

2021

**II Всеукраїнська науково - практична конференція здобувачів вищої освіти та молодих учених**

**«Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти»**

**25 – 26 листопада 2021 р.**



Український державний університет науки і технологій  
Кафедра управління фінансами, облікової аналітики  
та моніторингу бізнесу  
26.11.2021



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Інститут модернізації змісту освіти**

**Український державний університет науки і технологій**

**Навчально-науковий інститут промислових та бізнес технологій**

*(Національна металургійна академія України)*

**Українська інженерно-педагогічна академія**

**Львівський національний аграрний університет**

***Збірник тез  
за матеріалами II Всеукраїнської науково -  
практичної конференції здобувачів вищої  
освіти та молодих учених***

**«Фінансово-економічні механізми  
розвитку підприємництва:  
теоретичний та практичний аспекти»**

**25-26 листопада 2021 р.**

**м. Дніпро**

*Лист МОН України від 19.01.2021 №22.1/10-83*

## **УДК 330.111.66:316.422**

Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти: Збірник тез за матеріалами II Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених (25 – 26 листопада 2021 р.). – Дніпро: НМетАУ, 2021. – 310 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей II Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених «Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти» (25 – 26 листопада 2021 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

### **Програмний комітет конференції:**

**Ковальчук К.Ф.**, д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Науково-навчального інституту промислових та бізнес технологій Українського державного університету науки і технологій (УДУНТ)

**Прохорова В.В.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки та менеджменту Української інженерно-педагогічної академії

**Грицина О.В.**, к.е.н., доцент, завідувачка кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного аграрного університету

**Божанова О.В.**, к.е.н., доцент, завідувачка кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Науково-навчального інституту промислових та бізнес технологій УДУНТ

**Зелікман В.Д.**, к.т.н., доцент, професор кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Науково-навчального інституту промислових та бізнес технологій УДУНТ

**Мушникова С.А.**, д.е.н., доцент, професор кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Науково-навчального інституту промислових та бізнес технологій УДУНТ

**Аберніхіна І.Г.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Науково-навчального інституту промислових та бізнес технологій УДУНТ

**За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів**

## ЗМІСТ

### Секція 1. Теоретико-методологічні засади розвитку соціально-економічних систем

<i>Басов М.О., Леонідов І.Л.</i> Підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробників електросталі колісного сортаменту .....	9
<i>Бєбко М. С., науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д. С.</i> Організація діяльності оптової торгівлі в Україні .....	11
<i>Білова Є.В., Гордєєва-Герасимова Л.Ю.</i> Вплив ринкового попиту на виробництво.....	13
<i>Білоцерківець В.В., Завгородня О.О.</i> Конкурентні засади національної моделі міжнародної економічної інтеграції .....	15
<i>Василенко В.О., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Управління людськими ресурсами в міжнародному підприємстві .....	17
<i>Вісковатих К.К, Бутенко Д.С.</i> Концепції соціальної відповідальності у підприємстві .....	19
<i>Добарська В.В., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Активізація інноваційної діяльності в підприємстві .....	21
<i>Добрянська М.А., Драчов О.В.</i> Концепція поняття «офшорний фінансовий центр» як об'єкта міжнародного фінансового права .....	23
<i>Дуднік Н.В., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Аутсорсинг в підприємницькій діяльності .....	25
<i>Думанецька Є. О, науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Організація діяльності оптової торгівлі .....	28
<i>Жернова П.Р., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Електронна торгівля: сутність та види .....	30
<i>Зайченко Ю.А., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Роздрібна торгівля: сутність, особливості, види .....	32
<i>Зань К.С., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Глобалізація та середовище міжнародного бізнесу .....	34
<i>Зерній Є.О., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Управління людськими ресурсами у міжнародному бізнесі .....	36
<i>Калашніков І.П., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Інтернет як середовище ведення підприємницької діяльності .....	38
<i>Ключка А.А., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Ліцензування та франчайзінг в підприємницькій діяльності .....	40
<i>Козенков Д.Є.</i> Форми бюджетного регулювання: світовий досвід .....	43
<i>Козенкова Н.П.</i> Світовий досвід організації міжбюджетних відносин .....	46
<i>Купіна В.М., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Економіка соціально-трудова відносин у підприємстві .....	49
<i>Левкіна Р.В., Котко Я.М., Левкін А.В.</i> Ефективне управління чинниками впливу на соціально-економічний розвиток сільськогосподарських підприємств .....	50
<i>Леонідов І.Л.</i> Еволюція власності та привласнення інтелектуального продукту: міжнародний та національний аспекти .....	53
<i>Ляшенко М.І. , науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Активізація інноваційної діяльності в підприємстві .....	55
<i>Мартиненко В.В., Еркес О.Е.</i> Сутність фінансових ресурсів на мікро- та макрорівнях .....	57
<i>Мартіянова М.П., Мисик В.В.</i> Теоретичні аспекти визначення ефективності діяльності підприємства .....	59
<i>Марценюк Л.В., Дьомін Є.О.</i> Напрями підвищення туристичного потенціалу в Україні .....	61
<i>Марценюк Л.В., Кузьмінська Є.Р.</i> Напрями виходу Укрзалізниці із кризи .....	63
<i>Матвієнко-Біляєва Г.Л.</i> Розвиток сучасного бізнесу .....	65
<i>Мірошниченко А.Є., Сташенко Ю.В.</i> Економічні проблеми розвитку аудиту в Україні та способи їх вирішення .....	68

<i>Мостовенко Н.А.</i> Систематизація методологічних підходів до сутності поняття «фінансові ресурси підприємства» .....	70
<i>Нестеренко А.А., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Антикризові стратегії підприємства торгівлі .....	74
<i>Приходченко О.Ю.</i> Аналіз грошової маси за допомогою грошових агрегатів та агрегатів DIVISIA у перших країнах Євразії .....	75
<i>Пугач А.Ю., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Міжнародна торгівля як сфера підприємництва .....	77
<i>Пузач Є.В., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Соціальна відповідальність у міжнародній торгівлі .....	79
<i>Гордєєва-Герасимова Л.Ю., Рєпіна С.О.</i> Позитивні та негативні сторони процесу світової глобалізації .....	81
<i>Рогач І. А., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Глобалізація у торгівлі .....	84
<i>Сапецьких Ю.Ю., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Активізація інноваційної діяльності в підприємстві .....	86
<i>Свіриденко І.О. науковий керівник: Чабанюк О.А</i> Теоретичні засади аналізу кредиторської заборгованості на підприємстві .....	88
<i>Стасюк А.М.</i> Роль міжнародних трудових міграційних процесів для розвитку фінансового сектору України .....	90
<i>Стецишин А.І., Миронов Ю.Б.</i> Напрями розвитку замкового туризму в Україні .....	92
<i>Стоколоса Д.Р., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Глобалізація у торгівлі .....	94
<i>Терентєва Д. А., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Міжнародна торгівля як сфера підприємництва .....	96
<i>Федоренко В.В., науковий керівник: Бутенко Д.С.</i> Економіка соціально-трудова відносин у підприємстві .....	98

## **Секція 2. Сучасні фінансово-економічні проблеми функціонування та розвитку підприємств, установ та організацій**

<i>Адаменко І.М., науковий керівник: Бражник Л.В.</i> Роль банківських установ у розвитку економіки України .....	101
<i>Афанас'єва І.І., Шалієвська Ж.С., Гулько К.Ю.</i> Проблемні питання обліку формування фінансових результатів діяльності підприємства та напрями їх вирішення .....	102
<i>Беркар Ю.В., науковий керівник: Горлова О.П.</i> Особливості застосування методів ціноутворення, орієнтованих на корисність продукту .....	104
<i>Божанова О.В., Закарас А.В.</i> Сутність поняття «фінансова безпека промислових підприємств» .....	106
<i>Божанова О.В., Святна А.В.</i> Інвестиційна діяльність як складова управління розвитком підприємства .....	110
<i>Божанова О.В., Тімочук К.О.</i> До проблематики сутності поняття «дебіторська заборгованість» .....	113
<i>Борсук А.Р., Новік І.О.</i> Інвестиційна привабливість України .....	116
<i>Глухова А.В., Новік І.О.</i> Проблема розвитку конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку .....	118
<i>Енес О.І., Соловійова О.О</i> Методи стимулювання праці працівників на підприємствах у сучасних умовах .....	120
<i>Євтушенко Л. В.</i> Економічна діяльність підприємств в умовах обмежень пов'язаних із оголошенням пандемії COVID-19 в Україні .....	122
<i>Zabedyuk M.</i> Directions of activation of investment and innovation activities of the enterprise .....	125
<i>Завгородня О.О., Литвиненко Я.Я.</i> Переваги використання бізнес-практик міжнародного торгового посередництва на ринку газового автомобільного палива ....	127

<i>Зінченко В.Р., науковий керівник: Бражник Л.В.</i> Основні аспекти банківського кредитування та перспективи його розвитку .....	130
<i>Карімова І.І., Батракова Т.І.</i> Тенденції розвитку контролінгу в бізнес-середовищі України .....	132
<i>Кіріченко Є.С.</i> Фактори, які визначають доходи малого підприємства .....	133
<i>Кужель Ю.В., Чміль О.О. науковий керівник: Клименко С.М.</i> Формування бюджетів проектів підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах кризи .....	135
<i>Корецька І.С. науковий керівник: Аберніхіна І.Г.</i> Виробнича діяльність підприємства та оцінка її ефективності .....	138
<i>Корнієнко М.О., науковий керівник: Назаркевич І.Б.</i> Особливості та проблеми оподаткування інтернет-бізнесу .....	141
<i>Левченко Ю.Є., науковий керівник: Аберніхіна І.Г.</i> Механізм управління витратами підприємства .....	143
<i>Лукашук М.В.</i> Проблеми та можливості розвитку банківського кредитування інновацій в економіці .....	144
<i>Лях Д.В., Грабчук О. М.</i> Проблеми та перспективи функціонування банківської системи України .....	146
<i>Малей Д. В.</i> Особливості управління грошовими потоками підприємства в умовах кризи .....	148
<i>Матіяш Д.О., Лазоренко Т.В.</i> Особливості дослідження конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах .....	150
<i>Мацук А.І., Зацепіна Н.О.</i> Актуальні проблеми та перспективи розвитку гірського туризму в Україні .....	152
<i>Мироненко І.О., науковий керівник: Аберніхіна І.Г.</i> Оцінка та шляхи покращення ефективності використання оборотних активів підприємства .....	155
<i>Онуцька В.Р., науковий керівник: Стефанишин О.В.</i> Національна економіка в умовах пандемії .....	159
<i>Парейчук І.О., Поліщук В.Г.</i> Аналіз ринку похідних фінансових інструментів в Україні на сучасному етапі .....	161
<i>Пасічний В.С., науковий керівник: Ковальчук А.М.</i> Дослідження сучасних методів економічної діагностики підприємства .....	163
<i>Прохорова В.В., Проценко А.В.</i> Теоретичні аспекти формування механізму мультиплікатора як одного із важелів макроекономічного регулювання .....	166
<i>Рибак М.О.</i> Головні аспекти розвитку підприємництва в Україні .....	168
<i>Самохвал Є.П., Грабчук О.М.</i> Фінансові ресурси підприємства: сутність та поняття.....	171
<i>Смірнова А.С., Панчошина Т.М., науковий керівник: Вовк О.М.</i> Фінансово-економічні проблеми та перспективи функціонування підприємств в умовах світових карантинних обмежень .....	173
<i>Травченко М.В., Гронь О.В.</i> Розвиток експортної діяльності підприємства .....	176
<i>Мокринська З.В., Труш І.В.</i> Дебіторська заборгованість в системі управління підприємством .....	178
<i>Філюк М.А., Поліщук В.Г.</i> Характеристика фінансування недержавних пенсійних фондів в Україні на сучасному етапі .....	181
<i>Ціко (Іванова) А., Теплюк М.А.</i> Розробка програми ціннісно-орієнтовного управління на підприємстві .....	183
<i>Чобіток В.І., Толмачов Д.А., Сластяникова К.І.</i> Оцінка впливу ризику на ефективність діяльності підприємства .....	185
<i>Шамара О.О., Булат Г.В.</i> Головні загрози економічній безпеці підприємства та шляхи їх подолання .....	187
<i>Шевчук Д.Б., науковий керівник: Аберніхіна І.Г.</i> Проблеми реалізації реальних інвестицій в сучасних умовах господарювання .....	189

