським виробникам право залишати в себе ПДВ, отриманий від продажу їхньої продукції, для компенсації сум ПДВ сплаченого при закупівлі засобів виробництва та для інших виробничих цілей. З одного боку, це надає виробникам додатковий оборотний капітал. З іншого боку, ця підтримка сприяє великим та ефективним підприємствам, що не зовсім раціонально з точки зору державної політики. Іншим податком, який стягується з сільськогосподарських виробників, є єдиний податок четвертої групи спрощеної системи оподаткування (далі – єдиний податок). Єдиний податок включає податок на прибуток і податок на землю та сплачується у вигляді відсотку від нормативної грошової оцінки земельної ділянки сільськогосподарського призначення. Цей податок є зручним для сільськогосподарських виробників, оскільки не вимагає ретельного ведення бухгалтерського обліку та створює зовсім незначне податкове навантаження на них. Втім, цей податок вигідний особливо для високорентабельних підприємств з інтенсивним виробництвом, що не потребує значних земельних ресурсів [1].

Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» [2] агровиробникам може надаватися бюджетна позика - на строк, встановлений сторонами, який не може перевищувати строк одного маркетингового періоду. При цьому полонгації та дисконтування (списання) основної суми та процентів не дозволяються. Основна сума бюджетної позики та плата за її використання погашається єдиним платежем у строк, визначений у кредитному договорі. Дозволяється дострокове погашення суми бюджетної позики та пропорційне погашення плати за її використання або їх частини. При повному погашенні основної суми бюджетної позики та плати за її використання, у тому числі достроковому, позичальнику повертається подвійне складське свідоцтво, а зерно звільняється з-під режиму застави.

Відшкодування витрат із сертифікації, доставки, зберігання, відвантаження, обробки, переробки та страхування предмета застави, а також його реєстрації у державному реєстрі застав здійснюється позичальником за власний рахунок. Після передачі об'єкта застави до державного інтервенційного фонду витрати з його подальшого зберігання відшкодовуються Аграрним фондом. У разі якщо позичальник до закінчення строку, встановленого сторонами, звертається до кредитора із заявою про добровільний продаж об'єкта застави до державного інтервенційного фонду на умовах погашення фінансових зобов'язань, що передбачені кредитним договором, кредитор має право на придбання такого об'єкта на умовах, передбачених зазначеним договором.

Бюджетна позика у межах режиму державних заставних закупівель не може бути надана особі, яка: має непогашений податковий борг із загальнодержавних податків і зборів та єдиного соціального внеску (крім розстрочених або відстрочених платежів відповідно до закону); має прострочену заборгованість за будь-якими видами бюджетних позик або за іншими кредитами (позиками), гарантованими державою; перебуває у процесі санації, банкрутства або ліквідації; має прострочену заборгованість з виплати орендної плати за земельні паї, орендовані у фізичних осіб – їх власників; не є сільськогосподарським підприємством [2].

У 2018–2019 рр. загальна державна підтримка сільського господарства склала майже 8 відсотків від валового сільськогосподарського виробництва, у той час як у країнах ОЕСР вона за цей період сягнула 12 відсотків, що технічно дорівнює оцінці (PSE+GSSE - MPS) за методологією оцінки підтримки ОЕСР. В той же час українське сільське господарство отримує набагато більше бюджетних трансферів, ніж сільське господарство країн-членів ОЕСР, у співвідношенні до ВВП відповідно 1,62 відсотка в Україні порівняно з 0,34 відсотка в країнах ОЕСР. У 2019 році бюджетні трансфери українському сільському господарству склали майже 2 відсотки ВВП. Однак вищезазначена підтримка не враховує користь або втрати від державного втручання у

ціноутворення, адміністративні і регуляторні перепони, зовнішньоторговельні заходи та регулювання внутрішнього ринку, неповернення ПДВ при експорті зернових та технічних культур. Врешті-решт, ці заходи позначаються на виробниках у вигляді зменшення або збільшення закупівельних цін на реалізовану сільськогосподарську продукцію. Наприклад, експортні обмеження щодо експорту зерна вводилися п'ять разів за останні сім торгових років, аргументуючись продовольчою безпекою. Вони мали форму квот або експортних тарифів. Збитки, завдані сільськогосподарськими виробникам через зниження внутрішніх цін, склали 1,3 і 3,9 млрд. доларів США у 2018 і 2019 рр. відповідно. За попередніми оцінками у торговому році недоотриманий прибуток сільгоспвиробників склав від 1,9 до 2,6 млрд доларів США (за даними Світового банку). Якщо до бюджетних трансферів додати втрати чи вигоди від вищезазначених заходів, то за період 2015-2020 рр., сукупна державна підтримка сільського господарства зменшується в середньому до 2,84 відсотка валового сільськогосподарського виробництва в Україні, порівняно з 22 відсотками в країнах-членах ОЕСР, 25,5 відсотка в ЄС та 21,2 відсотка у країнах СНД. У співвідношенні до ВВП сукупна державна підтримка складала в середньому 0,69 % в Україні та 0,83 в країнах членах ОЕСР. Сільське господарство України забезпечує відносно високу доходність капіталу. За даними Світового банку, дохідність капіталу в сільському господарстві набагато перевищує дохідність в інших галузях економіки. У 2018 році продуктивність капіталу в сільському господарстві приблизно на 38 відсотків перевищувала продуктивність капіталу в промисловості та на 68 відсотків в сфері послуг. З того часу це співвідношення значно зросло. Відповідно у 2019 році продуктивність капіталу в сільському господарстві вже в 4,5 рази перевищила продуктивність капіталу в промисловості та в 9 разів в сфері послуг [4].

Незважаючи на вищезазначене, рівні припливу прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій у сільське господарство та загалом в економіку були доволі помірними. Частка сільського господарства в загальному

обсязі капітальних інвестицій краще відображає внесок сектору у ВВП і протягом останніх десяти років складала в середньому 6 відсотків. Головна причина помірних інвестицій полягає у несприятливому діловому середовищі в Україні, що супроводжується обтяжливими регуляторними та бюрократичними перепонами. Це стосується не лише сільського господарства, а й всієї економіки України.. Незважаючи на незначне підвищення в рейтингу завдяки реформам, що були зареєстровані у 8 сферах, Україна, як і раніше, відстає від усіх країн регіону. У світовому масштабі ділове середовище в Україні можна порівняти з Філіппінами, Домініканською республікою, Шрі-Ланкою. Україна також посідає доволі низькі місця в інших рейтингах ділового середовища, деякі з яких навіть показують наявність ознак спаду. Україна посідає 76 місце за Глобальним індексом конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index - GCI) за результатами 2014–2015 рр., порівняно з 73 місцем, яке вона займала двома роками раніше. GCI складається з багатьох різних компонентів, що розподіляються на дванадцять груп. Найбільш проблематичним питанням країни є слабка інституціональна база (130 місце). Як і раніше, згідно з Індексом економічної свободи (Economic freedom index – EFI), в 2014 році економічна свобода в Україні залишилась з оцінкою «пригнічена».

Доступ сільськогосподарських виробників до кредитних ресурсів дуже обмежений в Україні, особливо зважаючи на поточні макроекономічні та фінансові негаразди. В Україні частка сільськогосподарських кредитів у загальному обсязі кредитів по відношенню до внеску сільського господарства у ВВП є набагато меншою, ніж у ЄС. Після світової фінансової кризи частка сільського господарства в портфелі банківських кредитів складала приблизно 5,9 відсотка. Приблизно таку ж вагу має і харчова промисловість в портфелі банківських кредитів, а саме 5,2 відсотка протягом того ж періоду. За даними МФК, самофінансування у вигляді нерозподіленого прибутку та заощаджень є найважливішим джерелом фінансування серед агропромислових підприємств. Зовнішнє фінансування за рахунок банківських кредитів та за допомогою посередників чи постачальників матеріально-технічних ресурсів

спостерігається доволі рідко. Близько половини виробників продають 80 –100 % власного врожаю з метою фінансування та поповнення свого оборотного капіталу. Підприємствам малого та середнього бізнесу зовнішнє фінансування є взагалі обмеженим.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гузенко Т. С., Адаменко А. П. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 3(14) . С.369–376.

2. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України. № 49, ст.527). Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15> (дата звернення: 12.10.20209).

3. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: монографія. Київ : Вид-во УАДУ, 2002. 260 с.

4. Сільське господарство України. 2019: статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 230 с.

## **ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН**

**Процько К. О., студентка**  
*Науковий керівник: к. е. н., доцент Гвоздей Н. І.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Прибуток є головною метою діяльності підприємства та основним чинником, що забезпечує його розвиток. Саме тому питання формування, використання та розподілу прибутку в ринкових умовах набувають особливої актуальності.

Прибуток – найбільш проста і одночасно складна категорія ринкової економіки. Його простота визначається тим, що він є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним пробуджуючим мотивом діяльності підприємців у сучасній економіці. В той же час його

складність визначається різноманітністю та багатогранністю сутнісних сторін, які він відображає, а також роллю, яку він відіграє у розвитку ринкової економіки [1, с. 464].

Сутність прибутку полягає в тому, що він є основним джерелом фінансування розвитку підприємництва, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Вся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку, який є підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємства.

Велика роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників, визначає необхідність ефективного управління ним. 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. Ефективне управління прибутком підприємства можливе при дієвій та правильно сформованій системі управління прибутком підприємства.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі який є складовою частиною системи управління. Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням [2, с. 168].

На формування прибутку, як фінансового показника роботи підприємства, що відображається в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та іншої діяльності.

Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства. Управляти формуванням прибутку

означає управляти обсягом реалізації продукції, тобто кількістю та ціною продукції, здійснювати діяльність з найменшими витратам [3, с. 70].

Формування прибутку підприємства пов'язано зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здійснення операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. На величину прибутку підприємства також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової належить діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної – діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Джерелами формування загального прибутку підприємства є: прибуток від продажу основної продукції підприємства, який є головним складником загального прибутку; прибуток від продажу майна, що не використовується підприємством; прибуток від позареалізаційних операцій [4].

Прибуток є одним із основних джерел доходу державного бюджету і фінансових ресурсів підприємства. Держава отримує свою частку у вигляді податку на прибуток, після чого підприємство отримує у розпорядження чистий прибуток, який використовується згідно з власними потребами. Використання чистого прибутку дає змогу підприємству розширювати діяльність за рахунок власних джерел фінансування. Розподіл чистого прибутку, зокрема в акціонерних товариствах, є основним питанням його дивідендної політики.

Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.



Отже, основними завданнями управління формуванням прибутку підприємства є: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : ПАЛИВОДА А. В., 2012. 464 с.
2. Нагайчук В. В. Якість прибутку як визначальний критерій розвитку підприємства : монографія. Київ : Центр ДЗК, 2014р. 168 с.
3. Андріяш А. С., Могилова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. 2014. № 6(1). С. 68–70.  
URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2014\\_6\(1\)\\_\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6(1)__17).
4. Іванюк Т. Ю. Ткачук Г. Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/7793/1/Іванюк.pdf>.

## **ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ І ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

**Чвертко Л. А., к. е. н., доцент,  
Чолинець Я. В., студентка,**

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Банківське страхування є одним із найважливіших компонентів банківської системи в економічно розвинених країнах. Цей вид діяльності полягає в інтеграції банків і страхових компаній для координації продажів, суміщення страхових та банківських продуктів, а також каналів їх реалізації,

або для охоплення однієї і тієї ж клієнтської бази. До того ж поява та розвиток такої інтеграційної форми співробітництва банківських установ та страховиків обумовлена можливістю доступу до внутрішніх фінансових ресурсів партнера. Характер інтеграції конкретних установ, послуг, каналів їх поширення може бути різним і визначається широким діапазоном різноманітних угод між банками і страховими компаніями.

Найбільш важливою причиною запровадження банківського страхування є прагнення фінансових установ до більш ефективного використання наявних матеріальних та нематеріальних активів, зокрема й клієнтської бази.

Зниження прибутковості традиційних банківських продуктів, що відбувається на тлі зростаючої конкуренції та несприятливої кон'юнктури фінансових ринків, зумовило потребу розширення сфери діяльності банків. Продаж страхових продуктів через відділення банків є джерелом отримання комісійного доходу для банку [1, с. 56–57]. Це сприяє зниженню питомих витрат на утримання банківських установ, збільшенню доходів у розрахунку на одного клієнта та зрештою повніше задовольняє потреби клієнтів через надання комплексу послуг.

Часто для отримання комісійних доходів використовуються масові продажі недорогих стандартних полісів страхування, таких як: страхування від нещасних випадків, цивільної відповідальності, страхування медичних витрат у зарубіжних поїздках тощо. Популярними серед споживачів-клієнтів банку є поліси добровільного медичного страхування, страхування житла, автострахування. Крім того, банки активно прагнуть брати участь як у продажах полісів страхування життя, так і в обслуговуванні цих угод [2]. При цьому банки виконують роль страхових посередників, тобто є «сполучною ланкою між страховими компаніями, що прагнуть продати свої страхові послуги, і страхувальниками, які ставлять собі за мету забезпечити страхове покриття» [3, с. 88].

Деякі дослідники розглядають банківське страхування в країнах Західної Європи та США як вторгнення комерційних банків у сферу страхування [4].

В нашій країні цей вид економічних відносин знаходиться на початковій стадії свого розвитку.

Законодавчо цей вид банківської діяльності врегульовується Законом України «Про банки та банківську діяльність». Зокрема, відповідно до ст. 47 цього вказаного законодавчого акту, банк має право надавати банківські послуги та інші фінансові послуги (крім послуг у сфері страхування); крім цього ст. 48 визначено, що «банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі та страхування, крім виконання функцій страхового посередника» [5].

Водночас, слід зазначити, що банківське страхування в першу чергу є частиною страхування фінансово-кредитних ризиків. Як відомо, специфіка банківської діяльності безпосередньо пов'язана з ризиками, що обумовлює потребу страхового захисту від можливих збитків.

У співпраці банків та страхових компаній особливої актуальності на сьогодні набуло страхування кредитних ризиків. Адже якість активів тісно пов'язана з безліччю ризиків підприємницької діяльності, а передача частини цих ризиків страховику забезпечує більш високий рівень надійності позичальника, створюючи передумови до зниження кредитного ризику для банку і поліпшення якості його активів. Нині існує нагальна проблема формування грамотної та ефективної системи надання та страхування кредитів, оскільки такі дії банку характеризуються частим неповерненням коштів клієнтами. Значна увага приділяється страхуванню кредитних ризиків, зокрема, таким його видам, як страхування позичальником предмета застави, страхування позичальником відповідальності за неповернення кредиту, страхування ризику непогашення кредиту та інше.

Однією з проблем страхування фінансово-кредитних ризиків в Україні є те, що банківська система країни на сьогодні більш розвинена, ніж страхова. Проте зазначені послуги страхових компаній, зважаючи на їхню затребуваність, мають високий потенціал до зростання, тому що кредитування є для банку основним і найбільш дохідним видом активних операцій.

Оскільки банки розпоряджаються не лише власними коштами, а й коштами вкладників та кредиторів багато країн запровадили в практику роботи банківських установ обов'язкове придбання комплексного страхового поліса. В цьому випадку страхування банківських ризиків передбачає забезпечення страхового захисту не тільки від ймовірності неотримання прибутку за здійсненими банківськими операціями, а й убезпечує можливість втрати всього капіталу банку, що підвищує репутацію фінансової установи і сприяє залученню нових клієнтів.

Отже, банківське страхування не слід розглядати лише як продаж супутньої послуги до банківських продуктів. Банківське страхування широко застосовується для мінімізації банківських ризиків й відіграє важливу роль у діяльності банківських установ і в кінцевому підсумку – для економіки всієї країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Фітас Н. Ю. Система страхування депозитів в Україні: сучасні реалії та перспективи. *Фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 4. С. 56–59.

2. Melnychuk Yu. M., Shkolenko O.B., Gumeniuk A.V., Melnik V.V. Bank deposit as a direction of investment activity's activation of insurers in life insurance. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. Vol. 4(27). P. 41–48.

3. Чвортко Л. А., Корнієнко Т. О., Вінницька О. А. Правові та практичні аспекти діяльності страхових посередників у системі продажів страхових послуг в Україні. *Економічні горизонти*. 2018. № 3(6). С. 86–94.

4. Набок Р., Черкашина К. Обґрунтування підходів до функціонування системи страхування депозитів та її вплив на банківський сектор України. *Вісник НБУ*. 2010. № 7. С. 36–39.

5. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 02.11.2020 р.).

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

**Шаповал А. С., магістрант**  
*Науковий керівник: к. е. н, доцент Кемарська Л. Г.,  
Дніпровський державний технічний університет*

Бюджетні установи, з якими стикається кожен пересічний громадянин, це установи соціального характеру. Це заклади освіти і науки, охорони здоров'я, правоохоронні структури, органи виконавчої влади. Для повноцінного функціонування та виконання поставлених цілей, згідно статуту установи, розпорядники бюджетних коштів здійснюють розрахунки з різними юридичними і фізичними особами. В залежності від характеру операції на балансі установи може виникнути або дебіторська або кредиторська заборгованість. Через особливість функціонування бюджетних установ, самі ці розрахунки потребують посиленої уваги.

Наявність великих сум дебіторської та кредиторської заборгованості на балансі установи означає відволікання державних коштів та неефективне ведення бухгалтерського обліку.

Тому вивчення економічної суті кредиторської заборгованості є актуальною науковою і практичною проблемою й потребує більш досконалого розгляду.

Питаннями обліку дебіторської та кредиторської заборгованості в бюджетних установах займаються такі вчені, як М. Д. Білик [1], Ф. Ф. Бутинець [2], С. Ф. Голов [3], О. С. Бондаренко [4], І. О. Кондратюк [5], О. В. Стадніченко [5] та багато інших.

Головними причинами виникнення кредиторської заборгованості в бюджетних установах можна назвати наступні: неповне фінансування установи; прийняття зобов'язань в обсягах, які перевищують бюджетні призначення, у тому числі через затвердження бюджетних асигнувань менше від фактичної потреби на утримання установи.

Основний документ, який регулює питання обліку кредиторської заборгованості в державному секторі, це НПСБОДС «Зобов'язання» [5]. Даний стандарт розкриває сутність непередбаченого та довгострокового зобов'язання його визнання та оцінку. Непередбачене зобов'язання визначається зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими суб'єкт державного сектору не має повного контролю; або теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки мало ймовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди та потенціал корисності, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити. Як бачимо, дане визначення повністю відрізняється від типового визначення кредиторської заборгованості.

В залежності від виду операцій кредиторська заборгованість може бути поточною та довгостроковою.

Для накопичення інформації про розрахунки з кредиторами, Планом рахунків передбачений Клас рахунків 6 «Зобов'язання», зокрема рахунок 62 «Розрахунки за товари, роботи, послуги» [6]:

- 6211 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками»;
- 6212 «Розрахунки із замовниками за роботи і послуги»;
- 6213 «Розрахунки із замовниками за науково-дослідні роботи» №
- 6214 «Розрахунки за одержаними авансами».

На перший погляд можна зробити висновок, що облік кредиторської заборгованості охоплює важливі аспекти і є універсальним. Проте саме через універсальність не розкрито додаткові моменти, які відіграють ключову роль. По-перше, це саме визначення, поточне визначення дає поверхневу інформацію про зобов'язання бюджетної установи. Тому доцільно доповнити НП(с)БОДС 128 «Зобов'язання» визначенням, яке розкрило сутність бюджетних зобов'язань. Також окремої уваги слід приділити класифікації кредиторської заборгованості, а саме групуванню. На даний момент існує безліч підходів до

класифікації кредиторської заборгованості, тому для зручності потрібно згрупувати в розділ «Класифікація» до стандарту 128.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2008. № 12. С. 24–36.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. 7-ме вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2009. 832 с.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Харків: Фактор, 2010. 1008 с.
4. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 18. С. 36–39.
5. Кондратюк І. О., Стадніченко О. В. Облік розрахунків бюджетних установ з дебіторами та кредиторами. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2399>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 128 «Зобов'язання». Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629. URL: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti-buhobliku-v-derzhavnomu-sektori/natsionalnepolozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-v-derzhavnomu-sektori-128-zobovyazannya/>.
7. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 р. № 1219. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16#Text>.

## СЕКЦІЯ 4

### ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

#### ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОДНА З УМОВ УСПІШНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З КОНТРАГЕНТАМИ

*Багрій К. Л., к. е. н., доцент,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

Фінансова стійкість підприємства – це стабільний фінансовий стан, який забезпечено високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів.

Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал.

Сучасна економіка передбачає активну участь в економічному житті держави різних його учасників – господарюючих суб'єктів. Однак не всі учасники здатні ефективно здійснювати свою діяльність в економічних відносинах. Грамотний і своєчасний аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства дає можливість керівництву вчасно вжити необхідних заходів для своєчасного фінансового відновлення кризового стану підприємства, а для зовнішніх користувачів – своєчасно спланувати необхідність у взаєминах з конкретним підприємством.

Ю. М. Тютюнник під фінансовою стійкістю розуміє: «Фінансова стійкість є одним з критеріїв оцінки фінансового стану, що визначає стабільність положення організації в ринкових умовах. Розрахунок даного показника дозволяє визначити оптимальне співвідношення між активами і джерелами їх



формування з метою подальшого поліпшення показників функціонування підприємства і зокрема фінансового стану» [1, с. 352].

Є. В. Мних та Н. С. Барабаш вважають, що «фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому доходи підприємства стабільно перевищують його витрати, підприємство гарантовано забезпечено власними коштами, на підприємстві постійно розширюється виробничий процес» [2, с. 196].

С. З. Мошенський, О. В. Олійник вважають, що фінансова стійкість підприємства в значній мірі залежить від доцільності і правильності вкладення фінансових ресурсів в активи підприємства [3, с. 427].

На думку Г. В. Савицької: «Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів, які змінюються у внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантуватиме постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства у межах допустимого рівня ризику» [4, с. 315].

Узагальнюючи понятійний апарат, переконаний, що під фінансовою стійкістю слід розуміти здатність підприємства відповідати за всіма зобов'язаннями за рахунок наявного власного майна. Фінансово стійким є те підприємство, яке має високий рівень платоспроможності, воно може відповідати за своїми зобов'язаннями; підприємство має високий рівень кредитоспроможності – може оплачувати їх в строк; має високу рентабельність, тобто високий прибуток щодо витрат; і має високу ліквідність.

Для того, щоб підприємство було фінансово стійке керівникам необхідно вести грамотну фінансову політику і вчасно відслідковувати всі фінансові зміни. Власні кошти повинні перевищувати позикові: грошові кошти повинні бути більше кредиторської заборгованості, дебіторська заборгованість повинна перевищувати короткострокові кредити, запаси повинні бути більше довгострокових кредитів і позик.

Перевищення власних коштів над позиковими або знаходження даних показників на одному рівні – одна з найпоширеніших проблем всіх підприємств. Як правило, кредитори більше схиляються до підприємств, що мають частку власного капіталу, що перевищує позиковий капітал, щоб в подальшому уникнути ризиків. Але все ж це поверхнєве поняття, так як наявність великого обсягу заборгованості не завжди негативний фактор, адже позикові кошти могли бути залучені для розвитку бізнесу, а не для погашення заборгованості.

Переважно, контрагенти користуються бухгалтерським балансом конкретного підприємства для визначення характеру подальших взаємин, але в балансі дані відображаються тільки на початок і кінець року, що не дає з точністю визначити мету придбання позикових коштів і визначити фінансовий стан на певний момент в цілому. Також в балансі не відображається інформація – активи були придбані за власні кошти або за рахунок позикових, наскільки швидко ліквідні вони. Наприклад, велику частку активів становить дебіторська заборгованість, яка може бути як позитивним фактором, так і негативним. Саме тому існує ряд коефіцієнтів, що визначають фінансову стійкість підприємств.

Розглянемо найбільш поширені коефіцієнти фінансової стійкості підприємства [3, с. 433]:

1. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) характеризується відношенням власного капіталу до активів, тобто показує частку власних коштів у загальній вартості всіх коштів підприємства, характеризує незалежність підприємства від позикових коштів.

2. Коефіцієнт фінансової залежності характеризується відношенням зобов'язань до активів, тобто яку частку займають позикові кошти в загальній структурі капіталу (залежність від зовнішніх джерел фінансування).

3. Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів характеризується відношенням позикового капіталу до власного, тобто скільки позикових коштів припадає на одиницю власних коштів.

4. Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів характеризується відношенням власних оборотних коштів до власного капіталу, тобто даний коефіцієнт показує яка частина власного оборотного капіталу використовується, знаходиться в обороті.

5. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами характеризується відношенням власного капіталу за вирахуванням необоротних активів до оборотних активів. Даний коефіцієнт показує наявність власних коштів, необхідних для поточного фінансування, тобто забезпечення фінансової стійкості.

Розглянуті вище коефіцієнти є найбільш часто використовуваними, з їх допомогою можна швидко і легко визначити фінансовий стан підприємство, але вони не можуть дати точну картину фінансового стану підприємства. Нормативні значення кожного з перерахованих вище коефіцієнтів для кожної галузі варіюється. Для найбільш повного висновку про фінансовий стан підприємства варто проводити ще аналіз ліквідності, платоспроможності, рентабельності, аналіз джерел формування капіталу, аналіз оборотності капіталу. Значення коефіцієнтів фінансової стійкості підприємств говорять про ефективне використання і розподіл фінансових ресурсів менеджерами підприємств.

Підводячи підсумок, можна сказати, що фінансовий стан підприємства є стійким в тому випадку, якщо воно має можливість власними коштами покривати свої зобов'язання, успішно продовжуючи свою діяльність. Водночас, постійний контроль фінансового стану підприємства необхідний для своєчасного прийняття управлінських рішень для подальшого розвитку фінансово-господарської діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 815 с.
2. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.

3. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз : підручник. Житомир : ПП «Рута», 2007. 704 с.

4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособ. Минск : РИПО, 2016. 373 с.

## **НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Бержанір І. А.**, *к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

У процесі розвитку ринкових відносин діяльність кожного підприємства спрямована на оптимізацію економічної вигоди, що знаходить відображення у фінансових результатах. Фінансовий результат діяльності – це один із найважливіших показників, що цікавить усіх користувачів облікової інформації.

У сучасних умовах значно збільшується значення фінансових результатів у розвитку підприємства, кардинально змінюється порядок та обґрунтованість їх визначення у системі фінансового і внутрішньогосподарського обліку. В економічній літературі фінансовий результат підприємства розглядають у таких аспектах, як:

- зміну обсягу власного капіталу;
- результат зіставлення доходів і витрат;
- прибуток або збиток, тобто форма вираження фінансового результату;
- результат статутної діяльності підприємства;
- зміну величини чистих активів підприємства;
- додаткову вартість, створену у процесі виробництва та здійснення операцій фінансово-кредитного характеру;
- ціну капіталу та інших виробничих чинників [1, 2].

Огляд нормативно-правової бази свідчить, що в законодавстві України термін «фінансові результати» детально не розглядається, а в окремих

нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку лише розкрито сутність понять «прибуток» та «збиток» [3].

Управління підприємством передбачає наявність інформації про операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, а також доходів і витрат, пов'язаних з такою діяльністю. Тому виникає необхідність перегляду методики та організації формування фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Основними напрямками організації бухгалтерського обліку витрат, доходів та фінансових результатів діяльності підприємств є: правильне визначення та достовірність їх оцінка, повне і правильне документальне оформлення, своєчасне відображення в облікових регістрах, надання повної і достовірної інформації для органів контролю та потреб управління.

Досліджуючи облік фінансових результатів, спостерігаємо існування безліч дискусійних питань, зокрема, на практиці існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів, витрат та формування фінансових результатів. Отже, в сучасних умовах дискусійними є питання щодо неузгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків обліку доходів, витрат та фінансових результатів, на яких вони формуються.

У чинному Плані рахунків бухгалтерського обліку основним недоліком формування фінансового результату є те, що в ньому на субрахунках 791 «Результат операційної діяльності» та 792 «Результат фінансових операцій» фактично об'єднані два види діяльності підприємства, а саме: на субрахунку 791 – основна та інша операційна діяльність, а на субрахунку 792 – фінансова та інвестиційна діяльність [4]. Тому для вирішення завдання відображення фінансових результатів в обліку О. І. Олійничук пропонує введення відповідних аналітичних рахунків до рахунка 791 «Результат операційної діяльності», а саме: 7911 «Результат основної діяльності» і 7912 «Результат іншої операційної діяльності». Відображення господарських операцій на аналітичних рахунках 7911 і 7912 дозволить без додаткових трудових і часових затрат отримати інформацію щодо результатів основної й іншої операційної

діяльності, а також динаміки їх показників для забезпечення потреб ефективного менеджменту [5].

Окрім того, для вдосконалення бухгалтерського обліку формування фінансових результатів та розподілу прибутку окремі вчені пропонують змінити назву рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» на «Нерозподілений (невикористаний) прибуток (непокритий збиток)» та субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» на «Прибуток нерозподілений (невикористаний)». Це, на їх думку, сприятиме узгодженню назв рахунків з змістом об'єктів та процесів, які на них обліковуються [6].

Отже, відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів суб'єктів господарювання передбачає використання бухгалтерських рахунків, в тому числі в аналітичному розрізі, які дозволяють достовірно і в повному обсязі зафіксувати прибутки чи збитки, які отримало підприємство. Отримана таким чином інформація є основою для прийняття управлінських рішень щодо виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мороз Ю. Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. Житомир. 2013. № 2 (64). С. 135–141.

2. Бержанір І. А. Сучасні проблеми бухгалтерського обліку в Україні. *Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 24–25 жовтня 2019 р., м. Кропивницький. Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2019. С. 19–21.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 №290. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> 9 (дата звернення: 16.10.2020).

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р.

№ 291: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 16.10.2020).

5. Олійничук О. І. Організаційно-методичні аспекти обліку фінансового результату операційної діяльності підприємств. *Інноваційна економіка*. 2010. № 2 (16). С. 114–120.

6. Князь С. В., Залуцький В. П., Яворська Н. П. Проблеми обліку доходів та витрат торговельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2017. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5425> (дата звернення: 21.10.2020).

## **ХАРАКТЕРИСТИКА МОДИФІКОВАНОГО АУДИТОРСЬКОГО ЗВІТУ: НЕГАТИВНИЙ АУДИТОРСЬКИЙ ЗВІТ ТА ВІДМОВА ВІД ВИСЛОВЛЕННЯ ДУМКИ**

**Гринько О. Р., студент**  
*Науковий керівник: к. е. н., доцент Мустеца І. В.,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

Заключним етапом проведення аудиту є аудиторський висновок. Його складання є достатньо стандартизованим та чітко визначеним, але, разом з тим, серед аудиторів-початківців виникає багато запитань щодо формування аудиторського висновку. Цьому сприяло те, що існує певне нерозуміння окремими аудиторами вимог щодо складання аудиторської звітності відповідно Міжнародних стандартів аудиту та відмінності у його трактуванні у відповідному законодавстві.

Складання модифікованого аудиторського звіту є однією із найвідповідальніших складових аудиторського процесу, оскільки аудиторів потрібно під час формування, узагальнити виявлені помилки, визначити їх сукупний вплив на фінансову звітність і висловити думку щодо її достовірності, повноти відповідності чинному законодавству.

Дослідженням аудиторського звіту та їх видів займалися багато зарубіжних практиків і науковців, зокрема: Дж. Лобека, В. О'Рейлі, Дж.

Робертсона М. Хірша, Е. Аренса, М. Беніса, Ф. Дефліза, Г. Дженіка, Д. Кармайкла, Р. Адамса, Дж. Робертсона та інші. Вивченню складання аудиторських звітів та теоретико-методологічних засад, займалися такі українські вчені: Л. Гуцаленко, Г. Давидов, Л. Кулаковська, О. Петрик, Ю. Піча, Т. Серікова, Б. Усач, та інші. Однак зі змінами до міжнародних стандартів аудиту з'являються дискусійні питання щодо узагальнення та документування наданих послуг суб'єктам господарювання в Україні.

Згідно зі ст. 7 Закону України «Про аудиторську діяльність», аудиторський висновок – це документ, що складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися при її складанні [1].

У відповідності до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 700 «Аудиторський висновок про фінансову звітність» та МСА 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора» надає рекомендації для застосування у тих випадках, коли думку незалежного аудитора необхідно модифікувати [2]. Даний МСА визначає три типи модифікованих думок, а саме: умовно-позитивну, негативну, відмову від висловлення думки.

Під час складання аудиторської звітності, відмінної від позитивної, він повинен дати опис усіх суттєвих причин його невпевненості. Ці причини необхідно коротко навести в окремому розділі висновку, до того розділу, де аудитор висловлює негативний висновок або дає відмову від аудиторського висновку. У цьому ж розділі можуть більш детально обговорюватися моменти негативного характеру або даватися посилання на додаток до аудиторського висновку, де наводиться опис цих моментів. В останніх розділах висновку аудитор стисло формулює свій висновок стосовно достовірності і повноти фінансової звітності.

Коли аудитор не може на підставі наведених аргументів сформулювати висновок про фінансову звітність підприємства, в даному випадку він відмовляється від висловлення аудиторської думки.



Важливість аудиторського звіту як одного з основних підсумкових документів роботи аудитора є безумовною. Від якості його складання залежить рівень достовірності, об'єктивності і повноти інформації про перевіряюче підприємство, яка подається зовнішнім і внутрішнім користувачам.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про аудиторську діяльність в Україні : Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / пер. з англ. О. Л. Ольховікова. Київ : Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2010. Ч. 1. 846 с.
3. Виноградова М. О., Жидєєва Л. І. Аудит: навч. посіб . Київ : Центр учбової літератури, 2014. 654 с.
4. Никонович М. О., Редько К. О., Мних Є. В. Аудит : підручник. Київ : Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2014. 748 с.

### **АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ**

**Ковтун К. О., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Августова О. О.,  
Київський національний торговельно-економічний університет*

На сучасному етапі діяльність підприємств напряду залежить від правильної організації обліку грошових коштів, адже основу діяльності складають операції, які пов'язані з рухом грошових коштів.

Всі суб'єкти господарювання використовують грошові кошти незалежно від характеру своєї діяльності. Вони мають потребу в такому виді ресурсів з однакових, по суті, причин: для ведення операцій, розрахунків з покупцями та постачальниками, погашення певних боргових зобов'язань, забезпечення доходу для своїх інвесторів тощо. Виходячи з цього можна вважати, що головною складовою всіх фінансових операцій підприємства є грошові кошти,

які безпосередньо також беруть участь у забезпеченні всіх видів господарської діяльності підприємства.

Згідно НП(С)БО 1 під грошовими коштами розуміють готівку, кошти на рахунках банку та депозити до запитання [1]. Грошові кошти та їх еквіваленти є важливою складовою системи кругообігу ресурсів. Прийняття ефективних рішень щодо управління грошовими коштами на підприємстві можливе завдяки розв'язанню низки задач, що стосуються методики та організації їхнього обліку і розглядалися у багатьох працях як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у їхнє вирішення зробили М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, В. В. Сопко та інші.

За умов стрімкого розвитку сучасних технологій значного поширення набуває комплексна автоматизація облікового процесу, як першочерговий спосіб що передбачає суттєве зниження тривалості окремих бухгалтерських процедур.

До основних переваг використання автоматизованих інформаційних технологій відносять:

- значне скорочення помилок;
- підвищення точності розрахунків;
- можливість проведення великої кількості обчислень за максимально короткий час;
- можливість швидкого обміну інформацією і т.д.

Нині важливою є необхідність впровадження повної автоматизації обліку грошових коштів, що забезпечить високу точність облікових даних, пов'язаних із рухом грошових коштів. Не менш важливою є також проблема повноти та своєчасності відображення грошових коштів у системі обліку.

На сьогодні можна сказати, що ринок бухгалтерських програмних продуктів є досить різноманітним та пропонує споживачам значний перелік бухгалтерських програм, які включають в себе широкий спектр послуг. Серед всіх існуючих програмних продуктів підприємства повинні орієнтуватися зокрема на найзручніші для їхнього використання засоби автоматизації.

Найбільш поширеними програмними продуктами, що застосовуються підприємствами в Україні є «1С: Підприємство» та «Парус». Проведений порівняльний аналіз основних параметрів роботи щодо обліку грошових коштів в зазначених програмних продуктах дає підставу зробити висновок про те, що вони не мають суттєвих відмінностей (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння основних параметрів роботи програмних продуктів.

№ з/п	Можливості обліку грошових коштів	«1С: Підприємство» 8.2	«Парус»
1.	Перелік документів, які формуються програмою щодо обліку грошових коштів	Видатковий касовий ордер, Прибутковий касовий ордер, Платіжне доручення, Авансовий звіт, Касова книга, Банківські виписки.	Прибутковий касовий ордер, Видатковий касовий ордер, Відомість на видачу коштів підзвітним особам, Платіжне доручення, Касова книга, Авансовий звіт.
2.	Операції, які дозволяє проводити програма	Формування первинних документів з приймання та видачі готівки; формування платіжних доручень, а також підготовка інформації до вивантаження даних в програму «Клієнт банк»; формування оборотних відомостей про рух грошових коштів на рахунках.	Створення та ведення первинних платіжних документів з подальшим їх опрацюванням в обліку; реєстрація та друк первинних касових та банківських документів; здійснення обліку готівкових та безготівкових (у т.ч. валютних) операцій; підтримка зв'язку з системою «Клієнт-банк».
3.	Сприйняття інтерфейсу програми	Конфігурація «1С: Підприємство» легко налаштовується під потреби кожного окремого користувача. Зовнішній вигляд вікон і розташування інструментів змінюється за бажанням користувача за допомогою налаштувань всього за декілька хвилин.	Графічна оболонка «Парус» створена в зручному дизайні і не містить складних панелей. Функціональна база розділена на групи, що дозволяє швидко обробляти ті чи інші завдання в бухгалтерському обліку. Зручна панель навігації дозволяє швидко переміщатися по графічному середовищі програми.

При автоматизованій обробці операцій з обліку грошових коштів в обох програмних продуктах є можливість складання платіжних доручень з поданням їх в банк з використанням системи «Клієнт-Банк», отримання банківських виписок, складання первинних касових документів і Касової книги, ведення зведеного синтетичного обліку по рахунку 30 «Готівка» та 31 «Рахунки в банках» [2].

В програмному продукті «1С:Підприємство» реалізовано облік руху готівкових і безготівкових грошових коштів. Також програма дає можливість введення та друку платіжних доручень, прибуткових та видаткових касових ордерів. В програмі також реалізовано механізм обміну інформацією з програмними продуктами типу «Клієнт-банк».

Система «Клієнт-банк» – форма банківського обслуговування клієнтів, яка побудована на використанні інформаційних технологій, що забезпечують клієнтам можливість дистанційного отримання фінансової інформації та управління банківськими рахунками [3].

«Клієнт-банк», як система дистанційного управління рахунками дозволяє:

- здійснювати моніторинг коштів на поточному рахунку;
- отримувати виписки з поточного рахунка
- отримувати від банку щоденні офіційні курси іноземних валют, які використовуються при бухгалтерському обліку операцій;
- вести довідник своїх контрагентів за платежами та довідник призначення платежу.

Автоматизовані інформаційні технології в обліку в межах функцій бухгалтерського обліку дозволяють повністю регламентувати автоматизоване одержання даних, необхідних для ведення оперативного синтетичного та аналітичного обліку грошових коштів, для складання форм бухгалтерської і статистичної звітності, надання достовірних даних необхідних користувачам для прийняття рішень.

Таким чином, можна зробити висновок, що облік грошових коштів та правильна організація обліку – надзвичайно важливі ланки у функціонуванні кожного підприємства, від яких залежить ділова активність та успішна фінансова діяльність в цілому.

Автоматизація обліку грошових коштів є виключно позитивним напрямком, що значно полегшить здійснення обліку, дозволить оперативно розв'язувати поточні задачі, мінімізує можливість допущення помилок та безпосередньо полегшить контроль за правильністю відображення інформації.

### Список використаних джерел:

1. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 7 лют. 2013 р. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p\\_bills\\_stand\\_laws](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws).

2. Кравченко О.О., Первеев В.В. Автоматизація виконання банківських операцій на підприємствах. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2009. № 2 (6). С. 61–65.

3. Глосарій банківської термінології. URL: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123649&cat\\_id=123321](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123649&cat_id=123321).

## РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФАКТОР-ДРУК»

**Куткова Є.В., магістр**

*Науковий керівник: д. е. н., професор Єршова Н. Ю.,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

Своєчасність, обґрунтованість і раціональність прийнятих управлінських рішень є значущою умовою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності компанії. І найважливішу роль в цьому процесі має інструментарій економічного і фінансового аналізу [1, 2]. Аналіз динаміки вартості основних засобів підприємств України (рис. 1) доводить, що найбільше значення у 2014 році, після якого спостерігається зменшення аналізованого показника і невелике зростання за 2015–2019 рр.

«Фактор-Друк» входить до Групи компаній «Фактор», яка успішно працює на ринку поліграфії з 1996 року і є найбільшою друкарнею східної України. За рахунок постійного оновлення парку обладнання забезпечується висока якість друку, а також швидка швидкість виконання замовлень [4]. Основними напрямками аналізу основних засобів ТОВ «Фактор-друк» є аналіз їх руху, структури, стану та використання. Інформаційною базою аналізу руху основних засобів є Примітки до фінансової звітності. У такому звіті міститься

інформація про наявність основних засобів на початок звітного періоду; вартість основних засобів, що надійшли протягом звітного періоду; вартість основних засобів, що вибули протягом звітного періоду; наявність основних засобів на кінець звітного періоду. Найбільшу питому вагу серед основних засобів ТОВ «Фактор-друк» мають обладнання. Обладнання, кольорове обладнання «Creo Integris 800»; Epson Stylus Pro 7890;Epson SC T5200; CtP-устройство Kodak Magnus 800; CtP-прилад Kodak Trendsetter 400 III Quantum.

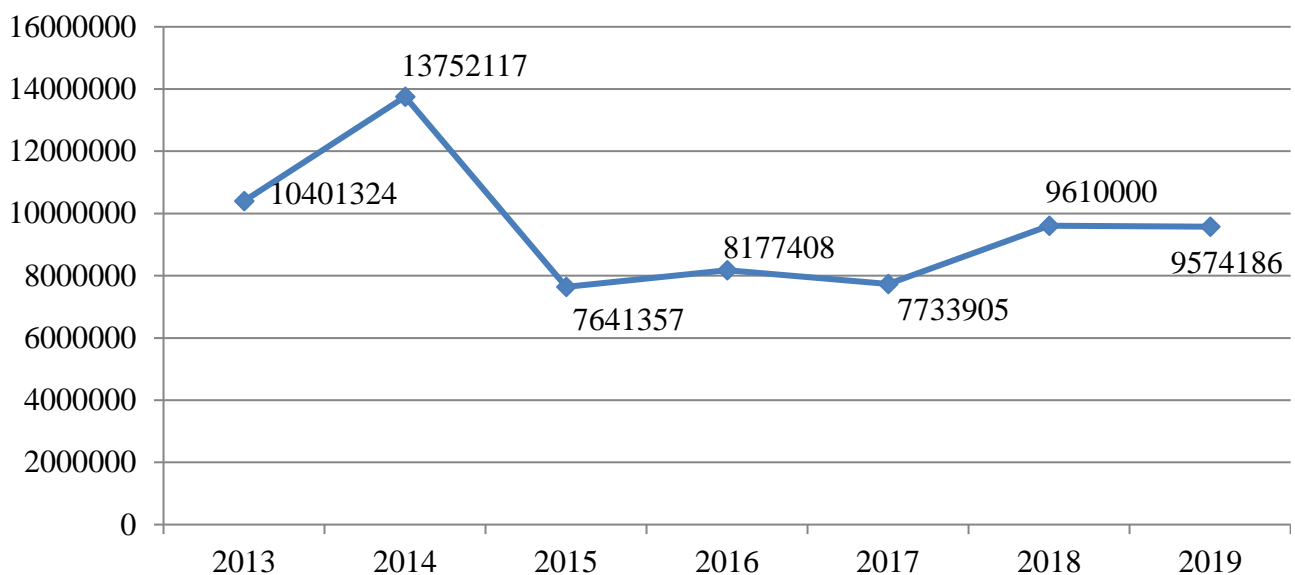


Рис. 1. Динаміка вартості основних засобів підприємств України, млн. грн [3]

ТОВ «Фактор-друк» пропонує найрізноманітнішу друкарську обробку, виконувану на власному обладнанні: шиття металевою скобою – вкладочно-швейно-різальний агрегат «Muller Martini 335», вкладочно-швейно-різальний агрегат «Muller Martini« Bravo-S »;комплектування блоку – листопідбірна 24-секційна машина «Brehmer 881/24»; безшвейне скріплення – лінія КБС Kolbus; перфорація і навівка на пружину – биндер «RENZ SRW» (крок 3: 1), RENZ ECO S 360 (крок 2: 1), BY-0608 B і RENZ PUNCH 500 (крок 3: 1 і 2: 1); ламінування (матове / глянцево) – ламінатори «SAFM 800/1000» та «Фоліант 520»; тиснення і висікання – обладнання «ГУМК-720», «Heasn»; УФ-лакування – трафаретний машина Thieme TN-4020 та ін. На початок року частка обладнання в загальному обсязі основних засобів становила 75%. Частку нових засобів в їх загальній

вартості на кінець періоду за звітом показує коефіцієнт оновлення, який становить у 2018-2019 рр. 52 % та 54 % відповідно.

Наступним етапом дослідження є аналіз стану основних засобів ТОВ «Фактор-друк» (рис. 2). Коефіцієнт зносу у 2018 році становить 28 %, у 2019 р. – 26 %. Коефіцієнт придатності у 2018 році становить 72 %, у 2019 р. – 74 %. Важливим напрямком аналізу основних засобів є аналіз їх використання. До показників використання основних засобів відносяться фондвіддача, фондомісткість, фондорентабельність.

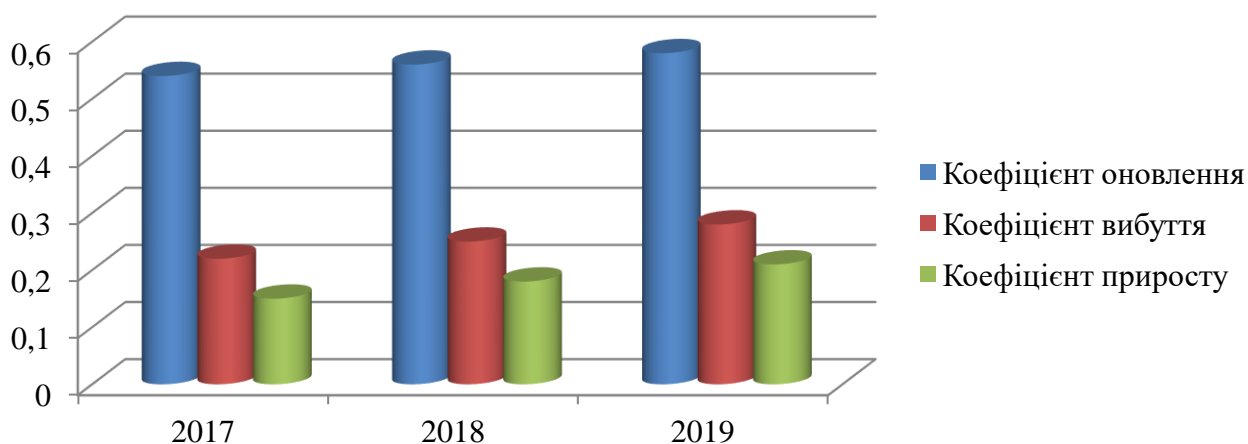


Рис. 2. Показники руху основних засобів ТОВ «Фактор-друк»

Аналіз динаміки фондвіддачі і фондомісткості проводиться з використанням індексного методу шляхом розрахунку індексу фондвіддачі змінного складу, постійного складу та індексу структурних зрушень [2]. Даний аналіз є важливим напрямком виявлення потенціалу зростання ефективності використання основних засобів ТОВ «Фактор-друк». Заключним етапом аналізу є визначення величини резервів збільшення випуску продукції і фондвіддачі. Проблематика підвищення ефективності використання основних засобів ТОВ «Фактор-друк» займає центральне місце в аналізі її діяльності, так як від вирішення цієї проблеми в значній мірі залежить фінансовий стан і конкурентоспроможність ТОВ «Фактор-друк».

### Список використаних джерел:

1. Єршова Н. Ю. Оцінка стану підприємств промисловості на основі статистичного аналізу. *Вісник Харківського національного університету*. 2008. № 802. С.68–71.
2. Єршова Н.Ю. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємств: стратегічний аспект. *Економіка та суспільство*. 2018. №14. URL: <http://rev.kpu.zp.ua/vypusk>.
3. Статистичні щорічники України. Держкомстат. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Bondar M., Iershova N. Strategic management object as an object of scientific research. *Baltic Journal of Economic Studise*. 2015. № 1(1). P. 47–54. URL: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2015-1-1-47-54>.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ НА ОСНОВІ ОБЛІКОВОГО-АНАЛІТИЧНИХ ДАНИХ

**Мелень О. В.**, к. е. н., доцент,  
**Байдіна Т. А.**, магістрант,  
*Національний технічний університет «ХПІ»*

Сучасний етап розвитку ринкових відносин вимагає від вітчизняних підприємств активних дій щодо підвищення ефективності їх функціонування.

Ефективність діяльності підприємства – це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників.

Методологія аналізу та оцінювання ефективності результатів діяльності підприємств в сучасних умовах посідає важливе місце в системі розвитку економічних процесів і формування нових концепцій сучасного управління.

Повне оцінювання показників ефективності відбувається на основі обліково-аналітичних даних, що відображаються у бухгалтерських, фінансових, управлінських та інших облікових звітах підприємства.



Для оцінки ефективності діяльності підприємства використовують три основних методичних підходи: традиційний, багатофакторний та на основі концепції «Performance Management».

Традиційний підхід заснований на класичній моделі Дюпона, яка характеризує рентабельність капіталу та передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників – узагальнюючих – показників першого рівня, які відображають ефективність діяльності підприємства в цілому. В ході їх обґрунтування порівнюються результативні показники з витратами всіх ресурсів, показниками другого рівня. Останні оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства [1].

Багатофакторний підхід репрезентується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці та передбачає використання агрегованих індексів ефективності. Останні складні для інтерпретації, а тому і не стали загальноновизнаними [1].

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання системи індикаторів, яка включає як фінансові, так і не фінансові показники, що дають комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності [2].

Розглянемо детальніше традиційний підхід, що базується на відносних показниках прибутковості. Виділяють дві групи показників, що використовуються для аналізу діяльності підприємства.

Показниками першої групи оцінки ефективності діяльності виступають показники ефективності використання матеріальних ресурсів. До них відносяться наступні: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності, рентабельність продажів, рентабельність інвестицій.

Показники ж другої групи надають змогу більш детально провести аналіз ефективності діяльності підприємства. Вони використовують окремі види ресурсів і дають змогу зосередити увагу на використанні окремого ресурсу

До показників другої групи відносяться:

1) показники задіяних основних фондів, а саме: фондвіддача, фондомісткість, рентабельність основних засобів.

2) показники ефективності трудових ресурсів підприємства: виробіток, трудомісткість, продуктивність праці.

Одним із найважливіших індикаторів, який відображає рівень ефективності господарчої діяльності підприємства, його конкурентоспроможність, стан продуктивності праці та фінансового благополуччя, є прибуток. Саме прибуток на сучасному етапі економічного розвитку є джерелом розширеного відтворення виробництва, зростання ринкової вартості підприємства та добробуту його власника, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності. Втім, власників капіталу цікавить не тільки факт отримання прибутку, але й створення передумов для його максимізації. У цьому контексті важливого значення набуває проблема розробки та впровадження дієвої системи управління прибутком підприємства, ефективність якої корелює з якістю інформаційного забезпечення управлінського процесу [1].

Прибуток є точкою перетину інтересів багатьох суб'єктів: держави, найманих працівників та власника.

За даними Державної служби статистики України протягом 2015 – 2019 років (73 – 74) % всіх підприємств отримали прибуток (рис.1).

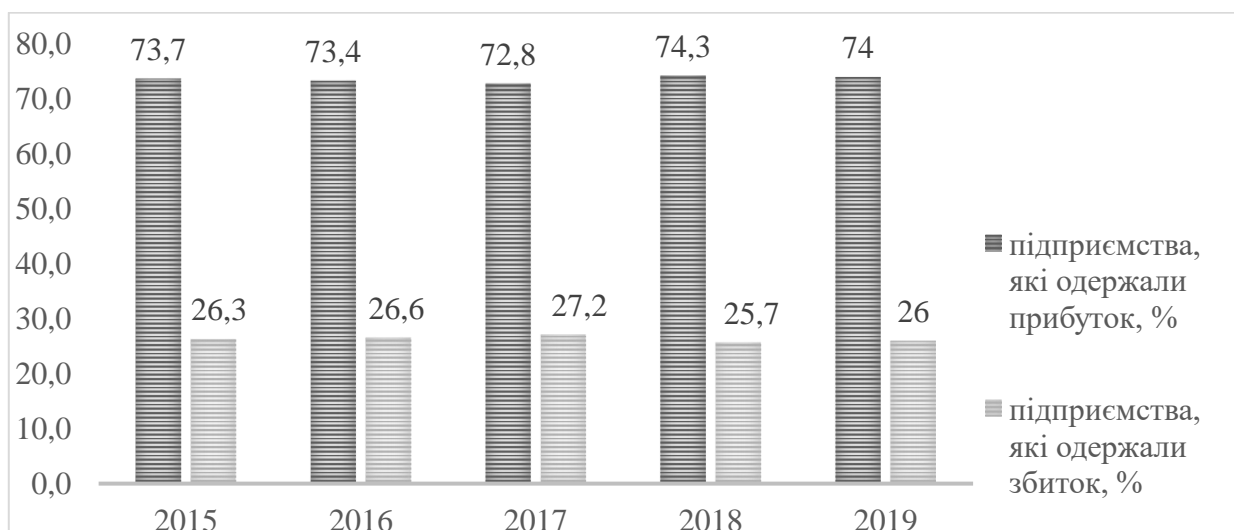


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів вітчизняних підприємств, 2015–2019 рр.

Для держави зростання прибутку є джерелом додаткових податкових надходжень, для власника – джерелом забезпечення розширеного відтворення та нагромадження капіталу, для найманого працівника – джерелом фінансування фонду матеріального заохочення та соціального розвитку.

Сумарний фінансовий результат вітчизняних підприємств за 2015 р. становив (–348471,6) млн. грн. Але при цьому протягом 2016 – 2019 років ми бачимо позитивну динаміку показників фінансово-господарської діяльності. Якщо в 2016 році фінансовий результат вітчизняних підприємств до оподаткування становив 69887,8 млн. грн., то в 2019 р. 618866 млн. грн. (табл.1).

*Таблиця 1*

Фінансові результати вітчизняних підприємств за 2015 – 2019 роки [4]

Роки	Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн. грн	Прибуток, млн. грн	Збиток, млн. грн
2015	– 348471,6	387652,3	736123,9
2016	69887,8	443012,1	373124,3
2017	236952,1	593168,1	356216,1
2018	369212,3	668893,5	299681,2
2019	618866,0	872621,5	253755,5

Спостерігається збільшення числа суб'єктів господарювання, які закінчили звітний період з позитивним фінансовим результатом.

Втім, протягом останніх років серед суб'єктів малого підприємництва спостерігається дещо інша закономірність (табл. 2).

*Таблиця 2*

Фінансові результати суб'єктів малого підприємництва підприємств за 2015 – 2019 роки [4]

Роки	Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн. грн	Прибуток, млн. грн	Збиток, млн. грн
2015	– 111906	95483	207388,9
2016	– 24151,4	107312,5	131463,9
2017	– 10724,9	117446,5	128171,3
2018	46870,8	139462,4	92591,6
2019	104176,6	176463,5	72286,9

Сумарний фінансовий результат суб'єктів малого підприємництва за 2015 – 2017 років має негативне значення. Оскільки більшість підприємств мали результатом своєї діяльності збиток.

Але протягом 2018–2019 років спостерігається позитивна динаміка показників фінансово-господарської діяльності. Так, якщо в 2018 році фінансовий результат вітчизняних підприємств до оподаткування становив 46870,8 млн. грн., то в 2019 р. 104176,6 млн. грн. (табл. 1). І кількість підприємств, які отримали чистий прибуток, як результат своєї діяльності, збільшився.

Прибуток, як кінцевий результат господарської діяльності підприємства, є мірилом її ефективності та успішності, результатом поєднання дії зовнішніх і внутрішніх чинників. Диспропорції та дисбаланси в економіці країни, що супроводжуються турбулентністю на валютному ринку, макроекономічною невизначеністю, зниженням інвестиційних рейтингів та політичною нестабільністю, деструктивно позначаються на економічному стані та прибутковості вітчизняних підприємств [3].

Оцінка ефективності займає важливе місце в системі управління діяльністю підприємства, оскільки являє собою ефективний інструмент для інформаційно-аналітичного забезпечення діяльністю підприємства. Результати оцінки складають основу для прийняття управлінських рішень, при цьому вони можуть бути використані як для визначення стратегічних, так тактичних цілей.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4744>.

2. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Духонин Е. Ю и др.; под ред. Г. В. Генса. Москва : Прогресс, 2005. 270 с.

3. Правдюк Н. Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. №4 (70). С. 53–60.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 18.10.2020).

## **ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА**

**Німітченко Я.Е., магістрант**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Августова О. О.,  
Київський національний торговельно-економічний університет*

Під час ведення господарської діяльності у підприємства виникає дебіторська заборгованість, яку необхідно обліковувати відповідно до вимог чинного законодавства. Проблема трансформації та відображення дебіторської заборгованості відповідно національних та міжнародних стандартів є актуальною на сьогодні. Адже, підприємства які працюють на ринку України, переходять до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Недоліки національних стандартів зумовлюють необхідність внесення змін до нормативно-правової бази, яка регламентує питання пов'язані з дебіторською заборгованістю, пошук нових шляхів удосконалення організації та методики розрахунків з дебіторами.

Особливості обліку дебіторської заборгованості за міжнародними та національними стандартами висвітлено в працях таких вчених: Бондаренко О. С., Бутинця Ф. Ф., Губачова О. М., Батехіна С. Д., Бланка І. А., Єфіменко В. І., Лук'яненко Л. І. та ін.

Метою дослідження є порівняння обліку дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами.

Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості, пов'язана з необхідністю функціонування підприємств, встановленням ними господарських відносин з постачальниками, покупцями та

іншими організаціями. Такі зв'язки забезпечують безперервне постачання виробництва, ритмічність відвантаження і реалізації продукції покупця [1].

Міжнародні стандарти не надають чіткого визначення дебіторської заборгованості на відмінну від українських П(С)БО. Дебіторська заборгованість визначається як фінансовий актив відповідно до МСБО 39. Принципи обліку дебіторської заборгованості відображенні в таких міжнародних стандартах: МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 18 «Дохід», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти».

Порівняльний аналіз дебіторської заборгованості доцільно розпочати з класифікації відповідно до П(С)БО та МСФЗ.

Дебіторська заборгованість в Україні поділяється на такі види:

- довгострокова;
- поточна у т. ч.: за товари, роботи, послуги; за розрахунками з бюджетом, за виданими авансами, нарахованими доходами, внутрішніми розрахунками; інша дебіторська заборгованість [1].

За міжнародними стандартами дебіторську заборгованість поділяють на:

- непоточна (довгострокова);
- поточна, яка в свою чергу поділяється на торговельну та іншу[3]

Порівняльний аналіз ведення обліку дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО та МСФЗ відображено у табл.1.

В Україні облік дебіторської заборгованості ведеться на таких рахунках: 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість», 34 «Короткострокові векселі одержані», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 38 «Резерв сумнівних боргів». Слід зазначити, що в зарубіжній системі на відміну від національної не використовують коди рахунків, а лише назви: «Довгострокові фінансові інвестиції», «Рахунки до одержання», «Авансові платежі постачальникам та інші оборотні активи», «Резерв на сумнівну дебіторську заборгованість».

Характеристика обліку дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами

Критерій	Національні стандарти обліку	Міжнародні стандарти обліку
1. Відображення в балансі	Довгострокова дебіторська заборгованість відображається у складі необоротних активів. Поточна дебіторська заборгованість (тобто, за продукцію, товари, роботи, послуги, за виданими авансами, з бюджетом та інша) відображається у складі оборотних активів.	Торговельна та інша дебіторська заборгованість відображається у складі активів підприємства з розмежуванням на поточну й непоточну.
2. Оцінка	Оцінюється за первісною вартістю.	Визнання дебіторської заборгованості оцінюється за справедливою вартістю
3. Визначення резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: 3.1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. (в основу покладено аналіз платоспроможності окремих дебіторів) 3.2. Застосування коефіцієнта сумнівності. (величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності)	Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним. Нарухування резерву в процентному відношенні від виручки за період. Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки і нарахування резерву

*Джерело: складена на підставі [1, 2, 3]*

Дебіторська заборгованість є важливим показником ефективності фінансового стану підприємства. Облік дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ має спільні та відмінні риси. Трансформація обліку дебіторської заборгованості відповідно до МСФЗ, є необхідною для інтеграції українського бізнесу в міжнародне економічне середовище.