### Секція 3. Актуальні питання управління економічними системами та їх інноваційно-інвестиційного розвитку

<i>Алексееенко М. Д.</i> Інноваційний розвиток банків: стратегічний вибір .....	193
<i>Білова Є.В., Голей Ю.М.</i> Проблеми та перспективи розвитку українського менеджменту .....	195
<i>Божко П.В., Петрик І.В.</i> Передумови і проблеми створення національної інноваційної системи в Україні .....	197
<i>Вахновська Н.А.</i> Податкове регулювання інвестиційних процесів в Україні .....	199
<i>Давидова О.Ю.</i> Стратегічні напрями формування інноваційного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства .....	202
<i>Івах К.Ю., Новік І.О.</i> Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств .....	204
<i>Іщенко В.В.</i> Проблеми дефіциту державного бюджету .....	205
<i>Кір'ян О.І.</i> Перспективні напрями інвестування організації в персонал для забезпечення сталості та розвитку .....	208
<i>Корінь М.В., Кузнецов В.Є.</i> Концептуальний підхід до управління розвитком науково-виробничої інфраструктури залізничного транспорту .....	210
<i>Корінь М.В., Лановий О.А.</i> Теоретичні засади формування транскордонного науково-виробничого кластеру щодо сприяння реалізації проектів розвитку інфраструктури залізничного транспорту .....	212
<i>Шандра С.П., Кужель В.М.</i> Особливості управління розвитком вітчизняних підприємств в умовах коронакризи .....	214
<i>Ночовна Г.Д., Котова М.В.</i> Електронна гривня: перспективи впровадження .....	217
<i>Онешко С.В.</i> Управління економічним потенціалом інноваційно активного підприємства .....	219
<i>Петрик І.В., Толстікова Т.С.</i> Особливості впливу інноваційних моделей на економічний розвиток країни .....	222
<i>Руденко В.О.</i> Цифровізація управління персоналом .....	224
<i>Tulai O., Alekseyenko L.</i> Guidelines for the development of science in the context of ensuring innovation and investment development of society .....	227
<i>Chabaniuk O.M., Ogirko O.I.</i> Metody numeryczne w ekonometrii .....	229
<i>Чижик І.І., науковий керівник: Матросова Л.М.</i> Про деякі сучасні аспекти оцінювання та управління діловою репутацією підприємства .....	232
<i>Шапа Н.М.</i> Наукові підходи менеджменту щодо удосконалення організаційної структури управління підприємством .....	234

### Секція 4. Методи та технології обліку, аналізу і аудиту суб'єктів господарської діяльності в сучасних економічних умовах

<i>Акімова Т.В., Распопова Ю.О., Переметчик А.Г.</i> Підходи до теоретичних положень обліку запасів .....	236
<i>Бовсуновська В.М., Кругла М.М.</i> Професійна етика аудиторів та проблеми її запровадження в Україні .....	238
<i>Войнівська М.І., науковий керівник: Кругла М.М.</i> Методичні підходи до обліку витрат на виробництво і формування собівартості продукції .....	240
<i>Єник Д.Ю., Остап'юк Н.А.</i> Система електронного адміністрування податку на додану вартість: наслідки реформування податкової системи в Україні та вплив на бухгалтерський облік .....	243
<i>Змієвська А.О., науковий керівник: Тютюнник С.В.</i> Завдання та принципи підготовки інтегрованої звітності .....	245
<i>Касянюк Ю.А., Топоркова О.А.</i> Організація розрахункових операцій: нормативно-правовий аспект .....	247
<i>Lakhtionova L. A., Kyryk N.V, Yatsyshyn D.V.</i> Content of financial results performance subjects of the Economy .....	249

<i>Константиновський Л.Л.</i> Систематизація індикаторів корпоративної соціальної відповідальності для ритейлу, як виду економічної діяльності .....	252
<i>Кучер К.О., Пікуліна О.В.</i> Контроль оплати праці та дотримання норм трудового законодавства .....	255
<i>Лапада Ю.М., науковий керівник: Ромашко О.М.</i> Методи оцінки запасів за МСФЗ.....	257
<i>Мединська Т.І.</i> Особливості проведення відбіркової співбесіди в умовах COVID-19.....	260
<i>Тараканова І.С., Мироненко М.А.</i> Розвиток систем менеджменту в умовах ТОВ «ДМЗ Комінмет» .....	263
<i>Ніколенко Ю.Ю., Акімова Т.В.</i> Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління товарними запасами торговельного підприємства .....	266
<i>Овсюк Н.В., Волошина Т.М.</i> Особливості визнання доходів згідно НП(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» .....	268
<i>Панченко П.М., Кругла М.М.</i> Економічна сутність оплати праці в контексті міжнародних та вітчизняних стандартів обліку .....	271
<i>Приходько Є.І., науковий керівник: Васільєва Л.М.</i> Розрахунки сільськогосподарських підприємств з покупцями: облікові аспекти .....	272
<i>Распопова Ю.О., Акімова Т.В., Дубовик К.І.</i> Напрями удосконалення аналітичного обліку руху товарів .....	274
<i>Рябов М.О., Піхняк Т.А.</i> Комплексний економічний аналіз як система пошуку підвищення резервів ефективності виробництва .....	277
<i>Сахно Л.А.</i> Концептуальні аспекти обліку витрат на виробництво якісної продукції....	279
<i>Сімчук Я.В., науковий керівник: Кругла М.М.</i> Облік витрат за міжнародними стандартами звітності .....	282
<i>Скок А.В., науковий керівник: Ходзицька В.В.</i> Основні методи аналізу результатів діяльності на підприємстві при сучасних економічних умовах .....	284
<i>Сахно Л.А., Ткачук Ю.М.</i> Організація обліку праці та її оплати на підприємстві .....	286
<i>Сахно Л.А., Уварова А.</i> Бухгалтерський облік – мова бізнесу .....	288
<i>Чабанюк О.М.</i> Вимоги до робочого місця бухгалтера та контроль за їх дотриманням .....	291
<i>Черкасова М. В., Шило Л. А.</i> Організаційні засади оплати праці на залізничному транспорті .....	293
<i>Яромич Л.С., Тростянська К.М.</i> Проблемні аспекти обліку власного капіталу підприємства .....	295

**Секція 5. Стан та перспективи розвитку інформаційного забезпечення фінансової та обліково-аналітичної діяльності підприємств і організацій**

<i>Біленко А.В., науковий керівник: Зелікман В.Д.</i> Удосконалення інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості в умовах комунального підприємства .....	298
<i>Климчук К.П., Голей Ю.М.</i> Місце фінансової звітності в системі управління підприємством .....	299
<i>Козенкова В.Д.</i> Методи прогнозування ринкової кон'юнктури у стратегічному плануванні діяльності підприємств агропромислового комплексу .....	301
<i>Слинь О.О., Примаченко О.Л.</i> Діджитал-технології обліку статутного капіталу акціонерного товариства .....	304
<i>Царьова І.С., науковий керівник: Кужель М.Ю.</i> Роль інформаційного забезпечення фінансової та аналітичної діяльності у підвищенні ефективності підприємства .....	305
<i>Черненко К.В.</i> Автоматизована система обліку як спосіб покращення роботи підприємств ресторанного господарства .....	307



## Секція 1. Теоретико-методологічні засади розвитку соціально-економічних систем

*Басов М.О., студент  
Леонідов І.Л., к.е.н., доцент  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
політичної економії та управління  
Національна металургійна академія України  
leonidovil@gmail.com*

### ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ ЕЛЕКТРОСТАЛІ КОЛІСНОГО СОРТАМЕНТУ.

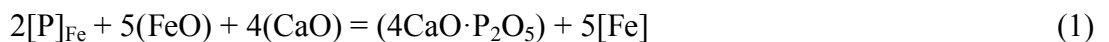
Зношення залізничних коліс є чинником, що визначає міжнародну конкурентоспроможність не лише виробників колісної сталі, а й сервісів транспортування залізницею в частині робочої швидкості вантажних потягів. Тенденції конкурентоспроможності такого сервісу в Україні відображаються як показником обігу приватних вантажних вагонів, що з 2018 р. виріс в середньому з 10 до 14-16 діб, а піввагонів всіх власників – від 8 до 10 діб [1], так і співвідношенням питомої ваги 85,1% вантажообігу (без урахування трубопровідного транспорту) та 54,5% пасажирообороту [2]. Міжнародна конкурентоспроможність виробників колісної сталі залежить від якості її мікроструктури в частині чистоти від неметалевих включень і газів, оптимального режиму термообробки тощо.

В науковій літературі дослідження проблематики міжнародної конкурентоспроможності виробників колісного металу розділяються в напрямках: механічного відновлювального ремонту на спеціальних колесообробних верстатах (В.Д. Ковальов [3]), надання колісній сталі необхідних фізичних властивостей та їх хімічного вдосконалення (М.І. Гасік [4]), прогнозування впливу фактору зношення залізничних коліс для організації заходів з їх ремонту й заміни (В.Ф. Ушкалов [5]) та інші.

Виявлення технології виробництва високоякісної колісної сталі.

З авторського погляду, етапами конкурентоспроможного виробництва колісної сталі є наступні: 1) підготовка печі до нової виплавки (очищення від залишків металу та шлаку від попередньої плавки, та відновлення цілісності футерівки); 2) завантаження в піч шихтових матеріалів (металевий брукхт, металізовані окатиші, дрібна стружка і т.д.) та їх розплавлення; 3) окисний період, тобто окислення шкідливих домішок в металічній ванні, зневуглецювання сталі, перемішування ванни та видалення в певній мірі розчинених газів – водню та азоту.

В традиційній технології видалення домішок та окислення вуглецю відбувається згідно з реакціями:



Для підвищення конкурентоспроможного виробництва колісної сталі результат реакції – напівпродукт піддається позапічній обробці сталі для корегування хімічного складу (видалення шкідливих домішок, легування, вакуумування) та надання сталі потрібної температури.

Позапічна обробка сталі проводиться на двох основних агрегатах:

- 1) «ківш-піч» – час обробки не більше 50 хв.
- 2) «вакууматор» – загальний час не менше 20 хв., з них при залишковому тиску  $2,4318 \cdot 10^2$  Па – не менше 7 хвилин.

Після 5-8 хвилинного випуску електросталі, сталерозливний ківш передається на агрегат «ківш-піч». Рекомендується відразу ж починати обробку сталі присадкою з шлакоутворюючих матеріалів (для зниження вмісту сірки).

Відбір проб сталі на хімічний аналіз проводиться після перемішування її аргоном протягом 3-5 хвилин. Перша стадія легування сталі починається після відбору її першої проби (5 хвилин після початку обробки та усереднення по температурі і хімічному складу). Друга стадія легування починається після отримання результатів хімічного аналізу сталі. При цьому, нагрів зупиняється на 2-4 хвилини, сталь інтенсивно перемішується для гомогенізації і десульфурації, відбираються проби і вимірюється температура.

Остаточне доведення сталі на агрегаті «ківш-піч» починається після підтвердження результатів хімічного аналізу і полягає у введенні останньої порції присадки та продуванні сталі протягом 5 хвилин.

Вакуумна обробка електросталі необхідна для десорбції газів – водню, азоту і кисню, присутність яких знижує якість сталі за механічними властивостями і службовими характеристиками. Протікання вакуумних процесів характеризується законом Сівертса, виходячи з якого концентрація газів в металі при заданій температурі визначається парціальним тиском газу над металом.

$$[H] = K_H \sqrt{p_{H_2}} \quad (3)$$

$$[N] = K_N \sqrt{p_{N_2}} \quad (4)$$

Після позапічної обробки сталь подається на машину безперервного лиття заготовок.

**Висновки.** Міжнародна конкурентоспроможність виробників колісної може бути підвищена за рахунок впровадження запропонованої технології виробництва високоякісної колісної сталі. В описаній технології виробництва сталі для залізничних коліс, висока якість мікроструктури сталі забезпечується її хімічним складом з мінімальним вмістом «шкідливих домішок» (сірки, фосфору) і газів (водню, азоту). Наведено технологічні параметри досягнення необхідних мінімальних значень вмісту «шкідливих домішок».

### Список використаної літератури

1. <https://www.railinsider.com.ua/riven-znoshuvannya-zaliznychnyh-shlyahi/>
2. <http://www.ndt.com.ua/ru/applications/railway/sostoyanie-i-analiz-bezopasnosti-na-zheleznykh-dorogakh-ukrainy-puti-razvitiya-sredstv-nerazrushayushchego-kontrolya;>
3. Ковальов В.Д. Розробка підсистеми визначення припуску для системи адаптивного керування обробкою на колесотокарному верстаті / В.Д. Ковальов, С.О. Гаков – Надійність інструменту та оптимізація технологічних систем. (зб. наук. праць.) вип. 23. – Краматорськ-Київ: ДДМА, 2008. – С. 127-132.
4. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/Spm\\_2016\\_19\(1\)\\_14.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Spm_2016_19(1)_14.pdf)
5. Ушкалов В. Ф. , Мокрій Т. Ф. , Малишева І. Ю., Безрукавий Н. В. Прогнозування зносу головок залізничних рейок в процесі експлуатації // Техн. механіка. – 2019. – № 3. – С. 66-76.

*Бєбко М. С., студентка 2-го курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д. С.  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[mashenkabebko@gmail.com](mailto:mashenkabebko@gmail.com)*

## ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі економічного розвитку одну з провідних ролей відіграють підприємства оптової торгівлі. Це обумовлено низкою причин до яких відносять прискорення руху товарів, активізацію вітчизняного виробництва, приріст споживання товарів тощо. Проте науковці наголошують, що вітчизняна оптова торгівля пов'язана з певними недоліками, наприклад, великою кількістю посередницьких ланок, нераціональним механізмом ціноутворення, «тіньовими схемами» та наявністю фіктивних структур. Зазначені недоліки суттєво впливають на прибутки суб'єктів підприємницької діяльності та як наслідок знижують темпи росту національної економіки. Рішенням проблеми може стати побудова ефективної системи організації діяльності оптової торгівлі. Головним принципом такої системи має бути гнучкість та своєчасність, тобто можливість швидко пристосовуватися до умов мінливого зовнішнього середовища та оптимізації процесу прийняття управлінських рішень.

Згідно з національним стандартом України ДСТУ 4303:2004 оптова торгівля – економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів за договорами поставки партіями для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгівлю або для виробничого споживання та надавання пов'язаних із цим послуг». [1]

На думку А.А. Мазаракі: «Оптова торгівля це – вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів за договорами поставки партіями для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгівлю або для виробничого споживання та надавання пов'язаних із цим послуг». [3] Організація діяльності підприємств оптової торгівлі повинно включати процес передачі товарів від виробника до споживача процес реалізації товару (купівлі-продажу), процес зберігання товарів.

Також організація діяльності оптової торгівлі передбачає проведення аналізу динаміки обсягів товарообороту підприємств оптової торгівлі для оцінки тенденцій розвитку в країні, який наведено у табл. 1

Таблиця 1

Динаміка обсягів товарообороту підприємств оптової торгівлі за 2014-2020 рр.  
(складено автором за даними [2; 3])

Показники	Період, р.						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Товарооборот, млн. грн.	987957	1244220,8	1555965,7	1908670,6	2215367,4	2322176,9	1721086,7
Темпи росту, % (по відношенню до попереднього року)		125,9	125,1	122,6	116,1	104,8	74,1

Таким чином, згідно даних табл. 1 найвищий приріст обсягів товарообороту підприємств оптової торгівлі спостерігається у 2015 р. на 25,9 % у порівнянні з 2014 р. Позитивна динаміка спостерігається упродовж всього періоду. Проте у 2020 рік відбулося зниження оптового

товарообігу на 24,9 %, що безумовно можна пояснити кризовими явищами, пов'язаними з пандемією коронавірусу.

У табл. 2 наведена структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за видами економічної діяльності у 2020 року.

Таблиця 2

Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за видами економічної діяльності (складено автором за даними [4])

Показник	Абсолютні значення, млн.грн	Питома вага, %
Оптова торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами	102271,2	3,06
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	1618815,5	48,46
Оптова торгівля сільськогосподарською сировиною та живими тваринами	135369	4,053
Оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	293628,4	8,79
Оптова торгівля товарами господарського призначення	239031,8	7,15
Оптова торгівля інформаційним і комунікаційним устаткуванням	36125,2	1,08
Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням	77124,2	2,3
Інші види спеціалізованої оптової торгівлі	553315	16,56
Неспеціалізована оптова торгівля	284221,9	8,5
Усього	3339902,2	100

Отже, найбільшу питому вагу у структурі оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі займає оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами – 48,46% та інші види спеціалізованої оптової торгівлі – 16,56 %, а найменше значення 1,08 % займає оптова торгівля інформаційним і комунікаційним устаткуванням.

У цілому обсяги оптової торгівлі суб'єктів підприємництва має позитивну динаміку розвитку, а проведений аналіз структури надає можливість організувати діяльність з урахуванням існуючих тенденцій. Також, доцільно рекомендувати розширювати асортимент продукції, підвищувати ефективність співпраці з роздрібним виробником та створення інформаційної бази про продукцію з метою збільшення прибутковості діяльності.

### Список використаної літератури

1. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009:2010 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/>
2. Кошельок Г.В. Сучасний стан і перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні / Г.В. Кошельок // Інтелект XXI . – 2018. – №1. – С. 80-85
3. Оптова торгівля в Україні : монографія / А.А. Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч ; за ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 208 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Білова Є.В., студентка  
Старший викладач Гордєєва-Герасимова Л.Ю.  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара  
[oylollol234@gmail.com](mailto:oylollol234@gmail.com)*

## **ВПЛИВ РИНКОВОГО ПОПИТУ НА ВИРОБНИЦТВО**

Виробництво, як основна діяльність підприємства, є основою для його економічного розвитку та досягнення цілей. Задоволення майже всіх людських потреб нині відбувається через виробничі процеси. Основною ж метою функціонування будь-якого підприємства, як це загальновідомо, є отримання прибутку, тобто фінансової вигоди, яка прямим чином залежить від попиту теоретичних покупців на виготовлений продукт. Таким чином, будь-якого виробника мають безпосередньо цікавити питання організації найвигіднішого для нього, але відповідаючого потребам споживачів виробництва [2].

Будь-яке виробництво ж суттєво залежить від ресурсів (факторів). Ними є всі природні та створені людиною блага, які можуть бути використані підприємством для виготовлення продукту. Найкласичнішою класифікацією їх є розподіл факторів на землю, працю та капітал. Втім, у сучасному світі найчастіше ресурси для одних компаній придбаваються у інших, добувних, підприємств [5]. Це придбання є найвагомішою статтею виробничих витрат, отже, фактори повинні купуватися та використовуватися раціонально, з огляду на їх корисність для підприємства. Адже саме на основі співвідношення витрат та прибутку, можна визначити фінансовий результат, тобто результативність від використання певного ресурсу.

Ринки факторів виробництва є особливою ланкою ринкової економіки. На відміну від ринків готових товарів та послуг, де фірми є продавцями, а споживачі цих товарів і послуг – покупцями, на ринках факторів виробництва фірми купують робочу силу, капітал, природні блага, цінні папери тощо. Попит на виробничі ресурси є похідним, тобто, походить від попиту на готові продукти, що виготовляються за допомогою виробничих факторів. Таким чином, ресурси задовольняють людські потреби не прямо, а через діяльність домогосподарств. Покупці бажають споживати різні товари, виготовлені за допомогою ресурсів, а не самі ресурси. Іншою мовою, фактор, який є високопродуктивним та суспільно необхідним, користується високим попитом.