Головною відмінністю вітчизняного обліку дебіторської заборгованості від зарубіжного є те, що він чітко регламентований і визначений. В міжнародних стандартах дебіторську заборгованість класифікують за основними ознаками, в національній практиці дебіторська заборгованість висвітлюється за класифікаційними групами. Порівнюючи рахунки, на яких ведеться бухгалтерський облік, слід зазначити, що в зарубіжній практиці, на

відміну від національної, не передбачається використання кодів рахунків, а лише їх назви.

### **Список використаних джерел:**

1. П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання». (МСБО 32). URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_029#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text).

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» (МСБО 39). URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text).

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*Оляднічук Н. В., к. е. н., доцент,  
Уманський національний університет садівництва*

Надзвичайно вагомим чинником у забезпеченні стабільної організаційно-виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємства є його обліково-аналітичне забезпечення – процес збору, підготовки, реєстрації та обробки обліково-аналітичної інформації та прийняття на її основі управлінських рішень, спрямованих на забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів суб'єкта підприємницької діяльності. Обліково-аналітичне забезпечення формується на базі взаємодії підсистем бухгалтерського обліку й економічного аналізу. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5] визначає бухгалтерський облік як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Об'єктами обліково-аналітичного забезпечення управління



суб'єктами господарювання є: первинна облікова інформація (первинні документи); поточна облікова інформація (обробка первинної інформації та відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку, визначення оборотів і сальдо за кожним синтетичним рахунком); результативна облікова інформація (формування звітності). Отже, результативна економічна інформація, отримана внаслідок аналізу і синтезу облікової інформації, формується за допомогою системи елементів методу бухгалтерського обліку з метою управління нею та контролю.

Питання економічного та обліково-аналітичного забезпечення діяльності суб'єктів підприємництва завжди були і залишаються в центрі уваги науковців та практиків. Зважаючи на високі науково-теоретичні здобутки, питання практичного застосування обліково-аналітичного забезпечення та його удосконалення й адаптація до сучасного економічного середовища потребують подальшого дослідження та вирішення. Синтезуючи результати наукових досліджень, можна зробити висновок про те, що основним завданням обліково-аналітичного забезпечення є відображення економічного стану суб'єкта підприємництва через призму первинних, зведених, аналітичних і синтетичних показників, що формуються відповідно до облікової політики підприємства. Необхідність розвитку наукової концепції обліково-аналітичного забезпечення зумовлена відсутністю системного підходу до розуміння сутності та завдань обліково-аналітичної інформації в сучасному економічному просторі.

Система обліково-аналітичного забезпечення суб'єкта підприємницької діяльності є формою організації всіх видів обліку, контролю й аналізу, метою якої є забезпечення адміністративно-управлінського персоналу підприємства інформацією, необхідною для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією. Обліково-аналітичне забезпечення являє собою складний механізм, який об'єднує процеси обліку та економічного аналізу з метою формування об'єктивної інформаційної бази

відповідно до інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів та специфіки розвитку виробництва.

Обліково-інформаційне забезпечення це раціональна модель, яка повинна враховувати внутрішні і зовнішні інформаційні сфери, відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність суб'єкта підприємництва та його стратегічний розвиток [1].

Забезпечення своєчасного формування та передачі якісної обліково-аналітичної інформації в рамках системи управління підприємством вимагає обробки облікових даних методами економічного аналізу. У цьому контексті, складовими обліково-аналітичного забезпечення є не лише підсистеми обліку та аналізу, а й аудиту та внутрішнього контролю, які забезпечують перевірку облікових даних для формування достовірного підґрунтя прийняття управлінських рішень [3].

Обліково-аналітичне забезпечення як система, має складається із низки підсистем, на вході якої є дані, зокрема оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, відносно яких здійснюються процеси обробки (узагальнення, класифікації, перевірки, аналізу), а на виході – аналітичні звіти для застосування певними суб'єктами в процесі прийняття управлінських рішень [2]. Обліково-аналітичне забезпечення суб'єкта підприємництва є досконалою формою організації всіх видів обліку й аналізу, метою якої є прийняття виважених поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією [4].

Отже, обліково-аналітичне забезпечення – це безперервне, цілеспрямоване формування відповідних інформаційних потоків, підпорядкованих вимогам аналізу, планування та підготовки і контролю фінансових управлінських рішень. Обліково-аналітична система підприємства дає змогу сформувати обліково-аналітичне забезпечення управління виробничо-господарською, збутовою, фінансовою діяльністю із застосуванням методів обліку, аналізу, планування та контролю.

Результати наукових досліджень та трактувань доводять, що економічне середовище суб'єкта підприємництва формується через призму системи обліково-аналітичного забезпечення, яке не може бути сталим у просторі й часі, оскільки зазнає постійних змін, реагуючи на чинники внутрішнього і зовнішнього середовища. Отже, між обліково-аналітичною системою та користувачами економічної інформації існує тісний і безперервний зворотний зв'язок.

Таким чином, виробничо-господарська діяльність та рівень економічної ефективності суб'єкта підприємництва потребує постійного удосконалення обліково-економічного забезпечення з метою наповнення системи показниками, необхідними для глибокого вертикального і горизонтального аналізу інформаційних обліково-аналітичних масивів, що забезпечать запити внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Системний підхід в організації обліково-аналітичного забезпечення сталого економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності вимагає якісної зміни виробничо-господарської діяльності, пошуку ефективної стратегії розвитку. Для формування конкурентних переваг пріоритетного значення набуває якісна обліково-аналітична система як стратегічний ресурс. Завдяки тісній взаємодії елементів обліково-аналітичної системи підвищується якість економічної інформації та оперативність її формування, забезпечує горизонтальне і вертикальне ефективне управління підприємством.

Цілісна система інформаційно-економічного, обліково-аналітичного забезпечення включає питання фактичних господарських подій, планування, контролю та аналізу діяльності суб'єкта підприємництва з метою прийняття правильних економічно обґрунтованих рішень з метою вдосконалення виробничо-господарської діяльності, оптимізації витрат, підвищення прибутковості підприємства в цілому.

Вагомою характеристикою системи обліково-економічного забезпечення управління суб'єктом господарювання є сукупність підсумкової інформації про стан і результати діяльності, що відображаються у формах фінансової та

внутрішньогосподарської звітності. Доцільно наголосити на тому, що обліково-економічне забезпечення, яке дозволяє формувати неупереджену економічну інформацію для користувачів різних рівнів і запитів, формується із сукупності підсистем обліку, аудиту, контролю, аналізу, планування.

Узагальнення наукових теорій та результати власного дослідження дозволяють зробити наступний висновок. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності суб'єктів підприємництва представлено складною системою, яка упорядкована, самостійна, повністю або частково децентралізована, відповідає цілям управління й об'єднує в собі систему спостереження, збору, ідентифікації, реєстрації, узагальнення, обробки, контролю й аналізу економічної, соціальної та екологічної інформації, необхідної для обґрунтування й ухвалення управлінських рішень щодо сталого розвитку та економічного росту суб'єкта підприємництва.

Таким чином, підвищення економічної ефективності суб'єктів підприємницької діяльності передбачає забезпечення синхронізації функціональної діяльності складових обліково-аналітичного забезпечення. Тому, поглиблення розвитку наукової концепції обліково-аналітичного забезпечення сприятиме формуванню системи показників з метою задоволення потреб адміністративно-управлінського персоналу суб'єкта підприємництва інформацією, необхідною для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією. Підвищення економічної ефективності суб'єктів підприємницької діяльності передбачає забезпечення синхронізації функціональної діяльності складових обліково-аналітичного забезпечення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бруханський Р. Ф. Модернізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств : матер. колект. монографії у 2 т. Дніпропетровськ : Герда, 2013. С. 21–34.

2. Гангал Л. С. Обліково-аналітичне забезпечення управління конкурентоспроможністю агропромислових підприємств : дис... канд. екон. наук: 08.00.09. Одеса: ОНЕУ, 2016. 297 с.

3. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством. *Економічний аналіз*. 2010. № 6. С. 408–410.

4. Загородній А. Г. Система обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2007. № 5(76). С. 94–102.

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999р. № 996–XIV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&p=13692405324>.

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК У ВІДРЯДЖЕННЯХ**

**Острожинська Ю. О., студентка**  
*Науковий керівник: к. е. н, доцент Головай Н. М.,  
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ЗУНУ*

Дедалі частіше сучасні роботодавці, що крокують у ногу з часом, користуються більш «просунутим», ніж видача готівки, способом видачі авансу на відрядження — перерахуванням грошових коштів на відповідний рахунок для використання із застосуванням платіжних карток.

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів з рахунків платника на рахунок одержувача, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівки в касу банку, на рахунки одержувачів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді. Одним із прогресивних інструментів у розвитку безготівкових розрахунків є пластикова картка. На сьогоднішній день у розрахунках між підприємствами все частіше застосовують банківські платіжні картки або, як їх ще називають,

корпоративні картки. На вигляд така картка схожа на візитку з пластику і належить банку, у якому відкрито картковий рахунок. Вона дає можливість розпоряджатися коштами на картрахунках юридичних і фізичних осіб, здійснювати безготівкові платежі в магазинах, готелях, АЗС, брати готівку в банкоматах та касах банків під час відряджень та в повсякденному житті.

З одного боку, електронні гроші є електронним платіжним засобом (сума коштів, записана в пам'яті смарт-картки, тобто кошти обліковуються на картці), проте, з іншого боку, електронний платіжний засіб може бути також інструментом розрахунків (якщо платіжна картка дозволяє отримати доступ до інформації про стан поточного чи карткового рахунку та ініціювати перекази, тобто кошти обліковуються на рахунку в банку). Однак, з економічної точки зору, безготівкові грошові кошти на рахунках у банку теж є одиницями вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу, і є віртуальною формою грошей, що суперечить визначенню безготівкових грошей з точки зору бухгалтерського обліку, які в обліку показуються у складі коштів на рахунках у банках окремо від електронних грошей.

Платіжна картка може передаватися або у власність клієнта (як юридичної, так і фізичної особи), або в користування клієнтові в порядку, передбаченому договором.

Особисті платіжні картки (далі – ОПК) працівників в обліку підприємства не відображаються в будь-якому випадку.

Застосування у відрядженнях платіжних карток має низку переваг. Стисло опишемо їх.

1. У зв'язку з тим, що необхідність направлення працівника у відрядження може виникнути несподівано, бухгалтерія підприємства не завжди має можливість виплатити аванс готівкою своєчасно, особливо якщо йдеться про іноземну валюту. У цьому випадку виходом може стати перерахування грошових коштів на відповідний поточний рахунок, кошти з якого відряджена особа може використовувати із застосуванням платіжної картки.

2. При затримці працівника у відрядженні з поважної причини підприємство матиме можливість додатково перерахувати грошові кошти, необхідні працівнику у зв'язку з продовженням строку його відрядження, на відповідний поточний рахунок.

3. Варіант розрахунків із застосуванням платіжних карток дозволяє забезпечити працівника авансом на відрядження за кордоном в іноземній валюті навіть тим підприємствам, у яких відсутні валютні рахунки. Адже поточний рахунок може бути відкритий у гривні, а розрахунки працівника за кордоном з використанням платіжної картки при цьому здійснюватимуться в іноземній валюті.

4. При вивезенні платіжних карток за межі України відсутні будь-які обмеження щодо суми, що перебуває на відповідному поточному рахунку. Крім того, на відміну від вивезення готівкової іноземної валюти або дорожніх чеків, немає необхідності в митному декларуванні грошових коштів і документальному підтвердженні зняття готівки з рахунків банків, якщо сума коштів на відрядження перевищує еквівалент 10000 євро.

*Корпоративна платіжна картка (далі – КПК), якщо вона отримана у власність підприємства і договором з банком визначена її вартість (плата за випуск КПК), відображається:*

– за дебетом рахунка 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» (якщо картка емітована на строк не більше року), зі списанням у момент передачі довірєній особі з кредиту рахунка 22 у дебет рахунка 92 «Адміністративні витрати»;

– за дебетом субрахунка 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» (якщо картка емітована на строк більше року), з нарахуванням амортизації згідно з вибраним для МНМА методом (п. 27 П(С)БО 7) проведенням Дт 92 – Кт 132.

Якщо КПК передається підприємству в користування, то обліковувати її на балансі підприємства не потрібно. Плата за щорічне обслуговування КПК,

комісії за зняття готівки, безготівкове перерахування, конвертацію валюти тощо відображаються також на рахунку 92.

Після завершення відрядження працівник зобов'язаний відзвітувати про кількість і напрями використання виданих йому грошових коштів шляхом заповнення та подання Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт. У тому числі це стосується і випадків, коли аванс на відрядження видавався в безготівковій формі.

Працівники, які виїхали у відрядження з КПК, звітують виключно за коштами, списаними з поточного рахунка підприємства за допомогою такої КПК. А ось працівникам, які отримали аванс на відрядження на ОПК, звітувати доведеться за всією сумою авансу.

Отже, сьогодні за допомогою карток є можливість сплачувати використання мобільного зв'язку, покупки в Інтернеті, отримувати доступ до дистанційного управління банківськими рахунками, користуватися всілякими дисконтними і бонусними програмами, таким чином можна сказати, що використання платіжних карточок є досить зручним та доступним у наш час.

#### **Список використаних джерел:**

1. Головай Н. М., Сисоєва І. М. Місце фінансової звітності в системі обґрунтування управлінських рішень. *Економічна кібернетика: дослідження, розробка і використання моделей економічної поведінки суб'єктів господарювання*: зб. наук. праць за матеріалами Всеукр. інтернет-конф., м. Дніпро, 2–3 березня 2020 р. Дніпро: НМетАУ, 2020. С.166–171.

2. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346.

3. Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземних валютах: Інструкція затв. постановою Правління НБУ від 12.11.2003 р. № 492.

4. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках України : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 636 с.



5. Табачук Г. П., Сорохман О. М., Бречко Т. М. Фінансовий облік у банках : навч. посіб. Київ : УБС НБУ, 2009. 443 с.

## **АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСУ МІСТОБУДІВНОЇ ЕНЕРГОРЕКОНСТРУКЦІЇ**

**Постернак І. М.**, *к. т. н., доцент,  
Одеська державна академія будівництва та архітектури,*  
**Постернак С. О.**, *к. т. н., доцент,  
Приватне підприємство «Композит», м. Одеса*

Економічна оцінка ходу виконання робіт є основою для оцінки управління будівництвом. Управлінська експертиза визначається як дослідження якості процесу управління й винесення про нього мотивованого висновку, що використовується з метою подальшого впливу як на об'єкт управління, так і (або) на суб'єкт управління. Основною метою управлінської експертизи є оцінка якості системи управління в цілому, тобто всієї сукупності елементів, а саме: суб'єкта й об'єкта управління, зв'язаних циркулюючими між ними інформаційними потоками. Прагматичною метою управлінської експертизи є підвищення ефективності і якості управління об'єктами нерухомості на всіх етапах їхнього життєвого циклу. Висновок по якості управлінського процесу повинний або підтвердити довіру до суб'єкта управління (акредитувати його), або виразити йому недовіру (не акредитувати). Таким чином, предметом управлінської експертизи є аналіз якості управління.

Визначальним аргументом будь-якого процесу взагалі й управлінського, зокрема, є час. Із цього витікає, що під дослідженням будь-якого процесу розуміється динамічне фіксування його істотних характеристик у часі.

Будь-який загальний процес управління нерухомим об'єктом історичної забудови складається з управління окремими взаємозалежними процесами: організаційними, трудовими, інформаційними й ін. Загальноприйнятим способом їхнього динамічного відображення є календарний план, для

формування якого використовують комп'ютерні програми управління проектами. Для реалізації функції контролю призначені масиви даних по фактичному виконанню робіт. На підставі контролю фактичного стану виконання робіт формуються регулюючі впливи, що містяться у відповідному переформуванні календарного плану (закон єдності аналізу й синтезу). Таким чином, крім того, що календарний план відбиває динаміку виконання робіт, він сам є структурою, що перебудовується динамічно. Це дозволяє з певною періодичністю (день, декада, місяць), тобто циклічно, повторювати загальні функції управління в комплексному процесі управління. Послідовність дій усередині кожного циклу управління зводиться до наступної послідовності:

а) у момент часу  $t$  з урахуванням початкових умов формується поточний календарний план;

б) для створення бази порівняння з наступними можливими змінами поточного плану його початковий стан фіксується як еталонний;

в) у момент часу  $t+\Delta t$  здійснюється облік фактично виконаних робіт, тобто реалізується функція контролю по заздалегідь визначених точках проекту (метод контролю по віхах);

г) порівняння еталонного стану виконуваних робіт з їхнім прогнозованим станом дає основу для ухвалення рішення по коректуванню календарного плану на майбутній період;

д) далі цикл керування повторюється в діапазоні  $t+\Delta t \dots t+2\Delta t$  аж до закінчення всього процесу управління.

Повне завершення процесу управління характеризується в календарному плані фіксацією фактичного виконання всіх робіт, як за термінами виконання, так і за вартістю. Природно, що початковий календарний план і його фактична реалізація будуть відрізнятися, а оцінка цієї відмінності за тим чи іншим критерієм буде й оцінкою управління в цілому.

Обґрунтуємо критерій оцінки якості управління, розглянемо ситуацію, показану на рис. 1.

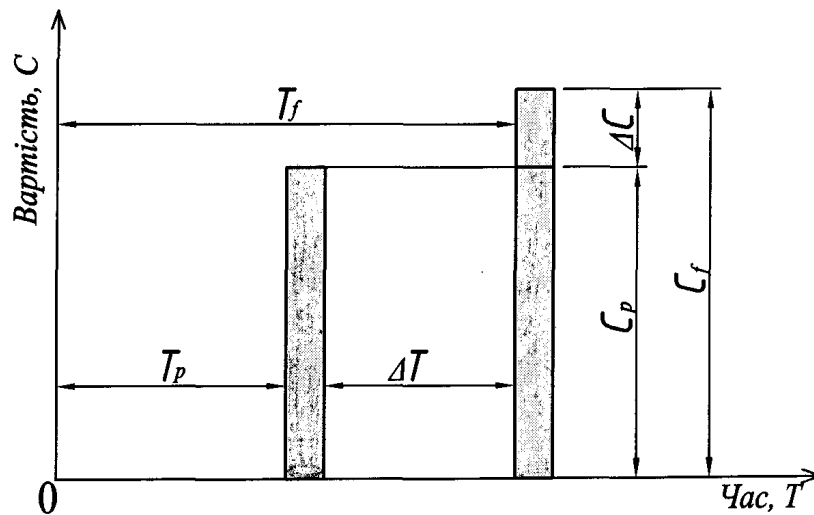


Рис. 1. Основні характеристики виконання роботи:  $p$  – план;  $f$  – факт\*

\*Складено до обґрунтування критерію оцінки якості управління.

За первісним планом робота повинна бути виконана в момент часу  $T_p$  і за вартістю  $C_p$ . Фактично дана робота виконана в момент часу  $T_f$  і за вартістю  $C_f$ . Відповідні відхилення від плану визначаються як  $\Delta T = T_f - T_p$  і  $\Delta C = C_f - C_p$ . Очевидно, що виконання кожної роботи для процесу управління в цілому має певну цінність, або, інакше кажучи, споживчу вартість. Допустимо, що в першому наближенні споживча вартість визначається її оплатою або просто вартістю витрат.

З метою приведення різночасних вартостей до одного моменту часу використовується метод дисконтування, для якого найпоширенішим варіантом є дисконтування до початку проекту. Розглянута схема оцінки припускає що оцінка якості управління повинна визначатися розрахунком чистих дисконтованих інвестицій, які опосередковано визначають сучасну споживчу вартість проекту, і чим вона вище, тим ефективніше процес управління.

Плановані чисті дисконтовані інвестиції  $NPI_p$  мають вигляд:

$$NPI_{p,i} = \sum_i C_{p,i} (1 + E)^{-T_p} \quad (1)$$

де  $i$  – порядковий індекс виконаної роботи;  $E$  – норма дисконту, по якій раніше оцінювалася економічна ефективність проекту.

Фактичні чисті дисконтовані інвестиції  $NPI_f$  мають вигляд:

$$NPI_{f,i} = \sum_i C_{p,i} (1+E)^{-T_p-\Delta T} - \sum_i \Delta C (1+E)^{-T_p-\Delta T} \quad (2)$$

При виконанні окремих робіт їхня вартість може перевищити плановану вартість. Очевидно, що дана обставина зменшує відповідну споживчу вартість, а тому другий член даної розрахункової формули входить із від'ємним знаком. Відносна ефективність управління в цілому визначається відношенням фактичних до планових чистих дисконтованих інвестицій:

$$IQM = \frac{NPI_f}{NPI_p} \quad (3)$$

Значення індексу управління коливається біля одиниці, а його збільшення свідчить про більшу ефективність управління.

Незважаючи на те, що календарний план є динамічно-розвиваючою системою, дві його події визначаються як інваріанти цієї системи – це загальний початок базового плану і його загальне закінчення. Звичайно при календарному плануванні загальний початок базового плану задається директивно, а загальне закінчення базисного плану визначається підсумовуванням загального початку й нормативно-директивної тривалості реконструкції. Як правило, фактичний початок реконструкції збігається із планованим початком, а фактичне закінчення реконструкції залежить від фактичного виконання всіх його робіт і в загальному випадку показує відхилення від поставленої мети. Отже, оптимальне управління повинне бути побудоване так, щоб мінімізувати це відхилення.

Слід зазначити, що описана процедура виміру якості управління дозволяє динамічно розраховувати індекс якості управління від ітерації до ітерації. Більше того, за даним індексом можна визначити й ступінь відповідальності виконавців конкретних робіт.

Представлена модель оцінки якості управління є адекватною, тому що базується на сучасній концепції оцінки ефективності інвестиційних проектів. Дана модель в основному має властивість адаптивності. Однак для її настроювання на більш повний оцінюючий ефект необхідно врахувати залежність норми дисконту від часу. І нарешті, модель ефективна, тому що дозволяє динамічно оцінювати результат управлінської діяльності й по цій динаміці формувати досить детальні прогнози розвитку процесу управління.

## **ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ**

*Рилєєв С. В., к. е. н., доцент,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

Кожне підприємство, яке бере участь у розвитку економіки країни, формує фінансові результати діяльності з метою отримання прибутку. Класична модель прибутку – це вирахування з суми отриманих доходів підприємства суми визнаних витрат. Доходи підприємства в першу чергу залежать від рівня збуту та реалізації продукції, надання робіт та послуг, від розвитку ринку. Витрати ж залежать від методики обліку та калькулювання витрат на виробництво продукції.

Витрати на виробництво виникають з суми прямих витрат на виробництво та загальновиробничих витрат. Визначити прямі витрати на виробництво можна на підставі обліку прямих матеріальних виробничих витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат. Всі ці витрати формують виробничу собівартість продукції і включають прямо у вартість виготовленої продукції. Загальновиробничі витрати також включаються у вартість продукції, але за непрямим методом розподілу.

Основною проблемою обліку загальновиробничих витрат є методично вірний розподіл їх між видами виробленої продукції. Крім того виникають питання щодо складу загальновиробничих витрат, особливості поділу на

постійні та змінні.

В П(С)БО 16 «Витрати» відсутнє визначення загальновиробничих витрат, тільки обґрунтовано розподіл на постійні та змінні витрати, наведено склад загальновиробничих витрат в розрізі статей.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати виробництва, що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. До постійних загальновиробничих витрат відносять витрати на обслуговування та управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності [1].

Спірним питанням в П(С)БО 16 є розподіл загальновиробничих витрат на постійні та змінні, відповідно до нормальної потужності. Досить складно для промислових підприємств визначити нормальну потужність, внаслідок впливу зовнішніх факторів, опиту на продукцію, що виробляється та виробництва окремих видів продукції під замовлення. Під нормальною потужністю розуміють очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційного циклу з урахуванням запланованого обслуговування виробництва. При розрахунку нормальної потужності підприємства мають врахувати змінний режим роботи, тенденцію попиту на продукцію, проте визначити її для багатьох підприємств є досить складно.

Відповідно до норм МСБО 2 «Запаси», нормальна потужність – це очікуваний рівень виробництва, якого можна досягти в середньому протягом кількох періодів або сезонів за звичайних обставин, якщо взяти до уваги зменшення потужності, що виникає в результаті запланованого обслуговування виробництва [2].

У теорії менеджменту існує декілька визначень потужності підприємства: проектна, виробнича та діюча, але відсутнє визначення нормальної. Проектна потужність – це величина можливого випуску продукції умовної номенклатури в одиницю часу, задану при проектуванні чи реконструкції виробничої одиниці. Виробнича потужність підприємства – це є максимально можливий річний

випуск продукції або обсяг переробки сировини в номенклатурі і асортименті, які встановлені планом при повному використанні обладнання і площ з врахуванням використання прогресивної технології, передової організації праці і виробництва. Діюча потужність – це потенційна здатність виробити протягом календарного періоду максимально можливу кількість продукції, передбачену планом [3, с. 100].

Отже фактично, визначення нормальної потужності підприємств існує тільки в системі бухгалтерському обліку. Власні дослідження показали, що в окремих випадках підприємства завантажені на 60–70% від можливої потужності. Відповідно поняття нормальна потужність та фактична потужність в даному випадку втрачають зміст. Нормальна потужність, як показник для підприємств промисловості, не може бути застосований.

Таким чином, доцільно не корегувати загальновиробничі витрати від ступеню використання «нормальної потужності», а відносити фактичні облікові загальновиробничі витрати повністю на виробничу собівартість її продукції, що, по-перше, буде спрощувати облік витрат виробництва та, по-друге, відображати реальні витрати на виробництво продукції підприємства та формування виробничої собівартості.

В свою чергу для поділу витрат на постійні та змінні необхідно застосовувати спеціальні методи визначення поведінки витрат стосовно обсягу діяльності та обсягів виробництва, які досить складні в обрахунках. На практиці виділити зі складу загальновиробничих витрат, які з них постійні, які змінні, досить складно та зазвичай підприємства застосовують приблизні розрахунки.

Дійсно, чітко й однозначно розділити ті або інші види витрат на постійні та змінні не можна, оскільки існують «змішані витрати», які містять у собі елементи, як постійних так і змінних витрат, і що навіть прямі витрати не завжди є змінними, якщо їх розглядати в довготривалому проміжку часу. П(С)БО 16 «Витрати» не ставить перед собою завдання на законодавчому рівні закріпити за видами витрат статус постійних або змінних витрат, воно лише дає

загальний принцип визнання тих або інших витрат постійними або змінними, і саме опису цього принципу, а не поділу витрат на дві частини присвячено П(С)БО 16 п. 16 [4, с. 9].

На основі проведеного дослідження обліку загальновиробничих витрат підприємства, можна зробити висновок, що їх облік є трудомістким та складним процесом. Від правильності визначення складу загальновиробничих витрат їх розподілу на постійні та змінні, а також віднесення на собівартість виробленої продукції залежить точність визначення виробничої та реалізованої собівартості продукції, розрахунок фінансового результату діяльності промислового підприємства.

Для спрощення облікового процесу формування собівартості продукції запропоновано не розподіляти загальновиробничі витрати залежно від нормальної потужності, а відносити їх в повному складі на витрати виробництва, в зв'язку з особливостями процесу виробництва, умовності розподілу витрат на постійні та змінні та складності обрахунку. Крім того обираючи критерії, щодо бази розподілу загальновиробничих витрат необхідно визначити, чи існує зв'язок між загальновиробничими витратами і причинами, що впливають на них.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення 09.08.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 31.10.2020).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» : Міжнародний документ від 30.06.2017 р. Дата оновлення 29.01.2019. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MU17029> (дата звернення: 31.10.2020).

3. Тарасюк Г. М. Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Вид 5-те вид. Київ : Каравела, 2012. 352 с.

4. Довгопол Н., Нестеренко М. П(С)БО 16 «Витрати» між фінансовим і управлінським обліком. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2011. № 6. С. 3–15.



# АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИПЛАТАМИ ЧЛЕНАМ ВИРОБНИЧИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

Саванчук Т.М., к. е. н.,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Дослідження практики діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів засвідчили, що вони є специфічними суб'єктами господарювання, що в законодавчому порядку зобов'язані здійснювати встановлені виплати своїм членам та організувати облік і контроль розрахунків за такими виплатами (рис. 1).

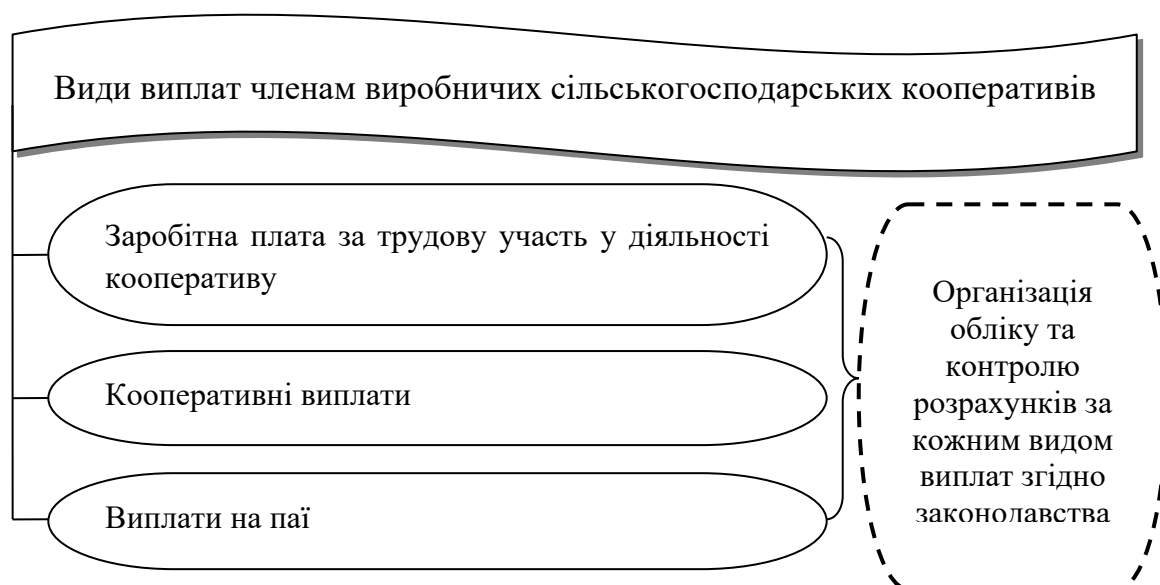


Рис. 1. Різновиди виплат членам виробничих сільськогосподарських кооперативів

*Джерело: побудовано автором за [1]*

На сьогоднішній день, практично всі контролюючі органи, які уповноважені відповідно до законодавства проводити перевірки у сфері нарахування та сплати різного роду виплат членам кооперативу, контролюють дотримання законодавства про працю та правильність нарахування і перерахування податків і платежів, пов'язаних з виплатою кооперативних виплат, виплат на паї та заробітної плати. Разом з тим, жоден орган не має за

мету проконтролювати правильність проведення нарахувань розміру кооперативних виплат та виплат на паї кожному члену, раціональність витрачання коштів на оплату трудової участі членів кооперативу в його діяльності, продуктивність праці чи правильність застосування розцінок на конкретному госпрозрахунковому кооперативі, хоча саме ці питання мають найбільший вплив на ефективність його діяльності.

Отже, в таких умовах, членам кооперативу необхідно або ж замовляти зовнішню незалежну перевірку, або ж приділяти важливу увагу питанням внутрішнього контролю всередині кооперативу.

Внутрішній контроль є однією із функцій управління господарською діяльністю будь-якого суб'єкта господарювання, в тому числі і виробничих кооперативів. За словами Фаріон І. Д.: «Одним із його вирішальних завдань є надання інформації про діяльність господарюючого суб'єкта для прийняття ефективних управлінських рішень, що можливе лише за раціональної його організації» [2, с. 505].

Таким чином, організовуючи систему внутрішнього контролю чи аудиту у виробничому кооперативі необхідно дотримуватися системного підходу, що забезпечує його найбільшу результативність та, в свою чергу, визначає раціональність контрольної діяльності.

Відмітимо, що внутрішній контроль у кооперативах здійснюється ревізійною комісією кооперативу, що створюється відповідно до законодавчих вимог та статуту кооперативу, або ревізором, якщо до складу кооперативу входить менше ніж 10 членів. Ревізійна комісія (ревізор) підзвітна загальним зборам членів кооперативу і обирається ними з числа членів кооперативу у порядку, встановленому його статутом [1].

Перевірка діяльності кооперативу, що, як правило, здійснюється щорічно його ревізійною комісією дозволяє виявити певні технічні помилки чи зловживання, але вона не забезпечує правління кооперативу інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, адже жодних аналітичних розрахунків члени комісії не здійснюють.

Причиною цьому є відсутність затвердженого на законодавчому рівні методичного та документального забезпечення здійснення аналітичних процедур в системі контролю виплат членам кооперативу.

В той же час, як відомо, оплата праці, є найбільш трудомісткою ділянкою облікової роботи у кооперативі, яка потребує значних знань і значно збільшує ризик кооперативу отримати штрафні санкції. А з врахуванням великих штрафів, які накладаються на господарюючих суб'єктів за порушення законодавства, та пені, що стягується за прострочення платежів ризик ще збільшується. Тому перевірка розрахунків з оплати праці є одним із найбільш трудомістких, складних і відповідальних процесів на практиці та потребує відповідного аналітичного забезпечення.

Не менш важливе значення має також контроль розрахунків за іншими виплатами членам кооперативу, адже він безпосередньо зачіпає економічні інтереси усіх його членів без винятку. Це пов'язано з тим, що облік розрахунків за кооперативними виплатами та виплатами на паї є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, оскільки пов'язаний з обробленням великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу.

Виходячи з цього, вважаємо, що окремим питанням щорічних ревізій повинне бути питання правильності зазначених розрахунків. Для відображення результатів контролю кооперативних виплат пропонуємо застосовувати спеціальні Контрольні листи за розробленою нами формою. В яких відображати базу нарахування виплат членам кооперативу та їх фактичну суму і суму, розраховану за результатами перевірки.

Проведення таких розрахунків та складання відповідних Контрольних листків дасть можливість кожному члену кооперативу бути впевненому, що розмір його трудової участі в повному розмірі врахований для визначення розміру кооперативних виплат та ці виплати правильно розраховані, адже від цього буде залежати задоволеність членів кооперативу його роботою.

Паралельно з перевіркою сум кооперативних виплат рекомендуємо

здійснювати також контроль виплат на паї і його результати відображати в окремому Контрольному листку аналогічної форми.

Джерелами інформації для складання запропонованих Контрольних листків мають стати «Відомість нарахування та сплати кооперативних виплат» та «Відомість нарахування та сплати виплат на паї» в яких відображаються розміри фактично нарахованих виплат членам кооперативу.

Дані для проведення розрахунків таких виплат, в ході ревізії, ревізори повинні отримати з «Книги обліку розрахунків з членами кооперативу за трудову участь» та «Відомостей сплати пайових внесків у фонди кооперативу». При цьому, необхідно враховувати, що для розрахунку суми виплат на паї кожному окремому члену кооперативу враховується загальна сума його внесків у всі фонди кооперативу (пайовий, неподільний, резервний та спеціальний).

Ми вважаємо також, що в ході перевірок, які здійснюються ревізійною комісією кооперативу необхідно проводити певні аналітичні процедури для визначення реальної картини щодо ефективності використання робочого часу та фонду оплати праці. Зокрема здійснювати розрахунок ефективності використання трудових ресурсів кооперативу та продуктивності праці його членів.

Отже, застосування аналітичних розрахунків щодо правильності нарахування всіх видів виплат членам виробничих сільськогосподарських кооперативів та раціональності витрачання коштів на здійснення таких виплат забезпечить керівництво кооперативу необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень, а членам кооперативу дозволить бути упевненими у правильності розрахунків з ними.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про кооперацію: Закон України від 10.07.03 р. № 1087-IV (зі змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1087-15.8> (дата звернення: 30.10.2020).

2. Фаріон І. Д., Перезозова І. В. Організація обліку, контролю й аналізу: навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2007. 714 с.

## **АУДИТ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ЯК ЗАСІБ КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Слатвінський М. А., к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Подальший розвиток ринкових відносин в Україні обмежує втручання державних органів влади у фінансову діяльність підприємств та обумовлює зростання потреби в незалежному від держави аудиті щодо достовірності, повноти бухгалтерської звітності і відповідності її чинному законодавству.

Нормативне регулювання аудиторської діяльності включає чотири рівні:

1) Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [1] – цей закон визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні, спрямовані на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів власника;

2) стандарти аудиту – загальні керівні матеріали для допомоги аудиторам у виконанні їх обов'язків з аудиту фінансової звітності;

3) внутрішні стандарти аудиту;

4) інформація з внутрішньофірмового контролю.

Разом з тим, аудит постачальницько-збутової діяльності підприємства слід проводити згідно таких законодавчих та нормативно-правових актів:

1. Законів України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» [2], «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [1].

2. Листа ДПАУ «Щодо порядку віднесення та відшкодування безнадійної заборгованості» [3].

3. Положень (стандартів) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Міністерством фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 та 11 «Зобов'язання», затвердженого Міністерством фінансів України від 31.01.2000 р. № 20.

4. Постанови КМУ «Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення» [4].

5. Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» [5].

Джерелами інформації для проведення аудиту операцій з покупцями і замовниками є первинні документи (виписки банку), облікові реєстри (журнал № 3, Головна книга), форми звітності (форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»), акти звірки розрахунків та інша інформація.

Крім того, під час проведення аудиту операцій з покупцями і замовниками на підприємстві аудитор використовує методи, які складаються з підбору, групування і вивчення даних про фінансові ресурси підприємства і їх використання з метою мобілізації ресурсів, необхідних для виконання планових або проектних завдань і погашення фінансових зобов'язань в процесі господарської діяльності підприємства.

При аналізі розглядаються питання формування і використання окремих видів фінансових ресурсів, їх розміщення у різні види матеріальних цінностей (активи), оцінки платоспроможності і фінансової стійкості підприємства, швидкості обіговості коштів.

В процесі аудиту постачальницько-збутової діяльності підприємства стає зрозумілим:

- 1) платоспроможність як самого підприємства, так і його дебіторів і кредиторів;
- 2) забезпеченість власними обіговими коштами підприємства у відповідності з потребою в них;
- 3) збереження коштів, причини зміни їх сум на протязі періоду, який аналізується;
- 4) стан запасів товарно-матеріальних цінностей і джерел їх утворення;
- 5) розміщення власних, залучених і спеціальних джерел коштів у вигляді активів;
- 6) забезпечення повернення кредитів і їх ефективне використання;
- 7) розрахункові відносини з дебіторами і кредиторами;
- 8) забезпеченість обігових коштів;

- 9) утворення і використання різних фондів;
- 10) збереження власних обігових коштів;
- 11) виконання плану прибутку і прибутковість фінансово-господарської діяльності підприємства.

На підприємстві при проведенні аудиту розрахунків виявляються причини і строки утворення дебіторської і кредиторської заборгованості, що приводить до перерозподілу коштів між підприємствами.

Оскільки головна причина збільшення кредиторської заборгованості – зниження обіговості обігових коштів, аудитором детально вивчається стан запасів товарно-матеріальних цінностей по окремим типам і видам. Обчислюється сума вивільнених із обігу коштів внаслідок прискорення обіговості або додатково залучених в обіг коштів із-за повільного обігу.

Суворе контролювання на підприємстві строків оплати рахунків кредиторів, зменшення обсягів дебіторської заборгованості та ліквідація простроченої дебіторської заборгованості дозволить зменшити дебіторську заборгованість на підприємстві. Для цього пропонується:

- застосувати штрафні санкції до клієнтів за порушення строків оплати;
- переглянути умови відповідних договорів;
- контролювати дебіторську заборгованість підприємства, строк позовної давності якої закінчується, так як потім вона лягає на збитки підприємства;
- використовувати систему знижок при достроковій оплаті;
- слідкувати за співвідношенням кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства;
- використовувати різні форми безготівкових розрахунків відповідно господарських відносин між партнерами:

1) якщо господарські відносини між партнерами засновані на тривалих, у тому числі коопераційних зв'язках (постачання матеріалів, сировини, палива) з точки зору зберігання контактів; збільшення обсягів поставок, недоречно використовувати такі жорсткі форми розрахунків як попередня оплата, авансові платежі;

2) якщо покупець систематично порушує свої зобов'язання, продавець може вимагати забезпечення додаткових гарантій погашення боргів, наприклад, гарантійні зобов'язання погашення заборгованості;

3) якщо ж господарські відносини між партнерами носять разовий, випадковий характер, і не має інформації про платоспроможність і обов'язковість клієнта, то доречно використовувати наступні форми розрахунків:

4) якщо в якості покупця виступає фізична особа і обсяги реалізації невеликі, то оплата може проводитися готівкою, банківськими чеками, кредитними картками (в останніх двох випадках слід перевірити наявність грошового покриття через банк);

5) якщо обсяги реалізації великі, а покупець невідомий, доречно використовувати такі форми розрахунків як: акредитив, попередня оплата, авансові платежі або інші форми гарантування платежу (наприклад, гарантований вексель).

Отже, подані пропозиції щодо впровадження нових первинних документів бухгалтерського обліку, методику проведення аналізу та аудиту розрахункових операцій, сприятимуть підвищенню аналітичності і оперативності, зниженню трудомісткості обліку, зокрема розрахунків з покупцями та постачальниками, посиленню його ролі в забезпеченні успішного розвитку підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України № 2258-VII від 21.12.2007 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.



3. Щодо порядку віднесення та відшкодування безнадійної заборгованості: Лист ДПАУ № 529/6/15-1116 від 03.02.2000 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/GDPI3430>.

4. Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення: Постанова КМУ від 29.04.99 р. № 750. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-99-%D0%BF#Text>.

5. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України № 88 від 24.05.1995 р.

## **ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКІВ**

**Соловей Г. В., магістр**

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

Розвиток суспільно-економічних відносин між працівниками та роботодавцями супроводжується виплатами працівникам. Облік розрахунків за виплатами працівникам є важливою та складною ділянкою обліку, адже в мінливих умовах функціонування сучасних підприємств суб'єкти господарювання постійно стикаються з проблемами обліку та оподаткування розрахунків за виплатами працівникам.

Регулювання питань обліку і оподаткування розрахунків за виплатами працівникам здійснюється державою, а саме певними нормативно-правовими актами України. Нормативно-правове регулювання обліку і оподаткування розрахунків за виплатами працівникам включає в себе: Конституцію України, Кодекс законів про працю, Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Закон України «Про колективні договори та угоди», Закон України «Про відпустки», Закон України «Про прожитковий мінімум», П(С)БО 26 «Виплати працівникам», МСБО 19 «Виплати працівникам», Податковий кодекс України, План рахунків

бухгалтерського обліку та інші. Крім того, існують внутрішні положення на підприємстві, які розробляються керівництвом, задля регулювання питань обліку і оподаткування розрахунків за виплатами працівникам всередині підприємства [1].

Враховуючи те, що Україна орієнтується на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку П(С)БО 26 «Виплати працівникам» повністю відповідає МСБО 19 «Виплати працівникам». Відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками. Це такі зобов'язання, що виникають в наслідок того, що працівник надав послугу в обмін на виплати, які будуть сплачені в майбутньому. Також це витрати, які суб'єкт господарювання споживає економічну вигоду, що виникає внаслідок послуги, наданої працівником в обмін на виплати працівникам [2].

Усі виплати, що належать працівникам поділяються на шість груп:

1. Поточні виплати.
2. Виплати при звільненні.
3. Виплати при закінченні трудової діяльності.
4. Виплати інструментами власного капіталу.
5. Інші виплати.
6. Інші довгострокові виплати.

До поточних виплат працівникам відносять: заробітну плату, що визначається за встановленим окладом чи тарифом, інші нарахування пов'язанні з оплатою праці; виплати за невідпрацьований працівником робочий час (наприклад щорічна відпустка, за лікарняним листом та інший оплачуваний невідпрацьований час) [2].

Виплати при звільненні – це вихідна допомога яка гарантована державою компенсація працівнику, який звільняється, якщо ініціатором звільнення виступає роботодавець. Право та умови виплати вихідної допомоги при звільненні закріплені у статті 44 КЗпП.

Виплати по закінченні трудової діяльності – це такі як пенсії, інші види пенсійного забезпечення, страхування життя та медичне обслуговування по закінченні трудової діяльності [2].

Виплати інструментами власного капіталу підприємства – це виплати працівнику, за якими йому надається право на отримання фінансових інструментів власного капіталу, емітованих підприємством (або його материнським підприємством), або сума зобов'язань підприємства працівнику залежить від майбутньої ціни фінансових інструментів власного капіталу, емітованих підприємством [3].

Інші виплати – заохочувальні виплати надбавки, премії, що сплачуються по закінченні періоду, у якому працівник виконував відповідну роботу.

Інші довгострокові виплати працівникам – включають додаткову відпустку за вислугу років або оплачувану академічну відпустку, виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років, виплати за тривалою непрацездатністю, а також отримання частки прибутку, премії та відстрочену компенсацію, якщо вони підлягають сплаті після завершення дванадцяти місяців після закінчення періоду або пізніше [2].

Інформацію про розрахунки з персоналом підприємства з оплати праці (за всіма видами заробітної плати, преміями, допомогою тощо), а також про розрахунки за не одержаними працівниками в установлені строки сумами оплати праці (розрахунки з депонентами) узагальнюють на рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Так установлює Інструкція № 291.

За кредитом цього рахунка відображають нарахування працівникам підприємства належних їм сум, а за дебетом – погашення заборгованості роботодавця за такими виплатами, утримання ПДФО і ВЗ, платежів за виконавчими документами, а також інші утримання.

Витрати на оплату праці – це один з основних елементів витрат операційної діяльності підприємства. До його складу входять:

- заробітна плата за окладами і тарифами;
- премії та заохочення;

- матеріальна допомога;
- компенсаційні виплати;
- оплата відпусток;
- оплата іншого невідпрацьованого часу;
- інші витрати на оплату праці.

Для відображення цього елемента витрат виділено рахунок 81 «Витрати на оплату праці». Проте не всі підприємства зобов'язані його застосовувати, це прописано в Інструкції № 291, вона надає підприємствам можливість обліковувати витрати одним із трьох способів:

Перший спосіб – використання тільки рахунків класу 8 «Витрати за елементами». У цьому випадку витрати на оплату праці працівників підприємство групує на рахунку 81.

Другий спосіб – використання тільки рахунків класу 9 «Витрати діяльності».

Третій спосіб – використання одночасно рахунків класів 8 і 9 [4].

Перш ніж нарахувати зарплату потрібно розуміти які відрахування потрібно зробити із зарплати працівника. Це зумовлено складністю нарахування зарплати в Україні та великою кількістю різних не завжди прозорих моментів у законодавстві. На даний момент обов'язковими є такі види відрахувань із зарплати працівника:

1. Збір до пенсійного фонду (ПФ)
2. Збір до фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (ФСС ТВП)
3. Збір до фонду соціального страхування на випадок безробіття (ФСС ВБ)
4. Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО)

Ефективна організація обліку оплати праці та розрахунків, пов'язаних з нею – є важливим засобом зростання продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва, підвищення якості, асортименту та конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг) [4].

### **Список використаних джерел:**

1. Очеретько Л. М., Хохлова І. А. Проблеми обліку та оподаткування розрахунків за виплатами працівникам і шляхи їх вирішення. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6616> (дата звернення 30.10.2020).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_011](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_011) (дата звернення: 30.10.2020).
3. Виплати інструментами власного капіталу підприємства. URL: <https://oblik.press/vyplaty-instrumentamy-vlasnogo-kapitalu-pidpryyemstva/> (дата звернення: 30.10.2020).
4. Облік нарахування та виплати зарплати. Податки & Бухоблік. 2016. № 50. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/june/issue-50/article-18976.html/> (дата звернення: 30.10.2020).
5. Як розрахувати податки та збори із заробітної плати працівника. URL: <https://zponline.com.ua/node/9> (дата звернення: 30.10.2020).

### **ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ**

**Стригуль Л. С., к. е. н., доцент,**

**Антоненко Я.С., магістрант,**

**Стригуль А. А., студент,**

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

В зарубіжній обліковій практиці звичайною справою є інвестування грошових коштів в акції та облігації, які приносять дохід у вигляді приросту вартості і виплачуваних дивідендів або відсотків. Нерухомість і земля так само, як акції та облігації, можуть приносити дохід у вигляді приросту власної вартості і у вигляді надходжень від здачі в операційну оренду. Особливе призначення будівель (споруд) і землі в цьому випадку вимагає спеціального, на відміну від інших основних засобів, підходи до обліку та відображенню у

фінансовій звітності. Даний підхід у вітчизняній практиці обліку описує П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [1].

Згідно П(С)БО 32 [1] інвестиційна нерухомість(ІН) може бути визнана:

- 1) нерухомість, яка перебуває у власності підприємства;
- 2) нерухомість, взята на умовах фінансової оренди.

Інвестиційна нерухомість відіграє значну роль у інвестиційній діяльності підприємства. Згідно п. 4 П(С)БО 32, інвестиційна нерухомість – це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності [1].

Таке визначення є досить близьким до визначення, яке наведене у МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»: інвестиційна нерухомість - нерухомість (земля чи будівля, або частина будівлі, або їх поєднання), утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для: а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей, або б) продажу в звичайному ході діяльності [2].

В той же час в зарубіжній та вітчизняній науковій літературі досі відкрите питання стосовно ідентифікації ІН у господарській діяльності. Після аналізу бухгалтерських стандартів, було виявлено, що цей термін не був визначений, зокрема і для ІН. Наразі не запропоновано єдиних критеріїв до ідентифікації ІН, тому науковці досі вважають цю тему актуальною до вирішення.

Ніколаєва Т.В. пропонує ідентифікувати ІН як нерухомий об'єкт, починаючи від капітальних інвестицій на підготовчій стадії і до вартості утримання, експлуатації та ліквідації [3, с. 49].

Єфременко О. В., Савчин І. І та Головачко В. М. ідентифікують ІН за такими критеріями: визнання лише земельних ділянок та будівель; чіткість

визначення форми оренди; визнання земельних ділянок та/або будівель, що отримані орендарем та здаються ним в суборенду, як ІН; закріплення відсотка частки ІН в загальній площі об'єкта [4, с. 151; 5, с. 20].

Шевченко В. М. ідентифікує ІН в бухгалтерському обліку як земельні ділянки, будівлі та споруди, строк корисного використання яких більше одного року (як об'єкт основних засобів) й утримання яких, як очікується у майбутньому, має призводити до одержання певних економічних вигод (як актив підприємства). Автор вважає, що до об'єктів ІН мають ідентифікувати такі майнові цінності, які застосовується в підприємницькій діяльності й повинні створювати дохід або досягати соціального ефекту [6]. Після аналізу нормативних документів визначено, що в жодному з них ІН не має на меті отримання соціального ефекту. Шевченко В. М. вважає основним критерієм ідентифікації можливість потенційного споживача інвестиційних товарів використовувати їх для досягнення своїх цілей та визначається наявним у нього набором прав щодо володіння, користування і розпорядження цими інвестиційними товарами [7, с. 67]. Тобто автор наголошує на важливості юридичного аспекту при розгляді цього питання.

Гриценко О. А. розглядає ІН як усі об'єкти (незалежно від їх призначення), вкладення фінансових ресурсів у які здійснюється з метою отримання підприємницького доходу, до складу якого входять прибуток, рента та відсоток [8, с. 50].

Через те, що в бухгалтерських стандартах не розроблено чітких критеріїв до розмежування інвестиційної та операційної нерухомості, підприємства це роблять самостійно в обліковій політиці. Тобто ідентифікація покладається на професійне судження бухгалтера. Це зазначено в П(С)БО 32 та МСБО 40.

Згідно П(С)БО 32, якщо певний об'єкт основних засобів включає частину, яка утримується з метою отримання орендної плати та/або для збільшення власного капіталу, та іншу частину, що є операційною нерухомістю, і ці частини можуть бути продані окремо (або окремо надані в оренду згідно з договором про фінансову оренду), то ці частини відображаються як окремі

інвентарні об'єкти. Якщо ці частини не можуть бути продані окремо, об'єкт основних засобів визнається ІН за умови її використання переважно з метою отримання орендної плати та/або для збільшення власного капіталу [1].

Згідно з МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість», якщо ІН генерує грошові потоки значною мірою, тоді її обліковують саме як інвестиційну, а не операційну нерухомість [2] та відносить до потенційної ІН нерухомість, утримувану як власником, так і орендарем як актив з правом використання, тобто передбачає випадок, коли інвестиційною може бути визнана нерухомість, отримана на умовах операційної оренди, якщо такий актив відповідає визначенню «інвестиційної нерухомості». При цьому ІН, утримувана орендарем як актив з правом використання, визнається, а також оцінюється при первісному визнанні за її собівартістю згідно з МСФЗ16 «Оренда». П(С)БО14 не містить положень, що дозволяють визнати нерухомість, отриману на умовах оперативної оренди, як ІН.

Отже, керуючись національними стандартами, власна або отримана на умовах фінансової оренди нерухомість (в залежності від мети використання) може бути кваліфікована як інвестиційна або операційна (п. 4 П(С)БО32). Інвестиційна нерухомість - власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, розміщені на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та / або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності. У разі якщо дана нерухомість утримується з метою використання у виробництві, при поставці товарів, надання послуг або для адміністративних цілей, то її визнають операційною нерухомістю.

Тобто, можна зробити висновок, що поділ нерухомості на інвестиційну та операційну повинен здійснюватися не на підставі того, як використовується ця нерухомість на даний момент, а в залежності від того, як (з якою метою) її планують використовувати в подальшому. Тобто у бухгалтера повинні бути документи, що дозволяють зробити висновок про майбутнє використання



нерухомості, а саме: договори, накази, протоколи, планові документи (бізнес-план, фінансовий план тощо).

### **Список використаних джерел:**

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість» від 02.07.2007 № 779. Київ : Мінфін України, 2012.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість» від 01.01.2012. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/929\\_026#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/929_026#Text).
3. Ніколаєва Т. В. Ідентифікація нерухомого майна як об'єкту управлінського обліку. *Міжнародний збірник наукових праць*, 2015. № 4. С. 45–53.
4. Головачко В. М., Савчин І. І. Поняття та оцінка інвестиційної нерухомості. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. № 21. С. 150–156.
5. Єфременко О. В. Інвестиційна нерухомість та її визнання з метою обліку. *Економіка, фінанси, право*. 2013. № 11. С. 19–21.
6. Шевченко В. М. Облік інвестиційної власності: проблеми і перспективи. *Проблеми підвищення якості обліку, аналізу та аудиту в сучасних економічних умовах* : матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених та студентів. Дніпро : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2018. С. 66–68.
7. Шевченко В. М. Економічний зміст інвестиційної нерухомості у нормативно-правовому забезпеченні. *Ефективна економіка*, 2015. № 6. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_6\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_15).
8. Гриценко О. А. Економічні основи права нерухомої власності. *Економічна теорія та право*. 2016. №1 (24). С. 46–55.

# ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ІНТЕГРОВАНУ ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Устич В. А., аспірантка

Науковий керівник: д. е. н., професор Рекова Н. Ю.,  
ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет», м. Слов'янськ

Обліково-аналітична інформація відіграє важливу роль при прийнятті управлінських рішень, від релевантності облікових даних залежить інформація, яка міститься в інтегрованій звітності, що оприлюднюється підприємствами. Обсяг обліково-аналітичної інформації постійно зростає у зв'язку з постійними змінами зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливає на доречність та відповідність показників інтегрованого звіту, тож роль обліково-аналітичної інформації, в умовах ринкової економіки, важко переоцінити.

Обліково-аналітична інформація – це інформація, яка міститься на рахунках бухгалтерського обліку для цілей складання звітності, вона характеризує поточний стан досліджуваного об'єкта і дозволяє прогнозувати його ймовірний розвиток. Сукупність класифікаційних ознак обліково-аналітичної інформації наведено в табл. 1.

Таблиця 1

## Класифікація обліково-аналітичної інформації [2]

№ з/п	Ознака класифікації	Вид інформації
1.	За джерелами надходження	зовнішня; внутрішня
2.	За напрямками інформаційних потоків	вхідна; вихідна
3.	За складовими сталого розвитку	економічна; соціальна; екологічна
4.	За видами користувачів	для зовнішніх користувачів; для внутрішніх користувачів
5.	За ступенем відкритості	публічна; конфіденційна
6.	За орієнтацією на рівень управління	оперативна; тактична; стратегічна
7.	За впливом на прийняття рішень	релевантна; нерелевантна
8.	За видами обліку	оперативна; фінансова; управлінська; податкова; статистична
9.	За функціями управління	планова; облікова; контрольна; аналітична

Ключовими характеристиками обліково-аналітичної інформації є її своєчасність, достовірність, надійність, порівнянність, повнота і корисність даних, що надаються користувачам, оскільки саме від цих складових залежить прийняття управлінських рішень, що безпосередньо пов'язано з ефективністю функціонування суб'єкта господарювання.

Інтегрована звітність формується на основі даних обліку, в її основі лежить облікова інформація, як продукт цілісної обліково-аналітичної системи, вона містить в собі взаємопов'язані дані фінансових та нефінансових показників. До того ж, її інформаційне наповнення передбачає розкриття як фактичних, так і прогнозних показників.

При цьому, інтегрована звітність є сукупністю даних про підприємство, зовнішні та внутрішні умови існування, його результати діяльності в економічній, соціальній та екологічній сферах. В Україні оприлюднення такої звітності серед великих підприємств набуло популярності через економічні міркування їх керівництва; вважається, що це підвищує репутацію компанії, її позиції на ринку, приваблює інвесторів [5].

Для визначення якості інформації, що відображається в інтегрованій звітності підприємства необхідно керуватися принципами складання інтегрованої звітності та інтересами користувачів такої звітності (рис. 1).

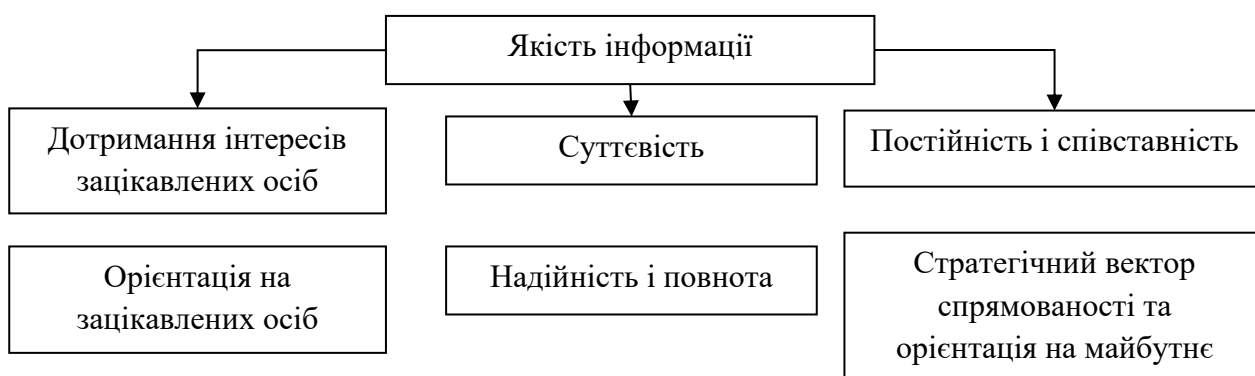


Рис. 1. Якість інформації, що наводиться в інтегрованій звітності [1]

Охарактеризуємо зміст основних принципів бухгалтерського обліку, які є базовими для складання будь-якої звітності, де містяться вартісні показники, по відношенню до інтегрованої звітності [3].

1. Обачність. Відповідно до концепції інтегрованої звітності наведення інформації про ризики діяльності є обов'язковою складовою інтегрованої звітності, й відповідно до принципу обачності, навіть, коли вірогідність того чи іншого ризику надзвичайно незначна, інформація про них має бути наведена в звіті.

2. Повне висвітлення. Має сенс лише стосовно фактичних подій, за якими можна надати відносно повну інформацію у рамках фінансової звітності або приміток до неї.

3. Автономність. Дозволяє виявити межі суб'єкта господарювання, який складає інтегрований звіт: територію, активи, пасиви, економічні зв'язки тощо, та має дотримуватися при наведенні інформації про фінансові показники діяльності, проте може нівелюватися при розкритті нефінансової інформації.

4. Послідовність. Напрямую стосується інтегрованої звітності, оскільки процес формування інтегрованого звіту є достатньо складним та практично невідпрацьованим на вітчизняних підприємствах. В інтегрованому звіті повинні наводитися не лише статичні числові дані, а й обліково-аналітична інформація, яка генерується внаслідок інтегрованого мислення, має цінність для стейкхолдерів і розкриває взаємозв'язок фінансових та нефінансових показників.

5. Безперервність. Набуває особливої актуальності при досягненні суб'єктом господарювання цілей сталого розвитку, які направлені на безперервне покращення соціальних, екологічних та економічних показників діяльності як окремого підприємства, так і держави та світу в цілому. При формуванні інтегрованого звіту цей принцип є обов'язковим до застосування, оскільки в звіті має розкриватись інформація про: короткострокові, середньострокові та довгострокові стратегічні цілі організації.

6. Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. Забезпечує об'єктивність інформації, яка формується в інтегрованій звітності в частині фінансових показників, але за умови діяльності підприємства в звичайних умовах.

7. Превалювання сутності над формою. В процесі складання інтегрованої звітності є визначальним, особливо в розмежуванні складових капіталів, економічному та юридичному трактуванні соціальної та екологічної складових.