Попит на чинники виробництва становлять лише виробники, тобто та частина суспільства, яка здатна організувати та здійснити випуск продукції. Для організації виробничого процесу потрібно чимало факторів: праця, земля, техніка, сировина, енергія. Всі вони в більшій чи меншій мірі можуть бути взаємодоповнюваними та взаємозамінними, техніка може частково замінити людську працю, штучні ресурси – природні тощо. Однак це працює лише в єдиному виробничому процесі. Втім, за інших рівних умов зміна на один фактор може викликати зміну пов'язаних із ним чинників виробництва. Наприклад, вища ціна на людську працю та відносно низька на машинну здатні спричинити технічний переворот на виробництвах.

Отже, обсяг кожного залученого у виробництво ресурсу залежить від рівня цін не тільки на кожен з них, але й на решту пов'язаних з ними ресурсів і факторів. Ціна - одна з найважливіших умов зміни еластичності попиту по кожному фактору виробництва. Отже, попит еластичніший на ті фактори, які за інших рівних умов мають нижчу ціну. Як відомо, існує три цінові чинники, що визначають еластичність:

- доступність товарів-субститутів;
- частка витрат на певний товар у бюджеті покупців;
- тривалість часу адаптування покупців до зміни в ціні [2].

Зміна цін дозволяє підприємству раціональніше здійснювати покупки ресурсів, витіснити дорогі чинники виробництва і таким чином знизити його затратність. Найбільш ефективним, звісно, визнається той спосіб виробництва, який забезпечує більшу кількість

суспільно потрібної продукції при найменших витратах на ресурси. Таким чином, поєднання різних за корисністю і ціною факторів може збільшити обсяг продукції, вивести її на якісно вищий рівень [3].

Втім, для такого грамотного використання факторів виробництва, важливо правильно прогнозувати потрібність майбутнього продукту, тобто попит на нього. Адже, за час між закупкою ресурсів та випуском продукції ситуація на ринку товарів послуг може змінитися. Існує поняття сезонного попиту, що означає тимчасове зростання популярності на певні види благ, яке спричиняє і ріст попиту на ринку факторів виробництва. Але, особливо для підприємств, операційний цикл яких відносно довгий, за час від покупки ресурсів, які користувались попитом на певний момент, до часу випуску продукції на ринок споживачі вже можуть бути незацікавлені цим благом. З одного боку, за допомогою придбання, здавалось би, популярних ресурсів, підприємство може потрапити на «хвилю» високого попиту серед кінцевих покупців, а з іншого, не розрахувати час і залишитись у збитку [1].

Щоб перевірити ефективність виробництва при будь-якому збільшенні ресурсного забезпечення важливо розраховувати окупність, тобто порівнювати величину додаткових капітальних вкладень з економією поточних витрат завдяки більш низькій собівартості продукції. Термін окупності визначає час, протягом якого додаткові капітальні вкладення окупляться за рахунок економії від зниження собівартості продукції. При порівнянні варіантів рекомендується користуватися приведеними витратами, які є сумою капітальних вкладень і поточних витрат. Мінімальні приведені витрати визначають найбільш ефективний варіант [3].

При довгостроковому плануванні саме прогноз попиту може допомогти прийняти рішення чи потрібно нарощувати виробничі потужності.

Без прогнозу попиту не обійтись і на нижчих рівнях планування (на рівнях з більшою деталізацією інформації, але меншим горизонтом планування). Наприклад, при розрахунку запуску у виробництві необхідно врахувати прогноз: скільки продукції реалізують зі складу за час здійснення запуску. Детальність прогнозів на різних рівнях відрізняється, але в будь-якому випадку це буде деяке передбачення споживчої поведінки, що дозволить фірмі у якомусь сенсі, підстрахувати свої господарські рішення. Тому, від якості прогнозу багато в чому залежатимуть результативність планування і успішність продукції на ринку [1].

Зважаючи на вищесказане, логічно підсумувати необхідність оцінки підприємствами попиту на продукти, які вони планують виробляти, до закупки необхідних ресурсів. Найбільш результативне виробництво може бути досягнуте шляхом планомірного вивчення ринку, на який фірма планує зайти. Для того, щоб уникнути ефекту сезонності попиту, виробник має врахувати як залежний, так і незалежний попит. Незалежна частина попиту пов'язана з внутрішньою логікою продукту, ринку тощо. Це споживання в рівноважному стані системи, коли споживачі не схильні до впливу рекламних акцій, дефіциту продукції у нас або конкурентів і т.п. Залежний попит - поправки, пов'язані із зовнішнім впливом. При цьому з поняттям незалежного попиту зазвичай пов'язані математичні методи прогнозування. Для обліку залежного частіше використовуються різні експертні оцінки [1].

Звісно, нині майже кожне підприємство створює умови для максимального прибутку та планує своє виробництво відносно ринку за допомогою формування виробничих планів. На основі нього повинен здійснюватися розрахунок потреби матеріально-технічних, трудових, енергетичних ресурсів, визначається собівартість, прибуток та інші фінансові показники. Однак річні виробничі плани повинні бути оптимізовані, як мінімум, щоквартально відповідно до змін на ринках [4].

Таким чином, попит відіграє основоположну роль при вирішенні питань про підвищення ефективності виробництва. Завдяки прогнозу попиту на продукцію можна вирішити питання закупки ресурсів, зниження виробничих витрат та загалом раціональності збільшення обсягів виробництва у певному часовому проміжку. Тобто, зробити виробництво доцільним як для виробника, так і для споживача.

### Список використаної літератури

1. Агафонова Т.В. Прогнозирование продаж // 1С-ERP Академия. Москва, 2019. С. 1-17. URL: <https://v8.1c.ru/upload/products/erp/article/Article-forecasting.pdf> (дата звернення 10.11.2021)
2. Козак Ю.Г. Основи економічної теорії : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. С. 61-64
3. Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. С. 31-35, 95-105
4. Стельмащук. А.М. Державне регулювання економіки : навчальний посібник. Тернопіль : ТАНГ, 2000. С. 106-108
5. Строченко Н.І, Коблянська І.І. Планування і контроль на підприємстві : навчальний посібник. Суми : Сум. нац. аграр. ун-т, 2015. С. 143-150

*Білоцерківець В.В., д-р екон. наук, професор,  
професор кафедри міжнародної економіки,  
політичної економії та управління  
Завгородня О.О., д-р екон. наук, професор,  
професор кафедри міжнародної економіки,  
політичної економії та управління  
Національна металургійна академія України  
[elenzavg@gmail.com](mailto:elenzavg@gmail.com)*

### КОНКУРЕНТНІ ЗАСАДИ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

На порозі третього тисячоліття процеси глобалізація охоплюють всю земну кулю, перетворюючи на основі нових комп'ютерних та інформаційно-комунікаційних технологій світову цивілізацію на цілісну фінансово-економічну спільноту. Україна не може і не має бути поза процесом глобалізації. Країна, що знаходиться в центрі Європи, з потужним природно-ресурсним потенціалом, якісним людським капіталом, науково-технологічною базою та багатими історичними традиціями міжнародних економічних відносин [1] не може залишатися в ізоляції на узбіччі світових процесів. Втім, включення України в глобальні та регіональні інтеграційні процеси - це як величезний ризик, так і величезні перспективи, оскільки наслідкам глобалізації та глокалізації притаманний багатоаспектний та суперечливий характер.

До безумовних позитивів слід віднести:

- розширення ринків і загострення міжнародної конкуренції, що призводить до поглиблення спеціалізації й міжнародного поділу праці й відповідно стимулює зростання виробництва не тільки на національному, але й на світовому рівні;
- формуванню відносно стійких глобальних ланцюгов створення вартості та доданої вартості, посилення взаємозалежності суб'єктів господарювання різних країн, зменшення ризику та невизначеності;
- зростання економії на масштабах виробництва, що потенційно може привести до скорочення витрат і зниження світових цін;
- підвищення продуктивності праці внаслідок більш раціонального використання ресурсів і організації виробництва на глобальному рівні й поширення передових технологій, а також конкурентного тиску внаслідок безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі тощо.

Серед негативних на найбільшу увагу заслуговують:

- нерівномірність розподілу переваг глобалізації між країнами ("центр - напівпериферія - периферія") й галузями, поглиблення асиметрії у соціальній структурі світової економіки;

- посилення залежності внутрішніх процесів функціонування і розвитку від зовнішніх чинників, що в деяких випадках носять яскраво виражений деструктивний характер, зокрема обумовлюють технологічну примітивізацію національної економіки;
- перенесення фірмами країн з високою вартістю робочої сили частини своїх виробничих потужностей, як правило екологічно небезпечних, у країни з низьким рівнем оплати праці;
- посилення навантаження на світову екосистему і визрівання конфліктів, пов'язаних із отриманням доступу до джерел невідновлювальних природних ресурсів;
- загострення протиріч між глобальними та національними інтересами в умовах відсутності дієвої системи глобального управління та ефективних механізмів міжнародної економічної координації.

Одним із найважливіших наслідків глобалізації є радикальні якісні зміни в характері міжнародної конкуренції, а саме формування такого феномену захоплення і перерозподілу економічної влади як глобальна конкуренція [2]. Суперництво економічних суб'єктів за найкращу реалізацію власних інтересів у модерному глобалізованому середовищі набуває комплексного характеру, охоплюючи не тільки усі наявні підсистеми сучасної світової економіки, а й боротьбу за їх майбутні контури та відповідне чільне місце у цьому майбутньому. Очікуваний успіх країни безпосередньо визначається її поточною та перспективною міжнародною конкурентоспроможністю.

Стратегія та політика розвитку України повинні бути глобально орієнтованими - конкурентоздатними й ефективними щодо протидії негативним впливам глобалізації, і прагматичними з оглядом на використання наявних переваг і нових можливостей, компенсацію слабкостей, попередження загроз та мінімізацію супутніх ризиків. Глобалізація обмежує можливості державної активності в тому розумінні, що звужує простір для "неякісної", неефективної політики. Не можна віддати економічні інтеграційні процеси безжальному тиску "невидимої руки" глобального ринку. Результатом, з найбільшим ступенем вірогідності, буде загальне структурне спрощення, занепад високотехнологічних галузей, посилення сировинної спрямованості промислового виробництва. Це позбавить країну можливості стати рівноправним учасником і партнером у глобальному підприємстві, і залишить для неї тільки ролі споживача кінцевої продукції, постачальника дешевої сировини і робочої сили, звалища екологічно брудних технологій і виробництв. Протидіяти такій ситуації можливе лише за умов активної економічної позиції держави, насамперед у сфері захисту її національних інтересів і економічної безпеки країни [3].

Відповідні заходи умовно можна класифікувати за наступними напрямками:

- визначення напрямків спеціалізації національної економіки та її регіонів в міжнародному розподілі праці, чітке позиціонування себе на світових ресурсно-товарних ринках;
- формування нового механізму зовнішньоекономічної діяльності, спрямованого на побудову сталих у довгостроковому періоді економічних взаємозв'язків;
- прямий та опосередкований стимулюючий вплив на систему факторів міжнародної конкурентоспроможності згідно обраних національних та інтеграційних пріоритетів;
- розробка й реалізація довгострокових індикативних планів та цільових програм структурної, промислової та інноваційно-інвестиційної політики;
- розробка і підтримка спеціальних проектів промислової та наукової кластеризації, у т.ч. формування ідеології доцільності колективних дій в різних сферах економіки;
- визначення та підтримка оптимального рівня протекціонізму щодо національного виробництва;
- оптимізація зовнішньоекономічних відносин з метою максимізації вигаду від міграції факторів виробництва;
- лобювання інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках.



Тільки зміцнивши свій внутрішній виробничий та інноваційно-інвестиційний потенціал, посиливши міжнародну конкурентоспроможність, Україна може розраховувати на повагу світової політико-економічної спільноти, рівноправне партнерство у глобальному виробничому процесі та глобальних ланцюгах створення доданої вартості. При цьому слід враховувати, що ключовими факторами конкурентоспроможності національної економіки замість традиційних, таких як наявність робочої сили, природних ресурсів та капіталу, стають інноваційні чинники, що сприяють неперервності технологічних інновацій й постійно спрямовано підживлюють новизною різноманітні відтворювальні процеси.

### Список використаної літератури

1. Історичні детермінанти включення України в систему міжнародних економічних відносин: монографія / В.В. Небрат, Н.О. Горін та ін.; за ред. д.е.н. В.В. Небрат; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2021. 528 с.
2. Білоцерківець В.В. Пріоритети управління конкурентоспроможністю національних економік або чи є альтернативи інноваційному шляху розвитку в глобальній гонитві за лідерством? Частина I. [Електронний ресурс] / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, О.О. Алсуф'єва // Проблеми економіки та політичної економії. - 2018. - №1. - С. 70-93. - Режим доступу: [http://politeco.nmetau.edu.ua/journals/2/3\\_a\\_ua.p](http://politeco.nmetau.edu.ua/journals/2/3_a_ua.p)
3. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна / Наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2018. 202 с. - Режим доступу: [https://razumkov.org.ua/uploads/article/2018\\_global\\_trends.pdf](https://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_global_trends.pdf)

*Василенко В.О., студентка 2 курсу,  
Факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: Бутенко Д.С., к.е.н., доц.  
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця  
viktoria.vasilenko.010@gmail.com*

## УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В МІЖНАРОДНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

У зв'язку з тенденцією швидкого науково-технологічного розвитку, останні декілька років дуже сильно набуває значення раціональне використання людських ресурсів, цінується наявність виключних особистісних якостей, компетенцій і мотивації. Вони описують корисність такого працівника на арені ведення міжнародного підприємництва. Тому саме управління є одним із основних інструментів для досягнення високих показників не тільки на окремому підприємстві, але й в цілому позитивно впливає на економіку.

Із стародавніх часів людство постійно потребує контролю своєї праці заради досягнення високих результатів. Тож можемо прогнозувати, що необхідність грамотного контролю була і залишатиметься важливим засобом вдалої комунікації та співпраці, які, в свою чергу, сприяють економічному розвитку.

Проблемі управління людськими ресурсами присвячено праці видатних науковців серед яких: С. Е. Сардак [3], Петрова І. Л. [4], Г. Ю. Міщук [2], О. І. Дяконенко [2], О. І. Ляш [2], П.Філіпс Мак Дугл [5], Б. Овиатт [5] та інші.

Результатом аналізу наукової літератури [1-5] є висновок, що людські ресурси головне джерело розвитку підприємницької діяльності. Також можна відзначити, що не існує єдиної точки зору щодо сутності поняття «людські ресурси». Так, наприклад, Д. П. Богиня та А. О. Грішнова визначають людські ресурси як працівників, які мають набули свої професійні навички, досвід та знання і можуть оперувати ними у процесі роботи [1]. У більшості досліджень передбачають загальну кількість працездатного зараз, в майбутньому та вже непрацездатного населення, проте це визначення дуже широке і в обраному напрямку

дослідження заважає виділити основні тенденції та вплив на ведення підприємницької діяльності.

Особового значення процес управління людськими ресурсами набуває в період глобалізації економічних процесів.

Міжнародне підприємництво – це діяльність, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торговельну та іншу взаємну співпрацю суб'єктів господарювання, сукупність угод яких укладають та виконують через національні кордони і які пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів та послуг у міжнародному масштабі.

Одним з найважливіших складових системи управління є працівники з їх рівнем освіти, досвідом й майстерністю. Найдоцільнішим на рівні організації є термін «персонал», тому що саме він характеризує особовий склад організації, який працює за наймом і характеризується певними ознаками [2]:

трудові взаємовідносини з роботодавцем, які діють на основі трудових угод;

наявність певних якісних характеристик, поєднання особистих та організаційних цілей.

Для успішного ведення своєї діяльності підприємці повинні розглядати людей, і як ресурс, який при ефективному застосуванні допомагає досягати поставлених цілей, і як резерв підвищення ефективності господарської діяльності [2].

Тому відсутність стратегії розвитку управління людськими ресурсами призводить до негативних наслідків. Бо наявність компетентного персоналу забезпечує успіх втілення і реалізації підприємницьких ідей.

Сьогодні, вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності тільки починають впроваджувати заходи щодо ефективного використання людських ресурсів, адже відсутність гідних умов роботи та ігнорування глобальних тенденцій зараз супроводжується втратою конкурентоспроможності не тільки на міжнародному, але й на місцевому рівнях.

Статус компанії як міжнародної свідчить про достатню силу та якість товарів чи послуг. Збільшуючи таким чином свій вплив та обсяги на міжнародному ринку, підприємство має можливість отримувати додаткові джерела прибутку, які у поєднанні з введенням нових стратегій управління персоналом продовжують цикл функціонування підприємства. Набуття міжнародного статусу компанія має змогу зменшити свої витрати шляхом найму нової, інколи дешевої, робочої сили або сировини, що одночасно свідчить про створення нових робочих місць і використання вже визначеної стратегії організації в управлінні персоналом. Саме це є причиною прагнення до участі у міжнародному підприємстві українських, і всього світу в цілому, суб'єктів господарської діяльності. [5]

На рис. 1 представлено основні причини розвитку міжнародного підприємництва і місце людського капіталу в ньому.

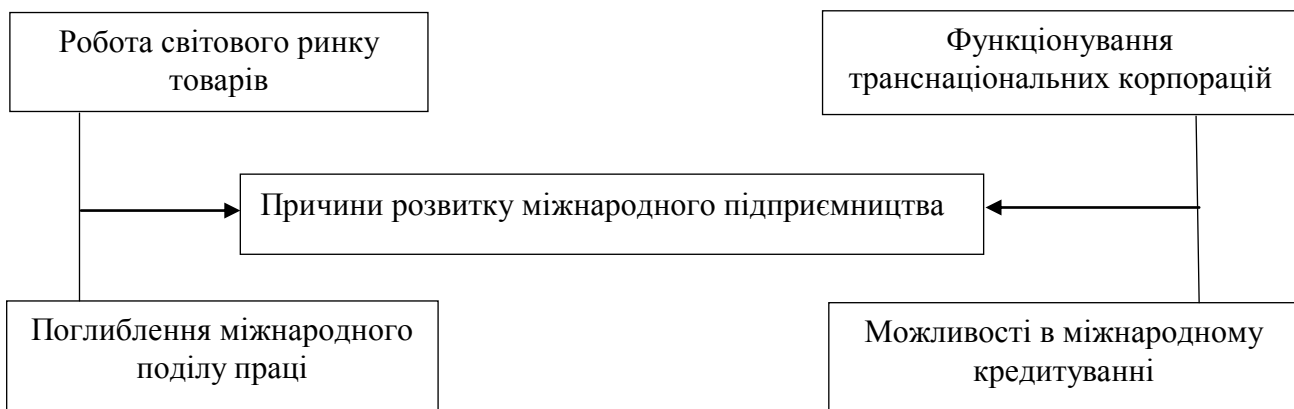


Рис. 1 Місце людських ресурсів у розвитку міжнародному підприємстві (створено автором за даними [1] )

Той факт, що без людських ресурсів не може функціонувати ефективний бізнес, свідчить про необхідність проведення оцінки та аналізу їх використання. Така оцінка повинна враховувати всі аспекти системи мотивації, а саме задоволеність матеріальним заохоченням та рівнем нематеріального стимулювання.

### Список використаної літератури

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с.
2. Інноваційні засади управління людськими ресурсами: можливості, виклики, пріоритети досягнення соціально-економічної безпеки : колективна монографія / за наук. редакцією д.е.н., професора Г. Ю. Міщук – Рівне : НУВГП, 2020. – 408 с.
3. Сардак С. Е. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації: монографія / С. Е. Сардак. – Д. : Вид-во ДНУ, 2012. – 460 с.
4. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. / І. Л. Петрова. – К. : КНЕУ, 2013. – 466.
5. Phillips McDougall P. International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths / P. Phillips McDougall, B. M. Oviatt // The Academy of Management Journal. – 2000. – № 5. – pp. 902-906

*Вісковатих К.К., студентка 2 курсу,  
факультету Міжнародної економіки та підприємництва  
к.е.н. доцент Бутенко Д.С.*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[karyna.viskovatykh@hneu.net](mailto:karyna.viskovatykh@hneu.net)*

### КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

За останні роки відбулось безліч змін, більшість з яких вплинули на свідомості людей та їх ставлення до оточення. Почала зростати уважність до тих речей, які раніше здавалися неважливими. Саме тому в наш час у діяльності підприємств поряд з економічними показниками успіху все більшу роль у здатності сподобатися людству та конкурувати, демонстрації високої ефективності та прибутковості починають грати роль й неекономічні показники роботи – екологічні, соціальні, інші. Тобто, соціальне забезпечення, контроль впливу на людей та імідж, встановлення на підприємстві чи виробництві засобів, заходів задля контролю якості, а також поширення екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій, тощо – стають одними із ключових факторів наряду із річним прибутком та терміном окупності. І тому соціальна відповідальність бізнесу останніми роками набуває все більшого розповсюдження та поступово перетворюється на загальну вимогу та концепцію, котра визначає цілі, ідеї, формат підприємницької діяльності та реально відображається в ринковій вартості компанії.