8. Історичної (фактичної) собівартості. Порушує вимогу щодо подання в інтегрованій звітності прогнозних та ймовірних показників, які є обов'язковим елементом інтегрованого звіту, оскільки інвесторів цікавить інформація про реальну, а не історичну вартість активів та зобов'язань, оцінених за ринковою (справедливою) вартістю.

9. Принцип єдиного грошового вимірника в інтегрованій звітності не використовується, оскільки показники в ній наводяться як в грошових вимірниках так і в натуральних чи трудових.

10. Періодичність. В інтегрованій звітності його дотримання є обов'язковим, оскільки дозволяє навести інформацію про створення вартості підприємства, розкрити релевантну інформацію про результати діяльності за звітний період та порівнювати її за попередні періоди для визначення позитивних чи негативних тенденцій в досягненні основних цілей господарювання.

Основними проблемами складання інтегрованої звітності, в частині обліково-аналітичної інформації, є [4]:

- складність забезпечення суттєвості інформації;
- складність забезпечення вимог різних груп користувачів, інтереси яких є протилежними;
- необхідність дотримання балансу інтересів в частині задоволення інформаційних потреб із кореляцією, а чи сприятиме розкриття інформації стійкому розвитку компанії та інших зацікавлених осіб тощо.

Отже, задля підвищення рівня достовірності обліково-аналітичної інформації в показниках інтегрованої звітності необхідним має бути виконання наступних заходів:

1. Формування інформації про результати фінансово-господарської діяльності підприємства відповідно до управлінських цілей.

2. Здійснення аудиту фінансових та нефінансових показників підприємства шляхом спостереження, ідентифікації, збору, реєстрації, обробки, узагальнення, аналізу й оцінки, контролю та перевірки всіх видів інформації.

3. Розроблення принципів організації обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством.

#### **Список використаних джерел:**

1. Безверхий К. В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства. *Облік і фінанси*. 2014. № 3. С. 8–14.

2. Будько О. В. Класифікація обліково-аналітичної інформації з метою інформаційного забезпечення управління сталим розвитком підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 1. С. 207–212.

3. Крутова А. С., Нестеренко О. О. Концептуальні засади оцінювання якості звітної інформації. *Економічний простір*. 2018. № 137. С. 137–148.

4. Лоханова Н. О. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 4(47). С. 50–56.

5. Лучик Г. М. Інтегрована звітність як процес консолідації обліково-аналітичної інформації для управління сільськогосподарськими формуваннями. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С. 956–960.

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

**Чорна І. М., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н, доцент Головай Н. М.,  
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ЗУНУ*

На сьогоднішній день, проблема заборгованості підприємства займає досить вагоме значення, оскільки це явище має негативні наслідки. Саме тому є досить актуальним питання організації дебіторської заборгованості, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості.

Підприємства під час здійснення діяльності мають одну з найголовніших функцій – отримати прибуток, а також максимізувати його. У процесі своєї діяльності підприємства вступають у розрахункові відносини з постачальниками (за куплені у них матеріали), з покупцями і замовниками (за реалізовану продукцію, виконані роботи і послуги), із комерційними банками (за одержані позички). Виокремлюючи розрахункові стосунки, пов'язані саме з покупцями та замовниками, можемо вважати їх дебіторською заборгованістю, проте в окремих випадках, а саме, коли здійснюється фактично безвідсоткова позика контрагентам або коли підприємство, реалізуючи свою продукцію, не отримує відразу оплату, тобто відбувається кредитування покупців та замовників за надану їм продукцію і протягом періоду від моменту реалізації до моменту надходження платежу засоби підприємництва перебувають у вигляді дебіторської заборгованості. Дебіторською заборгованістю також вважають відстрочені платежі за користування майном в оренді, платежі по розрахунках з робітниками, службовцями підприємства, за комунальні послуги та інші, надані підприємством, фізичним та юридичним особам, підприємству дебітору. Отже, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, а також це безвідсоткова позика клієнтам на відповідний зазначений період часу [5].

Важливим фактором щодо дебіторської заборгованості є те, що її рівень визначається підприємством за умови розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови є жорсткими, то зменшується обсяг продажу товарів через те, що покупці не мають змоги придбати товар у кредит і відповідно зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, тоді з'являється більше замовників, зростає товарообіг і сума дебіторської заборгованості. Саме за допомогою розрахункових умов можемо визначити переваги та недоліки дебіторської заборгованості:

Для узагальнення інформації про дебіторську заборгованість підприємства в обліку використовуються рахунки 1 класу «Необоротні активи» та 3 класу «Кошти розрахунки та інші активи» [1].

Рахунок	Призначення рахунку
18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи»	Облік дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців з дати балансу
34 «Короткострокові векселі одержані»	Облік заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією (товари), виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, яка забезпечена векселями
36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	Облік розрахунків з покупцями та замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, а також узагальнення інформації про розрахунки з учасниками ПФГ
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	Облік розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами за авансами виданими, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків тощо
38 «Резерв сумнівних боргів»	Облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої є ризик неповернення

I. Переваги дебіторської заборгованості, на наш погляд, полягають у наступному:

- зростають обсяги продажу товарів і відповідно збільшується прибуток підприємства;
- своєчасне стягнення дебіторської заборгованості позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, організації, установи;
- дебіторська заборгованість дає змогу значно покращити свій матеріальний стан, а також сприяють незначному розширенню сфери діяльності підприємства.

II. Недоліками дебіторської заборгованості є:

- збільшення суми безнадійних боргів, які виникають внаслідок дебіторської заборгованості непогашеної в строк за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди;
- збільшення додаткових фінансових витрат через наявність на балансі дебіторської заборгованості;
- виникнення нестабільності в роботі підприємства, яка залежить від покупців, що систематично затримують розрахунки за відвантаженою продукцію;



– зростання обсягів дебіторської заборгованості, що веде до погіршення показників ліквідності підприємства;

– створює умови для виникнення збитків підприємства, яке отримує, адже частина такого капіталу вилучена з обігу підприємства і бере участь у виробничо-фінансовій діяльності боржника.

Звідси однозначно висловити власне розуміння корисності дебіторської заборгованості щодо підприємства неможливо, тому що тут присутні як позитивні, так і негативні моменти. Однак за умов дотримання певної систем управління дебіторською заборгованістю можна зробити її корисною, адже саме управління на будь-якому підприємстві пов'язане насамперед з оптимізацією розміру заборгованості покупців за розрахунками щодо реалізованої продукції.

Для більш ефективного управління дебіторською заборгованістю в підприємстві має розроблятися і впроваджуватися особлива фінансова політика управління, яка характеризується таким сегментами:

– аналізом дебіторської заборгованості підприємства за попередній звітний період;

– формуванням принципів кредитної політики щодо покупців;

– аналізом обсягів виготовленої продукції підприємства;

– забезпеченість підприємства давальницькою сировиною;

– забезпеченість власними коштами;

– правильна політика і грамотне ведення обліку, що призведе до поліпшення економічних результатів;

– визначення резерву сумнівних боргів [5].

Отже, за допомогою правильної фінансової політики, управління дебіторською заборгованістю підприємства дасть змогу підвищити її оборотність, поліпшити якість заборгованості, збільшити її обсяги, що водночас буде корисним для підприємства. Потрібно зазначити, що нині корисність дебіторської заборгованості є необхідним чинником для успішного розвитку підприємства.

### Список використання джерел:

1. Верхоглядова Н. І., Шило В. П., Ільїна С. Б. Бухгалтерський фінансовий облік. Київ : ЦУЛ, 2010. 536 с.
2. Головай Н. М., Пославська Л. І. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 10 (36). С. 302–304.
3. Головай Н. М., Ясишена В. В. До питання формування облікової політики як фактора управління діяльністю суб'єкта господарювання *Ефективна економіка*. 2018. №4. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2018/40.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/40.pdf).
4. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.
5. Соловей Н. В. Маліношевська К. І. Проблеми обліку дебіторської заборгованості. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2010. №25. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/514>.

## СЕКЦІЯ 5

# ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВА ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

## МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Гаркуша В. О., аспірантка**

*Науковий керівник: д. е. н., професор Єршова Н. Ю.,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

В умовах економічної кризи функціонування економіки суб'єкта господарювання забезпечує баланс між результативністю та стійкістю бізнесу. Методичні та організаційні підходи до вирішення проблем управління економічною безпекою підприємства розглянуті в наукових працях вчених, серед яких: О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко, М. І. Бондар, Н. Ю. Єршова, М. О. Ткаченко, О. І. Барановський та ін. [1–4].

М. І. Бондар, Н. Ю. Єршова зазначають, що управління економічною безпекою підприємства забезпечується відповідними процесними ресурсами для взаємоузгодження інтересів носіїв, які є агентами як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ підприємства [3]. Істотність впливу таких агентів визначає міру стійкості підприємства до зовнішніх і внутрішніх загроз. О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко розглядають механізм забезпечення економічної безпеки в контексті системи пріоритетних інтересів підприємства [1].

У практичній діяльності менеджмент підприємств використовує заходи для забезпечення економічної безпеки підприємства. У більшості випадків вони стратегічно спрямовані, супроводжуються процесами якісних організаційних, інноваційних, інвестиційних змін і створюють передумови для стійкої та результативної діяльності. Під методами нами розуміються способи впливу на об'єкти системи забезпечення економічної безпеки функціонування підприємства. Об'єктами системи забезпечення економічної безпеки функціонування підприємства є: 1) матеріальне і нематеріальне майно суб'єкта

господарювання (інтелектуальні, інформаційні та фінансові ресурси); 2) напрям діяльності підприємства (управлінська або виробнича діяльність); 3) кадри, структурні підрозділи. Система забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання (рис. 1) визначає алгоритм дій по забезпеченню комплексної економічної безпеки функціонування підприємства.

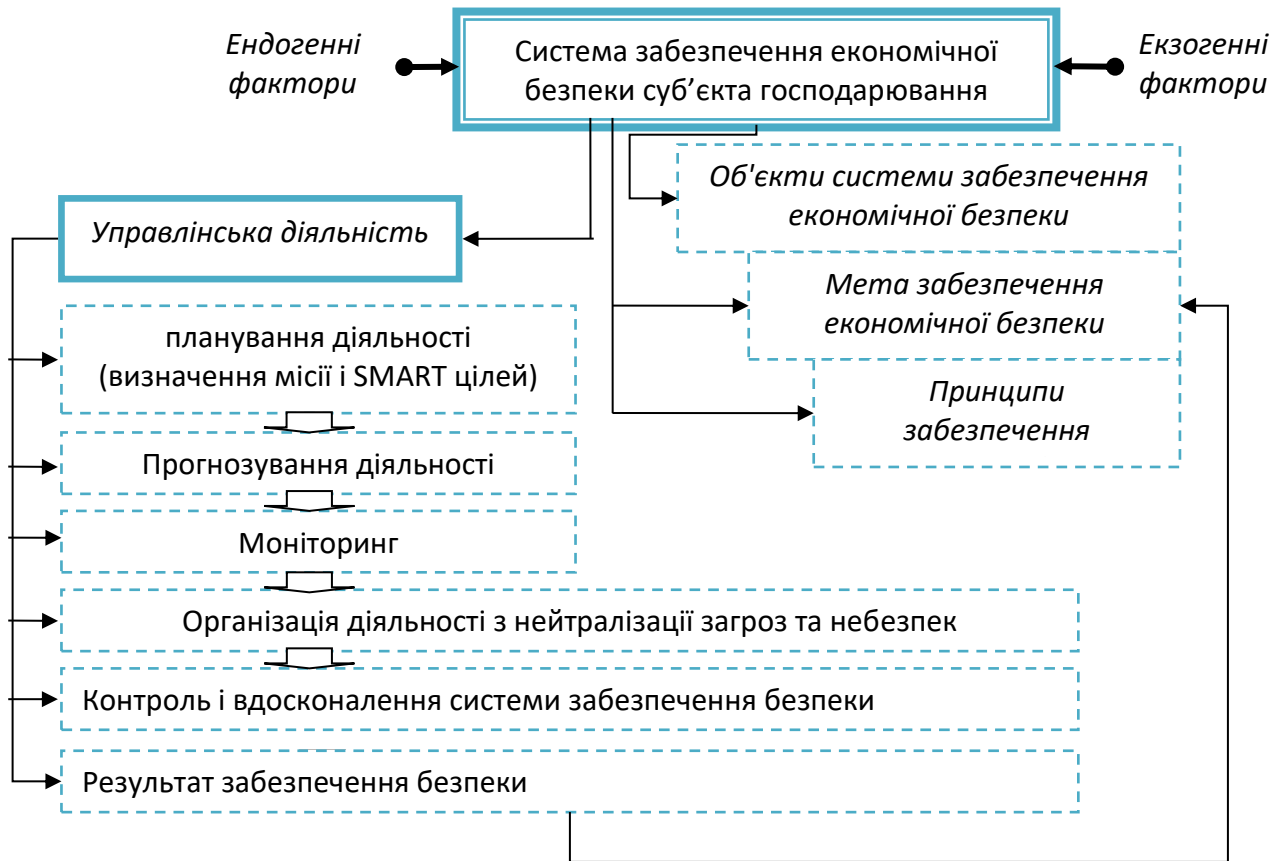


Рис. 1. Система забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання

Система забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання створюється і функціонує на основі нормативно-законодавчих актів, а також з урахуванням можливості використання сучасних засобів інформаційного захисту, рівня підготовки та кваліфікації кадрів та ін. Система забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання будується на принципах: системності, законності, плановості, економічності, взаємодії, безперервності, ешелонованості, надійності, поєднання гласності та конфіденційності, компетентності.

До методів управління економічною безпекою відносять економічні, організаційно-адміністративні та соціально-психологічні. Важливо зазначити про такий управлінський інструмент для забезпечення економічної безпеки як контролінг. Система контролінгу спрямована на встановлення цілей підприємства, поточний збір та обробку інформації для прийняття управлінських рішень, здійснення функцій контролю відхилень фактичних показників від планових, а також підготовку рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Контролінг є своєрідним інструментом саморегулювання підприємства для збереження гомеостазу, що забезпечує зворотний зв'язок в контурі управління. Контролінг виконує функцію інструменту «управління управлінням» і є синтезом планування, управлінського обліку, діагностики, організації та контролю.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 1 (91). С. 98–103.
2. Єршова Н. Ю. Оцінка стану підприємств промисловості на основі статистичного аналізу. *Вісник Харківського національного університету*. 2008. № 802. С.68–71.
3. Iershova N., Tkachenko M., Garkusha, V., Miroshnik O., Novak-Kaliaeva L. Economic security of the enterprise: scientific and practical aspects of accounting and analytical support. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*. 2019. №2 (29). P. 130–141. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/172365/173387>).
4. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія. Київ: КНТЕУ, 2014. 759 с.
5. Єршова Н. Ю. Удосконалення методичного підходу до аналізу оборотних коштів як фактору ефективності діяльності промислового підприємства. URL: <http://archive.kpi.kharkov.ua/files/29348/>.

# СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Губарик О.М., к. е. н., доцент,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Планування фінансової безпеки – це процес розробки системи планів і планових (нормативних) показників, що забезпечують захист фінансових інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз і створення необхідних фінансових передумов для його стійкого зростання в майбутньому.

Планування фінансової безпеки підприємства базується на використанні трьох його основних систем: довгострокове планування фінансової безпеки підприємства; поточне планування фінансової безпеки підприємства; оперативне планування фінансової безпеки підприємства [3].

Кожна з цих систем планування має певні методологічні підходи до реалізації, форми реалізації результатів і певний період охоплення (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика основних систем планування фінансової безпеки підприємства

Система фінансового планування	Основний методичний підхід до здійснення планування	Форма реалізації результатів фінансового планування	Період планування
Перспективне планування фінансової безпеки	Прогнозування	Розробка довгострокового плану по найважливішим напрямкам фінансової безпеки	до 3-х років
Поточне планування фінансової діяльності	Техніко-економічне обґрунтування	Розробка поточних планів по окремим аспектам фінансової безпеки підприємства	1 рік
Оперативне планування фінансової безпеки	Бюджетування	Розробка та доведення до виконання бюджетів, платіжних календарів та інших оперативних планових завдань по всім основним питанням фінансової безпеки	місяць, квартал

Всі системи планування фінансової безпеки підприємства взаємопов'язані і реалізуються в певному порядку. На початковому етапі цього процесу здійснюється довгострокове планування фінансової безпеки, яке покликане реалізувати стратегічні цілі фінансового розвитку підприємства, а також

визначити завдання і параметри поточного планування. У свою чергу, поточне планування фінансової безпеки, формування планових показників по забезпеченню захисту фінансових інтересів підприємства в рамках наступного року, становить основу для розробки і доведення до виконавців оперативних планів бюджетів в усіх питаннях фінансової безпеки.

В системі основних функцій управління фінансовою безпекою підприємства важливо встановити внутрішній контроль за здійсненням бізнесу у всій сфері управління.

Внутрішній контроль фінансової безпеки - це процес, який організований керівництвом процесу перевірки і забезпечення виконання всіх управлінських рішень в області отримання своєї фінансової зацікавленості в його розвитку.

Впровадження систем внутрішнього контролю є невід'ємною складовою частиною побудови всієї системи управління підприємством з метою забезпечення його ефективності.

Внутрішній контроль фінансової безпеки організований на підприємствах по основних форм (рис. 1):

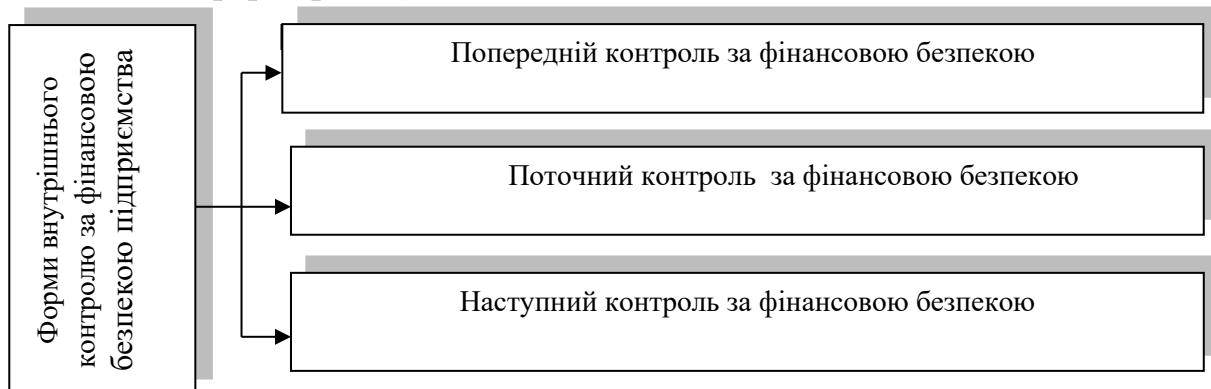


Рис. 1. Основні форми внутрішнього контролю за фінансовою безпекою підприємства

Попередній контроль організовується на етапі формування фінансових планів і бюджетів при розгляді бізнес-планів (заявок) окремих структурних підрозділів підприємства. У процесі такого контролю перевіряється достовірність окремих показників і правильність розрахунків з метою виявлення можливих резервів підвищення ефективності фінансового

забезпечення та запобігання можливих порушень законодавства та внутрішніх нормативних документів підприємства.

Поточний контроль здійснюється в процесі виконання фінансових планів і бюджетів усіх рівнів з метою прийняття оперативних заходів щодо виконання всіх планових показників.

Наступний контроль здійснюється при розгляді сформованої бухгалтерської звітності і передбачених звітів керівників окремих структурних підрозділів при підведенні підсумкових результатів забезпечення фінансової безпеки за звітний період з метою її подальшої нормалізації [2].

Впровадження на підприємстві ефективної системи управління під назвою «контролінг» допомагає підвищити ефективність реалізації функції внутрішнього контролю фінансової безпеки.

Контролінг фінансової безпеки – це регулююча система управління, яка координує взаємозв'язок між формуванням інформаційної бази, аналізом, плануванням і внутрішнім контролем, забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової безпеки підприємства, своєчасне виявлення відхилення його фактичних показників від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на їх нормалізацію.

Основними функціями контролінгу фінансової безпеки є [1]:

- контроль за ходом виконання завдань, встановлених системою планових показників і нормативів забезпечення фінансової безпеки;
- вимір ступеня відхилення фактичного стану фінансової безпеки від передбачуваного;
- діагностика за величиною відхилень серйозного погіршення стану фінансової безпеки підприємства і значного зниження темпів його фінансового розвитку;
- розробка оперативних управлінських рішень по нормалізації фінансової безпеки підприємства відповідно до намічених цілей і показниками;
- коригування при необхідності індивідуальних цілей і показників



системи фінансової безпеки в зв'язку зі зміною зовнішнього фінансового середовища, ринкової кон'юнктури і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства.

Таким чином, впровадження системи контролінгу на підприємстві дозволяє істотно підвищити ефективність всього процесу управління його фінансовою безпекою, забезпечити концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової безпеки підприємства та оперативно виявляти відхилення його фактичних показників від передбачених і приймати оперативні управлінські рішення, спрямовані на їх нормалізацію.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кракос Ю. Б., Бартиш А. І. Управління фінансовою безпекою підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. № 1(1). С. 86–97.

2. Куцик В. І. Фінансова безпека підприємства самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.4. С. 250–255.

3. Ревенчук П. Планування як чинник економічної безпеки фірми. *Вісник ЛКА*. 2002. Вип. 12. С. 243–246.

### **ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ.**

**Заїчко І. В., асистент,**  
*Київський національний університет культури і мистецтв*

Забезпечення фінансової безпеки держави є одним з важливих аспектів стабільності, ефективності життєдіяльності суспільства, гармонійності завдань національної безпеки та запорукою успіху економічного розвитку багатьох країн. Проблемні питання фінансової безпеки досить широко відображаються в дослідницьких працях і публікаціях вітчизняних економістів стосовно методологічної бази, на яку можна спертися. Слід виділити роботи і публікації, присвячені питанням розвитку систем економічної та фінансової безпеки.

Серед них: Алексеєнко Л., Бабич А. Богдан Т., Зайчикової В., Зятковського І., Кириленко О., Павлова Л. Н., Федосова В., Юрія С., Ярошенко Ф. та ін. Однак, окремі напрямки посилення фінансової безпеки досі не отримали відповідного сучасній, складній ситуації розвитку світової економіки, аналізу, що потребує визначення необхідності забезпечення стійкого розвитку держави, виявлення напрямків і особливостей впливу фінансової безпеки на національну економіку.

Одним з найважливіших критеріїв оцінки ефективності фінансової безпеки є система її забезпечення, оскільки центральною ланкою визначення ефективності її побудови та функціонування є діяльність організаційно-економічного механізму. Наявність загальної схеми забезпечення фінансової безпеки держави має гарантувати реальність довгострокових і короткострокових національних інтересів держави. При цьому, необхідно здійснювати координацію фінансового контролю, що спиратиметься на самостійність контролюючих суб'єктів, їх відповідальність, а це, у свою чергу, забезпечить досягнення бажаного остаточного результату [1, с. 287], зміцнить єдність системи фінансового управління та фінансового контролю у вирішенні стратегічних завдань розвитку країни.

Система фінансового управління складними організаційними елементами, має базуватися на розумінні: форм і методів економічного управління з мотивацією систем стимулювання; форм і методів тактичного і оперативного управління; важелів і методів формування системи управлінських параметрів з елементами самоорганізації; системи обґрунтованих обмежень фінансового і адміністративного характеру; інформаційної системи формування нормативної бази управлінських рішень» [2, с. 65]. Оскільки, для забезпечення фінансової безпеки, держава потребує фінансів, що є таким же інструментом самої держави, як система судочинства, збройні сили і поліція [3, с. 14], доцільно зазначити, що запорука стабільності, незалежності країни, ефективність життєдіяльності суспільства, характеризуються, перш за все, станом захищеності економіки від загроз з фінансового боку.

Сьогодні науковці, які досліджують фінансову безпеку, намагаються з'ясувати її сутність в усіх аспектах. Самі «фінанси» вони розглядають як «економічну категорію, що відображає створення, розподіл і використання фондів фінансових ресурсів для задоволення потреб господарської діяльності, надання різноманітних послуг населенню з боку держави, забезпечення виконання державою її функцій» [4, с. 7], стрижневу основу системи або її захищеність. В даному аспекті відбувається ототожнення призначення самих фінансів і сутності фінансової безпеки, тому слід зауважити про наявність системи, що включає сукупність елементів, які взаємодіють між собою для оцінки стану її захищеності від загроз і ризиків та забезпечують умови для фінансового розвитку. Суб'єкти управляють об'єктами відповідно до нормативної законодавчої бази, що визначає повноваження. Останні реалізуються фінансовими інститутами та здійснюються у формі взаємодії, дії і протидії. Наявність дії і протидії зумовлює необхідність створення механізму, що забезпечує фінансову безпеку. Розкриваючи її зміст в сучасній економіці, можна констатувати, що вона існує в умовах змішаного суспільства і багатоукладності національного господарства. Національні інтереси включають в себе поряд з фінансово-економічними інтересами суспільства, інтереси різних соціальних груп і являють собою певну єдність. Необхідність ідентифікації загроз фінансової безпеки виникає для різних рівнів фінансової безпеки. На регіональному рівні вплив загроз фінансової безпеки на економіку регіону залежить від бюджетної забезпеченості, інвестиційної привабливості, можливості застосування бюджетної політики та комфортності податкового клімату, від зовнішньополітичної кон'юнктури ринку, глобальних загроз, що дестабілізують стійкість і безпечний розвиток держави та її регіонів. Оскільки, «фінансова безпека держави є надважливою умовою стійкого та ефективного розвитку економіки країни, якого неможливо досягти без забезпечення її платоспроможності та вирішення стратегічних завдань бюджетної політики» [5, с. 7], на мікрорівні вирішення питань забезпечення фінансової безпеки тісно пов'язане з методологією оцінки фінансового стану господарюючого суб'єкта,

досягнутого рівня розвитку та залежить від галузевих, організаційно-технічних і технологічних характеристик діяльності, сформованої системи фінансово-господарських відносин, індивідуальна для кожного господарюючого суб'єкта. З урахуванням викладеного, можна виділити три підсистеми фінансового управління, що утворюють певну єдність: на рівні суспільства в цілому, задля визначення умов його існування та безпеки; на рівні господарюючих суб'єктів та безпеки громадян. Така структура фінансового управління національними економічними інтересами і фінансової безпеки, з одного боку, визначає пріоритети розвитку, а з іншого, – розкриває основу протиріч інтересів у суспільстві, що зумовлені неправильним розумінням повноважень фінансових органів. Це впливає на стан організаційно-економічної складової фінансової безпеки і викликає критичні заперечення дослідників, на думку яких, практично неможливо знайти ситуацію, коли стосовно будь-якого суб'єкта відсутня всяка небезпека і, тим більше, загроза. Тому, формування механізму фінансового управління в системі забезпечення фінансової безпеки передбачає необхідність мобілізації ресурсів для усунення, нейтралізації до допустимого рівня ризиків і загроз, які існують в теперішній період часу, та розробки активних заходів зі зниження, мінімізації фактичних збитків і втрат. Як зазначає О. Савицька, стратегія фінансової безпеки має бути зорієнтованою на розробку і послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин. При цьому мають бути визначені найближчі цілі цієї стратегії та механізм їх реалізації [6, с. 14].

Відбувається ототожнення безпеки з відсутністю небезпеки, безпека розглядається як властивість системи, в основі якої мають бути відсутні негативні тенденції у фінансовій системі а сама безпека визначається як певний стан, що забезпечує стабільність. З огляду на це, можна зауважити, що забезпечення фінансової безпеки – це діяльність держави та всього суспільства, спрямована на стабільне функціонування фінансової сфери, на захист національних цінностей та інтересів у цій галузі. Ця діяльність має бути

спрямована на попередження і протидію загрози правам і свободам людини, матеріальним і духовним цінностям суспільства, конституційному ладу, суверенітету і територіальній цілісності країни, а також всебічно сприяти розвитку держави та її громадян в першу чергу в плані підвищення якості їх життя.

Отже, фінансова безпека є важливим компонентом національної безпеки країни від рівня організації фінансового управління якою, залежить в цілому благополуччя держави. Задля досягнення найвищого рівня фінансової безпеки державі необхідно виробити механізм забезпечення фінансової безпеки, а також впровадити ефективну інфраструктуру, яка забезпечить ефективне управління рівнем фінансової безпеки, а ключовим аспектом досягнення оптимального рівня фінансової безпеки держави виступатиме моніторинг з метою визначення її рівня та розробки і застосування заходів щодо зміцнення фінансової безпеки держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кульчицький М. І. Управління фінансами і фінансовий контроль на регіональному рівні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 3. С. 285–288.
2. Бурков В. Н., Кондратьев В. В. Механизмы функционирования организационных систем. Москва : Наука, 1981. 384 с.
3. Баскаков А. Ю. Проблеми досягнення економічної безпеки в умовах фінансової глобалізації. *Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 листопада 2011 р. Дніпропетровськ : ДНУ імені Олеся Гончара, 2011. С. 13–16.
4. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник. Київ : НІОС, 2003. 416 с.
5. Заїчко І. В. Бюджетна політика в системі забезпечення фінансової безпеки : автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.00.08. Чернігів, 2020. 24 с.
6. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України. *Економічний форум*. 2012. №3. С. 14–18.

# НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Кубецька О.М., к. е. н., доцент,  
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ,  
Остапенко Т.М., к. е. н., доцент, доцент,  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Забезпечення фінансової безпеки підприємства можна розглядати, як безперервний процес запобігання різносторонніх збитків через негативну дію на економічну безпеку підприємства різного роду факторів, за різними напрямками її господарської діяльності – фінансової, операційної, інвестиційної.

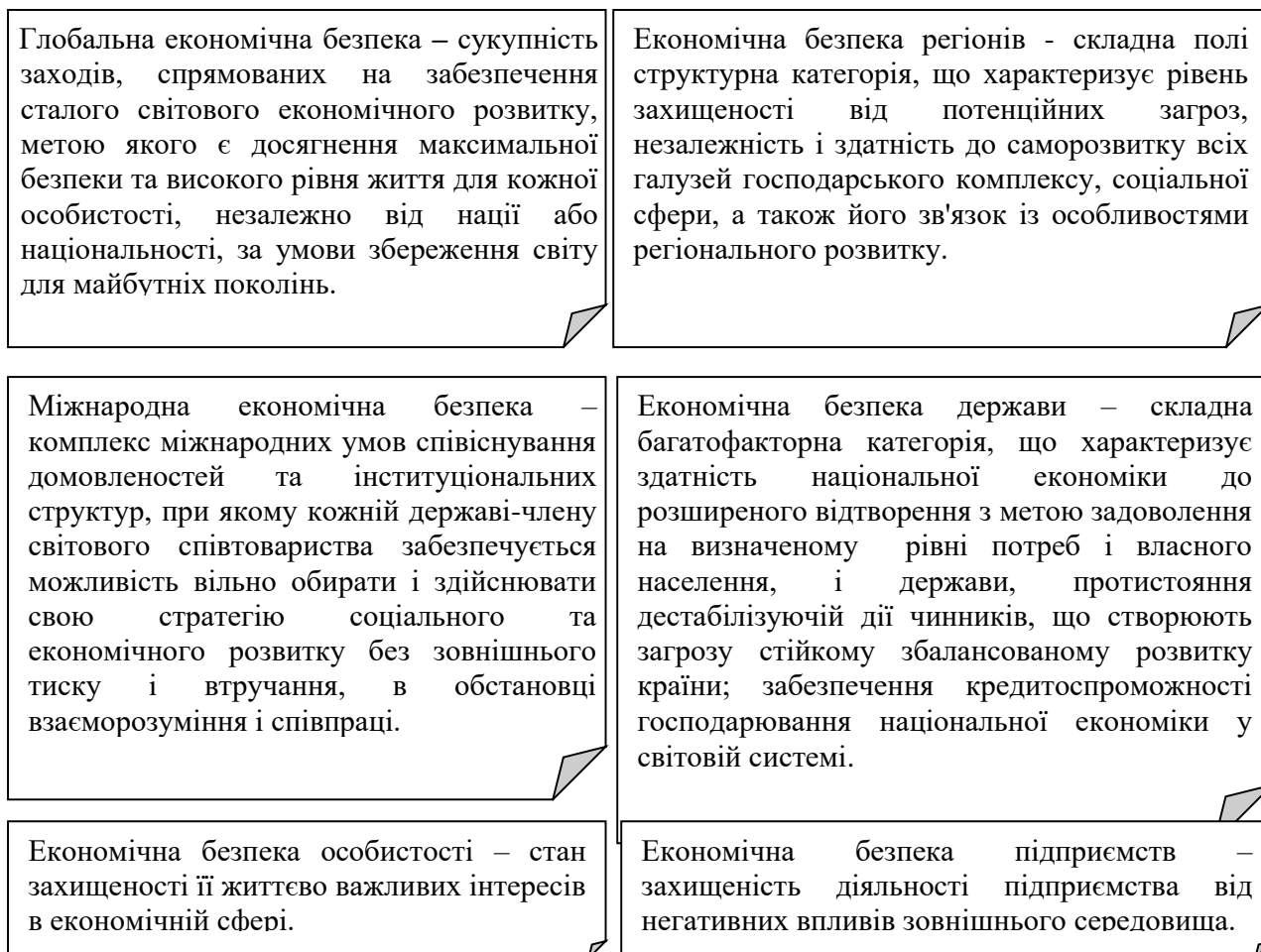


Рис. 1. Ієрархія рівнів економічної безпеки [1]

Економічна безпека на всіх її (глобальна, міжнародна, регіональна, державна, особистості, підприємства) рівнях значно загострилася через підвищення рівня інфляції, зростання безробіття, погіршення фінансового

благополуччя населення та інших негативних сторін в розвитку країни в цілому. Тому питання визначення орієнтирів/напрямів забезпечення фінансово-економічної безпеки держави є досить актуальним [1].

Напрями забезпечення фінансово-економічної безпеки держави можна подати наступним чином:

- здійснення політики у напрямі формування достатнього рівня розвитку реального сектора економіки;
- формування стабільного і збалансованого розвитку фінансової, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної, банківської, інвестиційної та фондової систем;
- сприяння забезпечення цільового використання коштів бюджету;
- зменшення обсягів державного та гарантованого державою боргу, усунення проблеми з його обслуговуванням;
- усунення криміналізації та масштабного відпливу капіталу у «тінь» і за кордон;
- зниження фінансової залежності національної економіки від зовнішніх джерел;
- вдосконалення нормативно-правової бази регулювання платіжнорозрахункових відносин та ін.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кубецька О. М., Неклеса О. В., Остапенко Т. М., Палешко Я. С., Санакоєв Д. Б. Теоретичні та прикладні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки держави : монографія. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2020. 105 с.

## РОЗВИТОК ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

**Корженко Ю. А.,** *магістрант*

*Науковий керівник: к. е. н, доцент Кравченко В. П.,  
Центральноукраїнський національний технічний університет*

Незважаючи на динамічне зростання факторингу в Україні, існують проблеми, що притаманні даному ринку фінансових послуг, серед яких гостро постає проблема неплатежів, а пов'язане з цим збільшення суми заборгованості знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємств, підвищує ризик фінансових втрат [1].

Невисокий рівень фінансової освіченості суб'єктів господарювання призводить до нерозуміння суті послуг факторингу та їх необхідності. Зокрема, дуже часто термін «факторинг» використовується колекторськими компаніями як «операції з викупу проблемних боргів». Це суперечить сутності цієї операції і зумовлює хибне сприйняття факторингових послуг серед споживачів.

Факторинг це – 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, другими словами визначення терміну факторинг ми можемо висловити, як швидкий спосіб отримання фінансування для підприємств, яке дозволить створити стабільну систему фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності [3].

Протягом останніх трьох років ринок факторингу в Україні демонструє динамічне зростання, а вартість факторингових договорів за цей період зросла на 30%. Варто зазначити, що факторинг в Україні розвивається переважно у некласичному розумінні: купівля для подальшого врегулювання проблемних або непрацюючих кредитів.

В Україні на кінець 2019 року діяло 641 факторингова установа, яка мала право надавати послуги факторингу відповідно до діючої ліцензії, багато хто з цих установ надавав послуги факторингу поєднуючи з іншими фінансовими послугами, такими як лізинг, кредитування, надання гарантій тощо (табл.1) [5].



## Обсяг факторингових операцій в Україні

Роки	Кількість факторингових установ, одиниць	Коефіцієнт росту факторингових установ		Договір факторингу підписаний		Середнє значення підписаних договорів на одну установу, одиниць	Загальний коефіцієнт вартості підписаних договорів	Загальний коефіцієнт росту підписаних договорів
		Абсолютний, од.		од.	млн. грн.		%	%
2014	264,0	101,0	2,0	17671,0	23525,7	66,9	134,3	- 75,0
2015	457,0	193,0	3,1	14267,0	16555,9	31,2	- 29,6	- 19,3
2016	545,0	88,0	9,3	33511,0	16887,6	61,5	2,0	134,9
2017	492,0	- 53,0	9,7	29048,0	31363,4	59,0	85,7	- 13,3
2018	589,0	97,0	9,7	29024,0	48105,0	49,3	53,4	- 0,1
2019	641,0	52,0	1,8	31364,0	56469,4	48,9	17,4	8,1

Як видно з табл. 1, за період 2019 року в Україні факторинговими установами було укладено 31364,0 договорів факторингу на загальну суму 56469,4 млн. грн., що на 8,1% більше порівняно з попереднім роком, а вартість укладених угод факторингу за 2019 рік збільшилась на 17,4%.

Динаміка обсягу факторингових операцій в Україні розглянута на рис.1.



Рис. 1. Обсяг факторингових послуг в Україні [5]

В загальному плані ми можемо побачити, що з 2017 року по 2019 рік кількість факторингових установ збільшилась на 149 установ, а кількість укладених договорів має незначний ріст в 8,% у порівнянні з 2017 роком.

Протягом I кварталу 2020 року фінансові компанії уклали 16 264 договори факторингу на загальну суму 21 992,2 млн. грн., виконали 6 026 договорів. Діючими на кінець I кварталу 2020 року залишилося 38 555 договорів факторингу.

Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу наведена на рис. 2 [2].

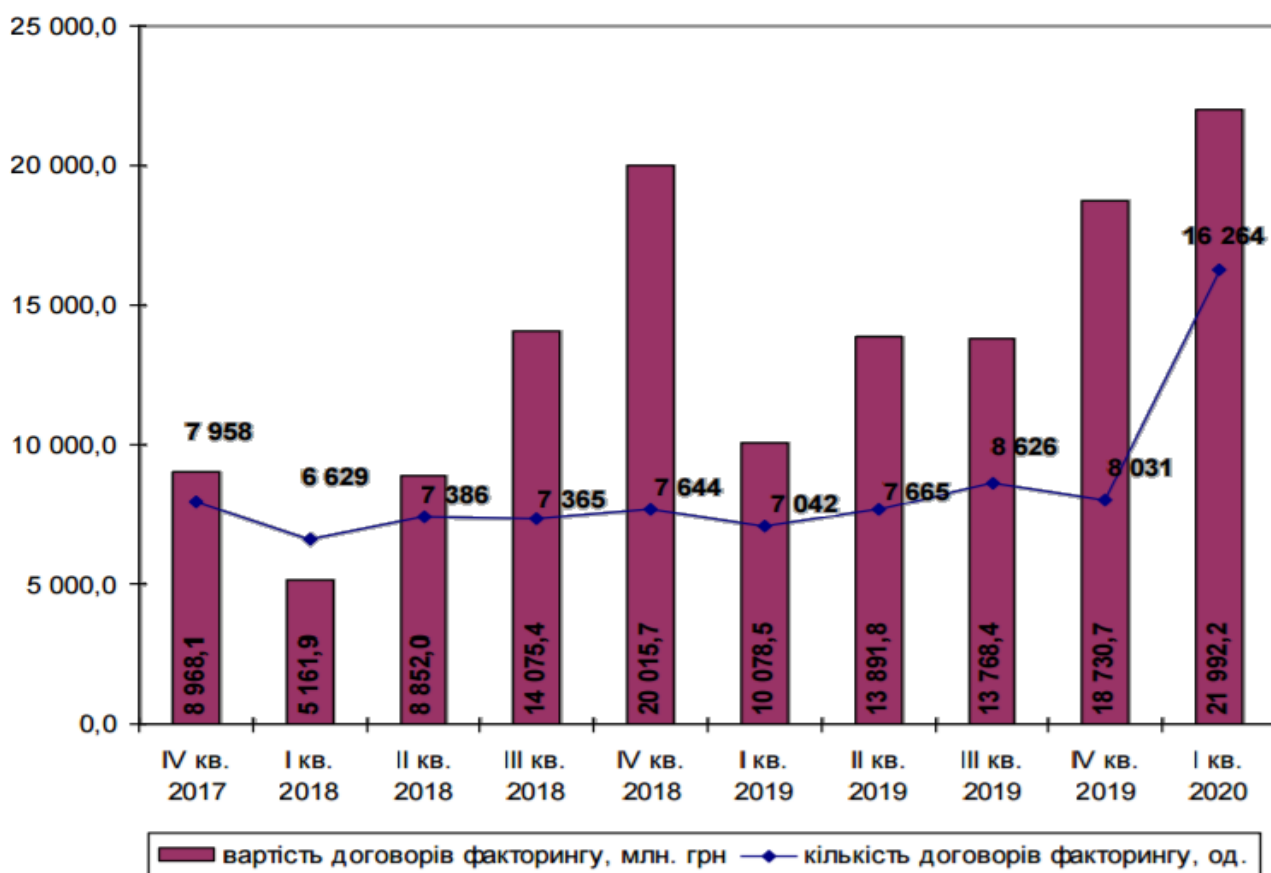


Рис. 2. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу

У зв'язку недосконалої та відсутньої звітності факторингових установ які не регулювались в достатній необхідності, складно оцінити реальну частку послуг класичного торгового факторингу у загальному. На думку учасників ринку факторингових послуг України, частка наданих послуг торгового факторингу становить не більше 20% (табл. 2).

Динаміка розподілу вартості договорів факторингу за основними галузями в Україні за 2017 рік [6]

Сектор надання факторингових послуг	Сфера послуг в т.ч. фінансових	Сільське господарство	Транспорт та машинобудування	Будівництво	Харчова промисловість	Металургія та добувна промисловість	Інші галузі
%	84	5	4	3	2	1	

Розподіл вартості договорів факторингу в Україні на рис. 3 [6]. Як видно (рис. 2), що на період 2017 року на сферу послуг, в тому числі фінансових припадало 84% підписаних договорів факторингу, а на інші сфери, які користуються послугами факторингу разом всього 16%, а якщо окремо кожна галузь, то відсоток користування не перевищує 5% у кожній галузі.

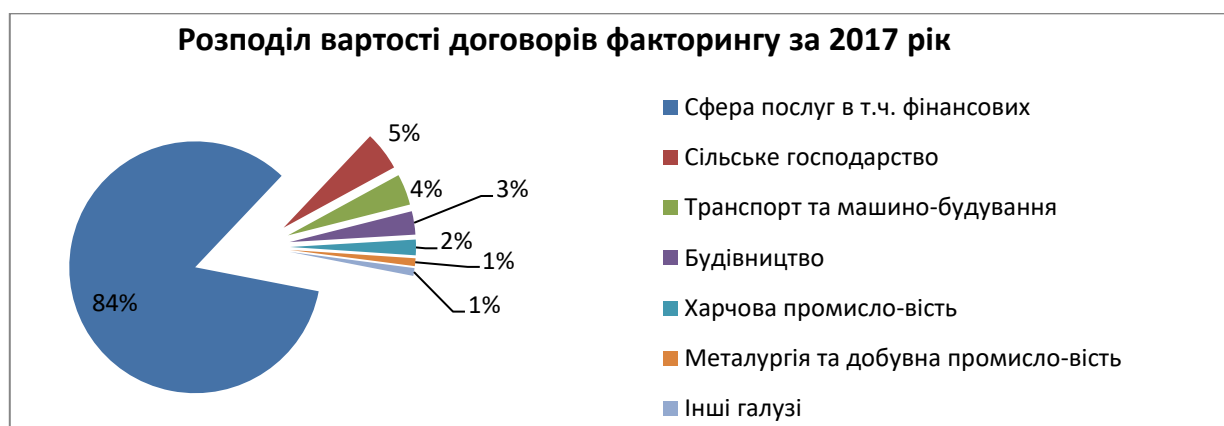


Рис. 3. Розподіл вартості договорів факторингу в Україні

Національний банк України з 1 липня 2020 року розпочав здійснювати державне регулювання з нагляду діяльності факторингу, а Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг на теперішній час перебуває в стадії припинення, шляхом ліквідації.

Головною метою Національного банку на ринку факторингу є впровадження ризик-орієнтованого підходу в процедурах ліцензування та нагляду, що дозволить ринку розвиватись і забезпечити дотримання прав та інтересів клієнтів, дасть можливість зменшити рівень ризикованості та збільшить привабливість малого та середнього бізнесу до факторингу.

Для розвитку факторингу в Україні регулятором заплановано розширення джерел фінансування для факторингових установ, що дасть можливість залучення коштів в афілійованих осіб та коштів на умовах субординованого боргу, в тому числі від фізичних та юридичних осіб, які є кваліфікованими інвесторами, факторингові установи не будуть обмежуватись на поточну діяльність з купівлі проблемної заборгованості. Сприяння НБУ в розвитку ефективних механізмів врегулювання проблемної заборгованості, для яких ключовою вимогою стане врегулювання боргів з дотриманням правил поведінки на ринку, але для впровадження цих умов потрібно будуть зусилля з боку всіх учасників ринку [6].

З огляду на те, що факторинг недостатньо розвинутий та молодий вид фінансових послуг для нашої країни як фінансовий інструмент, його розвиток потребує вдосконалення та реформування за допомогою оновленого регулювання, створення відповідних організаційно-інституційних умов, прийняття та налагодження нормативно-правової та законодавчої бази, що дозволить стягувати заборгованість за договором факторингу. Такі заходи дозволять зменшити вартість факторингових послуг і сприятимуть залученню більшої кількості споживачів фінансових послуг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гізатулліна О. М. Маєвська Н. В. Тенденції розвитку факторингових компаній як сегменту ринку фінансових послуг України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 796–80.

2. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за I кв. 2020 року. URL: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK\\_I\\_kv\\_2020.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_I_kv_2020.pdf).

3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 03.07.2020 року: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. Ст.49 п. 3.

4. Волянська Л.О. Стан і перспективи розвитку факторингу в Україні: URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=3288>.

5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2011 – 2019 роки : веб-сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/>.

6. Офіційний сайт Національного банку України : Майбутнє регулювання ринку факторингу. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/\\_2020.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/_2020.pdf?v=4).

## **СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

**Ковтун О.В., магістрант**

*Науковий керівник: к.е.н, доцент Кравченко В. П.,  
Центральноукраїнський національний технічний університет*

Оборотні активи складають значну частку усіх активів підприємства і саме вони зумовлюють стійке фінансове становище підприємства, та його інвестиційну привабливість. Щоб досягти високих результатів, потрібна чітко побудована, обґрунтована й ефективна політика управління активами [1].

Проблема забезпечення підприємств торгівлі оборотними активами тісно пов'язана з процесом їх фінансування. Від правильного розв'язання цієї проблеми багато в чому залежить ефективність формування оборотних активів та зміцнення фінансового стану підприємства.

Ураховуючи галузеві особливості формування оборотних активів на підприємствах роздрібною торгівлі розглянемо чинники впливу зовнішнього середовища за окремими групами [2]:

- непрямого впливу – політичні, економічні, правові, соціально-демографічні, розвиток науково-технічного прогресу;
- прямого впливу – попит, пропозиція, конкуренція та розвиток торговельної інфраструктури споживчого рівня (рис. 1).

Поряд із зовнішнім середовищем значного впливу на формування оборотних активів торговельних підприємств здійснюють чинники внутрішнього середовища. Чинники внутрішнього середовища обумовлені:

- загальним баченням розвитку даного суб'єкту господарювання та його спрямованістю;
- особливостями торговельно-технологічних і комерційних процесів;
- ефективністю здійснення бізнес-процесів;
- розвитком внутрішньої логістики;
- рівнем розрахунково-фінансової дисципліни тощо.



Рис. 1. Чинники впливу зовнішнього середовища на формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі

Розглянуті чинники є залежними від підприємства, що обумовлює можливість управління ними. Поряд із зовнішнім середовищем, значного впливу на формування потенціалу оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі здійснюють чинники внутрішнього середовища, що створюються та контролюються всередині підприємства.

Чинники впливу внутрішнього середовища на формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі розглянуто на рис. 2 [3].

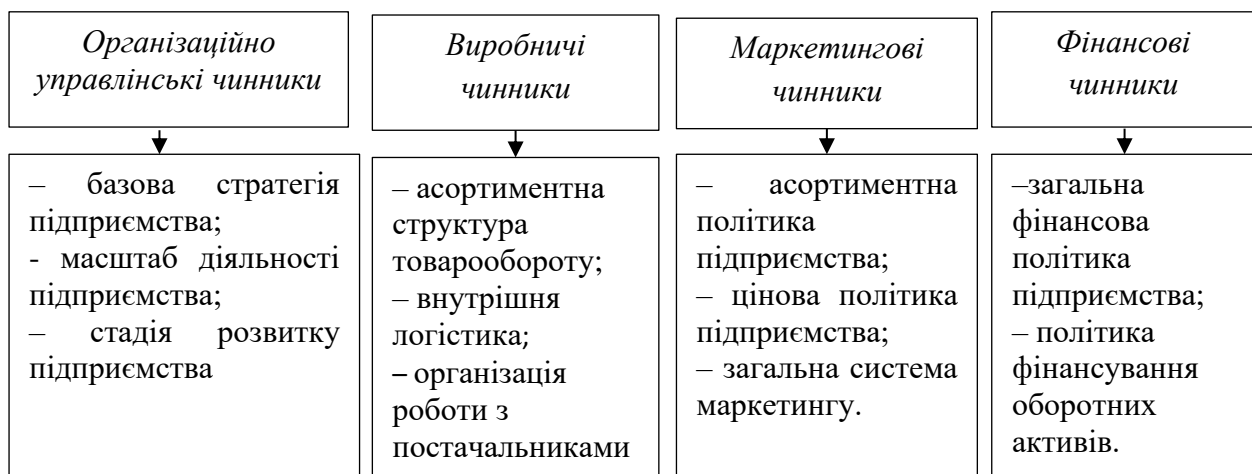


Рис. 2. Чинники впливу внутрішнього середовища на формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі

З урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників побудуємо систему управління оборотними активами (рис. 3) [5].

До складових системи управління входять наступні елементи: суб'єкт та об'єкт, мета та завдання, функції та принципи, методи та фактори впливу.

Об'єктом управління є оборотні активи. Ефективне управління ними здійснюється відповідно до їх елементного складу (запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та поточні інвестиції) шляхом реалізації взаємопов'язаних процесів формування, фінансування та використання [3].

Тип формування оборотних активів передбачає: консервативний підхід; помірний підхід; агресивний підхід.

Комплексність управління це – підхід до управління поточними активами й поточними пасивами з виділенням показників «власних обігових коштів», «поточних фінансових потреб», «коштів».



Рис. 3. Система управління оборотними активами

Для досягнення визначеної мети, управління оборотними активами повинно бути направлено на вирішення наступних завдань [4]:

- формування достатнього обсягу оборотних активів із позиції забезпечення поточної платоспроможності;
- оптимізація елементів оборотних активів, спрямована на виконання нормативів ліквідності;
- ефективне використання оборотних активів для забезпечення прибутковості та рентабельності діяльності суб'єкта господарювання;



– формування джерел фінансування оборотних активів із урахуванням вимог забезпечення фінансової стійкості.

Управління оборотними активами є одним із пріоритетних напрямів у системі фінансового менеджменту, оскільки воно впливає на ефективність прийнятих управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства та оперативного управління його фінансовими ресурсами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Яришко О. В. Система управління оборотними активами підприємств. Економічні науки. Фінансові відносини. URL: [http://www.rusnauka.com/5\\_SVMN\\_2013/.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_SVMN_2013/.doc.htm) (дата звернення: 02.11.2020).

2. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова та ін. Харків: ХДУХТ, 2014. 258 с. URL: <https://www.researchgate.net/publication/295909506> Upravlinna oborotnimi akti vami v pidpriemstvah rozdribnoi torgivli (дата звернення: 03.11.2020).

3. Ващенко Н. В, Максимович Ю. І. Чинники формування та ефективності використання потенціалу оборотних активів підприємства. *Інноваційна економіка*. 2013. №6. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/inek\\_2013\\_6\\_80.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/inek_2013_6_80.pdf). (дата звернення: 04.11.2020).

4. Брушко Г. В. Методологічні основи управління оборотними активами. *Гроші, фінанси і кредит*. 2018. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25\\_2018\\_ukr/126.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/126.pdf) (дата звернення: 02.11.2020).

5. Мордань Є.Ю. Методичний підхід до побудови системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2019. № 4. URL: <https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/media/attachments/2019/12/20/3-24-34.pdf> (дата звернення: 03.11.2020).

## **БЕЗПЕКОВИЙ ВИМІР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ**

**Солосіч О. С.,** *магістрант,*  
**Скоробогатова Н. Є.,** *к. е. н., доцент,*  
*Національний технічний університет України «Київський політехнічний  
інститут імені Ігоря Сікорського»*

Економічний зміст понять «сталого розвитку» та «економічної безпеки» характеризується подібністю сутнісної природи та цільової орієнтації управлінських концепцій щодо їх забезпечення, незалежно від рівня організації відповідних економічних систем. Пояснення даного факту полягає у перманентності та абсолютному характеру такої економічної категорії як невизначеність, яка власне і дає розуміння причин широкого наукового інтересу до досліджень у даному напрямку. Основною властивістю невизначеності є її об'єктивний та всеосяжний характер, що з одного боку, слугує драйвером конкурентних взаємодій у ринковій економіці, проте з іншого, виступає повсякчас джерелом загроз та нестабільності. Тим не менш, глибина проблеми в умовах економічних реалій сучасності посилюється не лише за рахунок акселерації економічних процесів у згаданих умовах невизначеності, але й накладанням ряду загроз, виникнення яких викликане, з одного боку, циклічними процесами та обставинами непереборної сили, а з іншого – низкою деструктивних явищ геополітичного спектру економічних відносин між національними державами. Виходячи з цього, саме питання забезпечення сталості та безпечності економічного розвитку господарюючих суб'єктів набуває статусу першочергового, зокрема, стосовно підприємств як ключового суб'єкта макроекономічної та кон'юнктурної динаміки.

Повертаючись до питання взаємозв'язку досліджуваних понять, варто наголосити, що сталий розвиток підприємства має яскраво виражений нормативний характер, у той час як економічна безпека тяжіє до позитивного, що пояснюється тим, що перше поняття володіє конкретизованою цільовою направленістю (структурованість концепції сталого розвитку за економічним,

екологічним та соціальним аспектами), водночас як друге – має більш об'єктивну природу, пов'язану з попереднім запобіганням та нейтралізацією загроз. Таким чином, певною мірою побудова системи економічної безпеки підприємства на засадах його сталого розвитку означатиме узагальнення та конкретизацію цілей, завдань та шляхів забезпечення безпекової складової функціонування підприємства.

Механізм сталого розвитку підприємства – це такий стан підприємства, при якому всі його основні елементи здатні підтримувати власні параметри в певному діапазоні. Перехід до сталого розвитку означає створення збалансованої системи, що поєднує соціальну справедливість, екологічну безпеку і економічну ефективність [1, с. 153]. У даному аспекті важливим є наповнення основних компонентів сталого розвитку та визначення граничних значень соціально-економічної та екологічної безпеки підприємства [2, с. 284]. При цьому, не менш важливим залишається питання методичного забезпечення оцінки рівня сталості розвитку підприємства, і в даному випадку, використання безпекового виміру при здійсненні даної оцінки є перспективним підходом, оскільки система індикаторів економічної безпеки залежно від обраних аналітичних цілей може забезпечити як вибірковість, так і комплексність проведеного оцінювання, що для сталого розвитку підприємства як предметної області дослідження забезпечує достатній рівень конкретності та інформативності проведених розрахунків.

Проведене дослідження дозволило узагальнити особливості застосування оцінки безпекового стану підприємства (на основі застосування структурно-функціонального підходу) при розгляді базових складових сталого розвитку підприємства (економічної, екологічної та соціальної).

*Економічна компонента* сталого розвитку підприємства відіграє одну з ключових ролей в забезпеченні повноцінного та безперебійного функціонування господарської структури. Утім, варто зазначити, що часто здійснюється якісне ототожнення цілей економічної компоненти з можливістю та фактичними напрямками фінансового забезпечення екологічної та соціальної

компонент. На нашу думку, сталість економічної компоненти має розглядатися з позицій наявності достатньої стійкості, стабільності та можливостей поточного фінансового стану для підтримки інших компонент сталого розвитку, тобто ролі економічного компоненти як матеріального базису розвитку екологічної та соціальної компонент. З позицій складових економічної безпеки, варто оцінювати дану компоненту у розрізі показників забезпечення фінансової (структурні показники капіталу, кредиторської та дебіторської заборгованостей та загалом базові аналітичні коефіцієнти, що характеризують фінансовий стан підприємства) та техніко-технологічної складових (продуктивність праці, віддача технічної бази та технологічного забезпечення, що на пряму корелює з рівнем кінцевих фінансових результатів). Оцінка даних показників дозволяє визначити достатність та відповідність фінансових потреб для реалізацій заходів зі сталого розвитку матеріальним джерелам їх забезпечення.

*Екологічна компонента* сталого розвитку підприємства здебільшого виявляє себе у ступені відповідальності господарської структури щодо здійснюваного нею впливу на навколишнє середовище. Безперечно, розрахунок показників прямого та непрямого впливу підприємства у розрізі екологічності (як позитивної, так і негативної спрямованості) є комплексним та складним у реалізації аналітичним процесом. Проте, інструментарій економічної безпеки дозволяє оцінити дану компоненту у розрізі екологічної (обсяги екологічних інвестицій підприємства, коефіцієнт забруднення середовища, рівень прибутковості реалізованих відходів тощо) та техніко-технологічної складових (рівень ресурсо- та енергоефективності основних засобів, обсяги отримання та подальшої переробки зворотних відходів, і т. д.). Тобто в даному випадку використання та якісна модифікація деяких показників окремих складових екологічної безпеки дозволяє більш комплексно оцінити дану компоненту сталого розвитку підприємства.

*Соціальна компонента* сталого розвитку підприємства здебільшого реалізує себе у прийнятих нормативних положеннях підприємства та

колективному договорі, які відображають широкий спектр питань, починаючи з оплати праці, закінчуючи питаннями організації дозвілля та відпочинку працівників. Однак, окремі показники інтелектуально-кадрової складової економічної безпеки дозволяють оцінити рівень сталості соціального розвитку підприємства у конкретних співмірних показниках, таких як відносні показники рівня ефективності соціальних інвестицій, їх окупність; частка витрат підприємства на реалізацію соціальних заходів; частка працевлаштованих працівників з особливими потребами; гендерна структура персоналу і т. д.

Виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що розгляд компонент сталого розвитку підприємства у їх безпековому вимірі дозволяє, по-перше, конкретизувати процес їх оцінювання, забезпечивши одночасно кількісну та якісну вимірність, а по-друге, безпекова орієнтація аналітичних показників дозволяє оцінити базовий потенціал підприємства до налагодження відповідних процесів сталого розвитку. Підсумовуючи, зазначимо, що застосування підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства можуть бути якісно адаптовані до концептуальних засад розуміння сталості процесів розвитку підприємства та можливостей до їх практичної імплементації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Шаталов М. А., Мычка С. Ю., Лободенко Ю. В. Механизм обеспечения устойчивого развития предприятия. *Исследования молодых учёных: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика*. 2014. С. 153–156.
2. Лукашук Н. А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, оценка, факторы роста в контексте концепции устойчивого развития. *Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление*. 2016. №. 7 (189). С. 283–288.

## СЕКЦІЯ 6

### ВІТЧИЗНЯНІ ТА МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

#### ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Вишнеvsька М. К.**, *к. т. н., доцент,*  
**Крамаренко А. В.**, *к. е. н., доцент,*  
*Національна металургійна академія України*

Україна – одна з найбільших аграрних держав Європи, яка спеціалізується на експорті зернових культур, а отже теоретичні та практичні аспекти управління діяльністю аграрних підприємств у сучасних умовах можна визначити, як затребувані.

Організація та управління збутовою діяльністю на підприємстві є однією з найважливіших складових його функціонування. Збутова діяльність забезпечує підприємство головним – грошовим потоком для його подальшого функціонування. Саме від постановки та розвитку збутової діяльності на підприємстві залежить його ринковий успіх або поразка. І аграрні підприємства не є виключенням в цьому питанні.

Для ефективного планування і управління бізнесом в сфері агропродовольчого комплексу в умовах жорсткої конкуренції, особливо з іноземними товаровиробниками, і з огляду на можливі несприятливі погодні умови, аграрні товаровиробники мають впроваджувати елементи маркетингу в збутову та господарську діяльність.