Дана тема є достатньо новою для обговорення через відносну новизну змін свідомості людей, але вже була розкрита та досліджена у багатьох працях. Дослідженню соціальної відповідальності саме у підприємстві були присвячені праці таких людей: Г.Башнянин, О.Бедзай, В.Кузяк, І.Лукинов, А.Рижко та багато інших, праці яких були проаналізовані мною для кращого поняття та розкриття обраної теми. Ця тема є актуальною на території всього світу, але особливо – на території України та потребує детального додаткового дослідження.

Починаючи вивчення цієї теми та визначення терміну “соціальна відповідальність” можна виокремити декілька моментів. Саме поняття виникло у кінці 20 століття, його сутність була визначена як соціальна орієнтованість по відношенню до працівників,

споживачів, суспільства, держави та навколишнього середовища, але не дивлячись на це “соціальна відповідальність” не має єдиного та чіткого визначення, підходу чи трактування, а тому не має й чітких лімітів чи засад. Тому для кращого розуміння даної теми та поняття є доцільним розглянути тлумачення терміну з різних джерел:

Таблиця 1.

**Визначення поняття «соціальна відповідальність бізнесу»  
(«корпоративна соціальна відповідальність»)**

Джерело	Тлумачення
Міжнародний стандарт ISO26000	Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це та діяльність (а саме продукцію і послуги) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільству, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і несує перешкоди відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки.
Зелена книга Європейського союзу	Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це концепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі.
Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2021 року	Соціальна відповідальність бізнесу – це свідоме відношення суб’єктів господарської діяльності до вимог соціальної необхідності, соціальних завдань, морально-етичних норм та цінностей, розуміння наслідків своєї діяльності для суспільства, держави, споживачів, ділових партнерів та своїх працівників.

*Джерело: [4]*

Також дуже часто поняття соціальної відповідальності бізнесу пов’язують із соціально-відповідальним маркетингом. Такий висновок є досить логічним, оскільки маркетинг є зовнішнім проявом та впливом на громаду з боку деякої компанії чи підприємства. Соціально-відповідальний маркетинг – це концепція управління маркетингом, що базується на таких принципах: відповідальність перед споживачем, орієнтація на споживача, відповідальність перед співробітниками та відповідність існуючим соціальним цілям та стандартам. Теоретики менеджменту розглядають соціальну відповідальність як добровільну реакцію на соціальні проблеми суспільства з боку підприємства, жертвуючи при цьому короткостроковим прибутком. [1]

Порівнюючи розвиток цього концепту за кордоном та в Україні можемо прослідкувати деяку відсталість навіть з боку державних засад. За даними опитування Cone Communications в Америці маємо таку статистику: 90% споживачів купили б продукт, якщо ця компанія підтримала проблему, що їх хвилює. Це свідчить про високий рівень соціальної збентеженості у громадян. Якщо розглянути детальніше ситуацію в Україні, то маємо: не сформовано ніякої інстанції задля оцінки діяльності компаній, що б пов’язувала економічну, екологічну та соціальну сфери та стратегію подальшого розвитку, не сформовано механізмів заохочення. Також, маємо проблеми із людським ресурсом, а саме – відсутність достатньої кількості освічених у цій сфері людей та низька культура соціальної відповідальності взагалі серед громадян та всередині компаній. Все це має свій вплив та саме тому є відсутніми стандарти соціальної відповідальності у бізнесі, стратегії компаній, соціальні інвестиції.

З цього всього можна сказати, що концепція соціальної відповідальності у бізнесі є досить новим, недостатньо дослідженим, але дуже важливим поняттям, що впливає не лише на громадян, екологію, працівників компанії, але й на бажання споживачів обрати саме цю компанію чи на бажання закордонних корпорацій співпрацювати та мати саме цю компанію у партнерах. Для кращого розвитку такого стану в Україні необхідно розвинути державні структури, виробити заохочувальну систему та продемонструвати усім компаніям, чим є важлива для суспільства, них самих та іміджу їх соціальна відповідальність.

### Список використаної літератури

1. Кузяк В.В. Концепції соціальної відповідальності бізнесу [Електронний ресурс] / В.В.Кузяк, Н.Р.Стасюк. // Науковий вісник національного університету “Львівська політехніка”, - 2012.- с.231-232.- Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16775/1/141-Kuzyak-231-232.pdf>
2. Охріменко О.О. "СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ" : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.О.Охріменко, Т.В.Іванова. – К. : КПІ, 2015. – 173 с. Режим доступу до ресурсу: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Socialna-vidpovidalnist.pdf>
3. Решетняк Н.Б. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: сучасний стан та шляхи розвитку: [Електронне видання] / Н.Б.Решетняк, О.В.Назаренко, Ю.В.Єгорова. // Науковий вісник НТУ “ХПІ”. Випуск 20 (1296).-2018.- 69-72с.- Режим доступу до ресурсу: [http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/37847/1/vestnik\\_KhPI\\_2018\\_20\\_Reshetniak\\_Sots\\_vidpovid.pdf](http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/37847/1/vestnik_KhPI_2018_20_Reshetniak_Sots_vidpovid.pdf)
4. Руденко О.В. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: СУТНІСТЬ, ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ТА НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: [Електронне видання] / О.В.Руденко, О.М.Кондратюк, А.С.Горєва. // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. Випуск 11.-2020. – 6 с.- Режим доступу до ресурсу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2020/104.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/104.pdf)

*Добарська В.В., студентка 2 курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва,  
Науковий керівник: к.е.н., доцент Бутенко Д.С.  
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця  
[dobarskaia31@gmail.com](mailto:dobarskaia31@gmail.com)*

### АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Сучасний світ обумовлений постійними змінами в економіці, тому активізація інноваційної діяльності допомагає підприємствам забезпечувати свою конкурентоспроможність. Напрямок інноваційного розвитку підприємства має стати ефективне застосування вже наявних ресурсів та розвитку нових можливостей, які сприятимуть успіху у майбутньому. Складністю інноваційної діяльності стають труднощі щодо вибору інновацій. Це обумовлює необхідність оцінки ефективності інноваційної діяльності, яка стає основою для прийняття рішень.

Дослідженнями теорії та практики інноваційної діяльності займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема: М.В. Чорна та С.В. Глухова [1], Л.М. Лібуркіна [2], О.І. Мельник [4], Л.О. Примостка [5], М.І. Диба [5], І.В. Краснова [5].

Згідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. [6]

Інноваційна діяльність сприяє підвищенню ефективності суб’єктів підприємницької діяльності за рахунок впровадження нововведень у виробництва товарів та послуг. Інновації повинні впроваджуватися постійно, що вимагає від керівників побудови системи управління.

Коли суб’єкт підприємництва працює в жорстких умовах мінливого зовнішнього середовища виникає нагальна потреба в пошуку шляхів активізації інноваційної діяльності.

Інновації в історії економіки налічують 4 основні етапи [1-5]:

етап перший (1910-1930) – формування головних положень теорії інновацій: формулюються основи цієї теорії, пропонується технічне пояснення, розглядається взаємозв'язок інновацій між собою;

етап другий (1940-1960 роки) – у розвитку інновацій в економіці характеризується в основному розвитком макроекономічних ідей, які були закладені на першому етапі. Наприклад, розгляд проблеми інновацій епох виходячи з економічного зростання, зв'язку соціуму та технічного прогресу з погляду науки;

етап третій (середина 1970 років) – поява нових ідей, пов'язаних з розвитком теорії еволюції, принципами управління інноваціями, вивченням інновацій на підприємстві та збільшення кількості публікацій на тему інновацій. Цей етап характеризується такими здобутками: аналіз кластерів інновацій, який провів А. Кляйн-Кнехт, створення S-подібної кривої лінії Р. Фостером, класифікація інновацій, запропонована Г. Меншем, П. Ромер створив ендегенну теорію зростання, з'явилася російська школа укладів технології, Р. Нельсон з С. Уінтером створили еволюційну економічну теорію, були розроблені К. Фріменом принципи індустріальної революції.

етап четвертий (з середини 1990 років і донині) – інноваційні теорії стали відрізнятися різними методологічними підходами і висловлюваннями. Вчені стали приділяти увагу інноваційній політиці, ефективним інноваційним системам, підвищенню активності діяльності в інноваціях галузі.

Статистичні дані свідчать, що кількість інноваційно активних підприємств має позитивну динаміку, яку наведено у табл.1.

Найнижчий приріст спостерігається у 2019 році, що можна пояснити глобальною економічною кризою пов'язаною з пандемією COVID-19, хоча вітчизняні підприємці змогли активізувати інноваційну діяльність вже у 2020 році про що свідчить приріст кількості упроваджених інновацій на 89% у порівнянні з попереднім роком.

Таблиця 1

Кількість інноваційно активних підприємств (складено автором за даними [7])

Період, р.	Показник		
	Кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг), усього одиниць	Темпи росту кількості упроваджених інновацій, % (по відношенню до попереднього року)	Частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %
2010	2408	–	11,5
2011	3238	134,4	12,8
2012	3403	105	13,6
2013	3138	92	13,6
2014	3661	116,6	12,1
2015	3136	85,6	15,2
2016	4139	131,9	16,6
2017	2387	57,6	14,3
2018	3843	160	15,6
2019	2148	55,8	13,8
2020	4066	189	14,9

Таким чином, активізація інноваційної діяльності надає безумовні конкурентні переваги, забезпечує економічне використання ресурсів, знижує витрати на виробництва та

підвищує інтелектуальний потенціал персоналу. Що в кінцевому результаті надає суб'єкту підприємницької діяльності можливість досягти поставленої мети – максимізації прибутку.

### Список використаної літератури

1. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : Ч45 монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210с.
2. Активізація інноваційної діяльності підприємств : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л.М., 2018. 232 с. Укр. Мова
3. Активізація інноваційної діяльності підприємств : монографія / [Колектив авторів], за наук. ред. Т.В. Калінеску. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2014. - 224 с.
4. Мельник О.І. Формування ефективного інфраструктурного забезпечення інноваційного підприємництва в аграрному секторі економіки / О.І. Мельник // Економічний аналіз. – 2015. – № 1. Т.21. – С.98-105.
5. Банківська система України: інституційні зміни та інновації : кол. моногр. / [Л.О. Примостка, М.І. Диба, І.В. Краснова та ін.]; за заг. ред. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2015, – 434 с.
6. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Офіційний сайт державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Добрянська М.А.,  
студентка 2 курсу ОКР «Магістр»  
Драчов О.В., к.ю.н., доцент кафедри  
міжнародного права та порівняльного правознавства,  
Національний авіаційний університет  
[ledy.dobrianska@gmail.com](mailto:ledy.dobrianska@gmail.com)*

### **КОНЦЕПЦІЯ ПОНЯТТЯ «ОФШОРНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЦЕНТР» ЯК ОБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА**

В умовах посилення глобалізації, зокрема у сфері світової економіки, вплив міжнародних фінансових центрів безумовно зростає у зв'язку з розширення спектру діяльності таких фінансових центрів. Останні вносять значний внесок у загальний економічний розвиток і зростання держави.

Сучасна економіко-правова наука нагромадила значний обсяг теоретичних концепцій та ідей, які пояснюють закони різноманітних явищ соціально-економічного буття, як частково, так і в комплексі. Важливе значення для цього дослідження мали праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, стосовно питання поняття «офшорного фінансового центру» як об'єкта міжнародного фінансового права, зокрема: А.І. Абдуллін, М. Атрідж, А.Б. Гельб, Ю.Т. Гульбі, Є.В. Зибцев, П. Касперавічус, Д. Коо, І.Е. Маміофа, Є. Мічурін, Л.І. Подшибіхін та ін. Однак, на сьогодні є ще й досі, нерозкриті питання, або ж частково досліджені, зокрема стосовно поняття «офшорний фінансовий центр».

Дослідження офшорних фінансових центрів є одним із аспектів нової міжнародної фінансової структури поряд із підвищенням інформаційної відкритості та прозорості; зміцненням фінансових систем шляхом посилення контролю за ними; зміщенням акцентів діяльності Міжнародного валютного фонду в бік запобігання фінансовим кризам; забезпеченням більшого залучення приватного сектора; упорядкованою лібералізацією капіталу; розробкою міжнародних стандартів. Під міжнародною фінансовою структурою розуміються правила, керівні принципи та інші домовленості, що регулюють міжнародні фінансові відносини, а також різноманітні установи, утворення та органи, за допомогою яких

подібні правила, принципи та інші домовленості розробляються, контролюються та виконуються.

Міжнародно-правове регулювання діяльності офшорних фінансових центрів у науці міжнародного права практично не зазнавало докладного та всебічного дослідження. Багато юристів-міжнародників у своїх роботах торкалися тих чи інших аспектів, а також проблем, з якими часто пов'язана діяльність офшорних фінансових центрів.

На сучасному етапі відбувається формування комплексу міжнародно-правових норм, що регулюють діяльність офшорних фінансових центрів, і цей комплекс норм слід кваліфікувати як новий інститут міжнародного фінансового права, що формується, який є, у свою чергу, підгалуззю міжнародного права в рамках такої його галузі як міжнародне економічне право.

Питання про правове визначення терміну «офшор», та похідних від нього «офшорна зона», «офшорний фінансовий центр», «податковий рай» або ж «податкова гавань», «офшорна юрисдикція» та «офшорна компанія» є питанням досить дискусійним, оскільки не існує загальновизнаного єдиного визначення, яке б повною мірою відображало всі визначальні ознаки офшорів. Відсутність єдиного міжнародно-правового визначення терміну «офшорний фінансовий центр» не вносить ясності та створює певні труднощі як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Проаналізувавши різноманітну кількість словників сучасної української мови, можемо стверджувати, що поняття «офшор» це території, які забезпечують пільговий або ж понад пільговий режим для фінансово-кредитних операцій у іноземній валюті за участі закордонних учасників. Однак, сама Україна ще не визначилась щодо юридичного закріплення офшорних зон, умов та доцільності їх використання. Проте, в Україні, стосовно цієї сфери, діє базовий Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 1992 року, який визначає поняття «спеціальна (вільна) економічна зона» як територія України, на якій встановлюється і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства [2].

Варто зазначити, що Закон України «Про заходи із деофшоризації» від 2016 року, також визначає поняття «офшор», «офшорна юрисдикція», які в свою чергу означають іноземні держави або ж частини їх територій, які надають пільговий, або ж інакше кажучи, спрощений режим оподаткування в порівнянні з Україною. А під поняттям «офшорна компанія» розуміється юридична особа, зареєстрована в такому офшорі чи офшорній юрисдикції [2].

В рамках цього дослідження використовується термін «офшорний фінансовий центр», однак, наприклад, Організація економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) використовувала спочатку термін «згубна податкова конкуренція» (шкідлива податкова конкуренція), «згубні податкові практики». Згодом, на підставі таких критеріїв як відсутність прозорості (транспарентності) та відсутність ефективного обміну інформацією, ОЕСР у своїй роботі почала використовувати термін «податковий притулок» чи «податковий оазис», «податковий рай» чи «податкова гавань» (tax haven) [1].

Термін «tax haven» використовувався також Спеціальною групою міжнародного співробітництва з податкових питань (Ad Hoc Group On International Cooperation In Tax Matters) Економічної та Соціальної Ради ООН. Управління ООН з контролю за наркотиками та попередження злочинності розробило у 1998 року доповідь «Financial Havens, Banking Secrecy and Moneylaundering», в якій використовується термін «фінансовий рай» (financial haven) [3]. Формально, офшорний фінансовий центр, податковий рай, фінансовий рай є різними термінами, однак, на нашу думку, коректніше використовувати термін офшорний фінансовий центр, оскільки цей термін має ширше значення, ніж безпосередньо податковий та фінансовий притулок. Саме використання ОЕСР терміну податковий притулок, тоді коли ця міжнародна організація відмовилася від застосування критерію існування низьких чи нульових податкових ставок, на наш погляд, перестав бути обґрунтованим. Більше того,



залишаються за рамками багато інших критеріїв та специфічних рис, на підставі яких ті чи інші держави або території можуть бути віднесені до офшорних фінансових центрів.

Міжнародним валютним фондом (далі – МВФ) розроблено Програму (Offshoren Financial Center Program), спрямовану на оцінку стану правового регулювання діяльності та контролю в офшорних фінансових центрах, а також заходів, спрямованих на боротьбу з відмиванням за допомогою таких центрів доходів, отриманих злочинним шляхом, та з фінансуванням тероризму. Ця міжнародна організація використовує термін «офшорний фінансовий центр».

Рада Безпеки ООН у своїй роботі використовує термін «офшорний фінансовий центр». Контртерористичний комітет Ради Безпеки ООН, заснований відповідно до Резолюції 1373, прийнятої 28 вересня 2001 року, також користується терміном «офшорний фінансовий центр», наприклад, щодо офшорного фінансового центру Лабуан (Малайзія) [3].

Таким чином, з погляду міжнародного права більш за все коректніше використовувати термін «офшорний фінансовий центр», враховуючи, що і це визначення, поки що не є універсальним. Щодо найбільш поширеної дефініції офшорного фінансового центру, то МВФ визначає його як фінансовий центр, де основна частина активних та пасивних операцій здійснюється за кордоном та ініціюється звідти ж, а більшість його установ контролюється нерезидентами.

На основі наведених вище визначень, критеріїв, позицій, виявлених різними міжнародними організаціями, можна вивести наступне визначення офшорного фінансового центру. Офшорний фінансовий центр – це частина території держав (або навіть вся територія держави), у межах якої відповідно до застосовного національного права реєструються компанії іноземних резидентів; таким компаніям надається право ведення на пільгових (податкових, адміністративних, валютних та інших) умовах торгових, фінансових та інших комерційних операцій; а також пільговими податковими перевагами, яких користуються члени компанії, а саме фізичні особи з метою зниження податкового навантаження чи захисту власності від претензій третіх осіб.

#### **Список використаної літератури**

1. The OECD work on Tax Havens / By Mr. Jeffrey Owens, Head Centre for Tax Policy and Administration Organization for Economic Cooperation and Development. - July 2019. // OECD website [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.oecd.org/>
2. Драчов О.В. Європейські стандарти в сфері правового регулювання ринку фінансових послуг. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні міжнародні відносини: актуальні проблеми теорії і практики» Т. 1. С. 145 – 153.
3. Офіційний сайт ООН[Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.un.org/>

*Дуднік Н.В., студентка 2-го курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний  
університет імені Семена Кузнеця  
[dudnik.nata.00@gmail.com](mailto:dudnik.nata.00@gmail.com)*

### **АУТСОРСИНГ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Зростаюча потреба підприємств, компаній та інститутів покращити якість наданих послуг або продуктів з одночасним зменшенням їх собівартості та часу, необхідно для створення даної послуги або продукту вимагає урізноманітнити взаємовідносини з суб'єктами економічних відносин. Одним із способів, що дозволяє досягти якісних результатів, є аутсорсинг. В економічній літературі дане поняття з'явилося лише наприкінці 90-х років ХХ століття, тому багато проблем, що стосуються аутсорсингу, особливо стосовно

українських підприємств, маловивчені. Термін "аутсорсинг" має англійське походження від слів "outsideresourceusing", що дослівно означає «використання зовнішніх ресурсів». Фахівці провідних країн світу зазначають, що використання аутсорсингових операцій дає можливість на 30% знизити витрати у процесі підприємницької діяльності й тим самим збільшити дохідність[2].

Сучасний етап економічного розвитку характеризується посиленням конкуренції та нестабільністю у всіх сферах. Компанії, які хочуть оптимізувати свою діяльність та зменшити кількість виконуваних функцій, потребують постійної та всебічної співпраці з іншими компаніями. Важливо також звернути увагу на ринку на посилення міжнародного поділу праці. Спеціалізація країн і компаній на певних бізнес-процесах набуває все більшого значення для забезпечення їх довгострокової життєздатності та конкурентоспроможності. На даному етапі однією з найпопулярніших бізнес-моделей є аутсорсинг[1].

Аутсорсинг – запозичення ресурсів ззовні. У ньому беруть участь сторонні організації, які виконують певні завдання або бізнес-процеси, які не стосуються підприємства, але необхідні для його повноцінної роботи. У цьому випадку підприємство не буде купувати роботу та послуги конкретного співробітника.

В свою чергу визначення аутсорсингу наведено в розд. 4 Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010, «аутсорсинг» – угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбору персоналу, допоміжні функції. Таким чином, аутсорсинг – це передача однією компанією певних бізнеспроцесів, функцій або конкретних завдань на виконання іншій компанії (аутсорсеру), що спеціалізується у відповідній галузі.[ Класифікація видів економічної д... | від 11.10.2010 № 457[Електронний ресурс] zakon.rada.gov.ua]

Така форма співпраці дозволяє зосередитися на реалізації стратегічно важливих функцій організації за рахунок зменшення кількості виконуваних функцій, звільнень, а також оптимізації організаційної структури та системи управління, уникнення додаткових витрат і підвищення прибутковості - покращення конкурентоспроможності організації на ринку.