Починаючи з ХІХ століття, у розвинених країнах світу маркетинг став розглядатися в якості однієї з найважливіших функцій управління не тільки в торговельних, а й виробничих підприємствах, у тому числі і сільськогосподарських. Теорія і практика аграрного маркетингу, як ефективного інструменту перебудови бізнес-процесів сільськогосподарських

товаровиробників, розвиваються досить інтенсивно, що пояснюється загостренням конкуренції на ринку аграрної продукції, а також тенденцією до посилення значення сільськогосподарської сировини для ряду галузей промисловості, розвитку науки, виробничих відносин.

В таких умовах важливою складовою збутової діяльності сучасного агропідприємства виступає аграрний маркетинг, який як сукупність методів вивчення ринків спрямовує свої зусилля на створення ефективних каналів збуту і проведення комплексного формування попиту.

Аграрний маркетинг – це система організаційно-технічних, фінансових та комерційних функцій підприємств, спрямованих на найбільш повне і швидке задоволення попиту споживачів на сільськогосподарські продукти і продовольство. Він дає можливість вивчення сільськогосподарського ринку, прогнозування його динаміки, формування попиту на продукцію даного ринку і стимулювання його розподілу.

Серед основних проблем, що стримують розвиток аграрного маркетингу, як складової системи збуту підприємств в Україні, можна виділити наступні:

- нерозвинена ринкова інфраструктура;
- нестача кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи саме в сфері агропромисловості;
- відсутність повної інформації про стан внутрішнього і зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції;
- відсутність матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення та функціонування служб маркетингу в агропідприємствах.

Остання причина, на нашу думку, має визначальне рішення в діяльності окремих суб'єктів господарювання. Адже використання маркетингу і впровадження маркетингових служб на підприємствах вимагає значних витрат. Так, за даними маркетингових організацій, частка витрат на проведення маркетингових досліджень становить в середньому половину роздрібної (продажної) ціни багатьох товарів.

При управлінні збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств слід також враховувати певні її особливості, зокрема схильність до сезонних коливань попиту. Так, наприклад, у роздрібних товаровиробників зерна найбільший рівень продажів спостерігається з лютого по квітень (у період посівної), в квітні досягає максимуму, в травні – починається період спаду, який триває до серпня. Починаючи з вересня і по січень місяць – обсяги продажів поступово збільшуються. В періоди спаду та стагнації деякі підприємства отримують певний прибуток за рахунок продажу хімічної продукції – засобів захисту рослин від шкідників, добрив тощо.

Особливості збуту в аграрному секторі також тісно пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортименту продукції та учасників ринку, а також різноманітним організаційним форм господарювання. Мета функціонування підприємств даної галузі повинна узгоджуватися з виконанням комплексу функцій маркетингу, сутність яких полягає в наступному:

- орієнтація на ринок збуту, яка передбачає вивчення його об'єктів та суб'єктів, тобто споживачів, конкурентів, відомостей про кон'юнктуру ринку і товарах;

- орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху, що передбачає підпорядкованість короткострокових інтересів цілям довгострокових стабільних переваг на ринку;

- пристосування до ринкових умов;

- організація системи збуту конкурентної продукції, збору і обробки інформації.

Таким чином, серед ключових причин, що обумовлюють значущість управління збутовою діяльністю та запровадження ідей аграрного маркетингу в агропромисловості, можна виділити такі:

- переміщення ключових управлінських рішень у збутові ланки;

- підвищення значення маркетингових методів конкуренції у боротьбі за покупця. Адже в умовах турбулентної конкуренції необхідним стає пошук



таких методів впливу на цільову аудиторію, які б сприяли не лише залученню нових покупців, але і забезпечували б утримання постійних покупців. У зв'язку з цим необхідним стає і перебудова всієї системи збуту з погляду її спрямованості на покупця;

- раціоналізація збутових процесів. Висока якість обслуговування, активне застосування прогресивних методів збуту, заходів мерчандайзингу, оптимальне сполучення методів збуту, тобто висока якість процедури збуту;

- проблеми ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі. Адже у сучасних умовах ефективно управління збутовою діяльністю здатне забезпечити не лише певний рівень прибутку, але й виживання підприємства на ринку в умовах підвищеного динамізму маркетингового середовища.

За наявності гострої конкуренції в сфері агропромисловості головним завданням системи управління збутом сільськогосподарського підприємства стає забезпечення сприятливих умов для завоювання та збереження кращої частки ринку, досягнення переваг над конкурентами. Нині збут продукції повинен розглядатися під принципово іншим кутом зору – через призму ринкового попиту та пропозиції. Адже він є класичним показником результативності маркетингу і визначальним критерієм в управлінні життєвим циклом підприємства.

Таким чином, основною передумовою забезпечення ефективності збутової діяльності сучасного сільськогосподарського підприємства є її здійснення на основі маркетингу як інтегратора, що відіграватиме ключову роль у комплексі взаємопов'язаних процесів збуту і споживання продукції. При цьому вмиле використання теорії і практики аграрного маркетингу дозволить гравцям ринку не просто «виживати» в умовах економічної кризи, але й досягати вагомих успіхів.

# ПРИХОВАНА РЕКЛАМА ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

*Лисак А. А., студент  
Науковий керівник: Гарматюк О.В.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Прихована реклама продає, не продаючи. Вона надає потужний вплив на маси, формує позитивну репутацію компанії і лояльне ставлення аудиторії. Метод полягає в інтеграції бренду, продукту або послуги в події звичайному повсякденному житті через різні канали комунікації.

Головне правило прихованого маркетингу – відсутність прямої реклами. В даному випадку не варто говорити і писати «на пряму». Замість цього потрібно задіяти історії з життя, деталі, ситуації, емоції, переживання. Акцент ставиться не на самопіар, а на несенні користі, присутності в поле зору покупця. Таку рекламу небажано публікувати занадто часто. Крім того, важливо, щоб вона була чесною і правдивою.

Сама тактика передбачає використання комплексу технологій, завдяки яким вибудовуються асоціативні зв'язки з товаром або торговою маркою. Саме так відбувається вплив на рівні підсвідомості.

Прихована реклама виконує функцію рекламування не у відкритій формі, а у прихованій, не використовуючи прямих каналів розповсюдження рекламних засобів і не вказує рекламодавця.

Ключові функції прихованої реклами:

1. Закріплення асоціюються з компанією образів у свідомості покупців.
2. Антиреклама основних конкурентів.
3. Створення потреби в продукті.
4. Презентація нових або оновлених товарів; підвищення впізнаваності торгової марки.
5. Збільшення обсягів продажів.
6. Дискредитація негативних думок.
7. Формування позитивного іміджу в мережі.

На даний момент, найбільш популярним видом медіа в Україні є телебачення. Телевізійний сегмент медіа-ринку є найактуальнішим для рекламодавців, а частка ринку телереклами залишається найбільшою в загальній структурі ринку медіа-реклами. Більшість споживачів досить часто проводять свій вільний час перед телевізором [1].

Телебачення є одним з основних засобів масової інформації за допомогою якого здійснюється задоволення інформаційних, естетичних, культурних, політичних потреб населення. Телебачення є ефективним інструментом маркетингових комунікацій. Ще можемо сказати що, реклама під час рейтингового телевізійного шоу є дорогою, та ефективною, тому що має велику кількість переглядів.

На даний час, телебачення притримується принципу інфотейменту – це новий вид телебачення, покликаним якого є інформувати та основним завданням розважати глядача, відволікаючи від буденних проблем. Якщо телевізійний продукт має високий рейтинг, то можна застосувати Product placement.

Product Placement – це класичний інструмент прихованого маркетингу. Це технологія, згідно з якою продукт впроваджується в художні твори: в події кінострічки, книги або комп'ютерної гри, життя героя. Дізнаючись про звички і смаки агентів впливу, багато глядачів починають несвідомо наслідувати їх. Товари в сюжетах представляють логотипами, згадують в розмовах, використовують в процесі акторської гри.

Найпоширеніша прихована реклами на ринках алкогольної та тютюнової продукції [2].

Прихована реклама вимагає ретельного опрацювання. При неправильній подачі можуть виникати питання з боку адміністрації ресурсів, на яких вона розміщується. Це загрожує видаленням контенту, баном, падінням довіри аудиторії і великою кількістю негативу щодо компанії.

Прихована реклама подається не афішовано, сприймається некритично. Навіювання буває умисним і неумисним, прямим і опосередкованим.

Існує безліч методів подачі прихованої рекламної інформації:

1. Реклама товарів в «мильних операх» та кіно серіалів.
2. Всілякі телешоу і радіо гра.
3. Тенденційні, але зовні респектабельні статті в пресі.
4. Хіти і шлягери, містять вказівку на певний товар.
5. Подарунки знаменитостям на конкурсах і ювілеях.
6. Мультфільми.
7. Скандали в життя популярних фігур.

Прихована реклама включає кілька смислових засобів:

1. Маскує (застосовується пряма трансакція).
2. Створює фон (образ, близький іміджу товару).
3. Формує ціль (прихована трансакція, що спонукає до придбання) [3].

Оскільки прихована реклама подається завуальовано, належним чином не ідентифікована, порушує правові норми, а також принцип відкритості інформації, то за ознакою введення в оману є недобросовісною, незалежно від оцінки повідомлення як позитивного чи як негативного, а відтак, є неетичною соціальною комунікацією, вплив якої на особистість і соціум несумісний з нормами гуманістичної етики.

Перспективи подальших досліджень: осмислення сутності прихованої реклами сприятиме виявленню її етичних девіацій, усуненню з інформаційного середовища маніпулятивних технологій, що впливають на підсвідомість, і в подальшому матиме практичне застосування суб'єктами рекламного ринку з метою вдосконалення етичної коректності реклами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дружиніна Е. Рекламна кампанія. *Marketing media review*. 2005. №5. С.11–18.
2. Рейковский Я. Эмоции и познавательные процессы – избирательное влияние эмоций. Москва : Омега-Л, 1989. 194 с.
3. Муратов С. А. Нравственные принципы тележурналистики: Опыт этического кодекса. Москва : Права человека, 1997. 55 с.

## **ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

**Панкратова Л. А., к. е. н., доцент,**  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

У сучасному економічному середовищі конкуренція характеризується глобальними рисами, які спонукають всі підприємства та організації, незалежно від організаційно-економічної форми діяльності, до відповідності рівню світових стандартів. Зрозуміло, що в умовах невизначеності сьогодення для будь-якого підприємства на першу шпальту виходить необхідність бути конкурентоздатним та успішно витримувати конкурентну боротьбу.

Сьогодні як ніколи актуально в Україні постає проблема підвищення ефективності діяльності підприємства у умовах карантинного господарювання, нестабільного курсу валюти, катастрофічного неплатоспроможності населення.

Досить гостро в умовах сьогодення постала необхідність підприємства в володінні інформацією про ефективно працюючих конкурентів, що дасть можливість досягнення оптимальних результатів своєї діяльності. Одним із основних методів виявлення конкурентних переваг підприємств є бенчмаркінг.

Бенчмаркінг, безумовно, один з найпоширеніших методів та інструментів управління бізнесом, тому відповідно широко застосовується в різних сферах управління підприємством – і в логістиці, і в маркетингу, і в управлінні персоналом тощо.

Термін «бенчмаркінг» з'явився у сімдесятих роках минулого століття в Інституті стратегічного планування Кембриджу (США) в процесі дослідницької діяльності консалтингової групи PIMS. Саме тоді був чітко сформульований основний принцип бенчмаркінгу: «для того щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах» [1, с.136–137].

Першим практичним застосуванням теорії бенчмаркінгу став проект компанії Xerox щодо порівняння якості виробленої нею продукції із

успішнішими на той час японськими аналогами («Бенчмаркінг конкурентоспроможності») [1, с. 138–139].

Слід відзначити, що на практиці бенчмаркінг досить часто ототожнюють із звичайним аналізом конкурентів (конкурентним аналізом) або навіть маркетинговим дослідженням, проте між ними існують відмінності:

– по-перше, конкурентний аналіз обмежений певною галуззю або ринком, тому його метою є дослідження діяльності прямих конкурентів, тоді як бенчмаркінг не має таких обмежень і передбачає дослідження не лише конкурентів, але й передових підприємств інших галузей, а також інших внутрішніх структурних підрозділів даного підприємства;

– по-друге, конкурентний аналіз дозволяє виявити відмінності між конкурентами, але не пояснює як їх подолати і завоювати кращі позиції в бізнесі. Цьому сприяє бенчмаркінг, який полягає не стільки в тому, щоб визначити, наскільки інші підприємства виявились успішними, скільки знайти відповіді на питання що, як і чому роблять лідери для задоволення потреб споживачів, тобто виявити фактори і методи роботи, які дозволили б досягнути кращих результатів [2, с. 597-598].

Р. К. Донован відмічав, що бенчмаркінг є чітко структурованим, динамічним, стратегічним/тактичним процесом прийняття рішення, метою якого є поліпшення роботи підприємства з урахуванням результатів конкурентів і наявних результатів [7, с. 27].

Практичне застосування бенчмаркінгу як процесу відповідного порівняння та оцінювання ефективності одного підприємства іншими надає ряд переваг:

- здатність виявлення та дослідження «ефективних» і «провальних» основ діяльності підприємства відповідно від коливань пропозиції, попиту та ринкових умов;

– здатність швидкого впровадження ефективного досвіду господарювання конкуруючих підприємств;

- надає можливість миттєвого задоволення споживчого попиту шляхом впровадження нових стандартів та цілей;
- значно підвищує стимулювання працівників до постійного вдосконалення та збільшення потенціалу;
- сприяє фундаментальній згуртованості консультантів підприємства;
- дозволяє в короткі строки напрацювати ефективний досвід проведення управлінських змін;
- надає мобільне підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Зрозуміло, що впровадження в практику бенчмаркінгу як інструмент управління ефективною діяльністю підприємства, має низку недоліків:

- ототожнення бенчмаркінгу як маркетингового дослідження переваг підприємства;
- не всі підприємства мають можливість досить швидко впроваджувати дослідження бенчмаркінгу;
- катастрофічна незабезпеченість ринку обізнаними управлінськими та професійними кадрами;
- важкодоступність інформації ефективного досвіду підприємств-конкурентів для аналізу;
- недостатня напрацьованість реальної практики бенчмаркінгу.

В Україні функціонують декілька сотень підприємств, які використовують бенчмаркінг в своєму управлінні як стратегічний інструмент для підвищення конкурентоспроможності. Дехто вважає його результатом розвитку концепції конкурентоспроможності або програмою з поліпшення якості, інші зараховують до інноваційних продуктів японської бізнес-практики. Найближчим часом, на нашу думку, бенчмаркінгу належатиме вагоме місце в арсеналі менеджерів компаній, адже через пошук найкращих практик та їх впровадження організація досягне досконалої форми.

Отже, на сьогодні бенчмаркінг – це основний ефективний метод удосконалення бізнесу, що базується на світовому передовому досвіді і входить до найпопулярніших інструментів управління. Отже, вважаємо за

необхідне розглянути перспективи та проблеми застосування бенчмаркінгу на підприємствах України, зважаючи на зростання актуальності цього інструменту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бублик М. І., Хім'як М. М., Лібер М. В. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 19.5. С. 136–139.
2. Шевченко О. М., Братусь Ю. М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства. *Бізнес-інформ*. 2014. № 4. С. 64–67.
3. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С.М. Клименко та ін. Кмів : КНЕУ, 2016. 527 с.
4. Коваленко О. В. Сутність та особливості бенчмаркінгу в антикризовому управлінні підприємством. *Механізм регулювання економіки*. 2014. № 3. С. 140–145.
5. Гончарук А. Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємств. *Економіка: реалії часу*. 2007. № 1(27). С. 12–15.
6. Чайковська М. А. Сучасний стан і перспективи розвитку бенчмаркінгу як способу підвищення ефективності діяльності промислових підприємств в Україні. *Молодий вчений*. 2015. № 5(20). Ч. 2. С. 112–114.
7. Donovan R. K. All Around Cure – If I Don't Agree? *Cambridge University*. 2000. 196 p.

#### **ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ**

**Подзігун С. М., к. е. н., доцент,  
Гарматюк О. В., викладач,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини**

В останні роки відбуваються значні зміни на фармацевтичному ринку, пов'язані з перебудовою соціально-економічних основ суспільства, у зв'язку з



чим розширюються можливості застосування маркетингових інструментів і маркетингових механізмів в даній сфері.

Нині дуже важко сформулювати комплексний портрет споживача фармринку через те, що існує багато хвороб і причин, через які споживачі купують лікарські засоби, тому досить важко розробити ефективну комунікаційну кампанію для іміджу усього підприємства і важливим є формування позиціонування дія окремого бренду, для цього потрібно провести сегментацію цільової аудиторії [1].

Якщо говорити коротко, то сегментація – це розподіл ринку на сегменти. При цьому логіка сегментації ґрунтується на тому положенні, що навіть інноваційний і кращий продукт може бути не потрібний всім потенційним споживачам на даному ринку.

Для чого потрібна сегментація? При проведенні сегментації необхідно розуміти, що її сенс полягає не просто у виділенні груп споживачів як таких, а в пошуку цільового сегмента ринку, для якого продукт компанії в даному місці, в даний час і в даних умовах підходить якнайкраще. Від того, наскільки правильно вибраний сегмент ринку, багато в чому залежить успіх бренду.

Сегментування ринку в якості основної мети передбачає отримання прибутку шляхом цільової орієнтації товару і маркетингу на певну групу споживачів. Складність взаємовідносин на фармацевтичному ринку визначає наявність різних типів покупців товарів і послуг.

Виділяють три групи споживачів:

– інституційні – споживачі-організації, в якості яких можуть виступати державні та комерційні підприємства, які купують товари для подальшого використання в рамках організації (наприклад, лікувально-профілактичні установи) або перепродажу іншим споживачам (оптові та роздрібні ланки фармацевтичного ринку);

– кінцеві – пацієнт, сім'я, що купують товари аптечного асортименту для особистого або сімейного користування;

– проміжні – медичні працівники, які призначають лікарський препарат (лікування в стаціонарі, клініці, санаторії) або виписують рецепт на нього (при амбулаторному лікуванні).

Саме на ці суб'єкти, на їх потреби та очікування повинна бути звернена саме пильна увага при довгостроковому плануванні, проведенні конкретних заходів з аналізу та маркетинговому просуванню медичних і фармацевтичних товарів. Кожен з типів покупців має різні мотиви споживання фармацевтичних товарів, ціннісні орієнтири при їх придбанні або призначення. Така ситуація визначає особливості сегментування на фармацевтичному ринку.

При сегментації за групами споживачів виникає проблема визначення кінцевого споживача. Тобто ним може бути лікар, фармацевт, органи охорони здоров'я або кінцевий споживач. При використанні цього методу сегментації існує велика імовірність помилки при виборі малих або завеликих сегментів [2].

На фармацевтичному ринку методи сегментації практично ті ж, що і на будь-яких інших ринках, але вони мають специфічне галузеве наповнення.

Існують наступні методи сегментації на фармринку (в контексті практичного застосування) [3]:

Сегментація ринку за типом регулювання (принцип сегментації залежить від того, який офіційний статус має продукт на території даної держави):

- ринок рецептурних препаратів;
- ринок безрецептурних препаратів;
- ринок БАД.

Сегментація за основним споживчим властивості ЛП (виділяється той чи інший сегмент ринку, на який планується виведення препарату):

- ринок лікування інфекцій;
- ринок лікування депресій;
- ринок лікування діареї та ін.

Сегментація на основі АТС-класифікації (використовується для аналізу основних тенденцій і прогнозування ємності фармацевтичного ринку України консалтингової аналітичною компанією GSM Group):

- ринок антибіотиків;
- ринок гіпотензивних препаратів;
- ринок антидепресантів та ін.

Сегментація по ринках збуту (зручна для багатoproфільних ФО, які об'єднують в собі роздрібне і оптову ланку):

- роздрібний (реалізація через аптечну мережу);
- госпітальний (закупівля медичними організаціями);
- оптовий (замовлення товарів аптечними організаціями інших мереж);
- ринок пільгового забезпечення за рахунок коштів держави.

Однак глобальний характер фармацевтичного ринку і розвиток його українського сектора вимагають пошуку нових критеріїв, що дозволяють ще більш детально і прицільно виділяти ринкові сегменти і визначати в них найбільш важливі для розробки маркетингових стратегій тенденції.

#### **Список використаних джерел:**

1. Шевченко А. В., Шеховцов С. В. Аналіз фармацевтичного ринку та визначення основних напрямків комунікаційних кампаній його учасників. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2015. № 53. С.83–88.
2. Шабелик Т. В. Основні принципи маркетингово-орієнтованого управління фармацевтичним ринком. *Економіст*. 2014. №4. С.50–52.
3. Андрианова Г. Н. Категорийный менеджмент в фармации : учеб. пособ. Екатеринбург : Изд-во УГМУ. 2017. 184 с.

## СЕКЦІЯ 7

### РОЗВИТОК СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ В ОРГАНІЗАЦІЯХ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

#### АНАЛІЗ СУЧАСНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ВИКОНАННЯ КОМАНДНОГО ПРОЕКТУ

**Барвінок М. В.**, *старший викладач,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

На початку ХХІ століття управління проектами все частіше стає стандартним способом ведення бізнесу. У багатьох компаніях значна частка робіт виконується у вигляді проектів. Велика кількість сфер, в яких здійснюються проекти, різноманітність команд, що працюють над проектами, труднощі внутрішньокорпоративної взаємодії, різноманітність умов реалізації проектів і велика кількість вимог до проектів призводять до необхідності подальших досліджень у напрямку забезпечення ефективного управління проектами. Актуальність цієї роботи обумовлена тим, що особливої важливості набуває ефективне управління проектами за рахунок раціонального формування команди проекту та оцінювання ефективності управлінської діяльності [2].

До характеристик ефективною команди можна віднести: чіткі цілі, необхідні навички і уміння, взаємна довіра, загальна прихильність, високий рівень спілкування, уміння домовлятися, ефективне керівництво, внутрішня і зовнішня підтримка.

Ефективність командної роботи оцінюється за наступними показниками:

- ступенем ефективності кожного з членів команди у виконанні закріплених за ним функцій і соціальних ролей;
  - ступенем ефективності команди як сукупності індивідів;
  - ступенем ефективності взаємодії команди із зовнішнім середовищем
- [3].

В одній і тій же організації можуть існувати команди різних типів. Вони різняться між собою ступенем автономності та характером управління з боку організації: рівнем відповідальності за формування структури групи, рівнем визначення повноважень, рівнем відповідальності за моніторинг і управління процесами групової діяльності.

Отже, є команда і вона приступила до роботи над проєктом: кожен знає свою сферу відповідальності, у кожного є завдання і замовник знає, що хоче отримати через місяць, квартал, рік. Однак уже на самому початку роботи керівник проєкту, швидше за все, зіткнеться з тим, що месенджери навіть з усіма їхніми можливостями, не найкращий інструмент для командної роботи: потрібні файли постійно губляться, командний чат не дозволяє відстежувати прогрес за завданнями, а також загальну продуктивність команди.

Постає питання про вибір інструменту для спільної роботи. Розглянемо перелік кращих програм для постановки завдань, а також інструментів, які допоможуть відстежити продуктивність команди, витрачений на завдання час, та налагодити зручну комунікацію.

Програми, сервіси для командної роботи дуже різноманітні і розроблені під різні цілі: від постановки і трекінгу завдань до аналізу продуктивності команди і формування документації по проєкту.

Таких інструментів досить багато, кожен з них має свої переваги і недоліки. Більшість програм працюють за моделлю передплати. У той же час, якщо бюджет обмежений, можна використовувати сервіс, яким можна користуватися безкоштовно, але потрібно бути готовим що можливості free-версії будуть істотно обмежені, та й доступна вона, як правило, тільки невеликим за чисельністю командам [4].

Кращі сервіси для організації групового виконання проєкту:

Jira дозволяє вибудовувати взаємодію в команді за гнучкою методологією (Kanban, Scrum), планувати беклоги, ставити завдання, відстежувати їх виконання, випускати релізи та створювати звіти.

Basecamp дає можливість призначати і відстежувати завдання, переглядати інформацію про клієнтів, завантажувати файли, відслідковувати час, який йде на виконання завдань, залишати коментарі до завдань.

Podio дозволяє вибудовувати і відстежувати основні бізнес-процеси, зберігати документацію, поєднує функції управління проектами, корпоративного спілкування і CRM.

Asana це менеджер завдань, який допомагає організувати роботу як одноосібно, так і команди. Кожна команда може створити зручний для себе робочий простір, в кожному робочому просторі може бути безліч проектів, в кожному проекті - безліч завдань.

Zoho дозволяє управляти, об'єднувати і автоматизувати бізнес-процеси.

Trello дозволяє безкоштовно вести кілька проектів-дощок одночасно. Кожне завдання являє собою картку, яка, в міру виконання, буде слідувати з стовпця в стовпець. Таким чином зручно відслідковувати, скільки із завдань зараз виконуються, які з них готові до перевірки, скільки завдань завершено.

Todoist дозволяє не тільки ставити завдання і контролювати їх виконання, а й бачити продуктивність усіх членів команди. Тут є так звана «Карма», яка аналізує і візуалізує продуктивність кожного користувача: є п'ять рівнів в залежності від набраних користувачів балів (Новачок, Любитель, Експерт, Майстер і Гуру).

Wrike, сервіс для роботи над проектами в режимі реального часу. Завдання відслідковуються в режимі Kanban-дощок, інтерактивної діаграми Ганта. Є мобільні версії для Android і iOS.

Bitrix24 містить в собі вбудовану CRM-систему для управління продажами і комунікаціями з клієнтами, контакт-центр, є можливість ставити завдання і створювати проекти, конструктор для створення сайтів, а також Internet-магазинів. Bitrix24 ще називають соціальною мережею для компаній, оскільки там є ряд інструментів для спілкування всередині компанії і для спілкування з клієнтами [4].

Nozbe, зручний інструмент для постановки завдань і підвищення продуктивності роботи команди. Нові завдання можна розставляти по пріоритетах, делегувати.

Сервіси для організації командної роботи дуже різноманітні. Щоб вибрати те що підійде для конкретного проєкту потрібно проаналізувати потреби команди і продукту, бюджет, а потім вибрати оптимальний варіант. Більшість програм мають обмежену безкоштовну версію, в той же час функціонал платної версії може коштувати своїх грошей, особливо якщо мова йде про CRM-системах [1].

При виборі інструмента для командної роботи важливо враховувати і те, наскільки ви готові витратити свій час на освоєння нового програмного забезпечення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Інструменти для командної роботи над стартапом. URL: <https://medium.com/стартап-ждедай/інструменти-для-командної-роботи-над-стартапом-80a9901ab889> (дата звернення: 27.10.2020).

2. Калініченко Л. Л. Формування та оцінювання ефективності проектного менеджменту. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 4. С. 169–179.

3. Ковальчук Н. В., Комарова К.В. SCRUM-команди як інструмент використання гнучких підходів в управлінні організаціями. *Інноваційна економіка*. 2020. №1–2. С. 85–92. DOI: <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2020.1-2.13>.

4. Обзор лучших систем управления проектами. URL: <https://www.fewskills.com/workflow-project-app/> (дата звернення: 27.10.2020).

## ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

*Бержанір А. Л., к. соц. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Трансформування вітчизняної економіки на ринкових засадах, кардинальні зміни у відносинах власності і господарювання, зменшення участі держави у регулюванні економічних процесів та підвищення ролі бізнесу у житті держави виявили значний вплив на соціально-трудова сферу. У сучасних умовах усе більшою мірою утверджується соціальне партнерство як дієвий механізм узгодження економічних інтересів, вирішення проблем і конфліктів. Обов'язковою умовою ефективності цього механізму є ефективна співпраця усіх партнерів на основі досягнення оптимального балансу і реалізації їх базових інтересів, соціальна відповідальність кожного за соціально-трудова сферу, зокрема, і трудових колективів у цілому.

Сучасна концепція соціального партнерства виходить із положення про те, що влада, бізнес і громадські організації, що представляють інтереси найманих працівників, взаємодіють і будують свої відносини, виходячи з необхідності забезпечення сталого і динамічного розвитку економіки, соціальної стабільності і порядку у суспільстві, правового захисту та реалізації основних прав і свобод особистості, створення умов гармонійного розвитку людини [1, с. 66].

Під системою соціального партнерства у сфері трудових відносин, за функціональним змістом, можна розуміти упорядковану сукупність соціально-економічних процесів, відносин, норм і принципів, стереотипів економічної поведінки з метою гармонізації соціально-трудова відносин, недопущення соціальних конфліктів між роботодавцями і найманими працівниками.

Ключовими для реалізації соціального партнерства напрямами є:

- ефективна зайнятість і регулювання ринку праці;
- захист і реалізація трудових прав працівників;
- розвиток трудової мотивації;



– підвищення якості освітньо-професійної структури трудових колективів;

– поліпшення рівня і якості життя працівників;

– розвиток соціальної інфраструктури підприємств.

Соціальне партнерство у сфері праці має базуватись на ефективному механізмі взаємодії його учасників, який передбачає дотримання мінімальних показників умов і оплати праці, оптимальний розподіл прав і відповідальності сторін за результати фінансово-економічної діяльності підприємства тощо. Роботодавці і профспілки через колективні договори гарантують пакет соціально-трудова умов на не нижчому за визначеним законом рівні.

Соціальне партнерство є однією із форм реалізації інституційного впливу на стан соціально-трудова відносин, що сприяє найбільш повному відтворенню людського капіталу – одному із найважливіших соціально-економічних завдань, реалізація якого сприяє економічній стабілізації. Соціально орієнтоване управління через використання соціального партнерства є перспективним шляхом розвитку економіки України. Тому що ринковий механізм не може забезпечити соціальну справедливість, необхідну для гармонійного розвитку суспільства. З цим завданням може впоратися соціально орієнтоване управління, яке створює умови для всебічного розвитку людини. У межах цього управління держава повинна прагнути вирішити завдання, спрямовані на створення економічних і правових умов для підвищення трудової активності, розвитку ділової ініціативи працездатного населення, забезпечення соціального захисту, охорони здоров'я [2, с. 71].

Як стверджують вітчизняні науковці, життєдайність соціального партнерства безпосередньо залежить від сильної позиції працівників, їх участі у прийнятті рішень щодо умов праці та розподілу її результатів, соціальних гарантій та захисту трудових і громадянських прав. Без реальної уваги до потреб і запитів працівників, без системи ефективних інформаційних прямих і зворотних потоків, без нових схем і технологій діалогового управління механізм соціального партнерства залишиться простим зведенням норм, правил

та процедур. Сучасний розвиток засад соціального партнерства передбачає пошук нових форм конструктивного діалога, спільну участь представників працівників та керівних органів в управлінні підприємством, реалізацію прав кожного співробітника на участь у прийнятті та здійсненні рішень залежно від рівня його посади та компетентності [3, с. 110].

Отже, основною сутністю сучасного вітчизняного соціального партнерства є успішна координація інтересів учасників соціально-трудоких відносин, формування системи, у якій незалежно від потреб, трудової поведінки осіб, дотримуються визначені нормативи, умови укладених угод тощо. Це, у свою чергу, обумовлює зростання меж функціонування соціального партнерства у рамках сфери праці, підвищення його якісних характеристик, спрямованих, головною мірою, на задоволення соціальних потреб працівників.

Впровадження соціального партнерства у сфері соціально-трудоких відносин обумовлюється системою економічних та соціальних чинників, а різноманітність його видів і форм відображає багатогранність умов господарювання, істотні характеристики яких є значущими ознаками, які показують особливості функціонування систем ринкової економіки та вирішення соціальних проблем.

#### **Список використаних джерел:**

1. Пшеничний С. П. Умови розвитку соціального партнерства. *Питання економіки та права*. 2013. № 12. С. 65–68.

2. Волкова Н. В., Кузнецова Ю.В. Соціальне партнерство як фактор економічної стабільності в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 67–73.

3. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку : монографія / Колот А. М., Грішнова О. А., Герасименко О. О. та ін.; за наук. ред. А. М. Колота. Київ : КНЕУ, 2010. 348 с.

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ФЕНОМЕНУ ЛІДЕРСТВА

**Васильєв О. С.**, *магістрант*

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Кучер М. М.,  
Дніпровський державний технічний університет*

Відповідно до нових реалій суспільного розвитку у науковій думці ХХІ століття відзначається поглиблення уваги до проблем лідерства. Нині лідерство є сучасною концепцією управління і визнається як потужний фактор вдосконалення управлінської спроможності та результативності діяльності.

Лідерство передбачає свідомий вибір підходів і принципів своєї діяльності, свого ставлення як до інших, так і до себе. Воно ґрунтується на визнанні складності та динамічності зовнішнього та внутрішнього світів, важливості розгляду різних точок зору, провокування критичного мислення та конструктивних дискусій, перевірки власних припущень та установок, але, водночас, позитивного стратегічного мислення, спроможного надихати та підтримувати команду на шляху втілення необхідних та бажаних змін.

Лідерство передбачає дотримання певних цінностей та принципів діяльності, які стосуються як управління загалом, так і управління людськими ресурсами, зокрема. Цей феномен розглядається як те, чому навчаються і що можна розвивати як на індивідуальному, так і на організаційному рівні.

До ХХ століття лідерство розглядалося виключно як позиція і діяльність правителя. Нині існує безліч теорій лідерства [1–3], серед яких можна виокремити наступні:

– теорія лідерських рис (К. Берд, Е. Богардус): лідер наділений певними рисами від народження. Здатність керувати властива обмеженому колу людей, що визначають суспільно-історичний процес;

– особистісно-ситуативна (Г. Герт, Р.Ч. Мілс): лідерство розглядається як стосунки між людьми, а не як характеристика окремого індивіда;

– гуманістична (Р. Блейк, Р. Кеттел, Дж. Макгрегор): лідер має так перетворити групу, щоб кожному була гарантована свобода здійснення його

власних цілей, задоволення потреб, і разом з тим, щоб кожен робив внесок у досягнення спільної мети;

– поведінкові (Р. Блейк, Е. Еванс, Л. Лайкерт, У. Мітчел, Ф. Фідлер): концентрують увагу на вмінні особистості діяти як лідер, інакше кажучи, створювати відповідну організаційну структуру;

– обміну (Г. Келлі, Г. Саймон, Дж. Хоманс): представляє лідера і його навколишнє середовище як компоненти взаємовигідного обміну, лідер стає рівноправним партнером трансактності;

– операційна теорія (Дж. М. Бернс) виділила два типи лідерів: лідер, що регулює (мінімально впливає на групу) й лідер, що трансформує (творчо змінює оточення, впливає на розвиток кожного члена групи);

– теорія ціннісних моделей лідерства (С. і Т. Кучмарські, Г. Фейрхольм, К. Ходжкінсон): основне значення надає збігу індивідуальної (лідер) і суспільної (група) ціннісних систем, їх взаємодії на основі усвідомлення загальних цілей лідера й послідовників;

– синтетична (В. Белл, Р. Хілл, С. Мілз, ін.): поєднує усі відомі концепції й зосереджується на взаємозв'язку основних складових процесу організації міжособистісних відносин: лідера, послідовників і ситуації, в умовах якої розкривається лідер.

Сучасні концепції лідерства ХХІ століття мають у своїй основі традиційні теорії лідерства – ситуаційні теорії, теорії рис. Представимо декілька з них.

*Теорія конституентів* заснована на поясненні феномену лідера через поведінку його послідовників. Роль послідовників вважається вирішальною в становленні неформальних лідерів. У рамках цієї теорії більшість дослідників концентрують свою увагу на вивченні поведінки підлеглих, а не особі самого лідера. Позитивний момент теорії конституентів – розгляд лідерства як особливого роду стосунків між лідером і групою. Аналіз цих стосунків дозволяє добре зрозуміти і передбачити поведінку лідера, який нерідко діє у супереччя своїм посадовим інструкціям, власним звичкам, симпатіям і

антипатіям. Цю «нелогічну» поведінку лідера вдається пояснити через вивчення його послідовників.

*Концепції атрибутивного лідерства* спирається на теорію атрибуції, що пояснює причинно-наслідковий зв'язок між тим, що сталося, і тим, що люди вважають причиною того, що сталося. Атрибутивний підхід до лідерства виходить з того, що висновки лідера і поведінка його послідовників обумовлені реакцією лідера на поведінку групи. Спостерігаючи за роботою підлеглих, лідер отримує інформацію про те, як вона виконується. Залежно від цього, він робить свої висновки про поведінку кожного з працівників і обирає стиль своєї поведінки так, щоб адекватно реагувати на поведінку підлеглого.

У рамках цієї теорії вважається, що знання причин, що створили ситуацію, посилює розуміння і здатність передбачити реакцію людей на ситуацію. Моделі, розроблені на основі атрибутивної концепції, намагаються відповісти на питання, чому люди поведуться так, а не інакше.

*Концепції харизматичного лідерства* засновано на вивченні поняття харизми. Загальноприйнято, що харизма є формою впливу на інших за допомогою особової привабливості, що викликає підтримку і визнання лідерства, що забезпечує володареві харизми владу над послідовниками.

Харизматичним вважається той лідер, який в силу своїх особистих якостей здатний суттєво впливати на послідовників. Лідери цього типу відчують високу потребу у владі, діяльності і переконані в правильності того, в що вони вірять. Саме ця емоційна переконаність і віра у свою правоту заражає людей навкруги і дає їм уявлення про лідерський потенціал людини. Для харизматичних лідерів властиве сильне бажання вести за собою, оскільки у них яскраво виражена потреба у владі. У теорії виділяються якості, які властиві харизматичному лідерові.

У моделях *концепції перетворюючого (трансформаційного) лідерства* вводиться поняття лідера-реформатора. Лідер-реформатор мотивує послідовників шляхом: підвищення рівня їх свідомості в сприйнятті важливості і цінності поставленої мети; надання їм можливості поєднати свої особисті

інтереси із спільною метою; створення атмосфери довіри і переконання послідовників в необхідності саморозвитку. Модель припускає наявність у керівника і його підпорядкованих навичок креативного рішення проблеми в кризовій ситуації. Лідер у рамках цієї концепції виступає прикладом для своїх послідовників, в його завдання входить знаходити їх сильні і слабкі сторони і ставити відповідно до цього адекватні завдання.

Як висновок, зазначимо, що для сучасної наукової думки характерно існування великого розмаїття підходів до вивчення феномену лідерства та питань формування лідерських якостей особистості. В умовах активного розвитку таких галузей науки, як психологія управління, командний менеджмент, організаційний менеджмент тощо, а також розповсюдженості професії менеджера, зацікавленість теоретиків і практиків менеджменту у вивченні феномену лідерства лише зростає.

#### **Список використаних джерел:**

1. Алфімов Д. В. Сучасні концепції виховання лідерських якостей особистості. *Наукова скарбниця освіти Донеччини*. 2011. Вип. 1 (8). С. 33–38.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. Москва : Экономист, 2010. 528 с.
3. Ділове адміністрування. Модуль 3 «Управління змінами» : навч. посіб. / П. І. Коренюк та інші. Кам'янське : ДДТУ, 2018. 405 с.

### **РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ У СУЧАСНОМУ СВІТІ**

**Гаркуша О. І., бакалавр**

*Науковий керівник:*

*к. е. н., доцент Губарик О. М.*

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Менеджмент призначений для досягнення цілей підприємства, шляхом діяльності менеджера в процесі управління. Традиційно, основна функція менеджменту полягала в залученні основних сил організації для досягнення

поставлених цілей, шляхом виконання визначених завдань, а нововведення не входили до обов'язків менеджерів. Діяльність управлінця обмежувалась проведенням економічних розрахунків, управління працею робітника та забезпечення продуктивності.

Щодо сучасності, зараз менеджер має бути креативним, протистояти консерватизму, забезпечувати постійне модифікування підприємства, залежно від часу та умов навколишнього середовища, бути відкритим для нового, але при цьому, мати стратегічне мислення, що дозволить підприємству не отримувати збитки, бо все нове не завжди є краще перевіреного досвідом старого.

Стратегії побудови систем менеджменту в підприємствах та організаціях відрізняють, залежно від їх форм власності. Виділяють такі форми власності: приватна, державна та колективна.

Державне підприємство затверджується органами управління, які наділені повноваженнями здійснювати управління державним майном, яке утворюється за рахунок державного бюджету та державного майна. Держава, яка є власником такого підприємства, через своїх представників, згідно з існуючим законодавством, розробляє і нав'язує всім робітникам правила трудової поведінки. Державне підприємство є юридичною особою, тому вона несе повну відповідальність за результати своєї господарської діяльності. Майно, яке є державною власністю і закріплене за державним підприємством, належить йому за правом повного господарського ведення. В межах даного права підприємство володіє, використовує і розпоряджається державним майном згідно з власними потребами, якщо це не суперечить чинного законодавству[1].

В Конституції України[2] було закріплено засади правового регулювання відносин державної власності та управління такою власністю. Згідно із статтею 116 Конституції України, Кабінет Міністрів України відповідальний за управління об'єктами державної власності. У 2006 році було схвалено Закон України „Про управління об'єктами державної власності”[3], де було встановлено, що за управління об'єктами державної власності відповідальний

не лише КМУ, а й уповноваженим ним органами та інші суб'єкти, визначені цим Законом.

Але, пізніше цей закон зазнавав значних змін, через свою недосконалість, що призвело до розосередженого управління об'єктами державної власності між значною кількістю органів управління, що робить українську систему менеджменту значно слабкою.

Але, не зважаючи на це, система управління на таких підприємствах все одно, існує і головний принцип менеджменту - це постановка цілей, і навіть некомерційні установи, які зазвичай відносяться до державних, потребують управління, яке, зрозуміло, відрізняється від управління комерційними підприємствами. Однак раціональність прийняття управлінських рішень, оцінка співвідношення здобутих результатів і виділених державою ресурсів - це загальні принципи менеджменту, що цілком стосуються і державних установ.

На підприємствах і організаціях з колективною власністю статутний фонд розподілений між певною кількістю учасників, тому вплив на рішення, цілі, шляхи їх досягнення управлінські методи і подальшу діяльність підприємства чи організації розподілені між цими учасниками.

На сьогодні для системи менеджменту важливо робити знання продуктивними. Основним капітальним ресурсом, для підприємств із розвинутою економікою є робітник, який володіє знаннями і не тільки такий, який використовує в роботі ремісничі навички або фізичну силу, а втілює у свою працю все те, що він набув у процесі освіти і постійно оновлює свої знання і розвивається.

Найбільш успішні підприємства і організації, - це ті, що створили ідею, в яку повірили віру усіх робітники і акціонери. Найважливіше в організації виробництва у сучасному світі є формування системи групової логіки й єдність інтересів. Адже, як відомо, було проведено велика кількість досліджень, де виявилось, спільна ідея і наявність односторонніх значно полегшує процес праці і зменшує загальний рівень стресу всіх працівників.

Робота приватного підприємства дає простір для роботи менеджера, що



дозволяє йому проявити свої здібності наповну. Наявність на приватному підприємстві освіченого, грамотного управлінця, забезпечує ефективність роботи такого підприємства.

Ціль кожного менеджера - створити продукт, який буде корисний для потенційних покупців і приносити прибуток, а, крім цього, розуміти яким має бути продукт, що виробляє підприємство, в осяжному і неосяжному майбутньому.

Менеджер має задавати загальний напрямок, надихати і мотивувати працівників, але, за необхідності, він має бути готовим вникати в деталі в вирішувати локальні конфлікти і проблеми.

Необхідно проводити аналіз результатів і корективна діяльності, бо важливо розуміти куди направляється продукт, який виробляє підприємство, чи не стоїть воно на місті. Під контролем має бути і якість продукту, і його економічна ефективність.

Треба пам'ятати, що зараз відбувається інтернаціоналізація менеджменту, осмислення суспільством нових реальностей, породжених поглибленням міжнародного поділу праці, зростанням конкуренції і взаємозалежності в світовій економіці, створенням міжнародних систем інформації. Тому треба іти в одну ногу з часом і приймати відповідні управлінські рішення, бо в іншому випадку, забезпечувати ефективну роботу підприємства буде дуже складно.

### **Список використаних джерел:**

1. Хомяков В. І. Менеджмент підприємства. / В. І. Хомяков // 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ: Кондор, 2005. – 434 с.

2. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – с. 141. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

3. Закон України „Про управління об'єктами державної власності”. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 46. – Ст. 456.

## ОСВІТНІЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

*Дем'янишина О. А., к. е. н., доцент,  
Лукашенко Л. В., аспірант,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Значного реформування зазнав освітній процес в Україні на початку ХХІ століття. Сучасні освітні заклади потребують докорінного переосмислення освітніх цілей, актуалізації змісту досягнення певних компетентностей, створення проектно-життєвого простору, новітніх технологій становлення індивідуальності учня як суб'єкта і проектувальника життя, спрямованого на розвиток конкурентоспроможної, компетентної особистості, яка творчо підходить до розв'язування проблем, прагне змінити на краще своє життя й життя своєї країни [6].

Головною умовою конкурентоздатності вітчизняної системи освіти та інтеграції до європейського освітнього процесу є гарантія якості освіти як на рівні кожного закладу освіти, так і на державному рівні.

У Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року основними цілями є професійна підготовку компетентних менеджерів системи якісної освіти, формування фахівців менеджменту нової генерації, здатних мислити і діяти системно, у тому числі в кризових ситуаціях, приймати управлінські рішення в будь яких сферах діяльності, ефективно використовувати наявні ресурси.

Проте Україна ще має вибрати найбільш відповідну для неї модель менеджменту, спочатку просто копіюючи її, а потім творчо розвиваючи на основі вітчизняної теорії і практики менеджменту.

Очевидно також, що в Україні повною мірою повинні бути введені в дію і всі ті особливості менеджменту, що вже позитивно себе зарекомендували на практиці в інших країнах [1].

За сучасних умов розвитку все більш значну роль починає відігравати така компетентність менеджера як працювати в команді. Цю необхідність

визнають як зарубіжні, так і українські фахівці у сфері управління.

Підготовка педагогічних працівників є центральним завданням модернізації освіти, провідним принципом державної освітньої політики. Таким чином, керівник закладу освіти повинен не тільки постійно вивчати методичний рівень кожного члена педагогічного колективу, знати його потреби, створювати умови для розвитку та самовдосконалення, а й «виращувати» висококваліфікованих професіоналів, які передусім володіють глибоким знанням свого предмета, навичками використання інноваційних технологій надання освітніх послуг та виховання, організації пізнавальної діяльності школярів і спецкурсів [2, с. 18].

Сучасний керівник закладу освіти для здійснення управління освітнім процесом повинен бути обізнаним з інноваційною педагогікою й освітнім менеджментом, мотивованим на виконання управлінських функцій, мати позитивний досвід керівництва і бути творчою особистістю. І хоча вищезазначені якості притаманні більшості, певна частина керівників не має достатньої фахової кваліфікації у сфері менеджменту [2, с. 22].

З огляду на це, актуальним було б упровадження спеціальної підготовки керівників навчальних закладів до інноваційного управління в освітніх установах. Застарілі технології управління, авторитарний стиль управління, ієрархічна структура підлеглих, безумовний авторитет керівника закладу освіти та його відмова делегувати свої повноваження все ще є явищем у механізмі управління навчальних установ [5].

Правильним шляхом вирішення цього питання може бути децентралізація управління закладом освіти, усвідомлення керівниками необхідності збільшення гнучкості організації шляхом правильного розподілу управлінських обов'язків. Адже «єдиновладдя» і впевненість керівника, що «Я це зроблю краще», не дають можливості педагогічному колективу відкрито висловлювати свої думки, пропонувати нові ідеї та проекти, виступати з конструктивною критикою. Співробітництво між керівником й учасниками навчально-виховного процесу є необхідністю [3].

Упровадження інновацій, нових технологій, задоволення потреб, що постійно змінюються, є складним і водночас необхідним етапом для керівника навчального закладу, тому що рішення потрібно приймати швидко та вчасно.

Основним джерелом для визначення стратегічних напрямів розвитку педагогічної освіти в Україні є дослідження досвіду підготовки освітян закордоном. Країні необхідні суттєві зміни в системі професійної підготовки викладачів, які відповідатимуть сучасним освітнім пріоритетам і завданням. Саме тому для українських педагогів інтерес становить досвід демократичних країн у напрямі підготовки педагогічних кадрів [4, с. 165].

### **Список використаних джерел**

1. Інновації у вищій освіті: проблеми, досвід, перспективи : монографія / за ред. П. Ю. Сауха. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. Івана Франка, 2011. 444 с.
2. Кремень В. Освіта і наука України: шляхи модернізації (факти, роздуми, перспективи). Київ : Грамота, 2003. 216 с.
3. Освітній менеджмент : навч. посіб. / за ред. Л. Даниленко, Л. Карамушки. Київ : Шкільний світ, 2003. 400 с.
4. Паламарчук В. Ф. Інноваційні процеси в педагогіці. Київ : Освіта, 1994. 87 с.
5. Смолей В. В. Теорія і практика управління загальною середньою освітою в Україні (1939 – 2011 роки) як історико-педагогічна проблема. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Педагогіка.* 2011. № 5. С. 3 – 9.
6. Чигрін І. В. Управління освітою в Україні: стан, тенденції, перспективи. URL:[http://tme.umo.edu.ua/docs/Dod/2\\_2010/chigrin.pdf](http://tme.umo.edu.ua/docs/Dod/2_2010/chigrin.pdf).

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**Замороцький О. В., магістрант**  
*Науковий керівник: к. е. н., доцент Білошкурська Н. В.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Прискорення науково-технічного прогресу, глобалізаційні виклики, посилення конкурентної боротьби спонукають підприємства задля успішного функціонування та розвитку займатися інноваційною діяльністю. Очевидно, що країна, яка займе провідні позиції з упровадження та розробки інновацій, має шанси досягти високого рівня економічного розвитку. Саме ефективна інноваційна діяльність створює переваги для розбудови економіки інтенсивного типу.

Інноваційний потенціал (держави, галузі, підприємства) – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріально-виробничі, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал в будь-якій державі відносять до категорії національного надбання [1].

Інноваційний розвиток підприємств передбачає не лише продуктивні й технологічні інновації, які у зв'язку з недостатністю ресурсного забезпечення мають ряд проблем щодо їх впровадження, але й управлінські, маркетингові та організаційні інновації. Потрібно розуміти, що в умовах сьогодення даний вид інновацій може стати передумовою стійкого розвитку підприємств, а також прискорити нарощення складових інноваційного потенціалу, що забезпечить інноваційний розвиток підприємства [2, с. 175–176].

Серед методів оцінки інноваційного потенціалу підприємства можна виділити п'ять основних підходів щодо цього:

1. Визначення ефективності інноваційного потенціалу без урахування стану, умов його формування та реалізації.
2. Визначення тільки його стану.
3. Визначення ступеня використання інноваційних можливостей підприємства.
4. Оцінювання інноваційного потенціалу через ефективність і прогресивність управління.
5. Через показники фінансового стану підприємства.

На основі результатів оцінювання можна виділити підприємства з:

– високим рівнем інноваційного потенціалу. Для них доцільно застосовувати наступальні стратегії, тобто сприяти інтенсивному розвитку підприємства;

– середнім рівнем інноваційного потенціалу. Цим підприємствам слід обрати одну з оборонних стратегій;

– низьким рівнем інноваційного потенціалу. Підприємство націлене на розв'язання оперативних проблем. У разі необхідності підвищення рівня інноваційного потенціалу розробляється програма розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Слід зазначити, що багато факторів впливає на інноваційний розвиток, які перешкоджають або сприяють впровадженню інновацій. Всі фактори впливу на інноваційний розвиток можна поділити на дві групи:

– фактори зовнішнього впливу, які впливають на інноваційний розвиток з боку зовнішнього середовища підприємства. Це, зокрема, політична ситуація в країні, рівень економічного зростання країни, наявність зовнішніх джерел фінансування, розвиненість національної та імплементація міжнародної законодавчої бази, зрозуміла і стабільна податкова політика, науково-технічний прогрес в країні, екологічна ситуація в країні та міжнародні програми з екологічної безпеки тощо;

– фактори внутрішнього впливу – ті, які здійснюють вплив на інноваційний розвиток в межах внутрішнього середовища підприємства. Це, зокрема, цілі організації, що спрямовані на реалізацію стратегічних заходів, інноваційний потенціал підприємства, наявність фахівців з економічної безпеки та відповідних функціональних підрозділів [2, с. 176].

Часто під інноваціями розуміють технології, але тільки ними трансформації не обмежуються. Інновації охоплювати нововведення у сфері бізнесу, соціологічних підходах і політичних системах.

Основними факторами, що стримують інноваційний розвиток підприємств є економічні фактори, зокрема недостатність власних коштів, а

також невідповідність матеріально-технічної бази для впровадження новітніх технологій. Крім того несприятлива політична та економічна ситуація в країні негативно впливає на залучення інвестицій на розвиток інновацій [2, с. 177].

У сучасних умовах українським компаніям необхідно переходити на шлях інноваційного розвитку, генерувати та впроваджувати нові інновації. Для подолання цих бар'єрів було запропоновано нові, сучасні принципи. Їхнє комплексне використання дозволить компаніям ефективно використовувати та впроваджувати вже розроблені інновації та створювати такі, які відповідатимуть сучасним тенденціям наукового розвитку [3].

Отже, для ефективного розвитку інноваційної діяльності необхідно впровадження широкого спектра заходів, зокрема забезпечити фінансування пріоритетних напрямів наукових розробок; розширити джерела фінансування на основі спеціальних фондів; створити механізми державного стимулювання й ефективного використання приватних та іноземних інвестицій у наукомістких галузях та пріоритетних науково-технічних розробках; розширити форми інфраструктури інноваційного ринку (технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, наукові центри тощо).

#### **Список використаних джерел:**

1. Зубко Т. Л., Андрєєва В. Г. Зміст поняття і методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 1. С. 74–81.

2. Тітенко З. М. Інноваційний розвиток підприємств в конкурентному середовищі. *Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні* : матеріали XI Міжнар. бізнес-форуму, м. Київ, 22 березня 2018 р. / відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. С. 175–177.

3. Тюха І. В., Кузнецова В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4545>.

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

**Карабаш А. Г.**, *магістрант*

*Науковий керівник: к. т. н., доцент Шпортько Г. Ю.,  
Національна металургійна академія України*

Дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, досвід практичної діяльності підприємств свідчить, що у найближчі роки найбільші проблеми управління будуть пов'язані із сферою роботи з персоналом.

Управлінню персоналом властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем їх відтворення. У загальному вигляді система управління персоналом – це поєднання прикладної науки, сфери практичної діяльності щодо розробки і впровадження організаційно-економічних, адміністративно-управлінських, правових та особистісних факторів, способів, методів впливу на персонал для покращення управління розвитком підприємства [1]. Також управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей.

Головна мета системи управління персоналом – це створити необхідну базу забезпечення кадрами, організувати ефективно їх використання, моральний, духовний, професійний розвиток, а також досягти розумного ступеня динамічності персоналу. Система організаційно закріплює певні функції за структурними одиницями, працівниками, а також регламентує потоки інформації в системі управління. Управління персоналом забезпечується взаємодією керуючої та керованої системи.

Управління персоналом як система включає два блоки – організаційний і функціональний.

До організаційного блоку відносять:

- формування персоналу – це прогнозування структури, визначення потреб, залучення, підбір та розміщення персоналу й укладання договорів та контрактів;
- стабілізація персоналу – це формування банку даних з питань рівня



кваліфікації, персональних умінь, бажань, результатів оцінки праці з метою визначення потенціалу кожного працівника для організації навчання, підвищення кваліфікації і закріплення чи звільнення працівників.

Функціональний блок пов'язаний із використанням персоналу, що включає професійно-кваліфікаційне і посадове переміщення працівників (управління кар'єрою), створення постійного складу персоналу та робочих місць, покращення морально-психологічного клімату в колективі.

Ефективність функціонування системи управління персоналом прямо залежить від взятих за основу принципів, що описують вимоги до формування та визначають напрям розвитку системи управління персоналом.

До принципів, що описують вимоги до формування системи управління персоналом належать:

- обумовленості функцій управління персоналом цілям виробництва;
- первинності функцій управління персоналом;
- комфортності (сукупність факторів в системі управління персоналом повинні сприяти зручності для реалізації завдань персоналу);
- прозорості – надання необхідної інформації;
- багатоаспектності – багатосторонність, альтернативність в оцінці і прийнятті рішення, оптимального співвідношення функцій, направлених на організацію системи управління персоналом й функцій управління персоналом;
- потенційних імітацій – уміння кожного працівника імітувати функції вищестоячого, нижчестоящого співробітника й функцій співробітників свого рівня;
- економічності – найбільш ефективна й економічно вигідна система управління персоналом;
- стійкості – здатність системи управління персоналом протистояти несприятливим факторам;
- погодженості – злагодженість дій в системі управління персоналом;
- автономності – функціонування незалежно від інших систем;
- ієрархічності – сукупність відношення старшинства (підлеглості) в

системі управління персоналом;

- науковості – спирається на фундаментальні або прикладні наукові дослідження; – простоти – легкість, зрозумілість в функціонуванні;

- оптимальності – виключення елементів, які ускладнюють діяльність системи управління персоналом;

- оперативності – здатність правильно і швидко виконувати завдання;

- комплексності – сукупність дій та взаємозв'язків;

- перспективності – система управління персоналом повинна мати передумови для успішного розвитку в майбутньому;

- прогресивності – повинна сприяти вдосконаленню, покращенню умов праці [3].

Управління персоналом являє собою комплексну систему, елементами якої є напрями, етапи, принципи, види і форми кадрової роботи. Основними напрямками є набір і збереження персоналу, його професійне навчання і розвиток, оцінка діяльності кожного працівника з точки зору реалізації цілей організації, що дає можливість скорегувати його поведінку.

Щоб успішно розвиватись, організація повинна управляти набором, навчанням, оцінкою, винагородами персоналу, тобто створювати, удосконалювати методи, процедури, програми організації цих процесів. У сукупності й єдності методи, процедури, програми являють собою систему управління персоналом.

Основними компонентами системи управління персоналом є:

- суб'єкт управління, тобто джерело керівного впливу, той, хто здійснює управління, виконує функції керівництва і впливу на об'єкт з метою приведення його в новий, бажаний для суб'єкта стан;

- об'єкт управління, тобто те, що функціонує під керівним впливом, на що спрямовано цей вплив суб'єкта;

- керівний вплив, тобто комплекс цілеспрямованих й організуючих команд, засобів, прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкт і досягаються реальні зміни в його стані;

– зворотні зв'язки, тобто інформація для суб'єкта про результативність керівного впливу і зміни в об'єкті.

На основі теоретичного підґрунтя визначено, що до основних напрямків системного управління персоналом належать:

– стратегічне управління персоналом, яке закладає можливості (кадрова політика, залучення персоналу) для досягнення цілей підприємства, формування структури, активізування обґрунтування внутрішніх змін для забезпечення адаптування до майбутніх змін зовнішнього середовища підприємства;

– управління персоналом (трудовими відносинами, умовами праці, мотивацією персоналу, розвитком персоналу);

– управління розвитком організаційних структур управління, управління соціальним розвитком, управління правовим інформаційним забезпеченням системи управління персоналом [4].

Системний підхід до управління персоналом означає, що кожна система є інтегрованим цілим навіть тоді, коли вона складається з окремих елементів. Це дозволяє розглядати систему управління персоналом як комплекс взаємопов'язаних елементів (підсистем), об'єднаних спільною метою, розкрити його інтегративні властивості, внутрішні і зовнішні зв'язки, а також дослідити й удосконалювати властивості і відносини в ній.

#### **Список використаних джерел:**

1. Управління персоналом фірми : навч. посіб. для студ. економ. спец.; ред. В. Крамаренко, Б. Холод. Київ : ЦУЛ, 2013. 271 с.

2. Мурашко М. А. Менеджмент персоналу: навч.-практ. посіб. 2-ге вид., стереотип. Київ : Знання, 2006. 311 с.

3. Погорелова Т. О., Ігнат'єва Ю. І. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2013. № 21. 133 с.

## СУЧАСНИЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДНА З ГОЛОВНИХ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ

**Котляр І. І., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Богашко О. Л.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Контроль – це процес забезпечення організацією досягнення своїх цілей. Він необхідний через те, що різні непередбачені обставини можуть змусити організацію відхилитися від наміченого керівництвом курсу, якщо управління буде нездатним знайти та виправити ці відхилення від початкових планів, перш ніж організації буде завдано серйозної шкоди, ризику недосягнення цілей, можливо, навіть саме виживання організації, буде поставлено під загрозу.

Щоб правильно оцінити ефективність роботи співробітника, потрібен контроль. Для кожного співробітника необхідний індивідуальний підхід. Адже специфіка виконуваних обов'язків у співробітників може бути абсолютно різною. Наприклад, відвідування соціальних мереж для маркетолога – це невід'ємна частина його роботи, а для бухгалтера – марна трата часу. Так само і для менеджера з продажу і програміста: першому потрібен точний графік, а другий може працювати за гнучким графіком або навіть віддалено.

Необхідність контролю на підприємстві може бути обумовлена відсутністю інтересу до роботи, небажанням співробітників працювати або прокрастинація на робочому місці. І щоб цього уникнути, потрібно мати можливість контролювати роботу кожного підлеглого.

В управлінні використовуються три основних видів контролю: попередній, поточний і кінцевий. Попередній контроль – це реалізація певних правил, процедур і ліній поведінки в області людських, матеріальних і фінансових ресурсів. Поточний контроль – здійснюється безпосередньо в ході виконання робіт. Основним об'єктом є співробітники, яких контролюють їх начальники. Кінцевий (підсумковий) контроль – здійснюється після того, як робота виконана. Сутність цього виду контролю полягає в порівнянні фактично отриманих результатів з необхідними [1; 2].

Так само поділяють кілька додаткових видів: періодичний, вибірковий, суцільний, централізований, децентралізований і самоконтроль. Всі ці види потрібні для контролю різних сфер роботи підприємств, випуску певної продукції або надання послуг. Для здійснення контролю діяльності підприємства використовуються певні методи, які допоможуть ефективно перевіряти роботу персоналу.

Існує кілька методів, які допоможуть контролювати ефективність роботи кожного співробітника:

1. Надання звіту керівниками за кожен тиждень.

Бувають співробітники, які систематично не звертають уваги на реченці та зривають всі строки. Такі співробітники можуть пояснити це тим, що у них не вистачає часу на виконання тих чи інших завдань, а по факту вони просто займаються всім, крім як своїми прямими обов'язками. Такий підхід до контролю досить ефективний і допоможе значно заощадити час.

2. Організація системи даних, яка буде віддалено обробляти показники та виводити в статистичні зведення.

Існують системи обліку робочого часу, які дозволяють оцінити, наскільки ефективно працівник використовує робочий час (працює або нічого не робить, виходячи зі своїх функціональних обов'язків). Така база допоможе легко контролювати всі результати роботи. Співробітник буде вносити всі необхідні дані, які будуть фіксуватися.

3. Організація змагань серед персоналу.

Проведення змагань для виробничих співробітників (від яких залежать швидкість і якість виконання замовлень) і продавців (від яких залежить прибуток) стає відмінним засобом мотивації та контролю персоналу. Подібні змагання можна організовувати щомісяця [3].

4. Виявлення кращих і гірших.

Періодичне складання такого списку допоможе визначити вашу сильну і слабку ланку. Сильних співробітників можна заохотити за хорошу роботу, хороших – простимулювати, а на слабку ланку – вжити заходів впливу.

Наприклад, співробітника можна направити на навчання за потрібними навичками, прикріпити до нього наставника, щоб той займався його роботою.

Це лише мала частина того, що можна впровадити в роботу організації. Може здатися, що придумати принципово нові рішення контролю на підприємстві неможливо, але якщо подивитися на роботу свого персоналу, то можна отримати мінімум десять цікавих і ефективних пропозицій для організації роботи на підприємстві. Організація, яка хоче працювати ефективно, прибутково, потребує менеджера, який буде постійно знаходити нові шляхи розвитку співробітників, а також підхід до кожного.

#### **Список використаних джерел:**

1. Богашко О. Л. Організація роботи з персоналом – філософія сучасного підприємства. *Стратегії та інновації : актуальні управлінські практики* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 28 квітня 2018 р. Кривий Ріг : Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2018. С. 246–248.

2. Види контролю. URL: <http://oodri.narod.ru/man46.html>.

3. Контроль персоналу. 6 ефективних методів боротьби з ледарями. URL: <https://www.gd.ru/articles/3718-kontrol-personala>.

## **МІСЦЕ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

**Пачева Н. О., к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини**

Вивченню проблеми мотивації присвячена велика кількість наукових праць з менеджменту, дана проблематика не втратила актуальності й зараз. Це пояснюється надзвичайною складністю самого явища мотивації і чималим впливом мотивації на поведінку і результати діяльності людини.

Мотивація – це рушійна сила людської поведінки, а мотивація персоналу є важливою умовою ефективної роботи працівників в інтересах організації.

Ефективний менеджер має розуміти зміст мотивації, забезпечувати здоровий моральний настрій в колективі та стимулювати співробітників до праці з повною віддачою. Саме мотиваційний менеджмент включає в себе організацію виробничого процесу, який спрямований на злагоджену взаємодію всіх рівнів підприємства, від керівників до підлеглих.

Мотиваційний менеджмент покликаний забезпечити сумлінне, якісне виконання всіма членами організації покладених на них обов'язків. Функція мотивації тісно пов'язана з іншими функціями управління виробництвом - плануванням, організацією, контролем. При плануванні роботи керівник зобов'язаний направити зусилля працівників організації в напрямку, який приведе організацію до виконання поставленого завдання. Поставлена мета перед співробітниками, повинна бути чіткою, реальною і досяжною. Правильне застосування мотиваційного менеджменту дає можливість усунути пасивність персоналу і низькі показники праці.

Процес мотивації пронизує всі етапи управлінської діяльності, сприяє активізації високопродуктивної праці, максимальному задоволенню потреб працівників, розвитку їх потенціалу [1]. Кожний окремий працівник сприймається на підприємстві як незалежна, самостійна одиниця, яку не можна в будь-який момент замінити. В цьому одночасно полягає й складність мотиваційного управління, оскільки для кожного працівника властивий індивідуальний набір мотивів, які змінюються з часом, і які постійно повинні бути під контролем керівництва. Таким чином, мотиваційний менеджмент за своєю сутністю повинен бути спрямований не стільки на здійснення впливу на працівників, як виходить з класичного розуміння менеджменту як виду діяльності в цілому, скільки на постійне та безперервне вивчення та дослідження кожного окремого працівника з його індивідуальними, специфічними, властивими тільки йому потребами, мотивами, інтересами, цінностями, вподобаннями. В цілому мотиваційний менеджмент представляє керування, у якому ключові пріоритети віддаються мотивуванню творчої, продуктивної, ініціативної й професійної діяльності людини [2]. Він включає в

себе організацію виробничого процесу, що спрямований на узгоджену взаємодію всіх рівнів підприємства, від керівництва до підлеглих. Мотиваційний менеджмент передбачає не тільки встановлення мотивів діяльності, а й побудову управління на основі пріоритету тих чи інших мотивів. Виходячи з цього, мотиви застосовуються як засоби управління [1]. Для організацій, що мають невелику кількість управлінських рівнів, мотивація персоналу спрямована на прояв ініціативи, самостійності, повної свободи дій, що здійснюються для досягнення поставленого завдання. Мотиваційний менеджмент в таких організаціях ґрунтується на можливості самостійно вирішувати невеликі виробничі проблеми.

Мотивуючу дію на співробітників дає позитивна оцінка керівництвом якісно виконаної роботи та стимулює їх до сумлінного виконання покладених обов'язків надалі. Довіра та цінність кожного працівника, як вагомого члена команди, яка йде до спільної мети та постійне розширення засобів нематеріальної мотивації праці дозволить справлятися з найскладнішим завданням керівника – мотивацією персоналу.

Ефективний менеджмент через механізм довіри здійснюється за допомогою довіри всередині організації (підприємства) між керівниками кожного підрозділу, між структурними підрозділами, між працівниками, а також довіри керівництва до підлеглих і навпаки; довіри всіх членів організації до встановленої цілі (мети) діяльності організації; довіри до профспілки; довіри до регулюючих чи контролюючих органів [3]. Успішне керівництво передбачає підтримку своєї команди, незважаючи на те, що довіра це завжди ризик проте потрібно покладатись на своїх працівників.

Контроль всіх етапів виробництва допоможе виявити недоліки в роботі, визначити якість виконаної роботи, на підставі чого визначається міра заохочення/покарання працівника. Матеріальна мотивація (підвищення заробітної плати, премії, винагороди) спонукає людину, яка прагне досягти кращого рівня життя, через грошову винагороду на досягнення високих результатів в роботі.



Ще одним фактором, що впливає на мотивацію в період пандемії коронавірусної інфекції та з розвитком сучасних інформаційних технологій є можливість працювати віддалено. Все більше працівників виявляють бажання працювати дома і мати гнучкий графік роботи – це пріоритети нових поколінь персоналу.

Вивчення основних прийомів мотиваційного менеджменту, застосування цих прийомів на практиці допоможе стати надійною основою для успішного розвитку організації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Соченко В. М. Сучасна філософія мотиваційного менеджменту. *Бізнес-навігатор*. 2012. №3 (29). С. 168–172. URL: [http://business-navigator.ks.ua/journals/2012/29\\_2012/34.pdf](http://business-navigator.ks.ua/journals/2012/29_2012/34.pdf).

2. Лукьянова Н. А. Мотивационный менеджмент : учебн. пособ. Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2011. 106 с. URL: <https://portal.tpu.ru/departments/kafedra/soc/metodic/Tab/MotMen.pdf>.

3. Пачева Н. О. Довіра як фактор ефективного менеджменту. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економ. науки*. 2018. № 1 (69). С. 34–39.

## **ЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ**

**Холодна О. В., к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини**

Партнерство держави і приватного капіталу за своєю суттю є розвитком традиційних механізмів взаємодії уряду і приватного сектору з метою розробки, планування, фінансування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури. Це довгострокове партнерство з метою залучення додаткових джерел фінансування, не орієнтоване на короткострокову участь приватного капіталу.

Дуже важливо це партнерство формувати на основі певних принципів функціонування, в тому числі й етичних.

Державно-приватне партнерство у світовій практиці трактується у двох аспектах: по-перше, як система відносин держави й бізнесу, що широко використовується як інструмент економічного й соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях; по-друге, як конкретні проекти, реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної й муніципальної власності [2, с. 12].

Державно-приватне партнерство – це взаємодія центральних чи місцевих органів влади та приватного сектора, заснована на довгостроковій угоді щодо постачання послуг, які традиційно надавались державними /комунальними підприємствами [3]. На думку В. Варнавського, державно-приватне партнерство являє собою юридично оформлену (як правило на фіксований строк) систему відносин, яка передбачає співфінансування та розподіл ризиків між державою і громадянами й юридичними особами, предметом якої є об'єкти державної (або муніципальної) власності, а також послуги, які надаються державними чи муніципальними органами, організаціями, установами та підприємствами [1, с. 46].

Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо [5]. Партнерство держави і приватного капіталу може реалізовуватися у різноманітних формах, найбільш поширені – контракти на обслуговування, будівельно-експлуатаційні підряди, концесії. Ці види діяльності мають правові й етичні критерії, норми та правила поведінки, недотримання яких може призвести до негативних наслідків.

Етичні принципи в будь якій діяльності являють собою сукупність норм поведінки громадян, які здійснюють діяльність у різних сферах економіки, спрямованої на задоволення потреб ринку, конкретних споживачів, суспільства і держави [4]. Зазначимо, що в основі державно-приватного партнерства покладено як функціональні принципи, до яких можна віднести принцип регіональної концентрації, посередництва, інформативно-правового забезпечення, пріоритетності фінансування (співфінансування), диверсифікації ризиків, інституційного забезпечення, прозорості, достовірності, так і етичні принципи, які ми розглянемо нижче.

В основу розробки етичних принципів вітчизняного партнерства варто покласти «Етичні принципи ведення підприємницької діяльності», розроблені організацією «Круглий стіл світового бізнесу», заснованої у 1986 році бізнесменами США, Європи і Японії [6]. Отже, основні етичні принципи партнерства держави і приватного капіталу наступні:

1. Сторони в партнерстві несуть рівну відповідальність та надають якісні послуги.

2. Сторони роблять свій внесок в економічне зростання країни, на території якої здійснюють діяльність у формі партнерства та сприяють матеріальному добробуту та зайнятості населення.

3. Конфіденційність розробок, збереження комерційної таємниці, чесність, відкритість та дотримання умов (дане слово або дотримання угоди) зміцнюють позиції партнерства та репутацію сторін.

4. Дотримання в повній мірі законодавства, повага до правил й умов ведення бізнесу та політичних цілей. Сторони поважають одна одну та спільну справу.

5. Сторони не повинні приймати участь в діях, які пов'язані з хабарництвом та корупцією, відмиванням коштів.

6. Сторони повинні захищати і по можливості покращувати стан навколишнього середовища, попереджувати нераціональне використання природних ресурсів.

Дотримання етичних та функціональних принципів партнерства держави і приватного капіталу сприятиме розвитку інституту партнерства держави і приватного капіталу та налагодження партнерських стосунків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 9. С. 41–50.

2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления. URL: <http://www.strana-oz.ru>.

3. Державно-приватне партнерство. URL: <http://kei.org.ua/uk/activities/eu-r3dp-project/>.

4. Сущность предпринимательской этики. URL: <https://moodle.kstu.ru/mod/book/tool/print/index.php?id=22286>.

5. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

6. Этические принципы ведения предпринимательской деятельности. URL: <http://bibliotekar.ru/4-1-7-ip-predprinimatelskaya-deyatelnost/126.htm>.

## СЕКЦІЯ 8

### СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

**Беньковська Д. О.**, студентка

*Науковий керівник: д. е. н., професор Яцишина І. В.,  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

Актуальність усебічного дослідження ринку послуг зумовлена його багатогранністю та суспільною значущістю. Необхідність виявлення особливостей діяльності підприємства сфери послуг зумовлена потребою у посиленні його конкурентних переваг і розвитку ринку послуг України в цілому.

Підтримку малого підприємництва у сфері послуг досліджує Сірий Ю. М. Сіренко С. О., Мережко Н. В., Тернова А. С. досліджують особливості діяльності підприємств сфери послуг в ринковому середовищі України.

Сфера послуг є важливим сектором економіки розвинутих постіндустріальних країн та займає все більш стійкі позиції у світовому господарстві. Зміни, які відбуваються в сервісному секторі у світовому масштабі, настільки суттєві, що сучасну економіку визначають як «сервісну» або «економіку послуг». Із початку 30-х років ХХ ст. послуги в окремих країнах світу стають основним об'єктом товарно-грошових відносин у результаті четвертого великого суспільного поділу праці – відокремлення сфери послуг від матеріального виробництва, внаслідок чого сфера послуг набуває найдинамічнішого розвитку [1, с. 43].

У сучасній економіці роль та значення послуг істотно зросли, проте економічною наукою досі не вироблено загальноприйнятого поняття послуги. *Роль сфери послуг* проявляється в тому, що вона: є важливим сектором національного і світового господарства; відіграє важливу роль у розвитку людського капіталу; впливає на функціонування і розвиток матеріального

виробництва; сприяє збільшенню вільного часу; створює можливості для повнішого задоволення і розвитку потреб людей і суспільства; є найважливішим елементом формування сучасної якості життя; забезпечує якість економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності країни [2, с. 19–23].

У сфері послуг широко поширені змішані форми організації підприємництва, наприклад, некомерційне господарювання, тобто господарська діяльність некомерційних організацій, де за допомогою держави забезпечується поєднання комерційних і некомерційних начал (при підпорядкуванні останніх першим). Саме у сфері послуг, де досить велику частку займає сектор соціальних послуг, формується некомерційний сектор економіки, в рамках якого здійснюється комерційна діяльність (організації охорони здоров'я, вищої та середньої освіти) [3].

За оцінками МВФ, на початку ХХІ ст. усі види послуг разом склали близько 70% вартості світового ВВП або 1500 млрд. дол. Економічна система кожної країни має свої особливості, які зумовлюють специфіку розвитку сфери послуг, яку також називають третинним сектором економіки [4, с. 15].

Систематизацію послуг найчастіше здійснюють залежно від їх специфічних особливостей. На рис. 1 подано їх групування за сферою споживання.

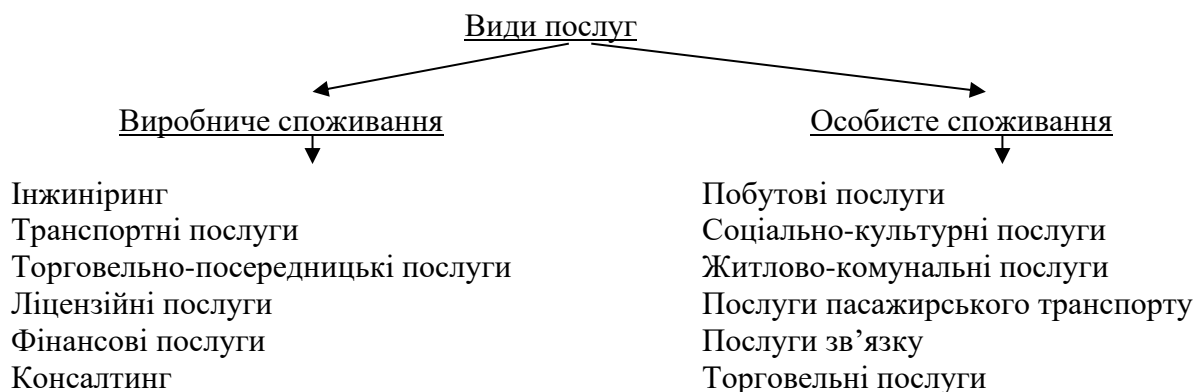


Рис. 1. Поділ послуг за сферами споживання

*Джерело: згруповано автором з використанням матеріалів [5, С. 68–72;*

*3].*

Розглянемо структуру ринку послуг України на початку 2020 р. (рис. 2)



Рис. 2. Структура ринку послуг України у I кварталі 2020 р.

*Джерело: розраховано автором з використанням [6]*

У структурі реалізованих послуг за досліджуваний період переважали послуги транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності. При цьому лише 10,7% цього обсягу реалізована населенню. Послуги у сфері інформації та телекомунікації також займають лідерську позицію (18,2% від усього обсягу реалізованих послуг), при цьому населенню реалізовано 34%. Незначну питому вагу серед реалізованих послуг у I кварталі 2020 р. склали послуги сфери мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (0,7%), проте половина цього виду послуг надавалась домогосподарствам. Також переважно надавались населенню такі послуги: освіта – 93,7%, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 87,8%, з тимчасового розміщування й організації харчування – 65%. Переважно підприємствам, державним і недержавним установам і організаціям надавались такі послуги: операції з нерухомим майном (95,4% від загальної реалізації послуг даного виду), професійна, наукова та технічна діяльність (96,1%), Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (76,7%).

Загалом послуг за досліджуваний період реалізовано на суму 226974 млн. грн., реалізовано населенню 23,1% від вказаного обсягу.

Особливостями послуги як специфічного товару є:

- складність у визначенні моменту надання;
- високий ступінь суб'єктивності у визначенні ціни послуги;
- невелика кількість або відсутність альтернатив деяких видів послуг;
- більш значний вплив репутації підприємства на його успішність;
- залежність ряду послуг від локації споживачів через неможливість транспортування;
- послуги виробляються і споживаються одночасно і не зберігаються;
- ринок послуг більш захищений від іноземної конкуренції;
- торгівля послугами взаємопов'язана і впливає на торгівлю товарами;
- не всі послуги, на відміну від інших об'єктів комерційної діяльності, придатні до широкого залучення в міжнародний господарський обіг.

Підприємства сфери послуг за своєю природою відносяться до категорії підвищеного ризику. Тому особливого значення у діяльності суб'єкта господарювання набуває маркетинг послуг, в рамках якого передбачаються спеціальні заходи, що дозволяють послабити негативний вплив особливостей послуг. Причому маркетинг розширює свої функції, тобто поряд з функціями дослідження, стимулювання збуту і розподілу послуги, з'являється функція взаємодії з покупцем.

Особливості діяльності підприємства сфери послуг, зумовлені взаємодією зі споживачем:

- на споживача орієнтовано все виробництво послуг, оскільки ефективність функціонування сервісних підприємств визначається насамперед критеріями зовнішньої ефективності;
- індивідуальність споживання послуги та участь самого споживача в процесі виробництва послуги;



– для більшої частини підприємців, що здійснюють свою діяльність у сфері послуг, договори за участю споживачів-громадян носять публічний характер, тобто є обов'язковими для укладення з боку надавача;

– саме покупець є основним джерелом даних про ринок і конкурентів (бенчмаркінг).

Рівень розвитку сфери послуг є одним із найважливіших показників соціально-економічного стану країни, оскільки перебуває під впливом складних суспільно-економічних процесів. У дослідженні проаналізована структура ринку послуг України; розглянуті особливостями послуги як специфічного товару; особливості діяльності підприємства сфери послуг, зумовлені взаємодією зі споживачем.

Для подальшого розвитку підприємств сфери послуг необхідним є вирішення завдань: формування сприятливих умов для підприємницької діяльності; створення економічного та правового середовища; вдосконалення дії механізму місцевого самоврядування; залучення громади до активної участі у визначенні пріоритетних напрямів зростання ринку послуг; створення реальних можливостей кожному підприємству доступу до виробничих, матеріально-технічних та фінансових ресурсів; подальший розвиток комерційної системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності; застосування механізму партнерства для стимулювання розвитку перспективних видів діяльності у сфері послуг; здійснення заходів у галузі інвестиційної політики та сприяння інноваційному інвестуванню підприємств; підтримка в перспективі на відповідній науковій основі розвитку мережевих та кластерних структур безпосередньо сервісного характеру (транспортно-логістичні, туристично-рекреаційні, культурно-розважальні).

#### **Список використаних джерел:**

1. Апопій В. В. Організація і технологія надання послуг : навч. посіб. Київ : Академія, 2006. 312 с.

2. Данилюк Т. О. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного*

університету імені Лесі Українки. 2015. №3. С. 19–23. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/echscenu\\_2015\\_3\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/echscenu_2015_3_5) (дата звернення 30.10.2020).

3. Заблоцька Р. А. Інноваційний розвиток сфери послуг. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2014. №4. URL : [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/download/2551/2260](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/download/2551/2260) (дата звернення 30.10.2020).

4. Остапенко Я. О. Сфера послуг під кутом статистики. *Сучасні питання економіки і права*. 2015. №1. С. 14–20.

5. Сіренко С. О., Мережко Н. В., Тернова А. С. Особливості діяльності підприємств сфери послуг в ринковому середовищі України. *Інтелект XXI*. 2017. №5. С. 68–72.

6. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.10.2020).

## ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ДИСТАНЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

**Гаврилишин С. В., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Пачева Н. О.,*

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Реалії сьогодення диктують нам зміни у соціально-трудої сфері, а саме відбувається трансформація зайнятості, у процесі якої здійснюється перетворення традиційних і виникнення нових її форми. Ці зміни мають вплив на основні параметри ринку праці (попит, пропозицію, ціну робочої сили, появу нових суб'єктів та інститутів тощо). Тому особливого поширення у світі набувають нестандартні (гнучкі) форми зайнятості та бажання людей працювати віддалено, що пов'язано з розвитком сучасних інформаційних технологій.

Тим часом в Україні склалася абсолютно протилежна ситуація – більшість наших земляків вважає, що краще працювати в офісі навіть під час

захворювання, а дистанційна (віддалена) робота характерна тільки для окремих сфер діяльності [1].

Трансформація зайнятості – це об’єктивна відповідь економічної системи та її соціально-трудової складової на виклики динамічних змін. Нова ієрархія факторів економічного розвитку, інтенсивне впровадження нових технологій, передусім – інформаційно-комунікаційних, усе більше зумовлюють як трансформацію форм зайнятості, так і зміну вимог до суб’єктів трудової діяльності. Як зазначає С. Бандур, у високорозвинених постіндустріальних країнах досить інтенсивно створюються інноваційні віртуальні підприємства на основі електронної пошти та Інтернету [2].

В Україні, як і в більшості країн світу, також відбувається глибинна трансформація зайнятості, її основних форм, видів та змісту. Вітчизняний ринок праці поступово запозичує загальносвітові тенденції. Уже сьогодні принциповими інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг персоналу, дистанційну зайнятість, нестандартні графіки робочого часу тощо. Точної статистики щодо кількості людей в Україні, які працюють дистанційно, поки немає. Але зазначені процеси у сфері зайнятості вже впливають на соціально-трудова сферу, адже під їх впливом змінюється як структура, так і зміст соціально-трудова відносин [3].

Вчені виділяють ряд взаємопов’язаних процесів, які відбулися у всесвітній практиці за останні 10–15 років та набувають усе більшого розквіту, змінюючи загальноприйняті параметри ринку праці:

- розповсюдження сучасних, нестандартних форм зайнятості та стандартів організації робочого часу;
- покращення гнучкості та динамічності сегментів ринку праці, спрямованих на інформаційно-насичені технології;
- зміщення наголосів на високий рівень трудового потенціалу, отже і на високий рівень освіти, навчання протягом усього життя, формування і розвиток нових компетенцій, що їх вимагає економіка знань;
- зміна багатьох складників соціально-трудова відносин [2].

Як засвідчує практика, гнучка зайнятість комфортна як для працівників, так і для роботодавців, оскільки полегшуються проблеми приймання на роботу висококваліфікованих спеціалістів, які з будь-яких причин не можуть або не мають бажання працювати в офісі. До нетрадиційних форм зайнятості, які набувають чимраз більшої популяризації на світовому ринку праці, відносяться: зайнятість за умов неповного робочого часу або строкових трудових договорів; тимчасова, дистанційна зайнятість; самозайнятість; нереєстрована зайнятість у формальній галузі економіки.

Підвищений попит роботодавців на нетипову зайнятість у світі пов'язують з одночасною трансформацією пропозиції робочої сили. Поміж факторів, що утворюють підвищення попиту саме на нетипову зайнятість, можна виділити: активний ріст економіки знань на фоні широкого застосування інформаційних та комунікаційних технологій; посилення інтернаціональної конкуренції; чимале розширення ділянки послуг та посилення гнучкості ринку праці. Безумовно, дистанційна зайнятість має позитивні та негативні сторони. Для кожної людини позитивні та негативні чинники визначаються різними факторами: характером виконаної роботи, її статусом і розміром оплати праці, умовами праці та проживання тощо.

У цілому, можна визначити основні наслідки впливу дистанційної зайнятості на працівників. До позитивних слід віднести: самостійний вибір робочого часу та спокійну робочу обстановку; змога вирішення сімейних проблем (догляд за дітьми); зменшення вірогідності конфліктів з колегами і (або) керівництвом; скорочення витрачання часу на поїздки на роботу.

А. Дощенко вказує, що міст негативних наслідків полягає у: «самоексплуатації» (робота у нічний час або незважаючи на хворобу); ймовірності затримання термінів виконання роботи; втрати взаємодії з колегами по роботі; відсутності гарантій щодо створення необхідних умов праці, а також можливості пошкодження програмного забезпечення при несанкціонованому доступі до інформації.

Нестандартні форми зайнятості та нові моделі організації робочого часу, як й інші складові трансформації інституту зайнятості, – це багатопланові, багатовекторні, складні соціально-економічні явища сьогодення. Ці явища закономірно впливають із реалій сучасного економічного та соціального розвитку, а тому вони потребують подальшого наукового опрацювання та сценарного моделювання з точки зору їх впливу на рівень гармонізації інтересів усіх суб'єктів соціально-трудоких відносин та приведення в чіткі нормативно-правові межі [1]. На ринку праці багатьох країн світу вже тривалий час застосовується нетипова форма зайнятості, що отримала назву «запозичена праця». У зарубіжній та вітчизняній практиці використовуються кілька видів (схем) її застосування: лізинг, аутстафінг та аутсорсинг персоналу.

Розвиток інституту праці в Україні стримується через ряд нерозв'язаних проблем організаційного та правового характеру. Вітчизняне трудове законодавство не містить норм щодо використання запозиченої праці, проте і не забороняє її застосування. Таким чином, ця проблема вимагає невідкладного відповідного правового регулювання, спроможного забезпечити належний соціальний захист працівників запозиченої праці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Доценко А.В. Розвиток дистанційної зайнятості як складова трансформації соціально-трудокої сфери. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. №4. С. 21–25. URL: file:///C:/Users/Derekciya/zn\_2014\_4\_6.pdf.
2. Бандур С.І. Розвиток соціально-трудоких відносин як передумова досягнення продуктивної зайнятості населення. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. №1. С. 8–13.
3. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудокій сфері. *Україна : аспекти праці*. 2009. №8. С. 3–14.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Гаврюшин Д. Б., магістрант**  
*Науковий керівник: к. е. н., доцент Семенова Т. В.,  
Національна металургійна академія України*

Діяльність будь-якого підприємства орієнтована на максимальне задоволення потреб, і особливо це стосується підприємств сфери торгівлі, які безпосередньо контактують у своїй діяльності з кінцевими споживачами. Разом з цим, як і будь-яке інше, торговельне підприємство функціонує з метою забезпечення позитивних змін фінансового стану (для забезпечення умов подальшої діяльності), які можливі при систематичному моніторингу відповідних показників.

Теоретичні, методичні та практичні аспекти управління господарською діяльністю підприємств торгівлі та оцінки її ефективності розглянуто в наукових працях як вітчизняних, так і закордонних дослідників, зокрема, В. Апопія, М. Белявцева, І. Бланка, Б. Бермана, А. Виноградської, В. Гросул, Н. Голошубової, В. Даненбурга, Дж. Еванса, Ж. Жалле, Н. Краснокутської, А. Криє, А. Крутової, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Б. Мізюка, Н. Савицької, А. Савощенко, М. Чорної, Л. Янчевої та інших.

Так, зокрема, у підручнику «Організація торгівлі» В. В. Апопій констатує, що саме раціональна організація, організаційні відносини, активні дії організуючої спрямованості виступають нині вагомим чинником ефективного функціонування торгівлі як системи [1].

У навчальному посібнику «Інфраструктура товарного ринку» під авторством М. І. Белявцева [2] говориться, що у сучасній економічній ситуації особлива роль відводиться товарному ринку, що відображає взаємодію всіх ланок у процесі руху товару. Інфраструктура товарного ринку сприяє взаємодії між виробниками і споживачами, попитом і пропозицією. Від того, наскільки чітким є цей механізм, значною мірою залежить ефективність функціонування всієї економіки країни.

А. С. Савощенко [3] в навчальному посібнику «Інфраструктура товарного

ринку» говорить, що за сучасних умов економічної глобалізації суспільна прогресивна динаміка стає не так наслідком екстраполяції у часі традиційних переваг і попередніх здобутків, як результатом застосування ефективної моделі поєднання широкого комплексу визначальних динамічних чинників: від промислово-технологічних до соціально-ринкових. Забезпечення конкурентоспроможності й ефективності економіки вимагає принципово нових комплексних підходів до структурної перебудови економіки країни, розв'язання проблем її інфраструктури, зокрема співвідношення між галузями інфраструктури і матеріального виробництва, пропорційності комплексного розвитку їх.

Вивчення опублікованих робіт і практика господарської діяльності свідчать, що низка важливих питань з управління комерційною діяльністю на торговельних підприємствах залишаються невирішеними та потребують подальших наукових досліджень. Зокрема, недостатньо уваги приділено теоретичним засадам функціонування торгівлі та питанням управління комерційною діяльністю торговельних підприємств.

Під комплексним оцінюванням ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств слід розуміти комплекс теоретико-методичних знань, послідовно втілених у процесі реалізації певних аналітичних процедур, які здійснюються із застосуванням визначеної системи показників та відповідного методичного інструментарію, задля виявлення резервів і формування пропозицій з підвищення рівня ефективності комерційної діяльності.

Діяльність торговельних підприємств зазвичай оцінюють за системою показників [3], які можна розподілити на дві великі групи: статистичні та фінансові.

Статистичні використовують для формування загальних показників оптової та роздрібною торгівлі макроекономічного рівня. На їх підставі оцінюють розвиток торгівлі загалом і за найважливішими групами товарів, частку оптової та роздрібною торгівлі у валовому внутрішньому продукті тощо. До статистичних показників належать:

– загальний товарооборот, який включає загальну вартість відвантаженого товару (виконаних робіт, послуг) без ПДВ та акцизу незалежно від надходження платежів на рахунок підприємства та зобов'язань зі сплати податків за всіма видами діяльності підприємства (включно з власним споживанням та внесеними у рахунок витратами на пакування й перевезення товару) в цінах фактичної реалізації;

- оборот від посередницької діяльності;
- оборот від інших видів діяльності.

Фінансові показники дають можливість оцінити ефективність діяльності торговельного підприємства, проаналізувати джерела витрат і формування прибутку, визначити резерви підвищення рентабельності всіх видів діяльності підприємства й поліпшення якості обслуговування споживачів. До фінансових показників діяльності торговельного підприємства належать:

- доходи за видами діяльності;
- витрати за видами діяльності;
- прибуток (збиток) від звичайної та надзвичайної діяльності;
- чистий прибуток (збиток) підприємства.

Розмір одержаного прибутку залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої (позареалізаційної) діяльності. Управління даними факторами та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку.

На підставі фінансових показників в абсолютному обчисленні розраховують низку відносних показників:

- планований товарооборот на наступний за звітним період;
- нормативний запас товарів на кінець прогнозованого періоду;
- величину одноденної реалізації;
- коефіцієнт прибутковості за чистим прибутком;
- коефіцієнт рентабельності за операційним прибутком тощо.

Деякі автори для оцінки ефективності діяльності торгових підприємств



традиційно застосовують комплекс наступних показників:

1) соціальні показники – визначення раціональності витрат часу при здійсненні покупок;

2) економічні показники – визначення ефективності господарської діяльності (зокрема, за рахунок раціонального співвідношення обсягів товарів та торгової площі);

3) фінансові показники – оцінку результатів діяльності підприємства загалом (загальні доходи та витрати);

4) трудові показники (або показники продуктивності праці) – виявлення можливості економії затрат праці, які виникають внаслідок дій тих чи інших факторів;

5) інформаційні показники – розкриття рівня та адекватності управління підприємством;

б) техніко-технологічні показники – характеристику ступеня зв'язку між розмірами, структурою та організацією використання торговельної площі магазину [1].

Однак, на нашу думку, дана класифікація не дає змогу чітко розподілити показники відповідно до виду ефекту, який вони здійснюють на діяльність підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Організація торгівлі: підручник / за ред. В. В. Апопія; 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 616 с.

2. Белявцев М. І., Шестопалова Л. В. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 410 с.

3. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 336 с.

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

**Гарашенко В. В.**, *магістрантка*

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Богашко О. Л.,*

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

На даний час, складні умови господарювання, зміни в техніці та технологіях, зростаючі вимоги споживачів вимагають від сучасних менеджерів всіх рівнів управління нових знань та навичок, які б відповідали вимогам часу. Життєва необхідність у використанні стратегічного управління, як одного з найефективніших і найпрогресивніших засобів управління організацією, спонукається розвитком ринкових відносин, позитивними зрушеннями в економіці України та зростаючою конкуренцією на будь-якому ринку.

Стратегічне управління розвитком підприємства базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи «середовище-організація». Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління, розглядають організацію, як відкриту систему, котра постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: підприємствами, банками, іншими організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів влади тощо і дає змогу організаціям підтримувати більш-менш стійке становище, виживати в умовах, що постійно змінюються.

Стратегічне управління досліджували відомі закордонні та вітчизняні вчені, такі як І. Ансофф, М. Портер, З. Шершньова, О. Віханський та інші.

І. Ансофф трактував стратегічне управління, як діяльність, пов'язану з установленням мети й завдань організації, з підтримкою низки взаємовідносин між організацією й оточенням, що дають їй змогу досягти своєї мети, відповідають її внутрішнім можливостям та дають спроможність залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог [1, с. 45].

М. Портер, який вважається одним з авторитетних науковців зі стратегічного менеджменту, використовуючи ідею ланцюжка цінностей, пропонує розглядати стратегічне управління, як аналіз внутрішніх процесів та

взаємодій між різними складовими організації для того, щоб визначити, як і де додається цінність. При цьому стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища [5, с. 263].

З. Шершньова пропонує такий контент стратегічного управління: це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності установи, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявним потенціалом приводити їх у відповідність з останнім, розробляючи та реалізуючи стратегічний набір [6, с. 92].

О. Віханський розглядає стратегічне управління, як управління організацією, яке спирається на людський потенціал як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни в організації, які відповідають викликові з боку оточення і дозволяють створювати конкурентні переваги, що у сукупності дає можливість організації вижити в довготривалій перспективі, досягаючи при цьому своєї мети [3, с. 134].

Беручи до уваги наукові праці зарубіжних та вітчизняних авторів, різносторонні погляди на визначення стратегічного управління, можемо стверджувати, що стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей.

Метою стратегічного управління є визначення цілей та стратегій, розробка і забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів з удосконалення установи та його окремих підсистем, що є основою для забезпечення його конкурентоспроможного існування в довгостроковій перспективі.

Проте, стратегічне управління має свої характерні риси, які залежать від наявності та взаємодії таких чинників, як галузева належність підприємства, його розмір, тип виробництва, наявність науково-технічного потенціалу, рівня

управління тощо. Стратегічне управління сприяє найефективнішому використанню здібностей працівників, розрізняє рівень кваліфікації персоналу.

Можна сказати, що ефективність управління залежить від менеджерів, які розробляють стратегії підприємства та втілюють їх у життя. Головною метою керівництва є виявлення таких працівників, які не тільки розробляють сильні та націлені на результат стратегії, а й вміють втілювати їх у життя. Тобто, недостатньо тільки вдало розробленої стратегії, вона повинна бути реалізована на практиці.

Більшість українських підприємств взагалі не розглядають розробку стратегії як доцільний ефективний інструмент для подальшого функціонування та розвитку. Це може бути пов'язано з низьким професійним рівнем керівного апарату підприємства чи організації. Між тим, в сучасних умовах нестабільного зовнішнього середовища, ризику виникнення криз та підвищення конкуренції на ринку, вкрай важливо втілювати у життя практичний інструментарій стратегічного управління як закордонних організацій, так і вітчизняних установ [4].

Реалізація зазначених принципів забезпечує побудову обґрунтованої послідовності дій щодо реалізації концепції та формування системи стратегічного управління. У сучасних умовах підприємства чи організації, які здійснюють успішну господарсько-економічну діяльність, спрямовують свої зусилля не лише на досягнення фінансових результатів, а й на розробку своїх програм розвитку та на покращення життя суспільства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 303 с.
2. Богашко О. Л. Стратегічне планування в системі управління державою і виробництвом / Економіка України : проблеми економічного розвитку. Колективна монографія / за ред. В. Ф. Бесєдіна, А. С. Музиченка. Київ : НДЕІ, 2007. С. 83–86.

3. Стратегічне управління : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Уклад.: В. О. Могилко, І. А. Дмитрієв, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, І. Ю. Шевченко, О. А. Яценко. Харків : ХНАДУ, 2016. 252 с.

4. Стратегічне управління як необхідна передумова сталого розвитку підприємства. URL: [http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/1\\_evchuk.htm](http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/1_evchuk.htm).

5. Кайлюк Є. М., Андрєєва В. М., Гриненко В. В. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. Харків : ХНАМГ, 2010. 279 с.

6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.

## **ЩОДО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ПІДПРИЄМСТВА**

**Гулик Т. В.**, *к. е. н., доцент,*  
**Чупахін О. О.**, *магістрант,*  
*Національна металургійна академія України*

Основна мета фінансово-господарської діяльності підприємства полягає у випуску рентабельної продукції, реалізація котрої дозволить отримати прибуток, а у подальшому – чистого прибутку, який доцільно раціонально використовувати у подальших періодах. Максимізація прибутку в цьому зв'язку є першорядним завданням підприємства. У виробничій діяльності на величину прибутку можуть впливати не тільки суб'єктивні фактори, але об'єктивні, котрі не залежать від діяльності господарського об'єкта [1].

Прибуток – основне джерело фінансування приросту оборотних коштів, оновлення та розширення виробництва, соціального розвитку підприємства, а також найважливіше джерело формування доходної частини бюджетів різних рівнів [2].

Прибуток від реалізації продукції в динаміці 2017 – 2018 років відображено у табл. 1.

Валовий прибуток (ВП) розраховується за наступною формулою:

$$ВП = ЧД - С, \quad (1.1)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.;

С – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Таблиця 1

Аналіз прибутку підприємства, тис. грн.

№ з/п	Показник	Значення		Абсолютний приріст, +/-	Темп приросту, %
		2017 рік	2018 рік		
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	10339603	13664542	3324939	32,16
2.	Собівартість реалізованої продукції	8076656	10408619	2331963	28,87
3.	Валовий прибуток	2262947	3255923	992976	43,88
4.	Інші операційні доходи	2240563	3231760	991197	44,24
5.	Операційні витрати	3640186	4564613	924427	25,40
6.	Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	863324	1923070	1059746	122,75
7.	Інші доходи	38345	93988	55643	145,11
8.	Фінансові витрати	563239	657988	94749	16,82
9.	Інші витрати	61905	58954	- 2951	- 4,77
10.	Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	276525	1300116	1023591	370,16
11.	Податок на прибуток	33304	272 227	-	-
12.	Чистий фінансовий результат (прибуток)	309829	1027889	718060	231,76

Операційний прибуток (ОП) розраховується за такою формулою:

$$ОП = ВП + ОД - ОВ, \quad (1.2)$$

де ОД – інші операційні доходи, тис. грн.;

ОВ – операційні витрати, до складу яких входять адміністративні витрати, інші операційні витрати, а також витрати на збут, тис. грн.

Фінансовий результат до оподаткування (ФП) розраховується наступним чином:  $ФП = ОП + ІД + ФВ + ІВ,$  (1.3)

де ІД – інші доходи, тис. грн.;

ФВ – фінансові витрати, тис. грн.;

ІВ – інші витрати, тис. грн.

Чистий фінансовий результат (ЧП) розраховується за такою формулою:

$$ЧП = ФП - П, \quad (1.4)$$

де П – податок на прибуток, тис. грн.

Проаналізувавши дані, відображені у табл. 1, можна зробити висновок, що валовий прибуток у 2018 році збільшився на 43,88 % (або 992976 тис. грн.) у порівнянні із 2017 роком. Незважаючи на те, що у плановому році операційні витрати зросли на 25,4%, підприємство отримало операційний прибуток у розмірі 1923070 тис. грн., що на удвічі більше за аналогічний показник у 2017 році.

Фінансовий прибуток зріс у 2018 році на 1023591 тис. грн., та, незважаючи на сплату податку на прибуток, підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 1027889 тис. грн.

Отриманий чистий прибуток підприємство може використати для поповнення грошових резервних фондів, фінансування технологічних процесів з розвитку виробництва, наукових досліджень, залучення природоохоронних заходів, а також у якості матеріальної мотивації для працівників у вигляді преміальних винагород. Окрім цього, отримання чистого прибутку дозволяє підприємству сплатити штрафні санкції, якщо вони є, або виплатити акціонерам дивіденди.

#### **Список використаних джерел:**

1. Высочина М. В. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. №161. С. 86–89.
2. Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ : КНЕУ, 2011. 388 с.
3. Перехрест Т. В. Методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник*. 2017. №3. С. 32–36.

## МЕТОДОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

*Довгошея Т. Ю., студентка  
Науковий керівник: к. е. н., доцент Балазюк О. Ю.,  
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ЗУНУ*

У сучасних, мінливих умовах бухгалтерська (фінансова) звітність є найважливішим елементом інформаційної системи економічного суб'єкта та засобом зовнішньої комунікації, що дозволяє зацікавити інвесторів і залучити необхідні інвестиції. Вона служить основою оцінкою фінансового і господарського потенціалу, ділової активності та ефективності використання ресурсів, проведення різних аналітичних досліджень, подальшого планування і прогнозування діяльності економічного суб'єкта.

У зв'язку із євроінтеграційним напрямком, Україна обрала за ключовий напрямок розробку національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), які ґрунтуються на основних концепціях міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Міністерство фінансів поступово вносить зміни до Національних стандартів, наближуючи їх до міжнародних та зменшуючи прогалину між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою європейською [1, с. 74]. Тому дуже важливим є ґрунтовний і усебічний розгляд міжнародної і української практики складання звіту про власний капітал.

Власний капітал підприємства – це частина капіталу в активах підприємства після вирахування його зобов'язань [2].

Під власним капіталом розуміється частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [3, с. 335]. Тому власний капітал відображається в балансі одночасно з відображенням активів або зобов'язань, які призводять до його зміни. У процесі діяльності підприємства у нього виникають борги, залучаються додаткові кошти, виникають боргові зобов'язання; підтверджуються права та вимоги щодо активів підприємства та



мають визнаний пріоритет у порівнянні з вимогами власників. Виникає вкладений, накопичений та інші види капіталу.

Розглянемо українську практику складання звіту про власний капітал. У вітчизняній практиці власний капітал підприємства, залежно від джерела формування, також поділяється на дві групи (рис. 1).



Рис.1. Складові власного капіталу за національними стандартами

Як ми бачимо із рис. 1, у складі власного капіталу вітчизняного підприємства виділяють такі види капіталу: статутний капітал; пайовий капітал; додатковий вкладений капітал; інший додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокриті збитки); неоплачений капітал; вилучений капітал [2].

Міжнародна практика використовує такий поділ власного капіталу за джерелами утворення (рис. 2).



Рис. 2. Складові власного капіталу за міжнародними стандартами

Класифікація власного капіталу за джерелами його утворення є досить важливою при визнанні його елементів, тому враховуючи різницю у джерелах формування у світовій і українській практиках, існують їх відмінності у компонентах фінансової звітності за МСФЗ та ПСБО (табл. 1).

Таблиця 1

### Порівняння фінансової звітності за МСФЗ та ПСБО

МСФЗ	ПСБО
Звіт про фінансовий стан	Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма №1)
Звіт про сукупні доходи за період	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2)
Звіт про рух грошових коштів	Звіт про рух грошових коштів (форма №3)
Звіт про зміни у власному капіталі	Звіт про власний капітал (форма № 4)
Примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення	Примітки до фінансової звітності (форма 5)

Провівши аналіз табл. 1, можна стверджувати, що значущої різниці між компонентами фінансової звітності немає. Однак не дивлячись на це, порядок її

складання та зміст статей, що відображені в цих двох пакетах звітності, диференційні. Це можна пояснити тим, що поняття власного капіталу в міжнародні практики розглядається в основному стосовно акціонерних компаній. Тому у світових стандартах містяться детальні вимоги щодо обліку випуску акцій, операцій з власними викупленими акціями, опціонів на акції та ін. Така інформація відображається в спеціальному звіті про зміни у власному капіталі (Statement of changes in shareholders' equity), який є важливою частиною фінансової звітності компанії.

Отже, після аналізу складу та структури власного капіталу за українськими стандартами обліку та світовим стандартами, ми бачимо, що в них присутні відмінності. На наш погляд, це відбувається тому що поняття власного капіталу в міжнародній практиці розглядається в основному стосовно акціонерних компаній та акціонери є найбільш зацікавленими особами у повній інформації про капітал.

Відповідно до різних організаційно-правових форм підприємств, існують розбіжності у відносинах власності, а також у регулюванні майнових питань, це і зумовлює особливості та відмінності обліку власного капіталу та відображення цієї інформації у фінансовій звітності.

Відповідно до євроінтеграційного напрямку України та реформування всієї фінансової політики й її систем, зокрема і системи бухгалтерського обліку, дуже важливим є імплементації міжнародних стандартів, що як ми бачимо, відрізняються від національних.

#### **Список використаних джерел:**

1. Петришина Н. С., Греснюк О. О. Порівняльна характеристика категорії власний капітал за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. *Облік і аудит. Наука й економіка*. 2018. №1(29). С. 74–79.

2. Гуренко Т. О. Сучасний погляд на власний капітал. URL: <http://nubip.edu.ua/sites/default/files>.

3. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними

стандартами : навч. посіб. Київ : НУХТ, 2018. 335 с.

4. Балазюк О. Ю., Сисоєва І. М. Єдиний електронний формат звітності та його наслідки для аудиту. *Економічна кібернетика: дослідження, розробка і використання моделей економічної поведінки суб'єктів господарювання*: зб. наук. праць за матеріалами Всеукр. інтернет-конф., 2–3 березня 2020 р. Дніпро: НМетАУ, 2020. С.147–151.

## **ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПІДВИЩЕННІ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Індікторов Д. С., студент**  
*Науковий керівник: доцент Судакова О. І.,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

Кінцевою метою діяльності підприємництва в ринкових умовах є отримання прибутку. Тому дуже важливо під час стратегічного планування врахувати всі фактори і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку діяльності підприємництва та забезпечення певного рівня прибутковості.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємництва, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні.

Прибутковість підприємництва вимірюється двома показниками – прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення прибутковості діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів суб'єктів

підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів.

1. Технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення прибутковості передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

3. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. Вироби. Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками прибутковості діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості.

5. Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання прибутковості діяльності є працівники - керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на

підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. Організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи.

6. Методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання прибутковості діяльності підприємства (організації).

7. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації).

9. Державна економічна й соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: а) практична діяльність владних структур; б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); в) фінансові інструменти (заходи, стимули); г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності); д) ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури; е) макроекономічні структурні зміни; є) програми приватизації державних підприємств (організацій); ж) комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

10. Інституціональні механізми. Для безперервного підвищення прибутковості діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій), їхню діяльність треба зосередити на: 1) розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-

господарських систем та економіки країни в цілому; 2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління. Нині у світі функціонує понад 150 міжнародних, національних і регіональних центрів (інститутів, асоціацій) з продуктивності та управління.

11. Інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури.

12. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: а) технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); г) моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; д) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності).

#### **Список використаних джерел:**

1. Верхоглядова Н. І., Судакова О. І., Поляєва Л. О. Концепція впровадження логістичного підходу до механізму управління економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2018. № 33. С. 44–49.

2. Судакова О. І., Формалюк В. Д., Черевко В. О. Методологічні аспекти організації ефективної інформаційної безпеки підприємства. *Вісник ОНУ. Серія: Економіка*. 2019. Т. 24. Вип. 5 (78). С. 71–75.

3. Фісуненко П. А., Судакова О. І., Деркач С. В., Притуляк Є. О. Методологічні аспекти забезпечення інформаційної безпеки підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 6 (23). С. 426–431.

4. Судакова О. І., Іванов В. І., Медведєв Р. С. Теоретичні основи забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. №18. URL: [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua).

5. Verkhogliadova N. I., Sudakova O. I., Borysovych O. M. Système logistique de l'entreprise comme base organisationnelle pour l'amélioration de la sécurité économique. *Антикризове управління: держава, регіон, підприємство* : матеріали Міжнар. наук. конфер. Ле-Ман, Франція, 2018. С. 72–74.

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

**Йовченко М. В.**, студент

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Богашко О. Л.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Конкурентоспроможність будь-якої держави на міжнародному ринку суттєво залежить від стану модернізації її економіки. Як показує світовий досвід, розвиток підприємництва – одна з ключових передумов підвищення конкурентоспроможності економіки держави, формування та реалізації її експортного потенціалу, зниження рівня безробіття, поліпшення якості життя населення та матеріального збагачення країни. За умови належного рівня успіху підприємств та їх стабільного розвитку держава має можливість збільшити обсяги експорту та збільшити вартість національної валюти. Сьогодні існує нагальна потреба вивчити сучасний стан та тенденції розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання за останні роки, допомогти визначити можливі напрями вдосконалення підприємницької діяльності.

Одним із ключових факторів розвитку економіки держави та соціального добробуту нації є підприємництво. Господарський кодекс (ГК) України (ст. 42)



визначає термін «підприємництво» як самостійну, ініціативну, систематичну на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних та соціальних результатів та отримання прибутку [1]. Таким чином, підприємницькою діяльністю в Україні можуть займатися фізичні та юридичні особи, в порядку, встановленому законодавством, зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності.

Основні положення щодо осіб, які можуть здійснювати підприємницьку діяльність, містяться в Цивільному та Господарському кодексах України. У процесі ідентифікації цих осіб зазначені вище документи допускають паралельне існування таких понять: «суб'єкт господарської діяльності», «суб'єкт підприємницької діяльності», «суб'єкт підприємництва», «підприємець». У тексті ГК України відсутнє чітке визначення поняття «суб'єкт підприємницької діяльності», воно сформульоване опосередковано через призму категорії «суб'єкти господарювання» з урахуванням специфіки виробництва бізнесу. Відповідно до ст. 55 Цивільного кодексу України [1], суб'єкти господарювання є учасниками господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, здійснюючи економічну компетенцію (ряд економічних прав та обов'язків), мають окреме майно та відповідають за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, за винятком випадків, коли інше передбачено законом. Відповідно до ст. 55 ГК України [1], залежно від доходу від будь-якої діяльності за рік та кількості працівників, суб'єкти господарювання можуть належати до суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва, зокрема суб'єктів мікропідприємництва.

Розвиток підприємництва в сучасних складних соціально-економічних умовах нашої держави суттєво впливає на стабілізацію та відновлення національної економіки. Можливість економічного зростання держави, рівень зайнятості та якість життя населення залежать від рівня ефективності роботи вітчизняних підприємств.

Підприємництво відіграє особливу роль у національній економіці будь-якої країни, прискорюючи рух економіки шляхом підвищення ефективності та постійного оновлення, і Україна не є винятком. Накопичений досвід усіх промислово розвинутих країн з ринковою економікою безперечно підтверджує, що підприємництво є необхідною умовою для досягнення економічного зростання [2, 3].

Аналіз сучасного стану сучасного підприємництва дозволяє стверджувати, що нестабільність політичного середовища завдає значної шкоди економічному розвитку нашої країни. Підприємництво, особливо мале та середнє, в першу чергу реагує на негативний вплив дестабілізуючих факторів. Ця реакція найчастіше знаходить своє вираження у вигляді зменшення кількості підприємств приватного сектору, зменшення обсягів виробництва та кількості працюючих.

Проблеми у сфері підприємництва в Україні спостерігаються як на макрорівні, так і на мікрорівні. Деякі з них мають настільки глобальний характер і настільки глибоко вкорінені у вітчизняних просторах, що їх вирішення можливе лише у разі запровадження фундаментальних економічних реформ або повного демонтажу існуючої економічної системи.

Зокрема, з проблем вітчизняного підприємництва на макрорівні вони включають: великі витрати часу та грошей для підприємців на реєстрацію власності; збільшення імпорту продукції та послуг замість налагодження національного виробництва; непривабливий інвестиційний клімат; відтік інвестицій та інших коштів за кордон; низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств; відсутність внутрішнього попиту на інновації у підприємстві; невідповідність сучасним вимогам та нерівномірність розміщення інфраструктури; посилення тіньової економіки; неефективна державна регуляторна політика.

На мікрорівні бізнес-сектор стикається з такими основними проблемами: низька продуктивність праці та мотивація працівників; великі витрати часу на підготовку податкових документів; ухилення від сплати податків; проведення

тіньових операцій та виведення капіталу з країни та інші факти порушення норм господарського законодавства; низький рівень кваліфікації підприємців, що значно ускладнює перспективи інноваційного розвитку; неефективне управління, що призводить до зниження конкурентоспроможності підприємств; відсутність коштів для підприємців для розвитку власного бізнесу; високі процентні ставки за користування банківськими позиками [4].

Незважаючи на багаторічний досвід, належних умов для розвитку малого бізнесу ще не створено. Тому проблема регулювання господарської діяльності та підтримки малого бізнесу вимагає наукового та практичного вирішення. З метою сприяння та підтримки розвитку бізнесу було б доцільним запровадити спрощення процедури отримання дозволів суб'єктами господарювання та забезпечити прозорість процедур прийняття рішень, що регулюють бізнес. Це, зокрема, можна реалізувати шляхом створення єдиної структури ліцензійних організацій у містах, діяльність яких була б спрямована на надання інформаційної, консультаційної та практичної допомоги суб'єктам господарювання у сфері господарської діяльності. Також сьогодні важливим питанням є підвищення підприємницької культури населення, що має стати одним із пріоритетів роботи відповідних державних органів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Господарський кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV, зі змінами та допов. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

2. Богашко О. Л. Перспективи розвитку підприємництва в межах інноваційно-кластерних об'єднань. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва* : матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф., 25 листопада 2016 р. Харків : ХНАДУ, 2016. С. 169–171.

3. Богашко О. Л. Гуманістичний, соціальний та системний напрямки менеджменту в системі розвитку підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва* : матеріали XII Міжнар. наук.-практ. конф., 30 листопада 2018 р. Харків : ХНАДУ, 2018. С. 388–390.

4. Кашуба О. М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку. *Економіка та держава*. 2015. №6. С. 103–106. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/6\\_2015/24.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/6_2015/24.pdf).

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

**Краснова Х. Д.**, студентка

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Ящук Т. А.,*

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Перехід до ринкових відносин в Україні визначає необхідність організаційно-економічних новацій у всіх сферах господарської діяльності. Одним з найважливіших напрямків економічних реформ, що сприяють розвитку конкурентного ринкового середовища, наповнення споживчого ринку товарами і послугами, створенню нових робочих місць, формування широкого кола власників є розвиток підприємництва. Добре відомо, що підприємці є двигуном будь-якої сучасної розвиненої економіки, оскільки саме вони створюють більшість робочих місць, впроваджують нововведення, стимулюють зростання добробуту середнього класу і закладають основу громадянського суспільства і політичної волі. Саме тому розвиток підприємництва є нагальним економічним завданням української економіки.

Підприємництво є найважливішим чинником розвитку економіки, переходу до ринкових відносин і стабілізації рівня життя населення. Інтегруючи процеси розподілу праці і власності, воно є потужним стимулом пожвавлення виробництва. На сьогодні найбільшої гостроти представляють питання соціально-економічної проблематики розвитку підприємництва.

На сучасний стан розвитку підприємництва в Україні впливає низка проблем. Серед основних чинників ефективного функціонування підприємств у нашій країні можна виокремити такі:

1) недосконалість нормативно-правового забезпечення (проявляється у відсутності єдиної законодавчої стратегії розвитку підприємництва,

неоднозначності, нестабільності і суперечливості чинної нормативно-правової бази, низькій виконавчій дисципліні щодо нормативно-правових документів);

2) незначна кількість підприємств малого і середнього бізнесу, а також нетривалість їх життєвого циклу, що обумовлено відсутністю їх державної підтримки;

3) значні витрати часу на проходження офіційних процедур для започаткування підприємства та його реєстрації;

4) непривабливий інвестиційний клімат, а також відтік інвестицій та інших коштів за кордон;

5) низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств;

6) недосконалість інфраструктурного забезпечення підприємництва;

7) низький рівень інноваційного розвитку підприємств;

8) існування тіньової економіки через недосконалість економічної політики держави;

9) суттєве зниження платоспроможності населення, що негативно відображається на формуванні споживчого попиту;

10) неефективна державна підтримка підприємницького сектора економіки [1, с. 77].

Проблеми у сфері підприємництва України спостерігаються на макро та мікрорівні. До перших, що охоплюють макрорівень, відносяться відсутність інвестиційної привабливості, відтік інвестицій та грошових коштів, низька конкурентоспроможність підприємств, зростання нелегальної частки та перерозподіл тіньового ринку реального сектора економіки, низька ефективність регіональних програм, що підтримують малий бізнес, недосконала державна регулятивна політика. Мікрорівень включає низьку проблем, а саме: недостатня продуктивність праці та низька мотивованість працівників, об'ємні затрати часу стосовно підготовки податкових документів, уникнення від оподаткування, збільшення тіньових операцій, виведення капіталу за межі країни, неефективний менеджмент, високі відсоткові ставки [2, с. 93].

Аналізуючи проблематику розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу в Україні, стає зрозумілим, що забезпечення їх сталого зростання залежить у значній мірі від формування виваженої та дієвої державної політики в цій сфері. Саме тому основні перспективні напрямки розвитку підприємств базуються на формуванні та реалізації задач державної політики щодо сприяння розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва:

- оптимізація інструментів державної регуляторної політики в сфері розвитку малого та середнього підприємництва;
- розширення доступу до фінансових ресурсів, впровадження механізмів державної фінансової підтримки;
- забезпечення прозорого доступу до публічних замовлень;
- покращення доступу до процесу міжнародного трансферу технологій;
- забезпечення державної підтримки інноваційного розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- оптимізація адміністративного та податкового тиску;
- організація безкоштовних консультативних послуг суб'єктам малого та середнього бізнесу в питаннях юридичного супроводження;
- реалізація заходів щодо боротьби з корупцією в державних органах влади;
- створення сприятливих умов для розвитку сучасної інноваційної інфраструктури;
- забезпечення захисту національних компаній на міжнародному ринку;
- удосконалення процедури банкрутства та відновлення платоспроможності;
- формування передумов для розвитку підприємницької та бізнес-культури [3, с. 56].

Для забезпечення сприятливих умов розвитку підприємництва необхідно вдосконалення середовища підприємництва. Основною передумовою для цього має стати створення стабільного економічного середовища і подолання корупції в Україні, шляхом реалізації системи регуляторних актів, які націлені

на створення умов для запобігання надмірного і незаконного регулювання підприємницької діяльності, встановлення суворої персональної відповідальності конкретних посадових осіб за порушення правових норм, розвиток самоврядування, зростання активності об'єднань суб'єктів малого підприємництва [4, с. 118].

Отже, успішна реалізація ефективної економічної політики держави створить засади для значного зростання потенціалу підприємницьких структур у різних галузях і сферах економічної діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чорна Н. Проблеми розвитку підприємництва в Україні. *Прикладна економіка – від теорії до практики* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 27 жовтня 2017 р. Тернопіль : ФОП Осадца Ю. В., 2017. С. 77–79.

2. Спасова К. М. Стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні. *Економіка і менеджмент 2018: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку*: зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 квітня 2018 р.: у 8 т. Т. 3: Концептуальні засади управління торгівельною діяльністю підприємств в умовах глобалізації. Дніпро: Біла К. О., 2018. С. 92–94.

3. Обруч Г. В., Іванюта Б. Л., Журавльов К. В. Проблеми та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 61. С. 53–62.

4. Штангрет Д. Проблематика організації та розвитку підприємництва в Україні. *Актуальні проблеми функціонування господарської системи України*: XXVI Міжнар. наук. конф. студентів, аспірантів та молодих учених, 17–18 травня 2019 р. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка. 2019. С. 118–120.

# ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МИТНИХ ОРГАНІВ

*Лінчевська М. Ю., студентка,*

*Чаюн М. Р., студентка*

*Науковий керівник: к. х. н., доцент Калуга Н. В.,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

В умовах сьогодення важливим вектором світового розвитку є діджиталізація, яка охоплює всі сфери і напрями діяльності. Згідно з дослідженням ООН United Nations E-government Survey 2018 щодо розвитку електронного урядування (E-Government Development Index), Україна посіла 82 місце серед 193 країн світу з найнижчими показниками в Європі [1]. Це свідчить про значне відставання України від світових темпів розвитку електронного урядування та необхідність удосконалення державної політики у цьому напрямку.

Оскільки митна служба України має орієнтиром європейський рівень, тому пріоритетною складовою її розвитку повинна стати діджиталізація митних процедур як вагомий важель створення сприятливого бізнес-клімату. Це передбачає відмову від використання паперових документів, переведення всіх комунікацій між декларантом та митницею в електронну форму, оптимізацію кількості документів та інформації, необхідних для оформлення.

Провідні митні адміністрації в різних країнах світу активно використовують електронні технології. В багатьох європейських країнах впроваджена система ASYCUDA. Це універсальна автоматизована митна система управління даними, за допомогою якої можуть оброблятися всі процеси митного оформлення. Застосування ASYCUDA дозволяє митним адміністраціям досягти, зокрема, таких переваг:

- співпраця між транскордонними контрольними органами та між митними органами і трейдерами;
- автоматизація всіх митних процедур і режимів;



- узгодження національних торгових документів з міжнародними стандартами, документацією та елементами даних, які містяться в міжнародних конвенціях і рекомендаціях;
- автоматична обробка митних декларацій та обмін інформацією з усіма учасниками процесу оформлення інформації;
- управління витратами і часом транспортування;
- забезпечення прозорості митних операцій і зменшення можливостей для шахрайства;
- управління ризиками в митній сфері [2, с. 4].

Одним з аргументів на користь автоматизації митних процедур є зменшення можливостей для шахрайства зі сторони імпортерів та посадових осіб митних служб. Україна знаходиться на 126 місці з 180 країн світу за рівнем корупції [3]. Протиправні дії нерідко фіксуються і під час митного оформлення. Внаслідок цього, частина імпорту в Україну потрапляє із використанням тіньових схем. Існує чимало схем із заниженням бази оподаткування шляхом маніпулювання вагою товарів, зокрема тюками брендового одягу і взуття [4]. Тобто питання контролю зловживання службовим положенням і протидії хабарництва стоїть вкрай гостро і суттєво впливає на розвиток економіки України загалом.

Наразі в Держмитслужбі створено державний інформаційний веб-портал «Єдине вікно для міжнародної торгівлі», який забезпечує надходження дозвільних документів в електронному вигляді від державних органів до працівників митниць, що здійснюють митний контроль та митне оформлення. Таким чином, для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності скасовується необхідність подання митниці паперових примірників дозвільних документів.

Слід зазначити, що в умовах пандемії Covid-19 саме діджиталізація сприятиме зменшенню людських контактів, що є важливим в умовах світового карантину.

Держмитслужба вживає радикальних кроків по впровадженню ІТ-продуктів, які враховують користувачькі потреби громадян та бізнесу [5]. Так,

розроблено [мапу інфраструктурних об'єктів митниці](#), де міститься деталізована інформація про 4 типи локацій: пункти пропуску, внутрішні місця митного оформлення, місця міжнародного поштового обміну та сортувальні станції. Частина даних доступна тільки митникам та дає можливість отримати повну інформацію по кожній локації. Крім того, працює інтерактивний портал аналітики, де можна в декілька кліків отримати статистичні дані по товарообігу України з будь-якою країною та по будь-якому товару. Також працює [онлайн-система скарг](#), завдяки якій уся комунікація відбувається в електронній формі, а термін розгляду скарг та звернень становить до 5 днів.

Для трансформації митниці в сучасну сервісно-орієнтовану службу розробляється Стратегія здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій та цифровізації у митній справі до 2022 року [5]. Ця ІТ-стратегія охопить усі ключові напрямки, включно із тими, що передбачені Угодою про асоціацію України з ЄС. Для гармонізації митних процесів за європейськими стандартами передбачено автоматизацію процедур для захисту прав інтелектуальної власності правовласників під час перетину митного кордону, функціонування автоматизованих економічних операторів, приєднання до електронної транзитної системи (NCTS).

Таким чином, «цифрова» митниця – це дорожня карта розвитку митної служби, яка повинна відповідати принципам прозорості та об'єктивності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Івашова Л. М. Діджиталізація митних процедур: сучасний стан та перспективи розвитку митної справи. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2019. №3(22). С. 218–231. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jsui/bitstream/123456789/%20Л.%20Діджиталізація.pdf>.

2. Молдован Е. С. Зарубіжний досвід автоматизації здійснення процедур митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон водними транспортними засобами. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2017. №1. С. 124–134. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu\\_2017\\_1\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2017_1_18).

3. Індекс сприйняття корупції 2019. Сайт Transparency International Ukraine. URL: <http://cpi.ti-ukraine.org/#/>

4. Якими повинні бути першочергові кроки у реформі української митниці: Маркери митної реформи. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/05/27/661023/>.

5. Звернення до митниці має залишати по собі приємне відчуття від роботи добре налагодженого механізму : Вісник. Офіційно про податки. 2020. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100020488-yevgeniy-yentis-zvernennya-do-mitnitsi-maye-zalishati-po-sobi-priyemne-vidchuttya-vid-roboti-dobre-dzhenogo-mekhanizmu>.

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

**Лога Б. В., студент**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Білошкурський М. В.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Розвиток туристичного підприємництва в Україні є актуальною проблемою, вирішення якої забезпечить синергетичний ефект у інших секторах економіки. Насамперед зростають обсяги послуг, надання яких забезпечують в основному суб'єкти малого та середнього підприємництва у готельно-ресторанному бізнесі та рекреації, на транспорті, у торгівлі, що в кінцевому рахунку стимулює розвиток агропромислового комплексу, будівництва та виробництва промислової продукції. Саме внаслідок прискореного розвитку туризму в багатьох країнах світу створюються нові робочі місця, підвищується рівень життя населення, закладаються основи оптимізації платіжного балансу тощо. Розвиток туристичного підприємництва сприяє також зростанню рівня освіти, вдосконаленню системи медичного обслуговування, покращення комунікацій між туристичними фірмами та потенційними туристами тощо.

Україна володіє всіма необхідними передумовами для інтенсивного розвитку як внутрішнього, так і міжнародного туризму: туристично привабливе географічне положення та різноманітність рельєфу, сприятливий клімат, широту й багатство історико-культурного, природного та туристично-рекреаційного потенціалів. На жаль, в Україні сектор туристичної індустрії розвивається неінтенсивно, свої можливості наша держава реалізує лише на третину.

Щороку нашу країну відвідують близько 5–6 млн туристів. Для прикладу, у Франції кількість туристів у готелях і туристичних таборах складає 35 млн осіб на рік [1, с. 20]. Наразі оптимізація зв'язків туристичного підприємництва і культури є ключовим завданням як на рівні Уряду, так і на рівні місцевих громад. Найпотужнішим генератором залучення туристичних потоків на територію країни виступає національна культурна спадщина. Туристи подорожують здебільшого до столиці, у Львів, на Закарпаття, в Одесу. Хоча, в кожній області України є культурно-історичні пам'ятки, заповідники та парки. Зокрема, Черкащина може запропонувати туристам відвідати Канівський, Чигиринський, Корсунь-Шевченківський національні заповідники; Липівський, Русько-Полянський, Тарасів Обрій заказники; Тальнівський, Козачанський, Корсунь-Шевченківський парки-пам'ятки, а також дендропарк світового значення «Софіївка».

На Херсонщині, наприклад, місцева влада та підприємці створили свою унікальну «Венецію», об'єднавши зусилля для облаштування 45 безлюдних острівців у Дніпровських плавнях. Багатою на історико-культурну спадщину є й Дніпропетровщина, де розміщується більше сотні природно-заповідних об'єктів і територій. В Полтаві, наприклад, можна дізнатися як про минулі події Полтавської битви, так і познайомитися з сучасними видатними місцями обласного центру. На Житомирщині визначено сім чудес краю. Серед туристичних об'єктів – каньйон на річці Тетерів і водоспад Вчелька в Житомирському районі, Камінне село на Олевщині, храм Святого Василя

Великого в Овручі, купальні княгині Ольги в Коростені, скеля Голова Чацького і Музей космонавтики у Житомирі [2, с. 80].

Крім історико-культурних об'єктів, у сільській місцевості потенційно привабливими є землеробство як етнографічне явище, що поєднується з давніми ритуалами: привітання з хлібом-сіллю, «толока» (у жнивах бере участь вся громада), сінокіс, «обжинки» (свято після збору врожаю); одвічні народні промисли – рибальство, полювання, чумацтво, збиральництво; ремесла – лозоплетіння, кушнірство (вироблення шкір для одягу), бондарство; народна архітектура – будинки, клуні, хліви, комори, церкви і каплиці, млини та вітряки; український національний устрій побуту; національна кухня тощо.

Розвиток туристичного підприємництва стримують такі проблеми: по-перше, засилля реклами міжнародного туризму поряд з відсутністю реклами внутрішнього туризму; по-друге, відсутність системної політики щодо реконструкції історичних пам'яток та об'єктів архітектурного мистецтва; по-третє, відсутність системної туристичної політики щодо пам'яток місцевого значення; по-четверте, низька інвестиційна привабливість туристичної сфери в Україні, спричинена військовими діями на тимчасово окупованих територіях Донецької та Луганської областей, пандемією COVID-19 тощо.

На нашу думку, перше з чого потрібно почати вирішення окресленого кола проблем – це збільшити кількість реклами внутрішнього туризму порівняно із зовнішнім, аби самі українці, замість того, щоб купувати тур по Європі чи їхати відпочивати в іншу країну, вибирали внутрішні тури, щоб розвідувати маловідомі куточки України. Закордоном також необхідно інформувати потенційних туристів, які хотіли б подорожувати Україною повністю, а не тільки загальновідомими місцями. Для цього потрібно стимулювати туристичні представництва, які будуть зацікавлені в донесенні інформації до людей у вигляді реклами на транспорті, біг-бордах, друкованими виданнями (брошури, буклети) і безпосередньо в себе на місці продажу путівок.

Отже, для розвитку туристичного бізнесу необхідні інвестиції. Оновивши та реконструювавши пам'ятки архітектури, а також, створивши нові, можна

зібрати велику кількість туристів. Як відомо, кожна людина цікавиться чимось оновленим, наприклад – «Нова Софіївка» в Умані. При цьому пільгове оподаткування туристичного бізнесу може створити умови для залучення інвесторів. Також, забезпечивши контроль за витратами державних коштів, можна досягти бажаного результату.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гречаник В. П., Васильченко С. М. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму: Україна і світ. *Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка*. 2008. № 6. С. 18–29.

2. Марценюк Л. В. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні. *Economics Bulletin*. 2015. № 3. С. 76–82.

## **ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ**

**Місяйло О. В.**, студентка  
*Науковий керівник: д. е. н., професор Марченко В. М.,  
НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»*

У сучасних умовах кризових явищ та загального зменшення обсягів національного виробництва в Україні важливим є підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств, що сприятиме його розвитку. Впровадження бізнес-проектів слугує рушійною силою для досягнення цілей підприємства. Однак, для вибору проектів та їх впровадження необхідно врахувати деякі особливості.

Секретаріат та експерти ОЕСР та Статистичне бюро Європейських Співтовариств закріпили у положеннях «OSLO» основні напрями інновацій: продуктова; процесова; маркетингова; організаційна [1, с. 47–52]. Бізнес-проект розвитку торговельних підприємств може бути пов'язаний з кожним з цих напрямів:

1) Бізнес-проекти, пов'язані з *продуктовою інновацією*, полягають у впровадженні нового виду товару чи послуги або товар/послуга з новими характеристиками та властивостями. Прикладом для торгівельних підприємств може бути проект з розширення послуг післяпродажного обслуговування.

2) Бізнес-проекти, пов'язані з *процесовою інновацією*, – це впровадження нового або значно вдосконаленого способу виробництва або доставки. Прикладом нового способу доставки є введення системи відстеження товарів зі штрихкодним або активним RFID (ідентифікація радіочастот).

3) Бізнес-проекти, пов'язані з *маркетинговою інновацією*, можуть реалізовуватися у вигляді розширення асортименту товарів з позиції диференціації цін за сегментами споживачів.

4) Бізнес-проекти, пов'язані з *організаційною інновацією*, направлені на внутрішнє середовище підприємства, зокрема на працівників. Прикладом може слугувати організація курсів, тренінгів з підвищення кваліфікації персоналу, що має мультиплікативний ефект: зростання продуктивності праці – зростання прибутковості – освоєння нових бізнес-проектів.

Для оцінки ефективності бізнес-проектів торговельних підприємств варто виділити декілька етапів:

*Перший етап* – оцінка бізнесу. В межах даного кроку здійснюється фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства, оцінка ймовірності банкрутства та життєздатності підприємства за різними методиками задля точності отриманих результатів. Крім того, важливим є визначення критичних факторів успіху підприємства та розроблення плану досягнення таких факторів. Для аналізу ефективності визначаються ідентифікатори їх досягнення.

*Другий етап* – вибір рішення. На основі результатів першого етапу визначаються основні проблеми, здійснюється причинно-наслідковий аналіз та обираються альтернативи їх вирішення. Рішення мають ґрунтуватись на усуненні виявлених проблем та отриманні якісного результату.

*Третій етап* – оцінка ризиків. Кожна альтернатива розглядається як бізнес-проект, тому на цьому етапі аналізуються та вимірюються ризики впровадження проєктів.

*Четвертий етап* – оцінка витрат. Основна мета етапу – визначити обсяг інвестицій, необхідних для впровадження бізнес-проектів. Цей етап може містити наступні елементи:

- оцінка прямих витрат (в залежності від проєкту, до таких витрат можуть бути віднесені витрати на придбання обладнання, витрати на оплату праці та соціальні відрахування, витрати на оплату послуг сторонніх організацій та інші);

- оцінка непрямих витрат (розподілені адміністративні, загальновиробничі витрати та інші);

- визначення величини витрат на підтримку проєкту протягом його життєвого циклу;

- прогнозування інших можливих витрат, які пов'язані з простоями, неплановими зупинками та інше.

- розрахунок загальної величини витрат як суми всіх елементів, визначених на попередніх етапах.

*П'ятий етап* – оцінка вигод від провадження проєктів. Визначаються різні види ефектів від проєкту: економічний, фінансовий, ресурсний, соціальний, екологічний, науково-технічний. Основним завданням є прогнозування повноти вирішення проблем, визначених на початкових етапах, та можливість підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

*Шостий етап* – аналіз ефективності. На даному етапі передбачається розрахунок показників ефективності, серед яких зазвичай використовують наступні:

- чиста приведена вартість (NPV);
- внутрішня норма доходу (IRR);
- внутрішня модифікована норма доходності (MIRR);
- облікова ставка доходу (ARR);



- термін окупності проекту (PP);
- дисконтований період окупності (DPP);
- індекс дохідності (PI) [2].

Отже, запровадження бізнес-ідей у вигляді проєктів є складним та багатоаспектним процесом. Врахування описаних особливостей, що важливо на етапі плануванні та організації бізнес-проєктів, сприятиме зростанню ефективності та конкурентоспроможності діяльності суб'єктів господарювання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Oslo Manual: Guidelines For Collecting And Interpreting Innovation Data, 3<sup>rd</sup> Edition. Paris, OECD, Eurostat, 2005. 162 p.

2. Поливана Л. А. Методичні підходи до оцінки ефективності проекту впровадження інформаційних технологій на підприємствах торгівлі. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2014. Вип. 149. С. 247–259. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg\\_2014\\_149\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg_2014_149_38).

## **БІРЖОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

**Нипка Т. В.**, студентка

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Богашко О. Л.,*

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Однією з найбільш необхідних умов розвитку ринкової економіки є розвинена інфраструктура, де біржа виступає одним із ключових елементів. Ринкова основа формування бірж передбачає загальні закономірності біржової торгівлі, пов'язані як з економічною сутністю діяльності, так і з її формами організації. Масштаби внутрішнього біржового ринку України незначні в порівнянні з європейськими країнами та США, що свідчить про низьку ефективність та розвиток. У зв'язку з цим стає необхідним дослідження проблем сучасного стану біржового ринку України, врахування перспектив та розробка ефективних механізмів підвищення функціональності бірж.

Біржі відіграють особливу роль в інфраструктурі сучасної ринкової економіки. За допомогою фінансових інструментів, а саме ф'ючерсів та опціонів зокрема, біржа забезпечує роботу ринку. Товарна біржа працює за принципом вільної конкуренції. Торги на біржі відбуваються, як у великих фінансових і промислових центрах, так і за допомогою віртуального (електронного) майданчика. Основою торгів є зустрічні пропозиції сторін. Торгівля на біржі передбачає стандартизацію вимог до укладання угод та якості товару. Інноваційним аспектом розвитку біржової торгівлі на міжнародній арені виступає саме багатофункціональний електронний інтерфейс електронних платформ, що підвищує мобільність та зручність учасникам ринку отримувати актуальну та прогнозну інформацію про стан та тенденції ринку. Саме діджиталізація біржового ринку забезпечує надання оперативної інформації у будь-який час та в будь-якому місці [2].

Завданнями біржі є: організація і упорядкування ринків валют, товарів та капіталу, спрощення процесів торгівлі, стабілізація цін та захист інтересів продавців та покупців від негативних цінових змін, завдяки вирівнюванню попиту та пропозиції. Торгівлі на біржі притаманна гласність, відкритість та вільне ціноутворення. Так, завдяки біржам та прозорості товарних потоків відбуваються процеси самоліквідації тіньового ринку. Всі операції на біржі проходять без державного втручання. Для кожної біржі головним документом, який регламентує організацію її торгівлі, є правила біржі, які розробляються та затверджуються кожною біржею окремо, але з урахуванням та не порушуючи вимог чинного законодавства.

Рівень розвитку біржової торгівлі є важливим показником конкурентоспроможності економіки країни. Саме біржі, завдяки властивій їм регулярності операцій, є постійними місцями торгівлі, заснованими на принципах рівності учасників та публічності. Завдяки біржам процеси самоліквідації тіньового ринку починають проходити через прозорість товарних потоків.

Останніми роками склалася ситуація із переважанням позабіржового ринку в Україні. Відповідно до критеріїв обсягу виробництва, Україна має певний обмінний потенціал ринків зерна, цукру, олійних культур, але товар потребує конкретних механізмів формування прогностичних ринкових цін. Серед основних факторів, що впливають на формування біржового товарного ринку в Україні, можна відзначити рівень розвитку виробництва та споживання товарів в Україні; обсяги експорту та імпорту товарів; ступінь інтеграції біржових структур в єдину мережу; рівень обізнаності суб'єктів господарювання про можливості інструментів на біржовому ринку.

За останні роки суб'єкти господарювання набули право самостійно вибирати товарний товар та напрямки його використання. Сектор закупівель характеризується використанням тендерів, відповідно державна монополія та тотальний контроль за закупівлями поступово починають зникати. Приватизовані підприємства або ті, що стали власністю окремих власників або окремих колективів, стали досить поширеними у вітчизняній діловій практиці.

Процеси консолідації та універсалізації не торкнулись сучасних біржових торгів в Україні, що спричиняє низьку ліквідність біржових ринків та брак ресурсів, необхідних для їх розвитку. У змаганнях виграють ті, хто має менш жорсткі правила та «гнучкий» етичний кодекс. Це слід змінити на рівні державної політики, формуючи національну систему обміну [1].

Під національною системою біржової торгівлі слід розуміти біржову галузь, що формується в процесі горизонтальної або вертикальної консолідації бірж. Ця галузь повинна встановити зв'язок між реальною економікою та фінансовим сектором, стимулювати науково-технічний прогрес та забезпечити вигідне та надійне розміщення заощаджень громадян.

Державна політика повинна бути спрямована на підтримку процесу концентрації торгівлі на українських біржах. Досягнення цієї цілі вимагає розв'язання проблем у:

- 1) підвищенні інвестиційної активності українських підприємств, перетворенні їх на непрямих учасників біржової торгівлі;

2) значному зменшенні системних та інших ризиків, пов'язаних із залученням капіталу та системою хеджування цінових ризиків на біржах;

3) формуванні державного регулювання та нагляду за фондовими та товарними біржами;

4) використання технологій, що запобігають основним ризикам і унеможливають відмову системи або зупинки обробки інформації, необхідної для безперебійного здійснення торгового процесу;

5) підвищення суспільної ролі та соціального значення системи біржової торгівлі в Україні [1; 3].

Отже, сучасний стан біржової торгівлі свідчить про те, що вона потребує реструктуризації, суттєвої модернізації, адаптації до правових норм європейського законодавства та впровадження найкращих практик функціонування подібних систем на світових біржових ринках. Подальший розвиток біржової діяльності залежить від загального економічного стану держави та вмілого поєднання адміністративно-економічних важелів управління.

#### **Список використаних джерел:**

1. Богашко О. Л. Глобальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі та кон'юнктура світових ринків товарів і послуг. *Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів* : матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин, 11 квітня 2019 р. Житомир : ЖДТУ, 2019. С. 27–30.

2. Богашко О. Л. Теоретичні аспекти дослідження конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. Вип. 1 (25). С. 32–37.

3. Дудяк Р., Міколяш Ф., Ситник Н. Організація функціонування та розвиток товарних бірж України в умовах економічної кризи. *Вісник Львівського національного університету*. 2011. № 18. С. 157–163.

## ВІДМІННОСТІ РЕКЛАМНИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ

**Овчарук Н. В.**, студентка

*Науковий керівник: к. е. н., старший викладач Буторіна В. Б.,  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

Сьогодні нерідко реклама в жіночих і чоловічих часописах відображає існуючі в суспільстві стереотипи. Іноді стереотипи масової свідомості стають наймогутнішим бар'єром у встановленні гендерного рівності в нашому суспільстві. Тому успішнішою буде та реклама, яка враховує гендерні особливості тієї чи іншої цільової аудиторії та апелює до тих цінностей, що є актуальними для неї. Таким чином, актуальність теми обумовлено активною трансляцією гендерних ролей у рекламних комунікаціях, що є важливим чинником для соціалізації сучасної людини.

Вивченням гендерних особливостей сучасної реклами займалося чимало українських та зарубіжних дослідників, таких як С. Довгань, Н. Задоріжна, Ж. МартінСантана, К. Пілова, Є. Рейнарес-Лара, Т. Решетілова та інших. Заслужують на увагу роботи таких авторів, як Я. Будвилл, Й. Зотос, П. Мукерджі, Д. Наполі, В. Сібатров, Е. Цичла, Б. Янсен, у доробку яких є дослідження гендерних ролей у рекламі Австралії, Великобританії, Іспанії, США, Швеції. Проблематику гендерних стереотипів у рекламі вивчали іноземні (Уолін Л. Д., Т. Міллум, І. Гофман) та вітчизняні дослідники (Момоток О. Т., Бурейчак Т. С. та інші). Вплив реклами на жінок і чоловіків досліджують Решетілова Т., Довгань С., Пілова К.

Реклама формує систему соціальних, моральних і сімейних життєвих цінностей. Вони мотивують споживача, спрямовують на придбання товару.

Грунтовний аналіз гендерних аспектів реклами у світі провела на основі досліджень за 1970–2002 рр. Л. Д. Уолін [6]. Дослідниця стверджує, що, незважаючи на існування упереджених репрезентацій фемінінності та маскулінності, їхня кількість з часом зменшується. Відмінності у репрезентації жінок та чоловіків у рекламі досліджують переважно у напрямках візуальних образів та контент-аналізів текстів.

Глядачі реклами пильніше розглядають представників протилежної статі. Зокрема, переваги протилежної статі на зображенні бачать приблизно в 1,7 разів частіше, ніж відносно своєї статі [4, с. 64 ] тому розглянемо особливості репрезентації жінок і чоловіків у рекламі на основі певних образів і моделей їхньої поведінки (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Особливості образів жінок і чоловіків у рекламі**

Особливості зображення жінок у рекламі	Особливості зображення чоловіків у рекламі
Образ жінки в рекламі зазвичай володіє такими рисами: хазяйновита, сексуальна.	Образи, що приписуються рекламою чоловікам: бізнесмен, спокусник.
Завжди прислухається до порад чоловіка або мудрої подруги.	Самостійно приймає рішення.
Жінки переважають у домашній обстановці.	Чоловіки переважають у відкритих місцях і урбаністичному просторі, у місцях, визначених як «природа».
Наголошується виняткова роль жінки як прекрасної істоти, розумовий потенціал якої не є важливим.	Справжнього чоловіка можна впізнати за такими атрибутами: дорогі цигарки, хороший коньяк, авто.
В Україні приготуванням їжі, пранням, доглядом за дітьми займаються тільки жінки.	Образ чоловічої компанії і дружби.
Зображенню на телеекранах жінок у повний зріст у найкращих, найбільш звабливих ракурсах.	Стереотип переможця.
Жінка виконує свою щоденну рутинну роботу при цьому наспівуючи та пританцьовуючи.	Табу на емоційність.

*Джерело: систематизовано автором за матеріалами [1, 2]*

Отже, зображення чоловіків переважають у публічній сфері, яка зазвичай асоціюється із соціальним визнанням, професійною самореалізацією та соціальним статусом. Образ жінки переважно пов'язаний із хатніми справами.

Вітчизняне дослідження засвідчує існування значних відмінностей у репрезентації жінок та чоловіків у інформаційних програмах на українському телебаченні. Репрезентації жінок у домашньому середовищі (2,8% випадків від загальної сукупності) становлять 90%, чоловіків – лише 10 %, тоді як на робочому місці (23,4% випадків від загальної сукупності) це співвідношення складає відповідно 19,5% – жінки, 80,5% – чоловіки. Схожа ситуація складається й стосовно гендерного розподілу експертів у телепрограмах:

чоловіки у цій ролі бувають значно частіше, ніж жінки (82,8% – чоловіки, 10,3% – жінки і 6,9% – жінка та чоловік) [3, с. 135].

Аналіз візуального рекламного контенту показує, що героїв жіночої статі у рекламі більше (рис. 1).

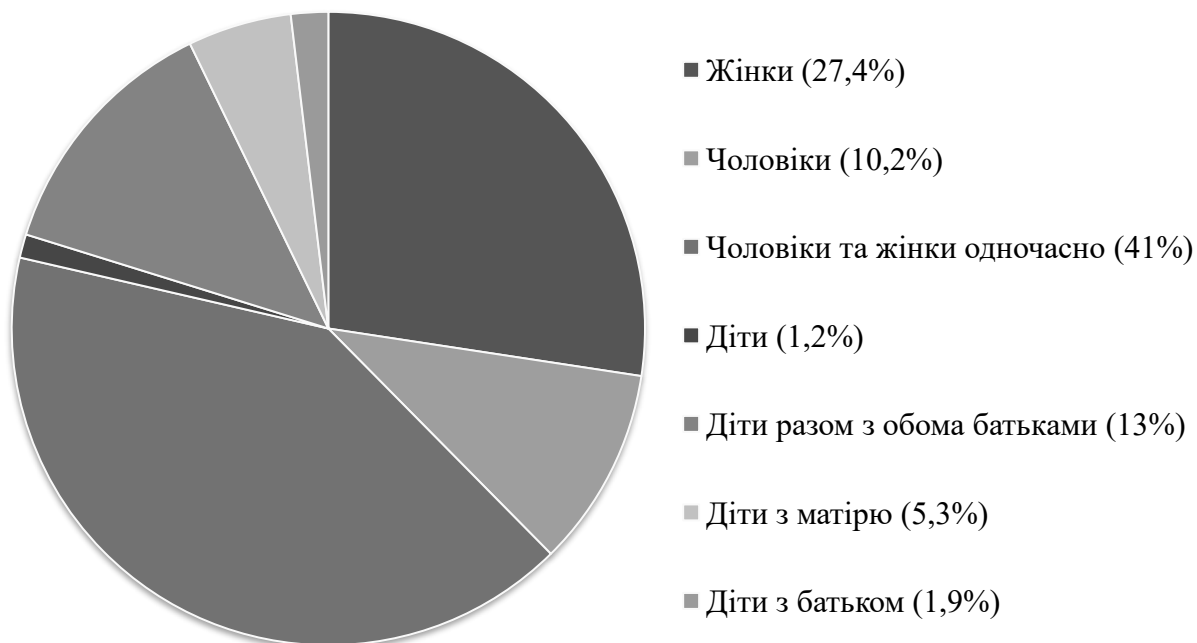


Рис. 1. Відсоткового розподілу гендерно-вікових характеристик головних героїв реклами [1, с. 233]

Аналіз відсоткового розподілу гендерно-вікових характеристик головних героїв реклами засвідчує, що найпоширенішою є практика, коли в рекламі головними героями є чоловіки та жінки одночасно – 41 %. Діти як головні герої рекламних роликів трапляються дуже зрідка, поширенішими є випадки зображення дітей разом з обома батьками, що свідчить про пріоритет повної сім'ї. Майже вдвічі частіше діти репрезентовані з матір'ю, аніж з батьком, що відображає нерівномірність розподілу батьківських обов'язків.

Реклама акцентує та підсилює соціальне уявлення значно більшої жіночої привабливості в молодості, оскільки серед жінок частка рекламних героїв віком 17–35 років становила 84,9 %, а серед чоловіків – 67,7 %.

Розглядаючи аудіо супровід реклами, вчені дійшли висновку, що більшості реклам голос за кадром належить чоловікові (56,5 %). Далі зі значним

відривом є жіночий голос (24,6 %) та комбінований жіночий/чоловічий (15,9 %). Отже, роль експерта у більшості рекламних повідомлень закріплена за чоловіком [1, с. 233, 236].

Вивчення текстів рекламних продуктів дало вченим можливість порівняти їх особливості для жінок і чоловіків (табл. 2).

Таблиця 2

### Особливості рекламних текстів для жінок і чоловіків

Рекламні тексти для жінок	Рекламні тексти для чоловіків
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Фонетичні особливості реклами для жінок полягають у переважанні приголосних звуків [м], [н], [л], [з], [с] [в], [ф] над [р] і твердими вибуховими [д], [т], [б], [п].</li> <li>➤ У реклами, орієнтованої на жіночу індивідуальність, переважають інформативні тексти та заголовки, що пов'язано з рекламуванням нових товарів вже відомих фірм, які завоювали ринок.</li> <li>➤ У слогані реклами товарів, орієнтованих на жіночу індивідуальність, часто підкреслюються переваги фірми чи товару.</li> <li>➤ Більшість дієслів у рекламі такого роду використовується у формі теперішнього часу.</li> <li>➤ Лексичний матеріал створює узагальнений портрет чуттєвої жінки, яка звертає особливу увагу на свою зовнішність, красу, хоче почувати себе неперевершеною.</li> <li>➤ «Жіноча» реклама відрізняється більш широким вживанням експресивних синтаксичних конструкцій, зокрема окличних та питальних речень.</li> <li>➤ Для домогосподарок текст реклами може складатися із назви фірми-виробника рекламованого товару і слогану, що є гаслом рекламної кампанії й поряд з брендом представляє фірму-виробника.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Тексти спеціальної реклами інформують про товари, що цікавлять чоловіків, від алкогольних напоїв до заміських будинків.</li> <li>➤ Серед різних типів заголовків та коментарів на перше місце виходять провокуючі.</li> <li>➤ Виразно-зображальних засобів у «чоловічій» рекламі значно менше, ніж у рекламних текстах, адресованих жіночій аудиторії.</li> <li>➤ Реклама чоловічого ділового стилю передбачає провокуючий заголовок.</li> <li>➤ Насиченість текстів спеціальною термінологією.</li> <li>➤ Дієслова в рекламі краще вживати в теперішньому часі, щоб передати відчуття поточного моменту.</li> </ul>

*Джерело: систематизовано автором за матеріалами [5]*

На основі проведеного огляду досліджень гендерних аспектів реклами, особливостей образів жінок і чоловіків у рекламі, специфіки рекламних текстів для жінок і чоловіків можна сформулювати наступні особливості споживчої поведінки та ставлення до реклами жінок і чоловіків:

1) прагнення до елегантності та використання різноманітних новомодних аксесуарів як в одязі, так і у побуті для жінок набагато важливіше, ніж для чоловіків;



2) жінки, як правило, вимогливіші у виборі необхідних речей, хоч це капелюхи чи косметика, предмети розкоші чи елементи оформлення інтер'єру помешкань;

3) жінки більше за чоловіків схильні до впливу моди, приділяють більше уваги своєму зовнішньому вигляду, здоров'ю і тощо;

4) жінки є цільовою аудиторією реклами товарів для дітей;

5) чоловіки скрупульозніші у виборі автомобілів, радіоелектронної апаратури, спортивних знарядь та інших технічних виробів, інструментів та інвентаря;

б) неodrжені чоловіки та незаміжні жінки надають перевагу іншим товарам, ніж одружені та заміжні; потреби бездітних сімей відрізняються від сімей з дітьми.

Врахування відмінностей між сприйняттям контенту реклами жінками й чоловіками дозволяє будувати ефективні рекламні комунікації, але у сучасній українській рекламі домінують гендерні стереотипи, що базуються на незмінності моделей поведінки та гендерних ролей протягом тривалого часу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бурейчак Т. С. Рекламні стратегії конструювання нормативних гендерних дискурсів. *Вісник Львів. ун-ту. Сер. соціол.* 2008. Вип. 2. С. 228–242.

2. Зазимко О. В., Корольчук М. С., Корольчук В. М. Психологія реклами : навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 384 с.

3. Мельник Т. Гендерний аналіз українського суспільства. Київ : ПРООН, 1999. 294 с.

4. Решетілова Т., Довгань С., Пілова К. Гендерні особливості сприйняття зовнішньої реклами. *Маркетинг в Україні.* 2018. № 4. С. 59–70.

5. Телетов О. С., Телетова С.Г. Особливості гендерно та демографічно орієнтованих рекламних текстів. *Маркетинг і менеджмент інновацій,* 2016, № 4. С. 121–133.

6. Wolin L. D. Gender issues in advertising – An oversight synthesis of research: 1970–2002. *Journal of advertising research.* 2003. March. P. 111–129.

# ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

**Синегубов В. Д., магістрант**  
*Науковий керівник: доцент Судакова О. І.,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

Умовою розвитку підприємництва в конкурентному середовищі, що ускладнюється, стає вибір і здійснення інвестиційно-інноваційних стратегій, а високий рівень ризику реалізації відповідних проектів, з одного боку, і загострення боротьби за споживача – з іншого, формують і посилюють загрозу економічній безпеці підприємництва як на мікро-, так і на макrorівні.

Підприємницька бізнес-діяльність може стабільно функціонувати в умовах безперервного перебігу тих процесів, які забезпечують циклічність формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. У системі стратегічного розвитку підприємства безпека процесів формування та реалізації фінансової стратегії визначається її залежністю від формування та реалізації функціональних стратегій підприємства. При цьому зазначені процеси фінансової стратегії та механізмів її реалізації варто розглядати не тільки з позицій фінансового менеджменту, а в більш широкому контексті – як складову частину стратегічного управління розвитком підприємства.

Управління фінансовими ресурсами підприємства є найважливішим завданням у комплексі завдань ресурсного управління підприємством та у формуванні фінансової стратегії розвитку підприємства. Аналіз сучасних підходів до її вирішення з урахуванням особливостей трансформаційних економічних процесів, що відбуваються на цей час в Україні, свідчить, що, на наш погляд, у якості базових підходів можна використати такі, що формуються й реалізуються на основі наступних принципів.

1. Ситуативності. Сутність цього принципу полягає в необхідності аналізу й оцінки сформованої ситуації, у якій знаходиться підприємство, що зводяться до наступного: визначення параметрів стану зовнішнього

середовища; виявлення факторів, що визначають процес інвестування на підприємстві; визначення сфер прояву цих факторів; формування характеристик сфер прояву факторів; формування кількісних та якісних ознак характеристик; формування кількісних показників характеристик (параметрів) на основі критеріїв, індикаторів і вирішальних правил їхньої побудови; визначення мети, завдань, проблемних ситуацій, пов'язаних з інвестуванням виробничих процесів; визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства; формування фінансової стратегії підприємства; оцінка й аналіз поточного стану фінансових ресурсів підприємства; визначення характеристик елементів фінансової стратегії підприємства; визначення кількісних і якісних характеристик елементів фінансової стратегії підприємства; формування безлічі домінуючих факторів (детермінант), інтервалів (границь) їхньої зміни, тривалості дії (впливу).

2. Адаптивності. Значення принципу полягає у визначенні потенційних можливостей переходу підприємства з поточного стану в бажане, котре визначається стратегічними, тактичними й оперативними завданнями відповідно до мети функціонування підприємства та змінами у зовнішньому середовищі.

Формування фінансової стратегії буде укладатися в розробці таких механізмів, які дозволять виявити позитивні й негативні фактори, що характеризують даний перехід, і управляти описаними ситуаційними факторами стану підприємства в процесі реалізації стратегічних цілей протягом життєвого циклу підприємства. Ефективність функціонування механізмів складається у формуванні таких його ланок і елементів, які, будучи вмонтованими в нього, дозволять на визначеному часовому обрії вирішувати завдання управління фінансовими ресурсами в інвестиційних процесах підприємства.

У процесах прийняття інвестиційних рішень під час розробки елементів фінансової стратегії необхідно використати структуризацію фінансової стратегії, в основі якої лежить принцип моделювання програми розвитку

підприємства, який приводить до використання статичних і динамічних моделей у класах захисних і наступальних стратегій.

Реалізація механізмів фінансової стратегії для забезпечення інвестиційних процесів підприємства ґрунтується на технології прийняття відповідних управлінських рішень. З погляду економічної безпеки, технологічний процес ухвалення рішення повинен містити в собі:

- аналіз й оцінку сформованої ситуації;
- формулювання проблеми в сформованій ситуації;
- редукування простору безлічі факторів вихідної ситуації в безліч факторів проблемної ситуації;
- ранжирування факторів проблемної ситуації;
- визначення проявів факторів проблемної ситуації, що представляють потенційну загрозу економічній безпеці підприємства;
- ідентифікацію загроз, величини потенційних збитків, визначення об'єктів і суб'єктів загроз;
- встановлення відносин між факторами проблемної ситуації і факторами, що характеризують загрози;
- визначення ступеня можливого впливу з боку підприємства в рамках організаційно-управлінського механізму економічної безпеки на відносини, що характеризують зв'язки проблемної ситуації і загроз;
- ідентифікацію елементів організаційно-управлінського механізму економічної безпеки для послаблення (нейтралізації) зазначених відносин відповідно до мети фінансової стратегії підприємства;
- вибір складу учасників формування і реалізації управлінських рішень;
- розробку моделей проблемної ситуації з урахуванням загроз;
- вироблення альтернатив відповідно до моделей проблемної ситуації;
- розробку вирішальних правил для звуження області альтернативних рішень, включаючи моделі переваг вибору альтернатив;
- ухвалення альтернативного рішення;
- розробку механізму реалізації управлінського рішення.

Процеси інвестування підприємства характеризуються процесами взаємодії економічних об'єктів, до яких належать: періодичність, динаміка, вид використовуваного ресурсу, тривалість, вартість, ефективність. Фактори характеризуються їхнім проявом, що визначається параметрами - якісними та кількісними характеристиками, що дозволяють оцінити і проаналізувати динаміку їхньої зміни. Це приводить до необхідності використання процедур ранжирування факторів у процесах прийняття рішень у рамках реалізації фінансових стратегій підприємства відповідно до поставленої мети.

Процеси інвестування характеризуються властивостями взаємодії економічних об'єктів, до яких належать: частота процесу, динаміка процесу, вид використовуваного ресурсу, тривалість процесу, вартість процесу, точка зору на процес, ефективність процесу. Фактори характеризуються їхніми проявами, що обумовлюються параметрами – якісними й кількісними характеристиками, що дозволяють оцінити й проаналізувати динаміку їхньої зміни. Процеси прийняття рішень у рамках реалізації фінансових стратегій припускають процедуру ранжирування факторів відповідно до поставленої мети.

#### **Список використаних джерел:**

1. Верхоглядова Н. І., Судакова О. І., Поляєва Л. О. Концепція впровадження логістичного підходу до механізму управління економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2018. № 33. С. 44–49.

2. Судакова О. І., Формалюк В. Д., Черевко В. О. Методологічні аспекти організації ефективної інформаційної безпеки підприємства. *Вісник ОНУ. Серія: Економіка.* 2019. Т.24. Вип. 5 (78). С. 71–75.

3. Фісуненко П. А., Судакова О. І., Деркач С. В., Притуляк Є. О. Методологічні аспекти забезпечення інформаційної безпеки підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* **2019.** Вип. 6 (23). С.426–431.

4. Судакова О. І., Іванов В. І., Медведєв Р. С. Теоретичні основи забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку

підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. №18. URL: [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua).

5. Verkhogliadova N. I., Sudakova O. I., Borysovykh O. M. Système logistique de l'entreprise comme base organisationnelle pour l'amélioration de la sécurité économique. *Антикризове управління: держава, регіон, підприємство*: матеріали Міжнар. наук. конфер. Ле-Ман, Франція, 2018. С. 72–74.

## **РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Семенча С.М., магістрант**  
*Науковий керівник: к. е. н., доцент Вороніна А. В.,  
Дніпровський державний технічний університет*

Трудові ресурси є найважливішою складовою діяльності будь-якого підприємства. Саме персонал підприємства, будучи невичерпним резервом підвищення ефективності діяльності його підприємства, є основою стратегічного потенціалу підприємства, впливає на його конкурентоспроможність, визначає напрями подальшого розвитку.

Роль і значення персоналу підприємства визначаються наступними характеристиками персоналу:

- здатність людської праці до створення нової вартості, яка перевищує витрати на оплату праці, що була використана для виробництва цієї вартості;
- різноманіття форм участі трудових ресурсів у діяльності підприємства визначає виникнення системи вимог щодо кількісних і (особливо) якісних характеристик персоналу підприємства;
- вирішальний вплив, який чинить персонал на рівень використання інших ресурсів і результати діяльності підприємства в цілому;
- залежність ефективності використання персоналу від рівня оплати й умов праці працівників, рівня їхньої задоволеності умовами зайнятості на підприємстві;

– залежність результатів використання персоналу від рівня його досвіду та якісно-професійних характеристик;

– вплив соціокультурних чинників на ефективність використання персоналу підприємства.

Значення персоналу в діяльності підприємства зумовлене дією його основних характеристик і полягає в можливості підвищення ефективності використання трудового потенціалу й результатів функціонування всього підприємства в цілому на підставі зростання освітнього й професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, поліпшення умов зайнятості на підприємстві, упровадження сучасних систем мотивації праці й соціальних програм розвитку персоналу [1]. Ці й інші заходи, направлені на вдосконалення кадрової роботи підприємства, реалізуються у межах сучасної кадрової політики в системі управління персоналом підприємства.

Основними напрямками процесу управління персоналом є:

– формування стратегії управління персоналом підприємства, напрямів стратегічного й поточного управління персоналом;

– реалізація кадрової політики підприємства, направленої на забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, формування оптимальної структури персоналу;

– планування персоналу: розроблення плану якісного задоволення кадрової потреби підприємства;

– управління діловою кар'єрою: розроблення й реалізація програм, направлених на розвиток здібностей і підвищення ефективності праці менеджерів і спеціалістів;

– управління дисципліною й плинністю кадрів: розроблення структури заробітної платні й системи пільг, програм ротації та внутрішньофірмової мобільності кадрів, процедур прийому, перевodu й звільнення працівників;

– організація кадрового діловодства на засадах використання сучасних технологій.

У цілому, управління персоналом повинне забезпечити сприятливі умови для розвитку творчих можливостей працівників підприємства, удосконалення їхніх здібностей.

Основу сучасної концепції управління персоналом підприємства становлять зростаюча роль особи працівника, знання його мотиваційних настанов, уміння їх формулювати й направляти відповідно до завдань, які стоять перед підприємством [2].

Одним з найважливіших елементів системи управління персоналом підприємства є формування персоналу. Формування персоналу дозволить підприємству своєчасно залучати персонал необхідних категорій, використовувати сучасні методи відбору й оцінки персоналу, реалізовувати програми адаптації й професійного навчання персоналу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Савельєва В. С. Управління персоналом : навч. посіб. Київ : ВД «Професіонал», 2005. 336 с.
2. Солонінко К. С., Горобчук Т. Т., Костюк К. О. Економічна теорія : навч. посіб. Житомир : ЖІТІ, 2001. 308 с.

## **УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА З КОНТРАГЕНТАМИ, ДІЮЧИМИ В ЗАГАЛЬНОМУ ЖИТТЄВОМУ ПРОСТОРИ**

**Цаболов Д. С.**, *магістрант*  
*Науковий керівник: доцент Судакова О. І.,*  
*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

В умовах загострення економічної кризи, що поставила на межу виживання ряд підприємств, які ще донедавна вважалися успішними й стабільно функціонуючими, питання про економічну безпеку набуло особливої актуальності. Підвищення агресивності зовнішнього й, частково, внутрішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на



результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливо шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень в області управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення ряду питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища. У зв'язку з цим перед економістами і менеджерами виникло завдання перегляду існуючих принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств.

Управління економічною безпекою підприємства є складним, динамічним, інерційним процесом, а отже, вимагає виділення груп стратегічних і тактичних заходів. Підприємство, як будь-яка виробнича система, неминуче залучається до взаємин з ринками факторів виробництва через необхідність використання певного набору ресурсів, що спричиняє відповідні витрати. В умовах насиченості ринку, закупки, здійснені підприємством, можуть значно вплинути на зростання його прибутку поряд із продажем продукції. У той же час, витрати, що виникають у сфері постачання та розподілу, також досить великі й у деяких випадках порівнянні з витратами у виробничій сфері. Саме тому задачею економічної безпеки підприємства стає нейтралізація загроз, що виникають у процесі боротьби за обмежений обсяг матеріальних ресурсів у межах життєвого простору підприємства.

При цьому, при формуванні економічної безпеки підприємства необхідно враховувати, що безпосередні стосунки підприємства з постачальниками та споживачами обумовлюють виникнення певного виду ризиків, пов'язаних із самим процесом виробничо-господарської діяльності. Разом з тим, функціонування підприємства може призвести до виникнення загроз рівню безпеки його контрагентів, що викликає в них природну відповідну реакцію та

наступне зниження загального рівня безпеки самого підприємства. Оскільки стосунки з постачальниками ресурсів виступають одним із значних факторів-загроз, саме раціоналізація політики вибору постачальників й нормалізація наступної взаємодії з ними повинні стати основою для підтримки достатнього рівня економічної безпеки. Основою для цього повинна стати концепція зон стратегічних ресурсів.

Зони стратегічних ресурсів – це сукупність постачальників основних ресурсів, здатних забезпечити виведення на ринок того чи іншого товарного асортименту фірми. З огляду на наявність різних цін на однакові ресурси у різних постачальників, принцип вибору оптимальної ціни сировини й матеріалів та їх застосування визначається в більшій мірі мотивацією одержання достатнього прибутку (максимально можливого) при мінімальних витратах.

Основу процесу вибору постачальників повинні складати певні базові критерії, застосування яких дозволить створити попередній перелік постачальників, який буде деталізуватися при проведенні більш поглибленого аналізу. Усіх постачальників, що відповідають базовим критеріям, доцільно розподілити за категоріями відповідно до потенційного рівня загроз, який вони можуть становити для підприємства. Це дозволить правильно вибрати методи, які застосовуються при роботі з постачальниками. До найбільш важливих з них відносять сертифікацію постачальників, партнерство (альянс) з постачальниками та рейтингування постачальників.

Крім цього, необхідно сформулювати ряд вимог до процесу вибору постачальників, що враховують критерії безпеки, такі як: стабільність й конкурентоздатність групи постачальників; оптимальна їхня вертикальна інтеграція; розподіл закупівель серед постачальників; забезпечення максимального впливу на обраних постачальників; організація співробітництва не з одним, а з декількома постачальниками ресурсів однієї групи; наявність резервних страхових фондів; гнучка структура підприємства, яка дозволяє ефективно змінювати її профіль; налагоджена мережа від постачальників до підприємства.

Закупівлі товару необхідно розподілити між альтернативними постачальниками таким чином, щоб збільшити вплив на них. Частку, яку одержить кожен окремий постачальник, повинна бути досить великою, щоб йому було не вигідно її втрачати.

Однак значний розподіл закупівель не дасть підприємству структурних переваг. У той же час закупівлі всього товару в одного постачальника можуть значно впливати на підприємство. Все це обумовлює необхідність стимулювання альтернативних постачальників до входу на ринок за рахунок невеликих обсягів закупівель.

У процесі проведення моніторингу та ранжирування постачальників необхідно приділити особливу увагу розгляду стабільності й конкурентоздатності постачальників, оскільки більш доцільно купувати товар у тих з них, що поліпшують своє конкурентне становище, удосконалюючи товари або послуги, що надаються. Це гарантує підприємству придбання ресурсів відповідної якості за меншими цінами. Можливий вибір й таких постачальників, які зможуть задовольнити більшість вимог підприємства, що може поліпшити його конкурентне становище.

Немаловажну роль у процесі управління закупівлями грає контроль й управління як якістю постачань ресурсів, яка охоплює самостійний блок загроз, контроль за якими необхідний для підприємства, так і в цілому якісний рівень взаємин з постачальниками. У зв'язку з цим для підприємства принципово важливо мати надійний інструментарій для оцінки якості, що може бути забезпечено конкретним постачальником.

З погляду контролю за можливими загрозами під якістю варто розуміти спроможність постачальника задовольняти потреби підприємства. Таким чином, мірилом якості послуги може бути тільки задоволеність споживачів. Якщо споживач задоволений, послуга – якісна. Якість у такому розумінні не може мати абсолютної оцінки. Будь-які кількісні показники якості є відносними й існують у формі рейтингів, оцінок невідповідностей, оцінок ступеня відповідності стандартам тощо.

При створенні оптимального набору зон стратегічних ресурсів та виробленні стратегії поведінки підприємства на ринку факторів виробництва необхідно оперативно враховувати будь-які можливі зміни ситуації, а протидія загрози неотримання товару-ресурсу від постачальника повинно ґрунтуватися на наявності альтернативних постачальників та можливості вибору з їхнього числа інших основних постачальників товарів-ресурсів.

Основою для підтримки достатнього рівня економічної безпеки буде раціональна політика вибору постачальників та нормалізація наступної взаємодії з ними. Така політика повинна ґрунтуватися на аналізі важливості передбачуваних закупівель, рівні можливих загроз для характеристик виробленої продукції і виробничих витрат, особливостях ринку постачань та зон стратегічних ресурсів, наявності бар'єрів на шляху проникнення на ринок, характеру ринкової конкуренції, можливості встановлення партнерських відносин з постачальниками й управлінні якістю постачань ресурсів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Верхоглядова Н. І., Судакова О. І., Поляєва Л. О. Концепція впровадження логістичного підходу до механізму управління економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2018. № 33. С. 44–49.

2. Судакова О. І., Формалюк В. Д., Черевко В. О. Методологічні аспекти організації ефективної інформаційної безпеки підприємства. *Вісник ОНУ. Серія: Економіка*. 2019. Т.24. Вип. 5(78). С. 71–75.

3. Фісуненко П. А., Судакова О. І., Деркач С. В., Припуляк Є. О. Методологічні аспекти забезпечення інформаційної безпеки підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 6(23). С. 426–431.

4. Судакова О. І., Іванов В. І., Медведєв Р. С. Теоретичні основи забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. №18. URL: [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua).

5. Verkhogliadova N. I., Sudakova O. I., Borysovych O. M. Système logistique de l'entreprise comme base organisationnelle pour l'amélioration de la sécurité économique. *Антикризове управління: держава, регіон, підприємство: матеріали Міжнар. наук. конфер. Ле-Ман, Франція, 2018. С. 72–74.*

## **МЕТОДИ ЕКСПАНСІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВОГО ТИПУ**

**Янчишина Т. О., студентка**  
*Науковий керівник: к. е. н., старший викладач Буторіна В. Б.,  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

В Україні сьогодні активізувалися інтеграційні процеси, з'явилися нові великі торговельні об'єкти. Експансія на ринок є однією з визначальних задач суб'єкта господарювання мережевого типу, тому потребує додаткового дослідження.

Проблемам управління розвитком торговельних мереж приділяють увагу у своїх працях В. В. Апопій, О. О. Бакунов, І. О. Бланк, Н. Голошубова, О. О. Кавун, А. А. Мазаракі, А. М. Павлова. Регіональні фактори розвитку торговельних підприємств мережевого типу відображені у дослідженнях Н. О. Власової, О. В. Колючкової, М. І. Долішнього а інших.

Найбільші темпи зростання мають сучасні види торговельних форматів: гіпер-, супер-, мінімаркети, дискаунтери, Cash and Carry; а також нові формати для нашої країни – магазини на заправних станціях, моли. На українському ринку спеціалісти відзначають зміни в культурі споживання за структурою купівлі та відвідування торгових підприємств. У зв'язку з цим відмічається зростання кількості торгових центрів, де можна купити не тільки продукти на тиждень, але і все необхідне.

Світовий і український досвід підтверджують, що об'єднання магазинів у єдину мережу – ефективніший шлях розвитку роздрібною торгівлі. Зіставлення основних переваг і недоліків цієї форми організації бізнесу наведено у рис. 1.

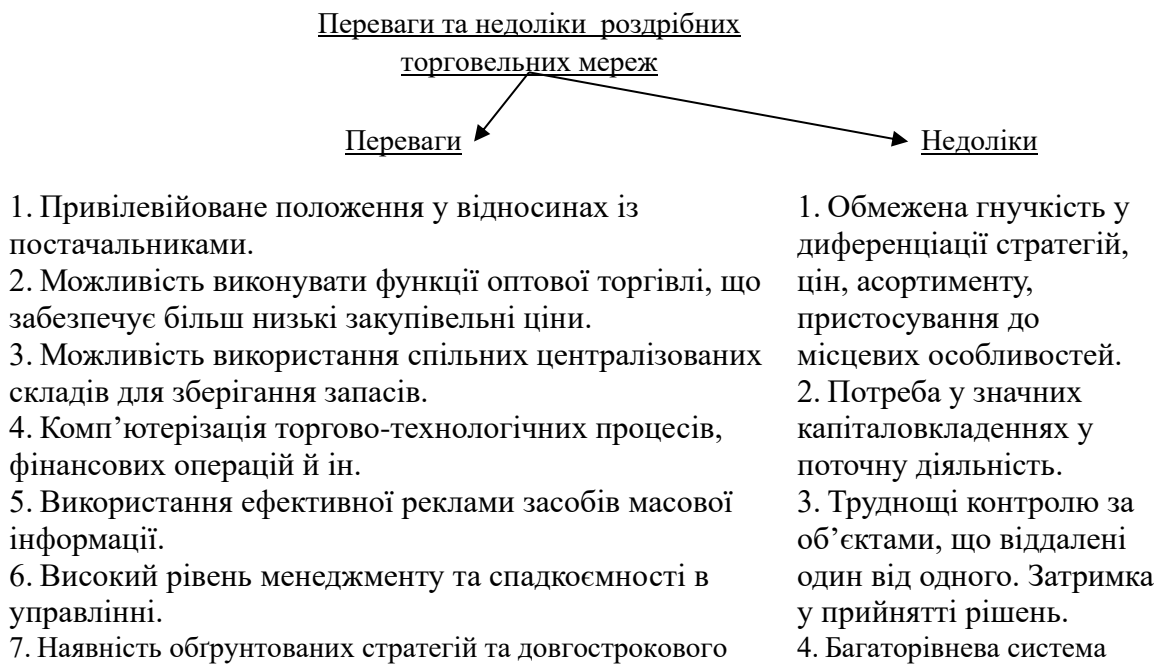


Рис. 1. Основні переваги та недоліки роздрібних торговельних мереж

*Джерело: систематизовано автором з використанням матеріалів [1, с. 113; 3, с. 134].*

Розвитку торговельної мережі сприяють наступні зовнішні чинники:

1. Стандартизація і уніфікація потреб споживачів.
2. Потреба у вирівнюванні рівнів економічного розвитку регіонів.
3. Дефіцит часу на придбання товарів.
4. Зростання кількості покупців з середнім рівнем доходів.
5. Зростання уваги покупців до розповсюджених світових брендів [1, С. 16].

Торгові мережі поряд із незалежними підприємствами мають більше переваг і можуть ефективніше конкурувати і функціонувати у глобалізованому ринковому просторі. Водночас торговельні мережеві підприємства повсякчас стикаються з необхідністю пошуку нових напрямів і стратегій розвитку.

Виділяють шість напрямів розвитку торговельних мереж (табл. 1):

## Напрями розвитку торговельних підприємств мережевого типу

Напрямок розвитку	Мета	Інструменти
Розвиток в межах існуючої пропозиції	Зростання частки ринку при незмінній концепції	Інвестиції в наявні підприємства, приєднання, злиття
Розробка нових товарів та послуг	Продовження часу роботи	Впровадження власної торговельної марки
Географічний розвиток	Зростання частки ринку	Освоєння суміжних регіонів, міжнародна експансія
Нові канали розповсюдження	Використання нових можливостей доведення товарів до споживачів	Дистанційна торгівля, зокрема електронна
Нові торговельні формати	Адаптація до певних сегментів споживачів	Розвиток декількох форматів в межах однієї компанії
Нові сегменти	Освоєння інших сегментів з метою залучення більшої кількості споживачів	Розширення асортименту, вихід на нові ринки тощо

Джерело: [4, с. 33–34]

Стратегічно торговельні мережі потребують вибору найбільш ефективних методів експансії. Проаналізуємо найбільш поширених серед них (табл. 2).

Суб'єкти господарювання обирають напрямки розвитку, виходячи з поставленої мети. Але їм потрібно бути готовим до того, що зростання може бути повільним чи швидким.

Можливий *стратегічний вибір* торговельних мереж:

1. Продаж бізнесу при наявності вигідної пропозиції чи продовження його розвитку.

2. Органічне зростання чи намагання поглинути більш дрібних конкурентів.

3. Створення власних підприємств чи використання франчайзингових схем.

4. Суворе дотримання вимог обраного формату чи гнучке варіювання в залежності від умов середовища.

На практиці розглянуті методи експансії торговельними мережами використовуються послідовно в залежності від фази свого життєвого циклу. Саме завдяки поєднанню вказаних методів торговельні підприємства мережевого типу пролонгують своє успішне функціонування на ринку.

## Методи експансії торговельних мереж

Метод	Зміст	Особливості	Типи
Органічне зростання	Інвестиції, що направляються організацією на власний розвиток (фінансування нових торговельних форматів, горизонтальної чи вертикальної інтеграції, міжнародного зростання)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зберігається незалежність торговельної організації, право прийняття нею рішень.</li> <li>2. Відсутні проблеми інтеграції різних організаційних культур і систем управління.</li> <li>3. Отримання переваг розвитку в нових сферах компетенції.</li> <li>4. Швидке органічне зростання можливе при наявності стабільного притоку капіталів.</li> </ol>	<p>Інфекційна дифузія – місцева чи регіональна експансія з одного джерела; характерна для раннього етапу зростання існуючих компаній, які відчувають географічні обмеження, пов'язані з транспортуванням чи розподільчою мережею. Обирають в основному дрібні роздрібні компанії.</p> <p>Ієрархічна дифузія – зростання існуючих роздрібних компаній через відкриття магазинів в великих містах. Характерна для крупних роздрібних компаній. Можливе використання двох стратегій одночасно.</p>
Злиття та приєднання	Спосіб зростання частки ринку та панування на ньому разом зі швидким виводом нових товарів на нові території	<p>Переваги:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вихід на нові ринки.</li> <li>2. Використання компаніями досвіду і знань одна одної.</li> <li>3. Розпорядження портфелем нерухомості.</li> <li>4. Розпорядження ланцюгом постачань, контактами.</li> <li>5. Розпорядження клієнтською базою.</li> </ol> <p>Недоліки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інтеграція культур різних організацій і стилів управління.</li> <li>2. Раціоналізація діяльності.</li> <li>3. Неможливе закриття певних торговельних об'єктів.</li> <li>4. Нестабільне положення робітників.</li> </ol>	<p>Злиття – процес, при якому дві роздрібні компанії об'єднуються, щоб діяти разом.</p> <p>Приєднання – явище, при якому одна роздрібна компанія придбає більше 50% акцій іншої.</p> <p>Поглинання – повне придбання активів інших компаній.</p>
Стратегічні альянси	Особливість роздрібної торгівлі, яка полягає в інтегруванні двох чи декількох організацій для здійснення певних проектів, використання переваг при злитті різних сфер компетенції та активів	<p>Угоди про співробітництво між фірмами, що йдуть далі звичайних боргових операцій, але не доводять справу до злиття фірм.</p> <p>Компанії вступають в альянси з декількох стратегічно важливих міркувань: досягнення економії на масштабах виробництва й/або маркетингу, заповнення недоліків у знаннях з техніки й виробництва, а також одержання доступу на ринок</p>	<p>Відносини на вільній основі – співпраця торговельних мереж і альянсів з метою дослідження ринку, раціоналізації закупівель, мінімізації витрат. Відносини на контрактній основі – франчайзинг – надання однією компанією (франчайзером) прав на використання власної торговельної марки іншій компанії (франчайзі) при зберіганні повної юридичної і економічної самостійності. Офіційне володіння – взаємовідносини, які характерні для спільних підприємств і консорціумів, коли дві чи декілька організацій створюють компанію зі спільною власністю для полегшення експансії, використання можливостей ринку.</p>

Джерело: систематизовано автором з використанням матеріалів [5, с. 85; 2, с. 150].



Отже, найбільш поширеними напрямами сучасної експансії торговельних мереж є органічне зростання, злиття/придбання, стратегічні альянси. Проте потрібно запобігати витісненню інших, невеликих магазинів, які торгують обмеженим асортиментом товарів та обслуговують мешканців найближчих житлових будинків. Підсумовуючи, зазначаємо, що для подальшого розвитку торгових мереж першочерговою залишається необхідність законодавчого регулювання галузі, її стратегічне поєднання з науковими дослідженнями та розробками та налагодження співпраці з установами вищої школи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Власова Н. О., Колючкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : монографія. Харків : АдВА, 2012. 255 с.
2. Мазаракі А. А., Богославець Г. М., Трубей О. М., Носуліч А. М. Оптова торгівля в Україні : монографія; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.
3. Речун О. Ю. Аналіз та оцінка підприємницької діяльності об'єктів роздрібної торгівлі у регіонах держави. *Економічний форум*. 2017. №2. С. 132–139.
4. Сподар К. В., Лісніченко О. О. Торговельні мережі : опорний конспект лекцій. Харків : ХДУХТ, 2017. 97 с.
5. Швестко О.В. Тенденції та пріоритети провідних торговельних мереж в управлінні продажем товарів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15. Ч. 5. С. 83–86.

## СЕКЦІЯ 9

# АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ РЕГІОНУ

**Акулов М. Г.**, к. е. н., доцент,  
**Руденко М. В.**, студент,

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Актуальним завданням дослідження сучасного туристичного ринку повинне бути не просте визначення алгоритму технології його роботи, а пошук методів для розв'язку першочергових для галузі туризму проблем. Механізм планування розвитку туристичного ринку повинен містити в собі кілька напрямків: визначення пріоритетних цілей; збір і відстеження інформації про компоненти, що мають найбільш істотне значення для розвитку туризму в регіоні; облік факторів і кон'юнктури розвитку ринку; забезпечення взаємозв'язку між показниками; оцінку реального положення, формулювання й аналіз проблем; складання прогнозів розвитку туризму; вибір оптимального варіанта розвитку; контроль над здійсненням планів.

Зростання популярності туризму в Україні і світі (зокрема зеленого туризму та активного відпочинку) може позитивно вплинути на вирішення проблемних питань соціально-економічного розвитку територій області шляхом використання значного туристичного потенціалу регіону. Зокрема, це може стати стимулом для розбудови туристичної інфраструктури, яка б у повній мірі забезпечувала потреби туристів, для започаткування підприємницької діяльності у сфері туризму та розширення діяльності існуючих суб'єктів туристичного бізнесу, а також частково сприяти розбудові інфраструктури громад (зокрема ремонт доріг місцевого значення). Важливим фактором успішної промоції туристичного потенціалу є формування туристичного бренду регіону [1].

Обґрунтовуючи методологічні підходи до розробки стратегічних планів у відповідність із поставленими цілями й завданнями, що визначають майбутній стан регіональної відкритої соціально-економічної системи, якою є туризм Черкащини, проведемо моніторинг показників туристичного потоку регіону (рис.1). У Черкаській області зареєстровано 259 туристичних фірм, з яких 20 здійснюють діяльність туристичних операторів. Починаючи з 2016 року, в регіоні відбувається стрімке зростання туристичного потоку. Так, якщо у 2015 році область відвідало 710 тис. туристів, то у 2019 році їх кількість становила 1 млн 363 тис. осіб (збільшення на 92%; також це перевищує показники 2018 року на 8%) [1].

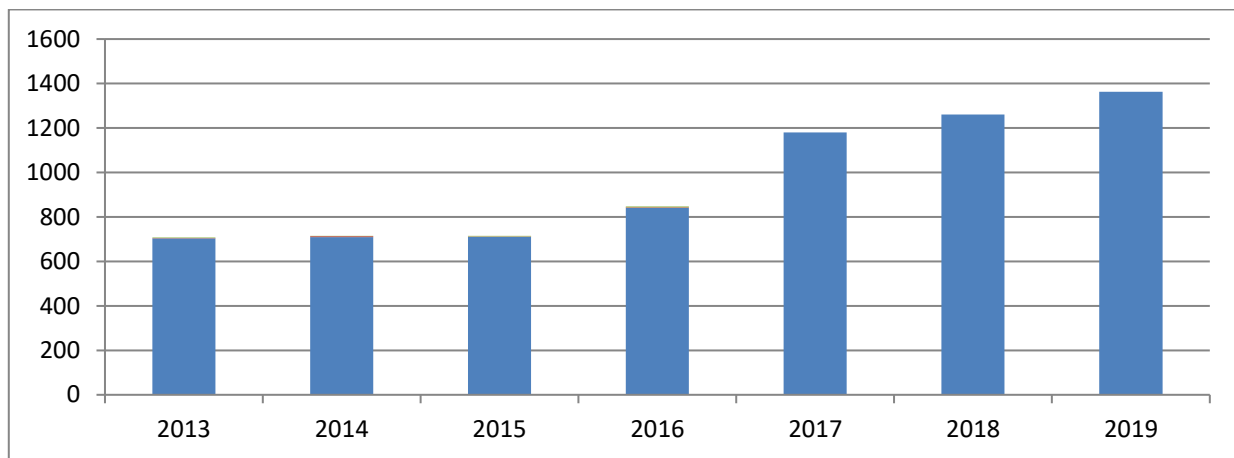


Рис. 1 Туристичний потік Черкаської області у 2013–2019 роках, тис. осіб.

*Джерело: [1]*

За кількістю відвідувачів визначено ТОП-3 найпопулярніші туристичні локації регіону у 2019 році: Національний дендрологічний парк «Софіївка» у м. Умань – 490 тис. осіб; краєзнавчий музей у м. Черкаси – 133 тис. осіб; кб'єкти Національного історико-культурного заповідника «Чигирин» – 126 тис. осіб. Сума надходжень туристичного збору по області склала 4 млн 727 тис. грн. Цей показник більший у 6,5 разів, ніж у 2018 році (таке збільшення можна пояснити змінами у законодавстві, адже у 2019 році було встановлено нові ставки туристичного збору). У регіоні функціонують 75 готелів та аналогічних закладів розміщення, 2 туристично-інформаційні центри (м. Канів та Чигиринський район) та 46 сільських зелених садів [1].

На основі економічного моніторингу ринкової кон'юнктури туристичного ринку, аналізу економічного потенціалу й соціального вектора розвитку Черкаської області нами сформований комплекс методологічних підходів до розробки стратегії розвитку ринку туризму в регіоні й визначені цільові показники його розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Методологічні підходи до розробки стратегії розвитку туристичного ринку Черкаської області

Етапи розробки стратегії	Методологічні підходи до розробки стратегії
Аналіз соціально-економічного розвитку регіону	Методика побудови профілю соціально-економічного розвитку дозволяє визначити пріоритетні напрями туристичної діяльності, оцінити існуючі тенденції соціально-економічного розвитку
Кон'юктурний аналіз	Включає аналіз кількісних і якісних показників. Кількісні показники відтворюють конкурентну стійкість туристичного сектора кісний аналіз передбачає визначення наявності і складу ресурсної бази, яка підсилює конкурентоздатність регіону на ринку туристичних послуг
Стратегічний аналіз розвитку туризму у Черкаській області (SWOT-аналіз)	Базується на дослідженні факторів внутрішнього і зовнішнього середовища розвитку регіонального туристичного ринку, які визначають формування ефективних стратегій управління ринком туристичних послуг, відтворюючи сформовані загальні стратегічні напрями розвитку держави
Визначення цільових орієнтирів і напрямів розвитку регіонального туристичного ринку	Обґрунтування пріоритетів розвитку туристичної індустрії в регіоні на основі кластерного підходу; виявлення умов, що забезпечують конкурентоздатність регіонального туристичного ринку
Розробка сценарію розвитку	Розробка багатофакторного стратегічного плану щодо нарощування ефективності функціонування регіонального туристичного ринку. Формування зон випереджувального розвитку і територіального туристично-рекреаційного кластера
Інституціональні механізми реалізації стратегії	Удосконалення державного і муніципального управління, комплексне використання інструментів і методів стратегічного планування

Результати проведеного аналізу показали, що соціально-економічний розвиток Черкаської області, як у цілому, так і за всіма показниками відзначений позитивними тенденціями.

У якості позитивних слід зазначити наступні тенденції:

- наявність високого туристичного потенціалу;
- збільшення обсягу платних послуг, зростання грошових доходів населення й ослаблення інфляційного тиску;
- зростання числа організованих туристів;
- високі показники темпів росту й місткості ринку;

- збільшення обсягу туристичних послуг і послуг засобів розміщення;
- стабільний приріст виторгу в туристичних організаціях області;
- збільшення кількості дітей, що відпочили в дитячих оздоровчих установах;
- стабільне зростання числа туристів і екскурсантів;
- ріст чисельності працівників, зайнятих у туристичній сфері;
- висока місткість ринку,
- відсутність підприємств монополістів.

Це визначає найкращі можливості для освоєння туристичного ринку. Зростаюча динаміка й масштаби ринку свідчать про його розвиток і розширення кон'юнктури.

Негативно на розвитку ринкової кон'юнктури позначається:

- не досить високий рівень розвитку туристської інфраструктури;
- висока насиченість ринку, велика кількість туристичних фірм;
- збільшення росту числа туристичних підприємств при високій частці турагентів (87,3%) і низькій частці туроператорів (10,9%), у зв'язку з наявністю високих вхідних бар'єрів на туроператорському сегменті ринку й необхідністю фінансових гарантій;
- перевага на ринку туристичних послуг суб'єктів малого підприємництва;
- орієнтованість місцевих туристичних компаній на виїзний туризм, перевагу сегмента виїзного туризму (87,1% від загального числа обслужених туристів) над внутрішнім і в'їзним;
- недостатня конкуренція серед підприємств засобів розміщення, що визначає повільне зростання якості надаваних послуг і перевищення попиту послуг розміщення й відпочинку над пропозицією;
- перевищення пропозиції туристичних послуг над споживчим попитом, що у свою чергу породжує високу конкуренцію серед туристичних підприємств;

– сезонність більшості внутрішньообласних маршрутів, під впливом яких, спостерігаються внутрішньорічні коливання попиту та пропозиції.

Резюмуючи вищесказане, можна характеризувати ринок туристичних послуг Черкаської області як достатньо масштабний, динамічний, що перебуває в стані прискореного росту, але не досить збалансований. Негативною тенденцією є те, що частка внутрішнього туризму на регіональному ринку охоплює лише 12,9%. Цей сегмент ринку вимагає додаткових інвестицій як державних, так і приватних. З метою розробки кон'юнктурного прогнозу розвитку ринку туристичних послуг Черкаської області на період з 2020 по 2025 рік, нами був проведений SWOT-аналіз, який дозволив визначити фактори зовнішнього й внутрішнього середовища для розвитку внутрішнього й в'їзного туризму, що визначають конкурентоспроможність регіональної туристичної індустрії.

Аналіз сучасної ситуації й конкурентний прогноз розвитку регіонального ринку туристичних послуг проведений на основі експертної оцінки факторів зовнішнього середовища і якісно-кількісних характеристик параметрів стану економічного й соціального потенціалу регіону. Фактори зовнішнього середовища оцінені на основі макроекономічних і макросоціальних тенденцій, виділених у базових документах державного й регіонального рівнів [2].

Базовою моделлю перспективного розвитку туризму в Черкаській області є взаємовигідне співробітництво різних сфер економіки. Для підвищення ефективності взаємовигідного співробітництва й розвитку внутрішнього туризму необхідно консолідувати зусилля державних органів влади й представників туристичного бізнесу. Визначення перспектив розвитку туристичного ринку на рівні Черкаської області й вибір напрямків організації маркетингової діяльності туристичних організацій, на нашу думку, повинні базуватися на вивченні реальних і потенційних потреб, купівельних можливостей, ситуації на ринку. Необхідно також досліджувати тенденції й процеси розвитку ринку, його географію, нарощування місткості, динаміку продажів, бар'єри входження, стан конкуренції, кон'юнктуру, можливі ризики.

### Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку Черкаської області на період 2021–2027 роки. URL : [http://ck-oda.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/20052020\\_5.pdf](http://ck-oda.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/20052020_5.pdf) (дата звернення: 07.10.2020 р.).

2. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В. Г. Герасименка. Одеса : Астропринт, 2013. 334 с.

## РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ЯК СКЛАДОВА ТУРИСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

*Дяченко С. В., викладач,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Сучасна стратегія соціально-економічного розвитку України дає стимул до пожвавлення всіх сфер життєдіяльності. Перехід регіонів на самоврядність і самозабезпечення стимулює пошук шляхів підвищення ефективності економічного розвитку на місцевих ресурсах. На перший план висуваються соціально орієнтовані програми, сприяючі просуванню нових стратегічних завдань, перспективних інноваційних галузей, зокрема, туризму.

Туризм – серйозний соціально-економічний та географічний процес, тому його організація вимагає ретельного наукового обґрунтування. Економічні дослідження суті туризму відрізняються комплексністю, системністю і точністю. Вивчення і підвищення ефективності використання туристсько-рекреаційного потенціалу території для багатьох регіонів може стати важливим кроком на шляху оптимізації регіональної структури природокористування. Туризм може скласти гідну альтернативу іншим галузям господарства.

У більшості регіонів України розвитку туризму приділяється пильна увага. У процесі починають брати участь господарюючі суб'єкти, які ніколи не розглядали його як галузь економіки, здатну приносити значний дохід. Карпатський регіон є одним із лідерів розвитку туризму в Україні; він представлений Чернівецькою, Львівською, Закарпатською та Івано-

Франківською областями. Це області, в яких туристична галузь ніколи не була основною, але потенціал її розвитку тут високий, що підтверджується створенням останніми роками правової бази і концепцій розвитку туризму в регіоні.

В цілому, у всьому світі спостерігається спрямованість на розвиток природно-орієнтованого туризму, що спричинено двома факторами: глобалізацією та екологізацією. Нині попитом користуються альтернативні види туризму, а саме: екологічний, активний, природний, спортивний та інші. Для Карпатського регіону притаманно виникнення такого виду туризму, як сільський зелений туризм.

«Зелений туризм» – це відпочинок у приватних господарствах сільської місцевості, цікавої туристичними об'єктами. Основне, що приваблює у сільському зеленому туризмі – це комплекс чинників, що сприятливо впливають на людину: оздоровчий, естетичний, пізнавальний. Відпочинок у сільській місцевості – це не курорт із великою кількістю туристів. Тутешній стан релаксації особливо потрібен жителям міст. Багато туристів із задоволенням зустрічають на селі Новорічні і Різдвяні свята або просто відпочивають у колі друзів чи сім'ї.

Переважно затишна атмосфера підкріплена позитивним емоційним впливом навколишньої місцевості: гір, лісів, річок, озер, моря. Дуже часто для вибору місця відпочинку є важливими саме ландшафти та екологія. Часто господарі окрім наданих послуг проживання різних категорій і смачного домашнього харчування пропонують цілий комплекс додаткового обслуговування: збирання ягід і грибів, екскурсії, походи в гори, риболовлю, що урізноманітнюють і збагачують враженнями відпочинок.

На жаль, на території України не існує чіткої нормативно-правової бази і концепцій розвитку такого туризму в регіоні. Звітність об'єктів, зайнятих у зеленому туризмі зводиться до спискового обліку садиб. Статистичних даних по зеленому туризму не можна знайти в жодних довідниках, і така інформація втрачається, як втрачається інформація про прибутки таких суб'єктів.



Виникає термінова необхідність створення чіткої нормативної бази, розробка звітності, інструкції з обліку на таких об'єктах, а також програм, які автоматично спрощуватимуть роботу бухгалтерів, на зразок 1С: Бухгалтерії.

Головна мета, яка ставилась при створенні Держкомтуризму, полягала в необхідності посилення державного регулювання розвитку туризму. Були здійснені заходи щодо впорядкування мережі підвідомчих підприємств, розробки і рекламування на міжнародному ринку національного туристичного продукту, підготовки висококваліфікованих кадрів, створення нормативної бази туризму.

Сільський зелений туризм нині стає все більш популярним у світі . Цей вид туризму, давно відомий як сільським господарям, так і відпочиваючим, відроджується у нас на нових засадах. Сьогодні понад 400 сільських господарів в Карпатському регіоні готові прийняти гостей у своїх садибах, а по Україні цей показник досягає значення близько 1000 садиб. Туристів приваблює до них зручна система поселення, сучасне обладнання приватних пансіонатів, близькість до природи, співвідношення ціна/якість, гостинність та домашня атмосфера при організації відпочинку.

Цей вид відпочинку має найдемократичнішу цінову політику. Цінові пропозиції умовно можна поділити на п'ять категорій, залежно від таких умов:

– побутові – наявність ванни (душу), туалету у самому будинку, а також користування холодильником, газовою або електроплитою;

– інфраструктура – як далеко розташоване господарство від жвавих трас, річки, лісу, озера чи моря, наявність поряд медпункту, магазину тощо;

– додаткові пропозиції – домашнє харчування, трансфер, екскурсії, походи в гори, вивчення мов, риболовля, катання на конях, домашні овочі і фрукти, молоко, мед;

– сезон – дорожче може коштувати відпочинок під час Новорічних, Різдвяних і Пасхальних свят, влітку, у популярному розвинутому регіоні, дешевше – міжсезоння (весна і осінь);

– цінність регіону – наявність визначних пам'яток архітектури, цікавих ландшафтів, екологія.

У селах під впливом високого безробіття активізуються процеси пошуку зайнятості селян. Розвиток сільського зеленого туризму в умовах безробіття сільських жителів може певною мірою забезпечити робочі місця для них, підвищити рівень їх зайнятості. Це сприятиме розширенню сфери послуг, зокрема торгівлі, громадського харчування.

Україна на сучасному етапі в наданні туристичних послуг поступається перед багатьма країнами, хоча в сільському господарстві, зеленому туризмі як в обсягах, так і в потенційних можливостях, держава має значні можливості.

Тільки через непорозуміння та невідповідальне відношення до справи керівних кадрів на регіональному рівні не повною мірою використовується природні потенційні можливості організації зеленого туризму і державою втрачаються великі гроші, що «валяються під ногами», які можна використати для подальшого розвитку сільського туризму і матеріального забезпечення мешканців сіл, а, відповідно, збільшення надходжень до бюджету країни у вигляді податків.

Потенційні можливості розвитку зеленого туризму, практично у всіх регіонах України безмежні як щодо іноземних туристів, так і щодо вітчизняних – жителів урбанізованих міст.

У нашій державі є ентузіасти в кожному регіоні, які можуть організувати туристичні центри там, де їх немає. В окремих містах обласного підпорядкування, де є потенційні можливості для зеленого туризму, необхідно створити тільки управління чи відділи, які сприятимуть розвитку даного виду туризму та надаватимуть консультаційні послуги.

Для того щоб сільський зелений туризм в Україні дійсно розвивався, необхідно звернути увагу на відсутність спрощеного обліку, звітності і оподаткування.

Форма спрощеного оподаткування, тобто єдиний податок, за діючим законодавством обирається щорічно. Якщо ж підприємець пропустив термін

продляції дозволу на наступний рік до 15 грудня поточного року, то він автоматично переводиться на загальний порядок оподаткування, що потребує ведення складного бухгалтерського обліку. Головною перевагою єдиного податку є простота його нарахування як для підприємств, так і для перевірки податковими органами.

З метою прискореного розвитку такої важливої ділянки надання послуг, як сільський зелений туризм, в першу чергу потрібно:

- розробити у централізованому порядку методичне забезпечення віднесення підприємств зеленого туризму до відповідної категорії (за десятибальною системою оцінки). Присвоєння категорії необхідне для обов'язкового матеріально-технічного оснащення підприємств, відповідних умов надання послуг і розцінок у розрахунку на один день відпочинку;

- розробити рецептурні довідники і меню для харчування туристів відповідно до категорії підприємства;

- розробити розрахунок (калькуляцію) відрахувань від доходів підприємства на утримання Центру зеленого туризму і відрахувань місцевим органам управління туристичного збору, на розвиток благоустрою території в місцях відпочинку туристів;

- розробити методичні рекомендації з ведення спрощеного оперативного-аналітичного обліку і звітності підприємств зеленого туризму.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 325/95-ВР в редакції Закону від 18.11. 2003 р. № 1282-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 26.10.2020).

2. Кифяк В.Ф. Організація туризму : навч. посіб. Чернівці : Книги-XXI, 2008. 344 с.

3. Школа М.І. Розвиток туристичного бізнесу : навч. посіб. Чернівці: Книги-XXI, 2007. 292 с.

4. Українсько-польський туристичний портал. URL: <http://www.tourism-carpathian.com.ua/> (дата звернення: 28.10.2020).

5. Сайт Міністерства аграрної політики України. URL: <http://www.minagro.gov.ua/> (дата звернення: 28.10.2020).

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

**Кирилюк І. М., к. е. н., доцент,  
Коноваленко А. Л., студентка,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини**

На сучасному етапі туризм є одним із важливих секторів туристичного ринку у світі. До міжнародного туризму відноситься 12% світового ВВП, 13% витрат споживачів, 260 мільйонів працюючих. У 2017 р. надходження від міжнародного туризму перевищили 1340 млрд. дол. США, у 2018 рік цей показник досяг 1,7 трлн. дол. США [1]. У 2017 році Франція посідала перше місце у світі за кількістю іноземних туристів, друге – Іспанія, третє – США. За прогнозами UNWTO Китай мав всі шанси зайняти перше місце у світі. Посилили свої позиції такі країни як Мексика та Таїланд [2].

Кінець 2019 початок 2020 року принесли багато глобальних потрясінь, що не могли не відобразитись на розвитку туризму у світі. Найбільший вплив на розвиток туризму здійснила пандемія COVID-19. Станом на 16 травня 2020 р. спалах коронавірусної хвороби (COVID-19) був підтверджений приблизно у 210 країнах. Туризм зазнав величезних втрат і продовжує втрачати від пандемії COVID-19 та його широкомасштабних заходів стримування.

По-перше, це ізоляція Китаю, як повноцінного партнера туристичного бізнесу. Показники 2020 року не зможуть продовжувати тренд лідера на ринку іноземного туризму. 70 авіакомпаній призупинили авіасполучення з Китаєм, ще 50 – скоротили кількість рейсів в країну.

По-друге, значного впливу зазнав круїзний туризм. Цей напрямок туризму виявився неготовим до роботи з епідемічними ситуаціями у

замкненому просторі. На борту круїзного лайнера Diamond Princess, який був змушений знаходитись на карантині у порту Йокогами в Японії, знаходилось 2666 пасажирів і 1045 членів екіпажу, в тому числі 25 українців.

По-третє, пандемія COVID-19 вийшла за рамки однієї країни і її негативні наслідки відчули туристичні галузі усіх країн. Постраждала туристична галузь по всій Європі. В лютому коронавірус активно став поширюватися у Італії. Всі авіарейси в Італію з 1 березня скасовано авіакомпаніями Turkish Airlines, WizzAir, Ryanair та ін. Про тимчасове припинення польотів в Мілан повідомили і провідні американські авіаперевізники Delta Air і American Airlines [3]. Ряд міжнародних туристичних заходів було скасовано, зокрема найважливіша туристична виставка світу – ITB-Berlin, відмінено фестивальні заходи та на невизначений термін зачинено культурні об'єкти. У США негативні наслідки коронавірусу на туристичну індустрію також зростають з кожним днем. Через заборони відвідування країни для європейських туристів держава лише за березень оцінила втрати в розмірі 3,4 млрд дол. США.

Таблиця 1

Рейтинг найбільш відвідуваних країн світу (млн. прибуттів)\*

2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
Країна	К-сть	Країна	К-сть	Країна	К-сть	Країна	К-сть
Франція	83,7	Франція	84,5	Франція	82,7	Франція	86,9
США	75,0	США	77,5	США	76,4	США	76,9
Іспанія	64,9	Іспанія	68,5	Іспанія	75,3	Іспанія	81,8
Китай	55,6	Китай	56,9	Китай	59,3	Китай	60,7
Італія	48,6	Італія	50,7	Італія	52,4	Італія	58,3
Туреччина	39,7	Туреччина	39,4	Туреччина	39,7	Туреччина	37,6
Німеччина	33,0	Німеччина	34,0	Німеччина	35,6	Німеччина	37,4
В.Британія	32,6	В.Британія	34,3	В.Британія	35,7	В.Британія	37,7
Мексика	29,2	Мексика	32,0	Мексика	35,2	Мексика	39,2
Усього:	1110	Усього:	1150	Усього:	1219	Усього:	1320

\*Джерело: [1]

Через поширення пандемії COVID-19 туристичний сектор ЄС втратив 2 мільярди євро, а за оцінками учасників ринку, втрати можуть скласти 47 млрд. дол США. Готельєри називають масову відмову від поїздок найгіршим спадом у секторі після 11 вересня, спалаху атипової пневмонії і початку війни в Іраку

[4]. Залежно від падіння зайнятості у готельній індустрії США у 2020 р. прогноуються втрати на рівні близько 500 млрд дол. США, а скорочення робочих місць – на рівні 6,5 млн [5].

Авіаперевізники Lufthansa і British Airways попередили інвесторів про скорочення прибутку, лоукостер EasyJet і Ryanair відмовилися від деяких послуг, а італійська Alitalia відправила 4000 співробітників у вимушену відпустку.

Водночас експерти Всесвітньої туристичної організації підкреслюють історичну стійкість туризму та його здатність створювати робочі місця після кризових ситуацій, а також наголошують на важливості міжнародного співробітництва та забезпечення відповідних умов для того щоб галузь стала центральною частиною зусиль з відновлення після пандемії коронавірусу [5].

Отже, результати 2020 року демонструють іншу розстановку сил в туристичній галузі. У лідерах за іноземним туризмом залишаються ті країни, які зможуть припинити паніку через пандемію COVID-19, вжити необхідних заходів для безпечного перебування туристів та переконати туристів у безпеці перебування на їх території.

#### **Список використаних джерел:**

1. UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition. URL: [http://tourlib.net/wto/WTO\\_highlights\\_2018.pdf](http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2018.pdf) (дата звернення: 27.10.2020).
2. Шикіна О., Гончаренко Я., Козловський Р. Динаміка показників міжнародного туризму. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 27. С. 24–28.
3. Tripmydream. URL: <https://tripmydream.com/media/novosti> (дата звернення: 27.10.2020).
4. Шикіна О., Гончаренко Я., Козловський Р. Тенденції розвитку Європейського ринку готельних послуг. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 5 (268). С. 216–233.
5. Коронавірус і світова економіка: які наслідки матиме епідемія. Радіо Свобода. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/koronavirus-isvitova-ekonomika/30420833.html> (дата звернення: 27.10.2020).

## СОЦІАЛЬНИЙ ТУРИЗМ ЯК ФАКТОР СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

*Поворознюк І. М., к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Туризм – глобальне економічне і соціокультурне явище сучасного світу. Він задовольняє потреби людини в культурному, фізичному, пізнавальному і духовному розвитку. Його основні завдання обумовлені специфічними функціями: соціальними та культурними насамперед.

Система соціального туризму представляє собою сукупність соціокультурних об'єктів і учасників, а також принципів, цілей, засобів, включаючи пільги, що дозволяє малозабезпеченим верствам населення скористатися можливостями туристичного відпочинку.

Сокол Т. Г. зазначає, що соціальний туризм – це організація туристичних подорожей і відпочинку для осіб, які мають невисокий рівень доходів або належать до слабозахищених верств населення (діти, юнацтво, пенсіонери та ін.) з метою реалізації їх права на відпочинок з метою відновлення працездатності, фізичних і моральних сил [2].

З метою забезпечення доступності туристичного відпочинку потрібна розробка державної соціальної туристичної політики, спрямованої на створення законодавчої бази, прийняття нормативних актів, розвиток соціальної інфраструктури, підготовку кваліфікованих кадрів з організації інформаційної роботи та надання допомоги різним верствам населення в реалізації своїх прав на відпочинок.

Також слід зазначити, що система соціального туризму передбачає надання окремим категоріям населення не тільки пільгових путівок, а й істотних знижок при розміщенні в готелі, закладах харчування, також пільг на придбання квитків на різні види транспорту.

Соціальний туризм є одним з найважливіших видів у системі туристичної індустрії розвинених країн світу, і тому потрібен серйозний імпульс для його розвитку та звернення до нього уваги з боку нашої держави та бізнесу.

У цій сфері пріоритетними напрямками є лікувально-оздоровчий, культурно-пізнавальний види туризму. Рішення проблем розвитку цієї сфери можливо лише за допомогою комплексу заходів, у тому числі шляхом внесення змін до чинного законодавства та нормативно-правової бази.

У чинному Законі України «Про туризм» в редакції від 16.10.2020 р. серед організаційних форм та видів туризму про соціальний туризм навіть не згадується. Тільки зазначається, що пріоритетними напрямками державної політики в галузі туризму є: ... забезпечення доступності туризму та екскурсійних відвідувань для дітей, молоді, людей похилого віку, осіб з інвалідністю та малозабезпечених громадян шляхом запровадження пільг стосовно цих категорій осіб [1].

У Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року від 16 березня 2017 р. № 168-р у розділі стратегічного планування розвитку видів туризму на основі їх чіткої класифікації та визначення пріоритетних на державному та регіональному рівні про соціальний туризм знову незгадано. Натомість у розділі Стратегії «Розвиток туристичної інфраструктури» говориться про «забезпечення доступності об'єктів туристичної інфраструктури для осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення» [3].

Економічно вигідним напрямком розвитку соціального туризму сприяє наявність окремих одиничних інфраструктурних елементів, а створення цілеспрямованої системи, що забезпечує доступ людей до повноцінного відпочинку, а значить і ефективному відновленню фізичних та духовних сил.

До основних факторів, що визначають необхідність розвитку соціального туризму слід віднести:

– наявність істотної різниці в доходах населення країни. Спроби створення, так званого, середнього класу поки не є успішними, тому велика кількість людей не можуть використовувати своє право на відпочинок у повній мірі. Відповідно соціальний туризм необхідний як явище, яке дозволяє реалізувати громадянам свої конституційні права;



– розвиток туризму впливає на економіку країни в цілому. Незважаючи на те, що соціальний туризм не ставить своїм завданням отримання прибутку, навіть швидше заперечує його, він може вплинути на інфраструктурну складову регіонів, сприяти створенню нових робочих місць;

– поліпшення іміджевої складової своєї країни також можна віднести до причин розвитку соціального туризму, тому що крім розвитку інфраструктури підвищується і інвестиційна привабливість регіонів;

– необхідність патріотичного виховання молоді. За умови постійного і стійкого розвитку соціального туризму, туристичні послуги стають доступними для всіх верств населення, що важливо для молоді, яка повинна знати, любити і пишатися своєю країною;

– спрямованість соціального туризму на вирішення низки соціальних завдань: надання нематеріальних благ; формування освітнього та культурного рівня населення; зменшення майнової нерівності; зниження соціально-психологічної напруженості в суспільстві; виховання гідних членів суспільства.

В Україні розвиток соціального туризму можливий тільки через державне регулювання. На сьогодні в нашій країні немає нормативно-правового документа, що регламентує механізм субсидування державою, належну за законом допомогу, передбачену на соціальні потреби. Немає нормативів, що регламентують питання про те, коли, де і хто з туристів і на які види подорожей може отримати фінансову підтримку.

Для відновлення соціального туризму необхідні інноваційні підходи, моделі, напрямки, механізми і конкретні заходи по вирішенню в країні проблем соціального туризму. Необхідно шукати шляхи застосування фінансових механізмів заохочення роботодавців, які є спонсорами соціальних туристичних програм або компенсуючи своїм працівникам частину витрат на туристичні послуги на території України.

Всіляко слід заохочувати будь-яку ініціативну підтримку програм соціального туризму з боку бізнес-спільноти. Важливо домогтися підвищення

доступності туристичних послуг для найменш соціально захищених груп населення та школярів.

Отже, розвиток соціального туризму дозволить підвищити загальний попит на туристичні послуги в регіонах нашої держави. А активне впровадження соціального туризму в Україні буде сприяти підвищенню якості життя і оздоровлення української нації та сталому соціально-економічному розвитку регіонів і країни в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про туризм: Закон України (ред. від 16.10.2020). URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр> (дата звернення: 28.10.2020).
2. Сокол Т. Г. Основи туристичної діяльності. Київ : Грамота, 2006. 264 с.
3. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501> (дата звернення: 27.10.2020).

## **РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ІНІЦІАТИВ ТА БІЗНЕС-ЕКОСИСТЕМ У ТУРИЗМІ**

*Слатвінська Л. А., к. е. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Розвиток інноваційної активності в регіоні виступає важливим підґрунтям нарощування обсягів виробництва та реалізації інноваційної продукції, формування техніко-технологічної бази регіону, його інвестиційної привабливості за умов належної регіональної підтримки шляхом реалізації цільових регіональних програм підтримки інноваційної діяльності, надання різноманітних пільг, підтримування цих процесів регіональними органами влади. Сучасний стан розвитку інноваційної діяльності в Україні та її регіонах є вкрай не задовільний, впровадження нових видів діяльності, продукції, технологій то що є недостатнім для формування повноцінної конкурентоспроможної економіки країни [1].

В умовах регіонального розвитку проблеми підвищення конкурентоспроможності туристично-рекреаційної сфери можна вирішити за рахунок активізації підприємницької діяльності в регіонах України. Одним із способів об'єднання зусиль підприємців і місцевих органів державної влади для покращення туристичної привабливості території є формування регіональних стратегій розвитку територіально-виробничих форм підприємництва в туристично-рекреаційному комплексі. В сучасних умовах пошуку збалансованої моделі економічного розвитку територій, трансформації туристично-рекреаційного комплексу, основний тягар реформ переміщується на регіональний рівень, що зумовлює вдосконалення управління економічною діяльністю підприємств туристично-рекреаційної сфери, підвищення ефективності підприємницького потенціалу [2].

На основі стратегії розвитку Черкаської області на період 2021–2027 роки [3] розглянемо основні стратегічні цілі, очікувані результати та індикатори ефективності, що формують напрям розвитку економіки туризму.

Стратегічною ціллю економіки регіону є досягнення показників ефективності, які демонструють високотехнологічність, продуктивність, експортноорієнтованість, яка спрямована на розвиток підприємництва, забезпечення сприятливих умов для залучення інвестицій та розвитку експортної діяльності, впровадження інновацій та посилення співпраці наукового сектору та економіки регіону, промоцію області. Досягнення стратегічної цілі передбачається через реалізацію чотирьох операційних цілей.

Першою ціллю є розвиток підприємницьких ініціатив та бізнес-екосистем – це одна із головних операційних цілей регіональної стратегії. Очікується, що реалізація стратегічної цілі у довгостроковій перспективі призведе до таких результатів: залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій до регіональної економіки; розвинений бізнес; створення нових робочих місць; розширення експортних можливостей та відкриття нових ринків збуту; підвищення популярності місцевих брендів та продуктів; посилення співпраці наукових

установ та сектору економіки у сфері інновацій; підвищення фінансової спроможності територіальних громад; доходів населення.

Розвиток підприємницьких ініціатив та бізнес-екосистем є важливим фактором економічного зростання регіону і розвиток підприємництва як індикатор рівня господарської активності жителів регіону, з одного боку, та оцінка підприємницького клімату в області, – з іншого. Бізнес формує конкурентне середовище, створює робочі місця, забезпечує зайнятість та самозайнятість населення, підтримує розвиток місцевих господарств і ринків, забезпечує податкові надходження до місцевих бюджетів.

Очікувані результати: збільшення кількості суб'єктів бізнесу; розширення мережі об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва; підвищення якості продукції, виробленої в секторі бізнесу; збільшення кількості працівників суб'єктів бізнесу; збільшення надходжень до місцевих бюджетів від діяльності суб'єктів бізнесу; підвищення якості надання інформаційно-консультаційних послуг з питань започаткування та ведення підприємницької діяльності незайнятому населенню.

Індикатори ефективності: динаміка кількості малих та середніх підприємств на 10 тис. населення; частка малих і середніх підприємств у обсягах реалізованої продукції (товарів, послуг); чисельність зайнятих в секторі малого та середнього бізнесу (включаючи фізичних осіб-підприємців); кількість підприємств МСБ, сертифікованих за стандартами ISO; динаміка надходжень до зведеного бюджету від суб'єктів малого бізнесу; кількість діючих об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва.

Інтернаціоналізація бізнесу, друга операційна ціль регіональної стратегії. Інвестиційна діяльність є одним з основних інструментів розвитку економіки, впровадження новітніх технологій та передового досвіду в регіоні. Це, в свою чергу створює передумови для впровадження інноваційних технологічних процесів і випуску нових видів продукції, і, як наслідок, – підвищення загальної конкурентоспроможності економіки регіону.

Очікувані результати: підвищення рівня інвестиційної привабливості області; систематизація діяльності із залучення інвестицій в області; розвиток інвестиційної інфраструктури в області; підготовка привабливих інвестиційних продуктів; зростання обсягів експорту, підвищення експортної активності підприємств; стимулювання розміщення нових підприємств в області; створення нових робочих місць.

Індикатори ефективності: кількість реалізованих інвестиційних проєктів або створених нових підприємств; динаміка обсягів капітальних інвестицій; динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій; динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій на одну особу; збільшення кількості країн-інвесторів; зростання обсягів експорту; збереження позитивного сальдо зовнішньоекономічної діяльності; збільшення кількості країн, до яких здійснюється експорт з регіону.

Третя стратегічна ціль – маркетинг і брендинг територій. Перешкодою для зростання доходів населення Черкаської області, збільшення надходжень до місцевих бюджетів та залучення інвестицій в регіон є недостатній рівень промоції області на всеукраїнському та місцевому рівні. В рамках даної операційної цілі передбачені заходи з формування позитивного іміджу регіону, що включає в себе просування бренду Черкаської області, участь у міжнародних виставках, створення промороликів про Черкащину, модернізацію туристичного порталу регіону, проведення тематичних форумів. Також передбачено створення та просування місцевих брендів на рівні окремих територіальних громад регіону.

Очікувані результати: формування позитивного іміджу регіону; зростання попиту на продукцію товаровиробників Черкаської області; просування туристичного бренду області; маркетинг туристичного потенціалу області; зростання туристичного потоку в області.

Індикатори ефективності в результаті досягнення цілі: збільшення кількості виготовленої промпродукції; модернізований туристичний портал регіону; кількість проведених заходів з просування місцевого продукту;

збільшення кількості туристів на рік; обсяг наданих туристичних послуг; збільшення кількості публікацій в ЗМІ, що мають на меті промоцію регіону.

Четверта операційна стратегічна ціль, розвиток інноваційного сектору в економіці регіону. Одним із ключових принципів європейського підходу SMART-спеціалізації є тісна співпраця науки із сектором економіки області.

Очікувані результати: посилення кооперації між бізнесом та науково-дослідним сегментом; зростання інноваційної діяльності підприємств; нарощування матеріально-технічної бази у науково-дослідницьких установах для проведення досліджень та впровадження розробок; створення бізнес-шкіл, бізнес-хабів при регіональних ЗВО.

Індикатори ефективності досягнення цілі: збільшення кількості замовлень від бізнесу на інноваційні дослідження та розробки; зростання частки підприємств, що займаються інноваціями; збільшення витрат на виконання наукових досліджень і розробок; збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів на підприємствах; збільшення витрат на інноваційну діяльність підприємств.

Отже, підприємництво та бізнес-екосистеми спрямовані відіграти в економіці туризму важливу системоутворюючу роль.

#### **Список використаних джерел:**

1. Підприємницька ініціатива в системі факторів розвитку інноваційної активності URL: <http://e-region.lutsk-ntu.com.ua/index.php/ekonomichni/15/1>.
2. Нездоймінов С.Г. Підприємницький вектор розвитку регіонального туризму : монографія. Одеса : Пальміра, 2011. 344 с.
3. Стратегія розвитку Черкаської області на період 2021–2027 роки. URL: <https://strategy2027-ck.gov.ua/2020/09/11/pryjnyato-strategiyu-rozvytku-kashhynyna-2021-2027-roky/>.

## СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ ТУРИЗМУ

**Спічак Н. В.**, *магістрант*

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Слатвінська Л. А.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Одним із найважливіших пріоритетів України на етапі євроінтеграції є створення передумов для економічного зростання, інноваційного розвитку, підвищення якості людського розвитку [1].

Реалізація цих завдань в умовах обмеження традиційних джерел економічного зростання потребує пошуку ефективних засобів активізації людського чинника, прогресивних зрушень у розвитку продуктивних сил суспільства.

Світова теорія і практика засвідчує, що могутнім засобом активізації трудової діяльності людей є мотивація [2, с. 7]. Без її грамотного та гнучкого застосування не варто сподіватись на швидкий вихід вітчизняних підприємств із кризи, прискорення інноваційного розвитку, нарощування конкурентних переваг туристичних підприємств і країни загалом на світових ринках.

Мотивація є актуальним міждисциплінарним терміном, що відображає внутрішній стан окремої людини чи групи людей щодо виконання дій, прийняття рішень, збереження певних позицій у мінливому середовищі.

Міждисциплінарність терміну «мотивація» підтверджує його застосування майже в усіх галузях знань. Хоча базово це психологічний термін, проте він набув широкого застосування у філософії, соціології, педагогіці, політології, економіці, географії та ін. Мотивація є безпосереднім об'єктом досліджень специфічних наукових напрямів – акмеології, аксіології, праксеології, базуючись на фундаментальних філософських знаннях. На перетині психології, соціології та економіки мотивація стає одним з основних об'єктів дослідження, актуалізуючи розвиток науки менеджменту [3].

Доволі вдалу схематичну інтерпретацію таких міждисциплінарних

«стиків» відображено в дослідженні К. Наумік. Автор зазначає, що кожний з поданих наукових напрямів використовує поняття та категорії «потреба», «ціль», «мотив», «інтерес», «діяльність», а менеджмент об'єднує їх у систему, яка дає змогу через його спеціальну функцію практично впливати на трудову поведінку персоналу [4, с. 6].

Незважаючи на те, що термін «мотивація» є центровим у науці менеджменту, нині він стає все більш популярним у галузі знань «економіка». Доволі інтенсивно у наші дні розвивається поведінкова економіка, яка, згідно тверджень О. Длугопольського та Ю. Івашука, прагне надати економічній теорії нову основу, дослідити вплив соціальних, когнітивних, емоційних факторів на прийняття економічних рішень окремими особами та організаціями, а також спрогнозувати наслідки цього впливу на ринкові змінні (ціни, прибуток, розміщення ресурсів) [5, с. 187].

На основі узагальнень підходів до вивчення поняття мотивація, зробимо висновок, перший підхід, по-суті, зосереджує увагу на мотивах трудової діяльності. Це усвідомлені підстави, причини трудової діяльності (у тому числі праці), які спонукають, спрямовують, регулюють трудову поведінку суб'єкта, відображають певний рівень розвитку його потреб, ціннісних орієнтацій у сфері праці.

Другий підхід у визначеннях мотивації (сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил) розглядає саме внутрішню мотивацію на рівні особистості.

Третій підхід передбачає комплексне бачення мотивації, що поєднує різновекторний прояв внутрішньої і зовнішньої мотивації.

Четвертий підхід у визначеннях мотивації стосується зовнішньої мотивації, яка відображає мотиваційний вплив на людину на рівні підприємства, рівні регіону, країни за допомогою різноманітних методів – економічних, соціальних, психологічних, адміністративних тощо. Даний підхід зумовлює розуміння мотивації як однієї з функцій менеджменту.

З нашої точки зору усі окреслені підходи мають право на існування у



залежності від цілей наукового аналізу. Водночас, вважаємо більш доцільним третій підхід, оскільки він поєднує розуміння внутрішньої і зовнішньої мотивації. Вважаємо, що найбільший мотиваційний ефект досягається тоді, коли обидва типи мотивації спрацьовують в одному напрямі, отже, коли співпадають інтереси організації і працівника.

Отже, узагальнюючи різні підходи до визначення мотивації, вважаємо доречним її розгляд як внутрішнього процесу, детермінованого зовнішніми впливами. Мотивування як обґрунтування мотивів для себе чи інших, незважаючи на його переважно зовнішнє (вплив середовища) походження, має орієнтуватись на прихований внутрішній вплив. Об'єкт впливу має думати, що його наміри, рішення, дії чи стан стагнації є його власною потребою та інтересом, тоді мотивування буде ефективним.

#### **Список використаних джерел:**

1. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку : монографія / за ред. Е. М. Лібанової. Київ, 2016. 328 с.
2. Колот А. М. Мотиваційний менеджмент : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2014. 479 с.
3. Маклаков С. М. Соціально-економічна мотивація як інструмент підвищення конкурентоспроможності персоналу. *Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України: збірник тез. міжнар. наук.-практ. конф.*, 11 квітня 2018 р. Кропивницький, 2018. С. 277 – 279.
4. Наумік К. Г. Розвиток мотивації персоналу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Харків, 2003. 22 с.
5. Длугопольський О. В. Експериментальна та поведінкова економіка: від Вернона Сміта до Даніеля Канемана. *Вісник Тернопільського національного університету*. 2014. № 1. С. 180 – 193.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ОПОДАТКОВУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

**Чернецька О. В.**, к. е. н., доцент,  
*Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Бухгалтерський облік і оподаткування в туристичному бізнесі зумовлені особливим характером порядку надання послуг, що передбачає використання відповідних схем посередництва та наявністю особливих норм у податковому законодавстві.

Туристичний бізнес пов'язаний з *наданням послуг* проживання, харчування, транспортних, екскурсійних, рекламних послуг для туристів, а також на організацію культурно-спортивних програм для них. Суб'єктами туристичного бізнесу можуть бути підприємства, установи, організації будь-якої форми власності, а також фізичні особи-підприємці, зареєстровані в установленому законодавством порядку і мають ліцензію на надання послуг туризму. Отже, суб'єктами туристичного бізнесу виступають туроператори, які самостійно формують туристичний продукт і реалізують його турагенту чи туристам, та турагенти, які виступають посередниками в реалізації туристичного продукту (який належить туроператору), а також туристичних і супутніх послуг інших суб'єктів туристичного бізнесу. Як правило, турагенти займаються комерційним посередництвом, і діють в інтересах туроператорів та від їх імені на основі укладених агентських договорів.

Туроператор визнає доходи і витрати за кожним укладеним договором на туристичне обслуговування. Представник туроператора може отримати інформацію про отримання туристом турпослуг з даних внутрішньої звітності постачальників послуг з розміщення, харчування, перевезення туристів тощо. Відзначимо, що туроператор може визнати дохід від надання послуг на підставі бухгалтерської довідки, яка складена за інформацією, отриманою від суб'єктів туристичного бізнесу, про факт надання турпослуг туристу. Доходи від надання туристичних послуг туроператор відображає за кредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт та послуг». При цьому витрати, відображені на

рахунку 23 (зокрема, послуги інших суб'єктів туристичного бізнесу з формування туристичного продукту - готелів, перевізників, екскурсбюро тощо), списуються за кредитом рахунку у дебет субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» у періоді визнання доходу за відповідним туром.

Відповідно до умов агентського договору, турагент одержує свою винагороду за послуги посередництва, які надані ним в інтересах туроператора або іншого суб'єкта, якого він представляє, у розмірі, що передбачено умовами договору. В даному випадку винагорода виплачується агенту після того, як здійснено оплату третьою особою (відповідно до умов договору з цією третьою особою, укладеного з посередництвом турагента). Кошти, які сплачують туристи в рахунок оплати турів, не є власністю турагента (посередника), вони належать туроператору та перераховуються йому турагентом відповідно до умов агентського договору. Таким чином, доходом турагента є плата за його посередницькі послуги, тобто агентська винагорода. Відзначимо, що кошти від туристів в рахунок оплати туру виступають як транзитні, а тому на фінансовий результат турагента не впливають.

Турагент визнає винагороду за свої посередницькі послуги як дохід в періоді надання цих послуг туроператору, тобто за фактом виконання взятих на себе зобов'язань за агентським договором. Суму агентської винагороди підтверджує відповідний акт наданих послуг. Турагент також може надавати туроператору звіт про виконання доручення за підсумками місяця із зазначенням загальної суми агентської винагороди. Надходження передоплати від туриста за тур у турагента відображається за дебетом рахунку 301 «Готівка в національній валюті» (311 «Поточні рахунки в національній валюті») і кредитом рахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними». Перерахування таких коштів туроператорові відображається за дебетом рахунку 377 і кредитом рахунку 311. Дохід турагента-посередника у сумі його агентської винагороди нараховується в бухобліку записом за дебетом рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» і кредитом рахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і

послуг» одночасно з вирахуванням транзитної суми з доходу за допомогою проводки Дт 704 – Кт 685.

Суб'єкти туристичного бізнесу є платниками відповідних податків. Туроператор як юридична особа має право обирати одну з систем оподаткування: загальну систему або третю групу спрощеної системи. При застосуванні загальної системи оподаткування туроператор сплачує податок на прибуток в розмірі 18% з суми чистого доходу як різниці між нарахованими доходами і понесеними витратами. У разі обрання спрощеної системи оподаткування третьої групи ставка єдиного податку складає 3 % доходу для платників ПДВ та 5 % доходу для неплатників ПДВ. При цьому з 02.04.2020 р. обсяг доходу у такого суб'єкта підприємництва не має перевищувати 7 млн грн протягом календарного року. Доходом туроператора виступає будь-який дохід, що включає в себе дохід його представництв, філій, відділень, який отримано в звітному періоді в грошовій (готівковій, безготівковій) формі, матеріальній або нематеріальній формі відповідно до вимог Податкового кодексу.

Турагенти-юридичні особи можуть застосовувати вищеперераховані варіанти системи оподаткування. Якщо турагент зареєстровано як ФОП і обрано загальну систему оподаткування, в цьому випадку необхідно сплачувати ПДФО за ставкою 18 % та військовий збір за ставкою 1,5% із суми чистого оподаткованого доходу, як вираховується як різниця між загальним оподатковуваним доходом (тобто виручкою в грошовій та негрошовій формі) та витратами, які пов'язані з господарською діяльністю і підтверджені документально. При наданні послуг турагентом - ФОП третьої групи єдиного податку дохід (сума отриманої винагороди) визначається за датою надходження коштів.

Для туристичних послуг в статті 207 ПКУ передбачено особливі правила оподаткування податком на додану вартість. При будь-якому виді туризму (в'їзному чи виїзному) для туроператора базою обкладення ПДВ виступає винагорода, що вираховується як різниця між вартістю турпродукту (тобто ціною за тур) і витратами, понесеними на його придбання чи створення (тобто

собівартістю туру). У турагента базою для оподаткування виступає винагорода, яка нараховується та виплачується туроператором або іншими постачальниками послуг на його користь, у т.ч. за рахунок коштів, отриманих від споживача туристичної послуги (турпродукту).

Якщо турагент надає туристові знижку за рахунок своєї винагороди конкретній фізичній особі, то сума знижки включається до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку і в даному випадку турагент виступає податковим агентом і має утримати і перерахувати до бюджету суму ПДФО і військового збору. Тобто у випадку, якщо така знижка має індивідуальний (персональний) характер, ця операція є об'єктом для оподаткування ПДФО і військовим збором.

Отже, бухгалтерський облік і оподаткування туристичних послуг має специфічний характер, зумовлений організацією відносин між суб'єктами туристичного бізнесу. Для оптимізації податкового навантаження слід врахувати всі особливі аспекти діяльності відповідно до вимог податкового законодавства і прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо вибору системи оподаткування, що відповідним чином впливатиме на показники фінансово-економічної діяльності всіх суб'єктів туристичного бізнесу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лісіца Т. Туристична діяльність: облік та оподаткування. *Вісник. Офіційно про податки*. 2017. №34(938). URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005703-turistichna-diyalnist-oblik-ta-opodatkuvannya> (дата звернення 29.10.2020).

2. Облік у туризмі. *Податки & бухоблік*. 2017. №103–104. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/december/issue-103-104/article-33039.html> (дата звернення 29.10.2020).

3. Прокопенко В. Бухгалтерський та податковий облік у турагента. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2019. №98. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/ib/9341/130074> (дата звернення 29.10.2020).

## СЕКЦІЯ 10

### РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ УКРАЇНИ: КОНЦЕПЦІЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

#### КУЛІНАРНЕ МИСТЕЦТВО: КВІТКОВА ГАСТРОНОМІЯ

*Бербец Т. М., к. п. н., доцент,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Сучасна кулінарія знаходиться в постійному пошуку рецептів вишуканих страв. Садові та польові квіти стали гідною прикрасою меню багатьох ресторанів світу.

Пелюстки багатьох квітів не тільки красиві та запашні, а й їстівні, смачні та навіть корисні. Квіти у кулінарії використовують вже не перше тисячоліття. І не лише для презентації та декорування страв на вишуканих святкових столах, а й у повсякденних салатах і напоях. Свіжозірвані пелюстки та пуп'янки деяких квітів можна з успіхом застосовувати для приготування салатів, подавати в якості гарнірів і робити неповторні десерти. Квіти стали елементом високої кухні, джемів та сиропів, чаїв та маринадів.

Використання квітів у ресторанній кулінарії – традиція, йдучи корінням в глибину століть, і сьогодні цей напрямок став знову актуальним. Квіти в їжу вживали ще в Стародавньому Римі, Китаї, Індії, на Близькому Сході. Там досі дуже популярні такі страви. Одними з перших, хто став вирощувати і застосовувати квіти в їжу, були стародавні ченці. Вважається, що відродження квіткової гастрономії почалося в Америці. В Японії останнім часом спостерігається її бум. Найбільш популярні хризантема, сакура, гвоздика, лаванда, троянда. Останніми роками пелюстки понад 45 видів квітів – модний тренд не тільки у високій кулінарії, а й у багатьох любителів здорової натуральної їжі.

Квітів, які можна використовувати в кулінарії, дуже багато. Проте вони мають бути лише їстівні, не оброблені хімікатами. Як їстівні квіти зазвичай використовують троянду, фіалку, огірочник аптечний, майоран, лаванду, м'яту,

орегано, фенхель, нагідки і настурцію, іноді – братки, квіти цукіні, жасмин. Французькі кулінари пропонують також вживати ароматні квіти вишні, яблуні, груші – для приготування фруктових салатів, а в одному з ресторанів Ванкувера розроблено спеціальне тюльпанове меню [3].

Квіти можуть використовувати як для прикраси, так і для додавання текстури, смаку і кольору. За цими показниками квіти мають поєднуватися з іншими продуктами.

Глазуровані квіти – прекрасна прикраса – можна зробити, вмочивши їх у збитий білок, а потім в цукрову пудру. Зазвичай такими квітами прикрашають торти, тістечка, десерти і холодні закуски. Квіти можна заморожувати в кубики льоду, а потім додавати в коктейлі. У крижаній чаші з замороженими квітами і листям подають свіжі фрукти, морозиво, щербети [1].

Акація – «Багата і представницька квітка», підходить до дорогих десертів зі свіжими ягодами або до крем-брюле. Також можна додавати в салати.

Братки – мають свіжий і м'який смак. Їх аромат нагадує запах меду та груші. На смак впливає кількість використуваних квітів. Вони служать в якості прекрасного гарніру для коктейлів, десертів. Також використовують братки в салатах і супах.

Герань – квітами та пелюстками герані можна посипати різноманітні десерти, використовувати їх у різноманітних прохолоджувальних напоях та коктейлях, заморожувати у кубиках льоду, використовувати для ароматизації тушкованих та запечених яблук і груш. Зацукровані пелюстки герані також застосовують кондитери для прикрашання десертів, тортів та тістечок. Листя зазвичай використовуються для додавання аромату солодким кремам, цукру, варенням. Можна використовувати для декорації, наприклад, покласти на тарілку для пирогів.

Гладіолуси – свіжі пелюстки гладіолусів можна фарширувати і додавати у різноманітні овочеві й листові салати. Смак тонкий та ніжний. Але перед використанням обов'язково потрібно видалити тичинки та маточки і промити.

Жасмин – застосовується для ароматизації десертів, чаю.

Кабачки – квіти кабачків їстівні. Великі жовті квітки кабачків, гарбузів, патисонів, цукіні – одні з наймачніших. Жіночі квіти швидко в'януть, утворюючи зав'язь плода, а чоловічі залишаються свіжими досить довго. Їх їдять сирими, додають у салати, фарширують різними начинками, смажать у клярі.

Кактус (кактусові листя, колюча груша) – в їжу вживається безліч видів цієї рослини, але особливо соковитий, гіркуватий на смак мексиканський вид кактуса – напал (опунція). Перед використанням слід видалити голки, зрізати краї, змити клейку рідину, потім нарізати смужками і варити у воді або на пару, поки вони не стануть м'якими. Готову м'якоть додають у салати, омлети, супи.

Кульбаба – використовується для приготування салатів, але лише в тому випадку, якщо вона не оброблялася пестицидами.

Лаванда – сильний смак, тому використовувати слід обережно. Нарізані квіти можна додати в пісочне печиво, пиріг, сорбет, солодкий крем, а також до смаженого ягняти для додання аромату. З пелюстками лаванди подають обсмажені кальмари. Зацукровані квіти лаванди добре підходять для прикраси пирогів. Лаванда – чудова смакова добавка для заварного крему або бісквіту. Дає гарне поєднання кольорів із зеленим салатом і жовтою обліпихою.

Лотос – відомий білими і рожевими квітами. У кулінарії використовується в основному корінь лотоса. Його нарізають поперек, щоб з отворів було видно схожий на квітку візерунок. Корінь має хрустку ніжну м'якоть. Використовується в китайській і японській кухні. Мити слід тільки безпосередньо перед використанням. Очищений і нарізаний корінь в сирому і приготовленому вигляді використовують для приготування салатів або смажених страв, подають як гарнір, фарширують. Щоб корінь лотоса не потемнів на повітрі, його зберігають в підкисленій воді. Він може продаватися в свіжому, сушеному, замороженому і консервованому вигляді. Насіння лотоса також їстівні, їх їдять як насіння, використовують для приготування китайських десертів, супів, а листя – для загортання і подальшого приготування продуктів, наприклад, цілої риби.



Маргаритки – маленькими пелюстками маргариток можна посипати салати, бутерброди, варені овочі, рис та інші гарніри, використовувати як наповнювачі для вершкового масла.

Нагідки (календула) – надають страві гострий гіркувато-пряний смак, трохи різкуватий, але приємний. Їх можна використовувати замість шафрану, так як вони дають жовтуватий відтінок. Нагідки прекрасно поєднуються з рисом, яйцями і крупами. Також їх додають в супи. Нагідки додають у салати, але після додавання оцтової заправки їх необхідно перемішати, інакше вони потемніють.

Настурція – пряний солодкий смак, чимось схожий з крес-салатом. Її використовують для запіканок, мусів. Також додають в салати, закуски і бутерброди. Квіти настурції – можна фарширувати сумішшю корнішонів, сиру, петрушки і сметани та подати з соусом з лайма. Вважається, що саме настурція своїм пряним ароматом підказала древнім ченцям застосовувати її в їжу. Вони додавали її в салати і вважали цю квітку запорукою довголіття і здоров'я.

Ромашка – підходить для простих десертів, морозива, штруделя.

Троянда – надає стравам неповторний аромат, а також солодкий смак. Її відтінки можуть нагадувати яблуко, м'яту, корицю. У світлих пелюсток менш насичений смак, ніж у темних. Її пелюстки підходять для приготування желе. Пелюстки надають аромат кондитерським виробам і слугують декорацією. Трояндові пелюстки можна зварити у воді або цукровому сиропі і добавляти як ароматизатор до страв або кристалізувати і використовувати для декорування. Водю з пелюсток троянди ароматизують пахлаву, страви з каррі і рису, троянду використовують для приготування трояндового масла, мусів і парфе, додають як ароматну основу в морозиво, витончені гарніри, кондитерські вироби, креми і сиропи. З неї виходить чудове варення, а також наливки.

Тюльпан – надає страві витончений аромат. Квіти тюльпана обсмажують в клярі і подають зі спаржею та козячою ірландською бринзою, використовують для приготування салату. Дуже цікавий лимонний пиріг з кремом і солодкими пелюстками тюльпана.

Хризантема – молоді листочки підходять для салатів, для смаження, а їстівні квіти досить популярні в китайській кухні.

Фіалки – сприяють збудженню апетита. Можна додавати в салати. Смак фіалки гармонує зі смаком мармурового м'яса.

Варто відноситись до квіткової кулінарії дуже серйозно. Використовувати в їжу можна лише ті рослини, які вирощені в особливих умовах, без хімічної обробки і добрив. Обов'язково слід звертати увагу, щоб вони не були отруйними. Звичайні квіти, які продають в якості прикрас в квіткових магазинах, не можна вживати в їжу. Їх зазвичай обприскують хімічними добавками, щоб вони довго зберігали свіжість.

Отже, не потрібно боятись експериментувати, куштувати незвичне та цікаве, відкривати нові смаки, творити власні шедеври на сучасних кухнях.

#### **Список використаних джерел:**

1. Долгополова С. В. Новые кулинарные технологии. Москва : ЗАО Издательский дом «Ресторанные ведомости», 2015. 272 с.

2. Цветочная кулинария: тонкости изысканных блюд. URL: <https://food.inmyroom.ru/posts/26063-tsvetochnaya-kulinariya-onkosti-izyskannykh-blyud>.

3. Школа цветочной кулинарии. URL: <http://www.weekendtour.ru/ideas>.

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ**

**Гаврилишин С. В., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Кирилюк І. М.,*

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Індустрія гостинності є одним з основних факторів формування туристичної індустрії країни, одним з інструментів збільшення міжнародних та внутрішніх туристичних потоків та складовою частиною туристичного іміджу України.

Україна є унікальною країною з особливим природно-кліматичним потенціалом та в перспективі має всі ресурси для підвищення конкурентоспроможності економіки на основі використання її природно-культурних можливостей. Але для того, щоб задовольнити потреби туриста, відпочиваючого, потрібно забезпечити комфортність його проживання, високий рівень обслуговування, тобто створити гостинну атмосферу.

Гостинність є одним з найбільш динамічно зростаючих секторів світової економіки. Розвиток сучасної готельної індустрії диктується багатьма чинниками, які мають як внутрішній характер, що впливає зі специфіки самої галузі, так і зовнішній, що виникає в результаті загальних змін у функціонуванні національної і світової економіки.

Нині гостина індустрія України поступається розвиненим країнам світу. Але незважаючи на деяке зниження темпів розвитку цієї ланки бізнесу, компанії з вірно вибраною моделлю управління, правильно підібраними кадрами й оптимальним поєднанням ціни та якості, продовжують функціонувати. Слід зазначити, що стан матеріально-технічної бази готельних комплексів потребує реконструкції і є однією з найбільш великих проблем в сучасному українському туризмі.

Щоб бути успішним у готельному бізнесі, сьогодні вже не достатньо забезпечувати лише основні послуги, які виокремлює термін «готель» у Міжнародному туристичному словнику, згідно з яким готель – це заклад, у якому подорожуючі можуть взамін за винагороду скористатись ночівлею і, зазвичай, харчуванням [1].

Термін «готель» походить від латинського *hostel* та англосаксонського *hospitality*, що в перекладі означає «гостинність», а також старофранцузького *hospice*, тобто «гість». Тому готельне господарство називають індустрією гостинності. За визначенням О. В. Балахонової, Т. М. Дячук та М. В. Заїкіної, «готельні підприємства в структурі індустрії туризму й гостинності виконують ключові функції, формують і пропонують споживачам комплексний готельний

продукт, у просуванні якого беруть участь всі сектори й елементи туризму й гостинності» [2].

Незалежно від категорії, готелі та аналогічні заклади розміщення повинні мати зручний під'їзний шлях з дорожніми знаками та доріжками для пішоходів. Територія, яка є прилеглою до засобів розміщення повинна бути упоряджена та озеленена, добре освітлена; необхідна наявність довідково-інформаційних покажчиків та урн для сміття. Обов'язково на готелі повинна бути вивіска із зазначенням назви та типу закладу розміщення. Типи закладів розміщення, типи номерів та інші стандартизовані поняття сфери готельного бізнесу наведені в ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Терміни та визначення» [3]. Терміни, встановлені цим стандартом, обов'язкові для вживання в усіх видах нормативних документів, що стосуються сертифікації послуг з тимчасового розміщення (проживання) та для встановлювання категорій готелів та інших об'єктів, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання).

Головною метою діяльності підприємств готельного господарства є надання бездоганного обслуговування. Для досягнення цієї мети підприємства мають поставити перед собою та вирішити такі завдання:

- прагнути до досконалості, впроваджуючи новітні технології з надання готельних послуг та ведення готельної діяльності, а також певні нестандартні підходи для якомога найкращого задоволення потреб споживачів і ефективнішої роботи персоналу;

- створити атмосферу гостинності, орієнтуючись на потреби, побажання та комфортність перебування гостей;

- переводити надання послуг та ведення діяльності на міжнародний рівень;

- дотримуватись оптимального співвідношення «ціна – якість»;

- турбуватись про навколишнє середовище та його збереження тощо.

Потреба виживання малих і середніх закладів готельного типу, сформувала основні тенденції розвитку підприємств індустрії гостинності. Серед них варто відзначити наступні:

– поглиблення спеціалізації готельної й ресторанної пропозицій. Посилення спеціалізації готельного бізнесу дозволяє більш чітко орієнтуватися на певні сегменти споживачів з урахуванням різних ознак та сформувати вузький перелік послуг.;

– утворення міжнародних готельних і ресторанных ланцюгів;

– розвиток мережі малих підприємств;

– диверсифікація готельного підприємства котра визначається розширенням послуг за рахунок раціонального використання ресурсів. Сучасні готельні підприємства диверсифікують як окремі послуги (пропонують клієнтові згідно попиту та ціни найбільш прийнятний йому варіант) так і водночас інформують про нові форми діяльності в цьому виді сервісу (сьогодні обов'язковими є розважальні, спортивні, оздоровчі послуги, послуги гастрономічних закладів тощо) [6, с. 33].;

– впровадження в індустрію нових комп'ютерних технологій, які сприяють просуванню готельних продуктів і послуг, зменшують витрати і забезпечують споживачам підвищений комфорт. Дані технології розширюють можливості із залучення нових клієнтів і дозволяють розширити сегменти ринку.

Серед найважливіших напрямів розвитку гостинної індустрії, які матимуть у перспективі вплив на розвиток сучасного готельного ринку:

– розвиток засобів розміщення, пов'язаних з рекреацією, відпочинком і спортом, для покращення загального настрою гостей та бажання залишитись якомога довше;

– розвиток готельних послуг при здійсненні перевезень будь-кого характеру;

– будівництво нових готелів, орієнтованих на обслуговування масового туристичного потоку (у відпочинкових і курортних місцевостях);

– будівництво нових розкішних готелів, для обслуговування конгресів, з'їздів, конференцій.

Для ефективного функціонування готельної індустрії на сьогодні необхідна гнучка система державного стимулювання цієї галузі відображена у розробленій нормативно-законодавчій базі.

Перспективними напрямками подальшого розвитку готельної індустрії в Україні є: зростання бази розміщення, тобто збільшення кількості місць для ночівлі різних типів, внаслідок освоєння нових інвестицій; модернізація і адаптація стандартів готелів до потреб споживачів – планується побудова нових чи модернізація існуючих об'єктів; підвищення стандартів будівництва готельних об'єктів у частині використання сучасних конструктивних і функціональних рішень, обладнання, експлуатації, розширення пропозиції додаткових послуг в готельних комплексах; поступова адаптація готельних об'єктів до нових ринкових тенденцій; поглиблення спеціалізації готельних об'єктів стосовно вимог і побажань клієнтів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Dictionnaire touristique international. Monte-Carlo : Academie internationale du tourisme, 1961. 298 p.
2. Балахонова О.В., Дячук Т. М., Заїкіна М. В. Бухгалтерський облік готельних послуг. Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Київ, 18–19 листопада 2011 р. Київ : Київський економічний науковий центр, 2011. Ч. II. С. 49–51.
3. ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Терміни та визначення» веб-сайт. URL: <https://hihostels.com.ua/> (дата звернення: 27.10.2020).
4. Розметова О. Г., Мостенська Т. Л., Влодарчик Т. В. Організація готельного господарства. Кам'янець-Подільський : Абетка, 2014. 432 с.

# ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО СЕКТОРУ

**Горищак А. А.**, *магістрант,*  
**Матушко А. А.**, *студентка*

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Кирилюк І. М.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Готельне господарство являє собою галузь економіки, розвиток якої забезпечує значні бюджетні надходження, сприяє підвищенню зайнятості населення, а також зростанню рейтингу держави та її окремих міст у світовому господарстві. Сфера інновацій всеосяжна, вона не тільки охоплює практичне використання науково-технічних розробок та винаходів, але й включає зміни в продукті, процесах, маркетингу, організації.

Інновації в готельному бізнесі є економічно доцільними та ефективними за умови, якщо вони приносять готелю додаткові доходи, забезпечують конкурентні переваги на ринку, підвищують частку ринку, знижують витрати, вдосконалюють процес обслуговування, підвищують ефективність роботи окремих підрозділів та готелю в цілому.

Першу та найбільш змістовну дефініцію інновацій запровадив австрійський економіст Й. Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку». Він вперше ввів поняття «нова комбінація» та зазначив, що «виробництво – це комбінування доступних ресурсів та сил. Виробляти інші предмети чи ті самі предмети, але іншим методом, означає комбінувати ці ресурси та сили різними способами [10, с. 75]. Результативність інноваційного процесу включає технологічну, економічну, соціальну й екологічну ефективність, кожна із яких характеризується власною системою оціночних показників.

Економічна ефективність визначається як досягнуті результати економічної діяльності чи реалізації економічних заходів, які характеризується відношенням одержаного економічного прибутку (результату) до витрат ресурсів, що обумовили одержання цього результату [7, с. 141–145]. Соціальна ефективність відображає результати соціальної діяльності, характеризує

співвідношення одержаного ефекту до витрат та встановлює їх відповідність цілям і соціальним інтересам суспільства. *Екологічна ефективність* характеризує вплив результатів інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва на навколишнє середовище [7, с. 46–148].

Отже, інноваційна діяльність – це особливий вид діяльності, який пов'язаний із застосуванням наукових досліджень і розробок для створення нового чи покращеного продукту, який пропонується на ринку, в новий чи покращений технологічний процес або якісно новий підхід до організації виробництва та надання конкурентоспроможних послуг [8, с. 59].

Класифікація інновацій – це надзвичайно важлива дослідницька процедура, складова мета спеціальних наукових праць. Й. Шумпетер сформулював класичну класифікацію інновацій, виділяючи п'ять «нових комбінацій» :

1) виготовлення нового, тобто ще не відомого споживачам блага;

2) упровадження нового, тобто певній галузі промисловості ще практично невідомого методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може полягати також у новому способі комерційного використання відповідного товару;

3) освоєння нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому до цих пір дана галузь промисловості цієї країни ще не була представлена, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні;

4) отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів незалежно від того, існувало це джерело раніше або просто не бралось до уваги, або вважалось недоступним, або його ще тільки належало створити;

5) проведення відповідної реорганізації. [10, с. 15].

Залежно від причин виникнення розрізняють реактивні та стратегічні інновації. Реактивні інновації впроваджуються під час оборонної стратегії готельного підприємства та характеризуються як реакція на зміни у діяльності готелю-конкурента. Готельне підприємство змушене використовувати такі інновації для забезпечення свого виживання в конкурентній боротьбі.



Стратегічні інновації, метою яких є отримання конкурентних переваг у перспективі, пов'язані з прагненням підприємства досягти технічного й ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових товарів та послуг. Таким чином готельне підприємство досягає успіху швидше від своїх суперників [3, с. 95].

За інноваційним потенціалом готельні інновації поділяються на: радикальні, комбінаторні та модифіковані. Радикальні інновації характеризуються використанням принципово нових технологій та елементів інтер'єру, впровадження нових видів готельних послуг або ж застосуванням новітніх методів управління. Прикладом може бути відкриття особливих, виняткових готелів, що мають власну «родзинку». Наприклад, в Болівії, знаходиться один з незвичайних готелів світу – готель Паласіо-де-Саль, повністю побудований з соляних блоків, а маєток Finn Lough в Північній Ірландії пропонує своїм гостям відпочинок в прозорих будинках-міхурах, які розташовуються в лісі на березі озера в самому серці ірландського лісу. Поруч зі стокгольмським аеропортом, Арланда, працює хостел Jumbo Stay. Таке розташування зумовило і дизайн закладу – номери розміщені на борту літака Boeing 747. В портовому містечку Страворен, що в Голандії, всі номери в готелі – це величезні винні бочки, об'єм яких – 14500 л. Причому це дійсно колишні бочки для вина. Колись вони стояли в місцевій виноробні «Albada's» і використовувалися для зберігання вина. [4].

До радикальних інновацій також треба віднести концепцію екологічних готелів, які намагаються знизити шкоду, завдану екології. Зв'язок людини з природою останнім часом набуває усе більшої популярності серед туристів. Наслідком даної тенденції є те, що відбувається будівництво готелів в екологічно чистих регіонах, формування «зелених» поверхів і номерів у звичайних міських готелях. При облаштуванні цих номерів застосовують екологічно чисті матеріали, звертаючи особливу увагу на економію природних ресурсів і мінімальне вторгнення в природне середовище. Так, готель Hoshinoya Karuizawa у Японії, електрику для потреб виробляє на власній гідроелектростанції, що

працює завдяки гірським потокам. Крім того, всі продукти, що надходять на кухню, вирощені на власних фермах, і кожен постоялець, при бажанні, може взяти участь у зборі або посадці. Інший готель The Scarlet (Англія), використовує дощову воду і сонячні батареї для забезпечення. Всі елементи інтер'єру в готелі виготовлені тільки з натуральних або перероблених матеріалів [9].

Комбінаторні інновації передбачають нове конструктивне об'єднання елементів відомих послуг, які у такій комбінації раніше не використовувалися. Прикладом може слугувати номер певної категорії з особливим набором послуг, які вже включені у вартість: користування басейном, відвідання фітнес-центру, безкоштовний паркінг та ін. Отже, створюється певна комбінація різноманітних послуг, які раніше існували окремо одна від одної та сплачувалися у процесі користування, а тепер складають перелік пропозицій, які клієнт може отримати безкоштовно.

Прикладом модифікованих інновацій можуть бути грамотно побудовані системи он-лайн бронювання та впровадження в індустрію гостинності нових комп'ютерних технологій, які докорінно змінили спосіб ведення готельного бізнесу. Це дозволяє власникам підприємств розв'язати низку проблем і створили масу зручностей клієнтам. Нові технології, зокрема Інтернет з метою просування готельних продуктів і послуг, зменшують витрати і забезпечують споживачам підвищений комфорт [8, с. 223–235].

Готельні підприємства України в сучасних умовах функціонують у середовищі багатовимірної конкуренції, за якої ефективно господарювання залежить від своєчасного впровадження інновацій. Сутність інноваційної політики готельного підприємства розглядається як сукупність принципів та заходів, спрямованих на вдосконалення основних процесів надання послуг із метою реалізації інноваційної стратегії. Зростання конкуренції в сфері готельного господарства вимагає використання інноваційних методів управління персоналом, матеріальними ресурсами, інформацією, впровадження

інфраструктурних і технологічних та інших інновацій в діяльність готельних підприємств.

### Список використаних джерел:

1. Власова Т. И., Карташева Р. А. Инновационные направления повышения эффективности функционирования туристской отрасли. *Вестник Национальной академии туризма*. 2011. №1(17). С. 19–21.

2. Кирилюк І. М. Роль інновацій у розвитку готельно-ресторанного бізнесу. *Стратегічні перспективи готельно-ресторанного бізнесу в Україні: досвід, проблеми та інновації* : зб. тез доп. І Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., 14–15 лютого 2019 року. Житомир, 2019. С. 17–19.

3. Михайліченко Г. І. Інноваційний розвиток туризму : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 608 с.

4. Нестерук М. М. Инновации в гостиничном бизнесе. URL: <http://is.park>.

5. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура. *Наука и наукознание*. 2001. № 2. С. 54–65.

6. Обзор программ лояльности и их использование гостиницами. URL: <http://prohotelia.com.ua>.

7. Русавська В. А., Коротін С. М., Твердохліб Ю. С. Математико-статистичні методи оцінювання рівня інноваційного потенціалу готельних господарств. *Стратегія розвитку України*. 2018. № 2. С. 141–148.

8. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль : Економічна думка, 2003. 326 с.

9. Чувуріна К. В. Тенденції розвитку готельного господарства в умовах глобалізації. URL: <http://www.rusnauka.com>.

10. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренка. Москва : Прогресс, 1982. 455 с.

## ЧИННИКИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

**Кобилецька І. О., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Кирилюк І. М.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

На сьогодні індустрія гостинності посідає важливе місце в економіці країни та відіграє важливу роль у підвищенні ефективності громадського виробництва й росту життєвого рівня населення.

В сучасних умовах глобалізації економіки індустрія гостинності перебуває під впливом зовнішніх і внутрішніх змін, які змушують підприємства ресторанного та туристичного напрямку шукати нові стратегії, інструменти та методи управління для вирішення комплексу проблем, пов'язаних з певними труднощами переходу підприємств гостинності до європейських стандартів обслуговування, а також проблемами підвищення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках і підвищенням ефективності управління і прибутковості готельного бізнесу.

Зовнішні чинники визначаються впливом компонентів навколишньої дійсності, не пов'язаних з функціонуванням сфери гостинності. До зовнішніх чинників відносяться: політико-правові, безпека подорожей, економічні і фінансові, культурні, інфраструктурно-комунікаційні, демографічні, розвиток торгівлі, нові і новітні технології. Внутрішні чинники безпосередньо пов'язані з особливостями організації і функціонування підприємств індустрії гостинності [1, с. 26].

Підприємства гостинності у галузевому комплексі сфери туризму займають провідне місце, формуючи один із найперспективніших напрямів діяльності. Ринок пропозиції готельних послуг є одним з основних підвидів туристичного ринку.

За останні роки ринок надання послуг гостинності значною мірою змінюється, оскільки туристи мають змогу порівнювати сервісне обслуговування в Україні та за кордоном і вимагають певного рівня комфорту. Це змушує керівництво готелів або докорінно змінювати стратегію з

використанням різних інновацій, або нести збитки. В умовах жорсткої конкуренції готелі змушені шукати нові шляхи підвищення привабливості та доступності своїх послуг.

Одним із головних чинників стійкого розвитку підприємства гостинності є його організаційна структура управління, яка у першу чергу залежить від його місткості і типу. Наприклад, у великих готелях організаційна структура розгалужена і забезпечує можливість оптимального управління різними функціональними напрямками, а у готелях низької та середньої місткості вона представляється мінімальним набором функцій, що забезпечують основні готельні послуги.

Важливе значення має технологічний процес обслуговування споживачів. Розвиток телекомунікаційних технологій призвів до створення комп'ютеризованих систем бронювання, які дозволяють бронювати місця в засобах розміщення в режимі он-лайн. Глобальні системи дистрибуції надають легкий доступ мільйонам користувачів: тепер споживач сам може скласти собі тур-пакет, провести необхідне бронювання і відправитися в подорож по розробленим ним самим маршрутом. Але, завжди повинна зберігатися послідовність надання основних послуг на кожному етапі процесу: бронювання місць; прийом, реєстрація і розміщення гостя; виїзд і остаточна оплата послуг готелю [2, с. 299].

Особливе місце займає і чинник сезонності. Сезонність – один із найважливіших чинників, що впливають на розвиток підприємств індустрії гостинності та сільського (зеленого) туризму зокрема. Цей чинник робить досить значний вплив на функціонування підприємства та його розміщення, так як готелі залежать, перш за все, від потужності туристичних потоків в дестинації. На сезонність у туризмі впливають природно-географічні чинники, економічні, демографічні, психологічні, матеріально-технічні та технологічні показники розвитку регіону, країни та світу в цілому. Залежно від інтенсивності тур-потоків розрізняють 4 сезони туристичної активності: сезон «пік», сезон «високий», сезон «низький» та сезон «мертвий».

Для ефективного функціонування в сучасних умовах туристичного бізнесу готельна політика має бути направлена на диверсифікацію, персоніфікацію, спеціалізацію, екологізацію, гедонізацію готельних послуг та концептуалізацію і технологізацію пропозицій [1, с. 127].

Отже, на сучасному етапі на розвиток індустрії гостинності впливає багато важливих як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які і формують сприятливе або несприятливе середовище для розвитку сфери гостинності в цілому, а також готельного господарства, зокрема, як важливого елемента в індустрії туризму. Основними стратегічними орієнтирами стійкого розвитку для підприємств гостинності повинні стати: вдосконалення організаційної структури управління, створення гарного іміджу підприємства, удосконалення кадрової складової ресурсного забезпечення, удосконалення технологічного процесу обслуговування споживачів, створення дійового механізму управління якістю та контроль.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бойко М. Г. Формування стратегії розвитку підприємств готельного господарства: дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Київський національний торговельно-економічний університет. Київ, 2003. 187 с.
2. Онищук Н. В. Розвиток індустрії гостинності в Україні та світі. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. №4. С. 298–301.

## **АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

**Колісник О. М., студент**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Слатвінська Л. А.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Сучасний стан соціо-еколого-економічної ситуації на сільських територіях України зумовлює необхідність застосування системи заходів стимулюючого впливу, направленою на подолання негативних явищ у соціальній, економічній та екологічній сферах. Лише системні перетворення та

модернізація існуючих підходів до активізації розвитку соціально-демографічної, економіко-виробничої, природоохоронної та культурно-освітньої складових дозволить досягти сталого розвитку сільських територій [1].

Соціо-еколого-економічну парадигму сталого розвитку сільських територій слід розглядати як взаємопов'язаний та системний розвиток екосистем і суспільства, що забезпечить задоволення потреб соціуму шляхом використання природних ресурсів; збереження і поліпшення їх якості в інтересах майбутніх поколінь; забезпечення рівноваги між індустріальним розвитком і умовами стійкості біосфери, яка сприяє подальшому розвитку життя. Вона являє собою систему селективних поглядів, компромісів та дій суспільства, котре обирає оптимальну для себе модель відносної сталості за допомогою доступних для цього господарських, інституційних, фінансових та інших механізмів й інструментів гармонізації відносин між населенням, урядом та бізнесом [2].

Гарантування безпеки життєдіяльності людини, природних основ життєзабезпечення поколінь, безпеки території, що спрямовано на досягнення раціонального природокористування, збалансованого розвитку екосистем у процесі виробництва та діяльності населення – парадигма, що передбачає територіальну диференціацію – перехід до моделі, яка враховує економічну і природну специфіку певних територій. Використовуючи сукупність принципів теорії складних систем, визнано, що сільськими територіями слід вважати не сукупність окремих складових (населення, фермери, дороги, ліси, річки, традиції, місцеві органи влади тощо), а результат їх безперервної взаємодії під впливом зовнішніх факторів. Вони являють собою особливий тип комплексної соціо-еколого-економічної (складної та відкритої) системи, що має відносно ізольований простір, віддалений від центрів ухвалення рішень, економічно та соціально неоднорідний, значною мірою залежний від природних ресурсів, сприйнятливий до зовнішніх змін, який обмінюється ресурсами й інформацією

з іншими територіями, системами та інституціями, постійно продукує нові структури і порядок.

Розвиток сільських територій як багатовимірний процес відбувається в кілька етапів, замкнених у цикл: утворення капіталів (результат – підвищення спроможності громади), організація громади (відповідно її мобілізація та визначення формальних і неформальних лідерів), формування бачення (спільне бачення), визначення активів (створення так званої карти активів), планування (розроблення плану розвитку громади), реалізація й оцінювання (результат – виконання програм, проектів, заходів щодо розвитку, визначення оцінних критеріїв та індикаторів). Важливим показником потенціалу щодо сталого розвитку визначено кількість станів стабільності системи, складність трансформаційних зрушень, траєкторію руху та її віддаленість від порогових значень, можливість взаємодії елементів тощо.

Сталий розвиток сільської території як розвиток сільської складової суспільства, що забезпечує одночасно виконання економічних функцій, а також продукування благ за умови підтримки екологічної рівноваги в певних територіальних межах. Мета такого розвитку – створення умов для досягнення благополуччя населення, формування територіальної соціо-еколого-економічної системи, спроможної до саморозвитку. При цьому процеси децентралізації, які відбуваються в країні, дещо зміщують акценти від сільських територій загалом на рівень територіальних громад [2].

Для забезпечення розвитку сільських територій, фінансової спроможності громад та виконання належних їм функцій, вони повинні вільно розпоряджатися власним бюджетом, включаючи кошти, отримані від сплати за користування належних ОТГ природних ресурсів. Є необхідність формування об'єктивної інформаційної бази щодо природно-ресурсних активів територій, інвентаризації матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Об'єднання територіальних громад в Україні розпочато з 5 березня 2015 року, коли набрав чинності Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4]. Основними суб'єктами об'єднання цей Закон



визначає суміжні територіальні громади в межах однієї області. Згідно із Законом (ст.4) добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та приєднання до ОТГ здійснюється з дотриманням таких умов: 1) у складі об'єднаної територіальної громади не може існувати іншої територіальної громади, яка має свій представницький орган місцевого самоврядування; 2) територія об'єднаної територіальної громади має бути нерозривною, межі об'єднаної територіальної громади визначаються по зовнішніх межах юрисдикції рад територіальних громад, що об'єдналися; 3) об'єднана територіальна громада має бути розташована в межах території Автономної Республіки Крим, однієї області; 4) при прийнятті рішень щодо добровільного об'єднання територіальних громад беруться до уваги історичні, природні, етнічні, культурні та інші чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток об'єднаної територіальної громади; 5) якість та доступність публічних послуг, що надаються в об'єднаній територіальній громаді, не можуть бути нижчими, ніж до об'єднання [4].

Отже, аспекти сталого розвитку та управління ресурсною складовою сільських територій слід спрямовувати на раціоналізацію використання природно-ресурсного потенціалу для досягнення достатнього рівня соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності. Саме ці процеси визначено основою майбутнього сталого розвитку територіальних громад (об'єднаних і не об'єднаних), що забезпечить в економічній площині – розвиток, фінансову самодостатність і спроможність громади; екологічній – ефективне використання природних ресурсів, охорону навколишнього природного середовища; соціальній – підвищення якості життя населення та покращення інфраструктури.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економічний механізм реалізації стратегії сільського розвитку за умов сталості: методи та інструменти. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/309> (дата звернення: 28.10.2020).

2. Сталый розвиток сільських територій України в умовах децентралізації влади. URL: [http://ecos.kiev.ua/share/upload/files/thesis\\_abstracts/aref\\_.pdf](http://ecos.kiev.ua/share/upload/files/thesis_abstracts/aref_.pdf) (дата звернення: 28.10.2020).

3. Характерні риси об'єднаної територіальної громади. URL: [https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Visnyk\\_2\\_2019-47-55.pdf](https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Visnyk_2_2019-47-55.pdf) (дата звернення: 29.10.2020).

4. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення: 28.10.2020).

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В УКРАЇНІ**

**Косуліна О. В., студентка**  
*Науковий керівник: викладач Литвин О. В.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Сучасний розвиток туристичної індустрії вимагає відповідних змін і в галузі гостинності. Нажаль, сьогодні відсутні висококонкурентні позиції в даному секторі економіки. Інфраструктура закладів розміщення в Україні не відповідає міжнародним нормам проживання та відпочинку: недостатня кількість готельних підприємств, у структурі готельних підприємств низька частка категоризованих закладів, матеріально-технічна база застаріла та потребує модернізації, відсутні сучасні засоби зв'язку та інформаційних комунікацій, ефективні та надійні системи захисту, які є передумовою високого рівня якості послуг.

Гостинність – це важлива складова, що забезпечує отримання позитивних вражень, які запам'ятовуються на все життя. Індустрія гостинності надає послуги, яких потребує споживач. До них відносяться: проживання, харчування, розваги, медичні послуги, огляд визначних пам'яток, трансфер тощо.

До основних тенденцій сучасного розвитку індустрії гостинності належить:

- поглиблення спеціалізації і диверсифікація готельних послуг;
- формування великих корпоративних форм готельних мереж, які стають транснаціональними компаніями;
- широке використання в індустрії гостинності інформаційних систем менеджменту, технологічної підтримки, маркетингу;
- інтеграція капіталу готельних підприємств з капіталом фінансової, страхової, будівельної, транспортної та інших сфер економіки;
- використання наукового менеджменту в організації та управлінні готельним бізнесом;
- розвиток мережі малих готельних підприємств, орієнтованих на певний сегмент ринку.

Сьогодні стан індустрії гостинності в Україні значно відстає від світових показників. Це спричинене низкою зовнішніх та внутрішніх чинників, серед яких слід назвати:

- невелика кількість готелів через значні бар'єри для входу на ринок готельних послуг в Україні;
- ціни не відповідають якості послуг, які надають готельно-ресторанні комплекси. У деяких українських готелях вартість проживання в кілька разів вища, ніж вартість проживання в готелях такого ж самого рівня, але в європейських країнах. Спостерігається також і недостатньо розвинена мережа хостелів, мотелів, кемпінгів та пансіонатів, які розташовані на території України;
- відсутність більш дешевого засобу розміщення, тобто житла економ-класу. Невеликі готелі можуть лише частково задовольнити попит. Це можуть бути хостели або кемпінги, оскільки їх вартість набагато нижча;
- низький рівень конкуренції на українському готельному ринку через відсутність стандартів управління якістю готельних послуг. Український

готельний ринок характеризується низьким попитом і обмеженою пропозицією як від іноземних готельних мереж, так і від українських готелів;

– невелика кількість і недостатній рівень підготовки кадрів для готельного бізнесу;

– обмежене використання електронних та автоматизованих систем бронювання готелів і новітніх технологій в процесі обслуговування готелів та інших засобів розміщення;

– проблема заселення готелів та інших об'єктів розміщення [1, с. 85].

У найближчій перспективі готельно-ресторанний бізнес в Україні має зростати за рахунок якості та оригінальності наданих послуг, і це буде стосуватися не лише брендових підприємств, а й середнього і малого бізнесу. Існуючим закладам варто створювати мережі з універсальним набором послуг і високим рівнем обслуговування, що дасть можливість домінувати на ринку.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності готельних послуг необхідно покращувати їх якість із одночасним розширенням асортименту, що пов'язано з постійно зростаючими вимогами споживачів відповідно до вимог передових технологій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Браймер Р. А. Основы управления в индустрии гостеприимства / пер. с англ. Москва : Аспект Пресс, 2015. 382 с.

## **ІННОВАЦІЇ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ**

**Котик І. В., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Кирилюк І. М.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Постійні зміни характерні для ринку послуг, жорстка конкуренція та підвищення рівня вимог споживачів до послуг, які вони отримують є характерними рисами сучасної індустрії гостинності. Впровадження інновацій

сприяє ефективному використанню потенційних можливостей індустрії гостинності, якісному обслуговуванню та максимізації ефективної діяльності підприємств галузі. Інновації в індустрії гостинності слід розглядати як системні заходи, які мають якісну новизну та призводять до позитивних зрушень, що забезпечують, у свою чергу, стійке функціонування й розвиток галузі.

Інноваційний процес в індустрії гостинності досить специфічний. Він одержує, як правило, своє визнання, з одного боку, через туристський ринок і ступінь задоволеності клієнта, а з іншої сторони, в основному завдяки прийняттю спільних розв'язків туристськими організаціями, органами управління галуззю в регіоні, органами місцевого самоврядування й громадськими організаціями, діяльність яких пов'язана з туризмом, а також завдяки оцінці галузі місцевим населенням. Тільки така взаємодія всіх елементів (суб'єктів і об'єктів) інноваційного процесу може привести до істотного синергетичного ефекту, вираженого в якості розвитку сфери туризму [4].

До основних принципів інновацій в індустрії гостинності відносять:

1. Принцип науковості, що полягає у використанні наукових знань і методів;

2. Принцип системності. Стратегія інноваційного розвитку сфери в індустрії гостинності регіону, яка розробляється, повинна враховувати фактори й умови, що є необхідними для задоволення потреб людей у відпочинку, а саме: ресурсні можливості регіону (економічні, фінансові, кадрові й інші); соціальний вплив на суспільство; фактори зовнішнього середовища;

3. Принцип відповідності інновації потребам туристів. Пропонуються тільки ті нововведення, які дійсно потрібні клієнтові, а не ті, які може зробити й впровадити туристська організація;

4. Принцип позитивності результатів, що полягає в попередженні нерозумного, не продуманого створення й впровадження нововведення, яке

може бути небезпечно, по-перше, для туриста; по-друге, для конкретного підприємства; по-третє, для біосфери й суспільства в цілому;

5. Принцип іманентності інвестиційним процесам. Для проведення необхідних досліджень, розробки й матеріалізації інновацій використовуються інвестиційні ресурси, ефективність яких визначається ступенем значимості й масштабністю нововведень;

6. Відповідність інноваційної діяльності і її результатів (нововведень) рівню розвитку суспільства;

7. Принцип зв'язності. Процес нововведення закінчується появою на ринку продукту, який повинен на певному етапі свого життєвого циклу викликати потреби (стимулювати ідею) створення наступного нововведення й забезпечувати фінансову підтримку цього процесу;

8. Принцип безпеки. Будь-яке нововведення повинне гарантувати відсутність шкоди для людини й навколишнього його середовища [2, с. 61].

Діяльність підприємств готельної індустрії є клієнтоорієнтованою і спрямована насамперед на задоволення потреб споживача. Важливим елементом формування клієнтоорієнтованого підходу є створення регламентів і кодексів роботи персоналу з клієнтами, кодексу прав клієнтів і системи контролю його дотримання. Не менш важливе значення має також організація комунікації з клієнтами такими способами, як використання Інтернет-сервісу, створення віддалених терміналів, регулярні зустрічі керівництва з постійними клієнтами. Для підтримки вже досягнутого рівня задоволення клієнтів і формування потенціалу зростання підприємства в цьому напрямку потрібна організація регулярного підвищення кваліфікації співробітників, моніторингу якості обслуговування клієнтів, оцінка задоволеності клієнтів наданими послугами. Клієнтоорієнтованість дозволяє готельному підприємству отримувати додатковий прибуток за рахунок розуміння та ефективного задоволення потреб клієнтів, тому є дуже важливим елементом конкурентної переваги [1, с. 271].

Основними напрямками інноваційної діяльності в туристичній сфері є:

- випуск нових видів туристського продукту, ресторанного продукту, готельних послуг тощо;
- використання нової техніки й технології у виробництві традиційних продуктів;
- використання нових туристських ресурсів, що раніше не використовувалися;
- зміни в організації виробництва й споживання традиційного туристського, ресторанного продукту, готельних послуг і т.д.; новий маркетинг, новий менеджмент;
- виявлення й використання нових ринків збуту продукції (готельні й ресторани ланцюги).

Оснoву інноваційної діяльності у всіх секторах економіки становить реалізація досягнень науково-технічного прогресу. Тенденції розвитку інформаційних технологій безпосередньо впливають на організацію туристичного бізнесу для впровадження інновацій у сфері гостинності. Інтернет дозволяє підприємствам готельної індустрії без додаткових витрат отримати доступ до більших груп споживачів з метою передачі конкретної інформації про запропоновані продукти й про організацію їх продажів; надійно поширювати повну й докладну інформацію про свою діяльність; швидко й ефективно ухвалювати заявки клієнтів і робити бронювання необхідних послуг; скоротити витрати на виробництво й поширення друкованої продукції.

Таким чином, інновації у індустрії гостинності спрямовані на створення нового або зміну існуючого продукту, вдосконалення транспортних, готельних і інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності з метою задоволення потреб споживачів туристичних послуг. Використання інноваційних напрямів розвитку індустрії гостинності повинно відбуватись у комплексі, що дасть можливість ефективно розробляти та впроваджувати інноваційні продукти, та в результаті підвищувати якість

наданих послуг та збільшити результативність господарської діяльності підприємства.

### **Список використаної літератури:**

1. Дьяченко Р. В., Твердохліб Ю. С. Інноваційний розвиток індустрії гостинності: готельний сервіс. *Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв*. 2019. № 3. С. 268–273.

2. [Домище-Медяник А. М.](#) Особливості впровадження інновацій в індустрію гостинності: пріоритети для України. [Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України](#). 2016. Вип. 5. С. 59–64.

4. Кирилюк І. М. Роль інновацій у розвитку готельно-ресторанного бізнесу. *Стратегічні перспективи готельно-ресторанного бізнесу в Україні: досвід, проблеми та інновації* : зб. тез доп. І Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., 14–15 лютого 2019 року. Житомир, 2019. С. 17–19.

3. Коваленко Н. О. Інноваційні напрямки розвитку індустрії гостинності в Україні. URL: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:PIFRbj3Z63sJ:irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe%3FC21COM%3D2%](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:PIFRbj3Z63sJ:irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%20).

## **РОЛЬ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ**

**Литвин О. В.**, викладач,  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Підвищення рівня економічного розвитку України та дослідження пріоритетних напрямків розвитку зумовлює пошук засобів для впровадження ефективних змін. Однією з важливих складових економіки являється туристична галузь. Для розширення міжнародних зв'язків, підвищення конкурентоспроможності та формування міжнародного туристичного іміджу України вагомою є роль крос-культурного менеджменту.



Успішне ведення підприємствами міжнародної діяльності неможливе без впровадження у ділову практику крос-культурного аспекту управління. Це дозволяє ознайомитися з моделями поведінки представників різних культур, що надає їм упевненості в спілкуванні та зменшує ризик помилок у роботі в мультинаціональному середовищі.

Крос-культурний менеджмент – це сукупність різних рівнів культури в бізнес-середовищі, які базуються на управлінні відносинами, що виникають на перетині національних і організаційних культур [1, с. 9]. Він передбачає дослідження культурних відмінностей як на міжнародному, так і на національному рівнях, як за межами, так і всередині національних кордонів. Дає можливість спостерігати та описувати поведінку людей, що є представниками різних культур, які працюють в одній організації, та порівнювати поведінки людей в організаціях, розташованих в інших країнах.

Крос-культурний менеджмент розуміється як:

- створення і застосування технологій управління культурним розмаїттям в умовах економічної глобалізації;
- управління бізнесом при взаємодії різних культур;
- управління міжкультурними конфліктами, їх запобігання та нейтралізація;
- створення та застосування технологій управління культурним розмаїттям в умовах економічної глобалізації;
- управління змінами в сучасному суспільстві у контексті взаємодії різних культур.

Крос-культурний менеджмент вивчає поведінку персоналу підприємств, які взаємодіють в організаційних середовищах на національному чи міжнародному ринках та є носіями різних культур [2, с. 44].

Основні завдання крос-культурного менеджменту полягають у необхідності ефективного використання набутих знань для побудови механізму спільної міжнародної діяльності:

– комбінація різних знань за допомогою інтерактивної трансляції (ІТ) – інтеграція учасників у процесі роботи в мультикультурні групи для розробки спільного підходу до розуміння та вирішення проблеми. ІТ сприяє перенесенню знань, цінностей та досвіду та їх інтеграції у виробничий процес;

– процесуальна компетентність – дозволяє дотримуватись рівності у вивченні спільних проблем і допомагає спільному використанню знань, передаванню досвіду, стимулюванню групового навчання;

– сприяння формуванню ефективних крос-культурних технологій – спільні бізнес-мова і комунікативні мережі;

– створення і підтримка партнерської взаємодії.

Успішне використання вище зазначених завдань крос-культурного менеджменту дозволяє досягти синергетичного ефекту, коли інтелектуальний потенціал колективу більший за суму потенціалів його окремих членів [3, с. 133].

Сфера крос-культурного менеджменту дає можливість ведення бізнесу та розширення міжнародних зв'язків з представниками інших культур. Така специфічна корпоративна культура виникає на основі національних ділових культур, гармонійно поєднує в собі окремі аспекти культури кожної нації, але не повторює повністю жодну з них. Вона заснована на визнанні та повазі культурних відмінностей і формує загальну корпоративну систему цінностей, яка б сприймалася і визнавалася кожним членом багатонаціонального колективу.

Отже, крос-культурний менеджмент дає можливість досліджувати міжнародні та національні культурні відмінності та подібності, підвищувати рівень туристичної привабливості України, розширювати міжнародні зв'язки в галузі туризму.

### **Список використаних джерел**

1. Філатова Л. С., Околіта І. І. Крос-культурний менеджмент в міжнародному бізнесі. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 7. С. 8–12.

2. Гриньох Н. В., Дмитрук В. І., Дяченко Л. А. Крос-культурний менеджмент у формуванні туристичного іміджу України. *Транспортні системи та технології перевезень*. 2018. №16. С. 42–50

3. Приятельчук О. А. Еволюція та теоретико-методологічне становлення крос-культурного менеджмент. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2006. № 4. С. 131–134.

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ПІД ВПЛИВОМ COVID 19**

**Мустеца І. В., к. е. н.,**  
*Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

Сучасний стан розвитку підприємств сфери гостинності, як в Україні, так і в світовій практиці гальмується через масштабну світову пандемію COVID 19, яка негативно вплинула на розвиток туризму.

Найрозвинутіші світові готельні мережі терплять значні збитки та припиняють свою господарську діяльність через відсутність туристів і подорожуючих у 2020 році, а також невтішний прогноз на 2021 рік щодо розміщення туристів ставить перед підприємствами сфери гостинності нові виклики.

Сучасний готельний бізнес перебуває під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, які формулюють виклики для пошуку нових інструментів та стратегії виходу з кризи. Для українського готельного бізнесу відкритим залишається питання переходу на європейські стандарти обслуговування, оскільки туристи мають змогу порівнювати сервіс в Україні та за кордоном і вимагають певного рівня комфорту, крім того необхідно враховувати досвід готелів, які не припиняють своєї діяльності і здійснюють поселення в номерний фонд враховуючи усі норми захисту від вірусної хвороби COVID 19.

В умовах жорсткої конкуренції готелі змушені шукати нові шляхи підвищення конкурентоспроможності та підвищувати привабливість і

доступність своїх послуг, крім того більша частина українського туриста, який обирає у минулі роки відпочинок закордоном, у 2020 році відпочивав на вітчизняних курортно-туристичних об'єктах і нарікав саме на якість послуг та їх не відповідність з ціновою політикою готелів.

Таким чином, одним із пріоритетів розвитку вітчизняної готельної індустрії є пошук шляхів підвищення привабливості і доступності послуг, використання різних інновацій, удосконалення кадрового забезпечення.

Головним складовим стійкого розвитку підприємства гостинності є його організаційна структура управління, яка залежить від місткості і типу. У великих готелях організаційна структура розгалужена і забезпечує можливість оптимального управління різними функціональними напрямками, а у готелях низької та середньої місткості вона представляються мінімальним набором служб, що забезпечують основні готельні послуги [1].

Особливу увагу слід звернути на технологічний процес обслуговування споживачів у готелях, включаючи стандартний перелік послуг, які надаються гостям, який може бути варіативним у технологічному циклі. Однак повинна зберігатись послідовність в наданні основних послуг на кожному етапі починаючи з бронювання, прийому і реєстрації, розміщення гостя, виїзд і остаточна оплата послуг готелів тощо [2].

У штат працівників готелю рекомендуємо включати і медичного працівника, який при необхідності може здійснювати заміри температури у клієнтів при поселенні в готель та під час перебування, надавати першу допомогу, також рекомендуємо відокремити номер для ізоляції хворих з ознаками COVID 19.

Загалом український готельний бізнес стикнувся з цілим рядом проблем, які потребують нагального вирішення, до них належать:

- 1) відсутність кваліфікованих кадрів у сфері управління та обслуговування готелю, які вміють оперативно вирішувати нові задачі і виклики сучасності з метою сталого розвитку;

2) обмежений доступ до високих інформаційних технологій, які вимагають значних фінансових витрат;

3) високий ступінь зносу матеріально-технічної бази підприємств сфери гостинності, низькі коефіцієнти використання основних засобів, відсутність коштів на оновлення і модернізацію номерного фонду;

4) дефіцит фінансових ресурсів на висококваліфікованих консультантів, світових експертів з інноваційних технологій;

5) низька мотивація персоналу до ініціативності та здатності приймати виважені управлінські рішення [3]

б) відсутність важелів податкового законодавства щодо підтримки готельного бізнесу, особливо в період кризи, що викликана значним зменшенням туристичних потоків в Україну через COVID 19.

Враховуючи вищезазначене слід відмітити, якщо підприємства готельного господарства не направлять свої зусилля на вирішення вищезазначених проблем, значна їх частина припинить свою господарську діяльність. Основним джерелом доходів в ситуації, що склалася для вітчизняних готелів, залишиться орієнтація на українського туриста, який також вимагає якісної послуги за виважену ціну.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бойко М. Г. Формування стратегії розвитку підприємств готельного господарства: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський національний торговельно-економічний університет. Київ, 2003. 187 с.

2. Кондратенко Н. О., Волкова М. В. Детермінанта стійкого розвитку підприємств гостинності. *Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності у конкурентному середовищі*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 17 квітня 2020 р. Харків : Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 53–54.

3. Крайнюк Л. М., Мішньова Я. В. Причини і проблеми впровадження реінжинірингу на підприємствах готельно-ресторанного сектору. *Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності у конкурентному*

*середовищі*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 17 квітня 2020 р. Харків : Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 55–56.

## **КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ**

**Олійник Н. М.**, *к. т. н., доцент,*  
**Платунова Т. С.**, *студентка,*  
*Херсонський національний технічний університет*  
**Макаренко С. М.**, *к. е. н., доцент,*  
*Херсонський державний університет*

Маркетинг є одним з найважливіших різновидів економічної і суспільної діяльності. Впровадження маркетингу хоча і набуває все більшого поширення, проте повною мірою ще не використовуються всі форми управління маркетинговою діяльністю. Оскільки управління маркетинговою діяльністю передбачає систему поєднання різних видів діяльності, що є широким комплексом заходів стратегічного та тактичного характеру, ефективне управління маркетингом вимагає точного розрахунку складного процесу його системності та комплексного здійснення [1, с. 647].

Ресторанний бізнес займає важливе місце в економіці багатьох країн світу, є складовою частиною індустрії гостинності та служить індикатором якості життя населення. У ресторанному бізнесі йде серйозна конкурентна боротьба за клієнтів. Саме цей фактор змушує рестораторів продумувати не тільки основну стратегію та стиль ресторану, але й зосереджувати увагу на деталях, що додають закладу унікальність і неповторність. Тільки при формуванні грамотної концепції маркетингу і послідовного комплексного впровадження всіх її складових, гарантований успіх у розвитку діяльності ресторану.

Погоджуємося з думкою Л. Турчин [2, с. 48–49], що розвиток закладів ресторанного бізнесу в сучасних економічних умовах багато в чому залежить від розроблення і застосування елементів комплексу маркетингу, вміле

застосування яких дасть змогу сформувати лояльність споживачів до бренду закладу та забезпечить необхідний потік клієнтів.

До стандартного набору маркетингових інструментів (товар, ціна, місце та просування) у ресторанному бізнесі додаються ще три елементи, які становлять основу високоякісного обслуговування – персонал, процес та матеріальні свідoctва. Специфіку маркетинг-міксу в контексті ресторанного бізнесу конкретизовано на рис. 1.

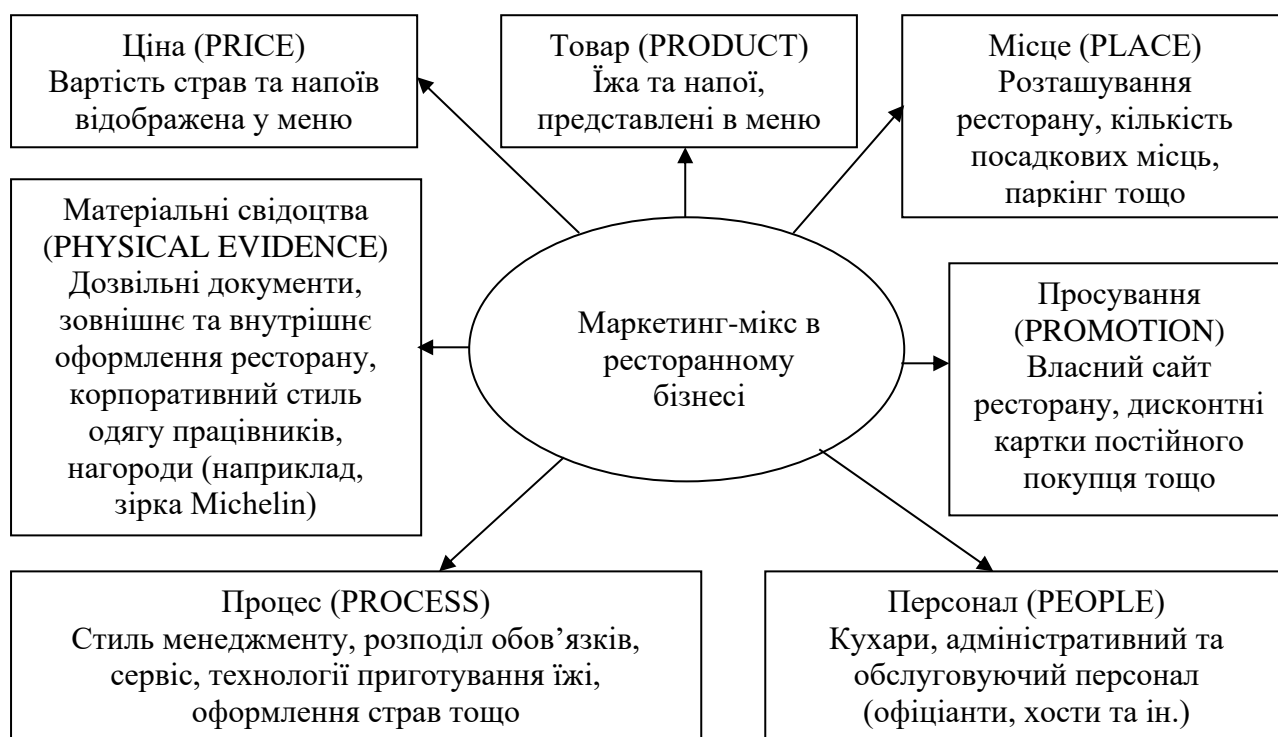


Рис. 1. Маркетинг-мікс в контексті ресторанного бізнесу

*Джерело: згруповано авторами*

В раніше проведених дослідженнях [3, с. 36] зазначалось, що наявність тіньової економіки призводить до погіршення достовірності інформації щодо купівельної спроможності місцевого населення і, як наслідок, прийняття керівниками суб'єктів господарювання усіх форм власності необґрунтованих рішень щодо обсягів виробництва. Це стосується також і ціноутворення в ресторанному бізнесі.

Встановлення ціни на продукцію (послугу) – одне з найскладніших та відповідальних рішень, оскільки ціна безпосередньо впливає на ключові

параметри бізнесу, такі як – обсяг попиту, продаж, одержуваний прибуток. З іншого боку на ціну має вплив значна сукупність факторів: витрати на виробництво та реалізацію продукції; умови конкуренції; економічна ситуація; місце розташування; сезонні коливання попиту; психологія споживача і т. ін. [4, с. 82–83].

Отже, формування та реалізація концепції маркетингу в ресторанному бізнесі – це не модна тенденція, а усвідомлена необхідність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Тарасюк А. В., Олійник Н. М., Мамєдова А. С. Проблеми управління маркетинговою діяльністю підприємств молочної галузі. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 19. С. 646–649.

2. Турчин Л. Система маркетингових інструментів у ресторанному бізнесі. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2016. № 21. С. 47–55.

3. Тюхтенко Н., Макаренко С., Олійник Н. Об'єктивізація визначення купівельної спроможності споживачів в умовах тіньової економіки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2016. № 4(181). С. 36–42.

4. Макаренко С. М., Олійник Н. М. Бізнес-планування : навч.-метод. посіб. для студ.в спец. 073 «Менеджмент» рівня вищої освіти «бакалавр». Херсон : ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ГОТЕЛІВ В МАЛИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТАХ**

**Скунць М. М., магістрант**  
*Науковий керівник: д. е. н., професор Мілашовська О. І.,  
Мукачівський державний університет*

Останнім часом спостерігається суттєве поживлення розвитку туризму та готельного господарства в малих населених пунктах Закарпаття. Це



пояснюється розміщенням готелів у зоні рекреації – Карпатських гір. Особливо зростає готельне господарство в таких населених пунктах області як Рахів, Міжгір'я, Свалява, Хуст та ін.

Актуальність дослідження управління персоналом підприємств готельно-ресторанної сфери в малих населених пунктах пояснюється тими підвищеними вимогами клієнтів, які пред'являються до готельних послуг у сучасних умовах [1]. Персонал готельного підприємства є важливою складовою кінцевого продукту і, отже, якість обслуговування в організаціях готельного комплексу залежить від майстерності та свідомості працівників. Таким чином, управління персоналом – невід'ємна складова ефективності роботи закладів гостинності в малих населених пунктах [2].

Кожне з малих міст Закарпатської області є, в першу чергу, унікальним утворенням зі своєрідним поєднанням історичних, об'ємно-просторових, культурних, антропологічних складових. Невеликий масштаб і певна ізольованість малих міст краю концентрує цю своєрідність, і представляючи кожному відвідувачу готелю унікальний продукт своєї території. Це, безумовно, вимагає принципово іншого підходу до організації управління людськими ресурсами на підприємстві сфери гостинності. По суті йдеться про формування інноваційного управління людськими ресурсами, яка передбачає єдиний правильний принцип управління персоналом – використання диференційованих підходів і стилів управління для різних груп працівників і навіть окремих працівників готелів у різних ситуаціях. Саме у сфері управління персоналом традиційні базові уявлення істотно суперечать реальності та є непродуктивними [3, с. 196].

Існують різні способи здійснення управлінських впливів на персонал для досягнення цілей управління виробництвом послуг в готельному господарстві. Але вони базуються на існуючих кадрових проблемах керівників і працівників готелів, що розташовані в малих населених пунктах регіону.

Для ідентифікації цих проблем і для виокремлення шляхів удосконалення управління персоналом під час дослідження був проведений SWOT-аналіз, що

розкриває сильні та слабкі сторони, можливості і загрози в готелях, що розташовані в малих населених пунктах (рис. 1).

<p><b>Переваги:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– близькість роботи від дому;</li> <li>– акцент на молодих співробітників;</li> <li>– високий рівень продуктивності праці;</li> <li>– високий рівень компетентностей керівників готелів.</li> </ul>	<p><b>Недоліки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність сезонності в роботі готелів;</li> <li>– недостатня кваліфікація деяких працівників;</li> <li>– відсутність системи управління конфліктами і стресами на підприємстві;</li> <li>– слабе стимулювання праці персоналу.</li> </ul>
<p><b>Можливості:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– зростання обсягів виробництва послуг і відповідно створення нових робочих місць;</li> <li>– підтримка з боку місцевого державного управління;</li> <li>– впровадження інноваційних методів управління персоналом;</li> <li>– удосконалення умов праці співробітників готелів.</li> </ul>	<p><b>Загрози:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– недостатній рівень підготовки у більшості тих, хто шукає роботу в сфері гостинності;</li> <li>– несприятлива і непередбачувана ситуація в країні, пов'язана зі світовою кризою;</li> <li>– залежність від курсу валюти і від рівня платоспроможності відвідувачів;</li> <li>– введення нових податкових зборів з боку держави.</li> </ul>

Рис. 1. SWOT-аналіз в готелях, що розташовані в малих населених пунктах

*Джерело: розробка автора*

Таким чином, для удосконалення управління персоналом готелями в малих населених пунктах, пропонуємо наступне:

1. Для комплексного бачення проблеми і цілісного підходу до управління людськими ресурсами в готелях малих населених пунктів застосовувати спільне прийняття господарських рішень і створення атмосфери довіри на підприємстві сфери гостинності.

2. Для розширення повноважень виконавців на місцях і зміни форм контролю створювати корпоративну культуру інноваційного типу.

Саме цей набір є унікальним ресурсом, використання якого розкриває можливість для створення локальної специфіки (оптимізації організаційної структури готелю, зміцнення виробничих зв'язків, набуття професійних навичок), інтенсифікації розвитку міста/населеного пункту (культурного, соціально-економічного, туристичного тощо).

На жаль, на багатьох підприємствах Закарпатської області, зокрема в малих населених пунктах, питання побудови ефективної системи управління персоналом готелів залишається відкритим і потребує подальшої розробки і удосконалення.

### **Список використаних джерел:**

1. Козак К.Б. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Херсонський Міжнародний університет бізнесу і права. Херсон, 2011. 245 с.

2. [http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/18764/1/%d0%91%d0%b8%d0%ba%d0%be%d0%b2\\_%d0%b4%d0%b8%d0%bf%d0%bb%d0%be%d0%bc.PDF](http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/18764/1/%d0%91%d0%b8%d0%ba%d0%be%d0%b2_%d0%b4%d0%b8%d0%bf%d0%bb%d0%be%d0%bc.PDF).

3. Друкер П. Менеджмент в ХХІ веке : учеб.пособ. /пер. с англ. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2001. 272 с.

## **ІННОВАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ**

**Собчик К. Ф., студентка**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Кирилюк І. М.,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

Розвиток міжнародного, внутрішнього, ділового туризму в усьому світі зумовлює підвищені вимоги до якості готельного сервісу, який насамперед залежить від рівня інноваційного розвитку. У сфері готельного господарства постійно розвиваються і формуються нові форми організації надання готельних послуг – кооперація, спеціалізація, комбінування. Впровадження нововведень у вітчизняній практиці стикається з рядом гальмуючих факторів, зокрема, це:

- ризик втрати капіталовкладень;
- відсутність досвіду з впровадження інновацій;
- обмеженість у фінансових ресурсах більшості підприємців;
- суб'єктивне ставлення до нововведень як підприємців, так і обслуговуючого персоналу;

- відсутність стимулювання інновацій з боку держави;
- вартість інноваційних розробок;

Розвиток сучасної готельної індустрії диктується багатьма чинниками, які мають як внутрішній характер, що впливає зі специфіки самої галузі, так і зовнішній, що виникає в результаті загальних змін у функціонуванні національної і світової економіки. В готельній індустрії розрізняють наступні типи інновацій, які забезпечують конкурентоспроможність готелів.

По-перше, це продуктові інновації. Продуктові інновації в готельній індустрії направлені на підвищення ефективності та швидкості надання готельних послуг, доповнення їх новими характеристиками або впровадження нових послуг. Це може стосуватися зміни дизайну, інтер'єру, сервісу в готелі.

По-друге, це інновації у маркетинговій діяльності готелю. До таких відносять більш прогресивні методи просування готельного продукту на ринок, запровадження нових стратегій ціноутворення готельної послуги, різноманітні акції та індивідуальні пропозиції для гостей, програма лояльності для певних категорій гостей та ін.

По-третє, це інновації пов'язані з організацією роботи готелю в цілому та окремих робочих місць. Запровадження інноваційних методів при виконанні щоденної роботи готелю.

Актуальним трендом економічної діяльності суб'єктів господарювання є екологізація, відповідно усе більш вагому роль відіграють екоінновації. Це стосується і таких традиційних і до певної міри консервативних видів діяльності, як готельне обслуговування і туризм, екологізація яких є одним з найважливіших напрямів інноваційного розвитку.

Для ефективного впровадження та застосування інновацій суб'єктам індустрії гостинності необхідно проводити ефективне планування діяльності загалом та планування інноваційної діяльності зокрема, що реалізується через застосування стратегії інноваційного розвитку, яка дозволить ефективно реалізовувати послуги та бути конкурентоздатним у жорстких ринкових умовах господарювання.

На ринку готельних послуг має місце значна диференціація готелів за видами, багато з яких містять у собі екологічну компоненту. 15 українських готелів пройшли екологічну сертифікацію Green Key. Отримали розповсюдження мотелі, кемпінги, садиби, бази відпочинку, туристичні бази. Поряд із традиційними повносервісними готельними підприємствами існують готелі зі скороченим набором пропонованих послуг, що розташовуються поза межами міст. З'являються спеціалізовані готелі, що орієнтуються на обслуговування певних сегментів споживачів, наприклад, на гостей, які приїхали лікуватися, оздоровлюватися, кататися на лижах, грати у гольф.

Сучасний готельний бізнес характеризується значною диверсифікованістю, креативним підходом готельєрів до пошуку інноваційних рішень. У конкурентній боротьбі готелів за клієнта набуває великого значення оригінальність, унікальність пропозиції готельних послуг, що у багатьох випадках реалізується шляхом наближення до природи.

Одним з напрямів маркетингового інноваційного розвитку готельного бізнесу є створення незвичайних готелів у певних особливих місцях, перетворення самих готелів у атракцію, яку прагнуть відвідати туристи. Це, наприклад, готелі у замках, монастирях, фортецях, вітряних млинах. Вдалим маркетинговим рішенням є організація для відвідувачів готелів різних майстер-класів – з випічки хліба, варіння мила, тонкощів фотографування природних об'єктів. Інновації в технології надання готельних послуг можуть стосуватися впровадження сучасних клінінгових, енергозберігаючих, ароматехнологій, використання екологічних матеріалів, причому подібні інновації виконують одночасно і виражену маркетингову функцію, адже сприяють розповсюдженню позитивної інформації про готель і залученню нових клієнтів.

В умовах постійного зростання конкуренції завданням сучасних готельних підприємств є задоволення зростаючих нових вимог потенційних клієнтів. У цьому контексті важливим для менеджменту є дослідження як ринкового середовища і реагування на його зміни, так і модернізація самого готелю та розширення і диверсифікація всіх пропонованих ним послуг.

Отже, інновації набувають статусу головного чинника стратегічного розвитку готельної індустрії. Досягти вагомих результатів у конкурентній боротьбі можливо внаслідок впровадження ефективної політики готельного підприємства за умови його інноваційного розвитку, що передбачає розширення асортименту послуг, підвищення якості обслуговування, застосування провідних інноваційних технологій та використання новітніх методів управління готелем.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кирилюк І. М. Роль інновацій у розвитку готельно-ресторанного бізнесу. *Стратегічні перспективи готельно-ресторанного бізнесу в Україні: досвід, проблеми та інновації* : зб. тез доп. І Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., 14–15 лютого 2019 р. Житомир, 2019. С. 17–19.
2. Титарчук М. Україна туристична: виклики виїзного та в'їзного туризму URL: <http://www.grushevskogo5.com/blog/ukrayina-turistichnavikliki-viyiznogo-ta-vyiznogo-turizmu/>.
3. Юрченко О. Інновації в готельному секторі України. URL: : <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/13348/2/ЮРЧЕНКО%20196-203.pdf>.
4. Gostinizy. URL: <http://www.gostinizy.ru/sluzhby>.
5. Newhotel. URL: <http://www.newhotel.ru>