Однак на вітчизняному ринку така діяльність не розвинена. Головна причина це недостатня поінформованість керівників при переході на нові методи ведення бізнесу, що передбачає використання аутсорсингу та оцінку його ефективності.

Сутність аутсорсингу полягає в передачі на договірній основі другорядних, але невід'ємних функцій, що виникають у процесі діяльності підприємства, та повної відповідальності за їх виконання своєчасно та в повному обсязі. Організації, що спеціалізується на виконанні даних функцій мають цілі:концентрування зусиль на основній діяльності підприємства; вивільнення як фінансових ресурсів, так і людських; мінімізації часу виконання другорядних функцій; ефективного управління ризиками; зниження затрат; одержання конкурентних переваг.

Дослідники П.В. Брінь і О.В. Прохоренко [3] наголошують на важливості багаторівневої класифікації відносин аутсорсингу за сукупністю ознак. Науковці виділяють організаційні/ процесні (форма взаємин між сторонами, вид договірних відносин, період взаємин, характер передачі майна і т. д.) і якісні/змістовні ознаки (цільове призначення аутсорсингу, масштаб застосування, використовуваний ресурс, джерело підвищення конкурентоспроможності, область формування ланцюжка цінностей і т.д.)[3].

Найбільш розгорнута класифікація зустрічається в працях науковця О.І. Микало [5]. Він класифікує аутсорсинг за такими ознаками: за ціллю запровадження аутсорсингу, за ступенем залучення ресурсів компанії-замовника, за характером і співвідношенням функцій, що передаються на аутсорсинг, за кількістю виконавців, за країною базування компанії-постачальника послуг, за строком надання послуг. Аутсорсинг знань передбачає управління процесами, які вимагають глибокого вивчення або серйозної аналітичної обробки даних, формування і управління базами знань, які надалі можуть бути використані для підтримки прийняття рішень. Найбільш вживаний вид – аутсорсинг бізнес-процесів є формою

делегування непрофільних бізнес-процесів чи функцій, а також відповідальності за їх виконання фірмі-аутсорсеру на основі укладеного договору підряду.

Аутсорсинг варто розглядати не як інструмент управління, а як стратегію управління підприємством у довгостроковій перспективі. Стратегія аутсорсингу дозволяє більш оперативно та ефективно управляти окремими бізнес-процесами, у тому числі й відмовлятися від збиткових функцій, чи створювати нові. З'являється можливість найбільш оперативно реагувати на миттєві економічні зміни, ситуації, що за нинішніх умов може допомогти власникам зберегти бізнес [4].

Модернізація фінансової стратегії управління підприємства за допомогою застосування фінансового аутсорсингу дозволить підприємству направити найбільшу кількість сил на вдосконалення та модернізацію тієї сфери діяльності, на якій спеціалізується. Тут аутсорсинг як фінансова модернізація економіки підприємства виступає як і чинник соціально-економічного розвитку. З погляду економіки підприємства, тут відбудуться зміни щодо підвищення якості моніторингу та оцінки використання ресурсів підприємства. Поділ діяльності підприємства на сектори дозволить оперативно відстежувати фінансові потоки, аналізувати їх як різні управлінські рішення, перерозподіляти фінанси підприємства з метою підвищення рентабельності бізнесу.

Тут проявляється один з основних ризиків застосування аутсорсингу, а саме втрата контролю над переданими функціями та зниження якості їх виконання, внаслідок дій недобросовісного виконавця. Якість і результати роботи можна оцінити лише після їх завершення, що може призвести до економічних збитків. У разі неякісного виконання угоди про аутсорсинг компанія зможе знайти іншого постачальника послуг і не витратити час на пошуки винуватця, що призведе до масштабних звільнень, а витрати компанії на зміну постачальників будуть вищими.

Концепція «аутсорсингу» полягає у цілеспрямованому відокремленні певних бізнес-процесів від інших організацій, які мають відповідний досвід, знання та інструменти та виконують свої обов'язки краще, ніж організація-клієнт у конкретній сфері, на контрактній основі. Тому використання аутсорсингу зводиться до того, що компанія концентрує всі ресурси на основних видах діяльності, а інші функції передає надійним партнерам. Також треба відрізняти такі поняття, як аутсорсинг та аутстафінг.

Аутстафінг не надає можливості та гарантії заміни співробітників, провайдер лише реєструється серед тих працівників компанії-клієнта, і вони продовжують працювати на клієнта відповідно до договору про надання послуг. Аутстафінг дозволяє компаніям заощадити гроші, коли велика кількість співробітників звільняється. При цьому вартість послуг аутсорсингу для кожного працівника нижча. Експерти зазначають, що компанії часто використовують зовнішній персонал не для зниження витрат, а для формального підвищення своєї привабливості. Зменшення кількості штатних працівників може підвищити продуктивність кожного працівника.

### Список використаної літератури

1. Петрик І.В. Аутсорсинг бізнес-процесів у функціонуванні інтегрованих підприємств: монографія – Львів: Растр-7, 2017.
2. Алеекеев І.В., Партин Г.О., Дідух О.В. Аутсорсингова діяльність виробничих підприємств: монографія – Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2015.
3. Брінь П.В. Багаторівнева класифікація відносин аутсорсингу / П.В. Брінь, О.В. Прохоренко // Економіка і фінанси. – Дніпропетровськ : ПП Шевельов Є.О., 2013.
4. Петров А.А. Аутсорсинг як фінансова модернізація стратегії управління підприємством / А.А. Петров // Нова індустріалізація та розумна економіка: виклики та можливості: матеріали Пермський конгрес вчених-економістів. – Перм, 2015.
5. Микало О.І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу / О.І. Микало // Економічний простір. – 2011

*Думанецька Є. О, студентка 2-го курсу,  
факультету міжнародної економіки і підприємництва,  
Науковий керівник: к.е.н., доцент Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця  
dumliza03@ukr.net*

## ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Оптова торгівля – це сполучний компонент в циклі товару, який поєднує виробника продукції та роздрібних торговців або споживачів, що не займається виробництвом товарів, а основний вектор його діяльності направлений на посередництво та реалізацію вже готової продукції.

Згідно з національним стандартом України ДСТУ 4303:2004 «Оптова торгівля – вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів за договорами поставки партіями для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгівлю, для виробничого споживання та надання пов'язаних із цим послуг».

[5, с. 2]

Організація діяльності оптової торгівлі це складний механізм, який потребує багато зусиль з боку підприємця. Слід зазначити, що економічний розвиток держави напряму залежить від обігу товару, за який відповідає оптова торгівля.

На даний момент оптова торгівля не використовує свій потенціал на максимум та має багато недоліків, через що і привертає до себе багато уваги дослідників.

Так, В.Д. Лагунін підкреслює [7, с. 39], що недооцінювання потреб і необхідності розвитку товарного обігу і ролі оптової торгівлі в ньому, призводить до погіршення умов відтворювального процесу, послаблює територіальні зв'язки, провокує появу кризових тенденцій у розвитку національного виробництва.

За думкою А.А. Мазаракі: «Оптова торговельна діяльність – це сукупність бізнес-процесів окремих суб'єктів господарювання по придбанню та подальшому перепродажу товарів певними партіями без внесення змін (окрім тих, що притаманні торгівлі) виробничим споживачам, роздрібній торгівлі та іншим суб'єктам підприємницької діяльності, що супроводжується наданням оптових торговельних послуг». [1, с. 23]

Організація діяльності підприємств оптової торгівлі повинна включати в себе процеси: реалізації товару(купівлі-продажу), передачі товарів від виробника до споживача, зберігання товарів.

На думку М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однолько: «Основним суб'єктом оптової торгівлі є оптове(гуртове) підприємство, яке має економічні, організаційні та юридичні ознаки суб'єкта господарської діяльності, від власного імені і за власний кошт набуває права власності на придбання товарів, спеціалізується на веденні оптового торгу».

[3, с. 51]

Функціонування суб'єктів оптової торгівлі в економіці здійснюється в умовах ринкових товарно-грошових відносин, що спонукає дію таких факторів: конкуренція, вартість, зростання потреб, єдність товарного і грошового обігу, залежність попиту і пропозицій. Виділяють два види оптової торгівлі – торгівля продовольчими товарами (продуктами харчування) і торгівля непродовольчими товарами.

Постійне вдосконалення функцій оптової торгівлі є важливою об'єктивною передумовою для забезпечення стабільного та динамічного розвитку економіки країни.

А.А. Мазаракі виділив дві основні функції які здійснює оптова торгівля: забезпечення товарного обміну та забезпечення вартісного обміну. [1]

Для дослідження оптової торгівлі проаналізувано дані структури оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за видами економічної діяльності у 2019-2020 рр., які наведено на рис. 1.



Рис. 1. Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за видами економічної діяльності у 2019-2020 рр. [6]

Аналіз статистичних даних свідчить, що структура оптової торгівлі протягом 2019-2020 рр. майже не змінилась і має позитивну динаміку не зважаючи на кризові явища, що виникли за умов пандемії. Так, найбільшу питому вагу становили оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами – 50%, а найменшу – інші види спеціалізованої оптової торгівлі, 1,2% товарообігу держави.

Але через швидке зростання малих підприємств збільшується відсоток збиткових оптових підприємств. Накопичення нових ланок товароруку не забезпечується потрібним матеріало-технічним та інвестиційним потенціалом. Завдання організації оптової торгівлі направити зусилля на виробництво конкурентоспроможних товарів та сприяти зростанню вітчизняного ринку, насиченням його потрібним обсягом якісних товарів.

### Список використаної літератури

1. Оптова торгівля в Україні: монографія / А.А. Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 208 с.
2. Трішкіна Н.І. Оптова торгівля як складова інфраструктури товарного ринку / Н.І. Трішкіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №4 – С.72-76
3. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник / М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с.
4. Слободянюк Н.О. Огляд сучасних тенденцій розвитку торгівлі в Україні та світі / Н.О. Слободянюк, М.О. Юнацький // Науковий вісник Ужгородського національного університету – 2019. – №25. – С.128-132.
5. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009:2010 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.dkrp.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : монографія / В.Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 327 с.

*Жернова П.Р., студентка 2-го курсу,  
факультет міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник к.е.н. доцент Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет імені  
Семена Кузнеця  
polina20031624@gmail.com*

## ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ

Електронна торгівля - це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, що проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій.[6]

Характерною ознакою інтернету є розвинена інформаційна інфраструктура та широке використання інформаційних технологій, у тому числі у галузі торгівлі. На сьогоднішній день у світовій глобальній економіці активно поширюються технології торгівлі, різноманітні інформаційні, технічні та технологічні інновації. Також розвивається гнучке електронне ціноутворення, впроваджуються електронні засоби супроводу товарів; штрихове кодування; здійснюється перехід до персоніфікованого обліку покупців за рахунок впровадження клубних та дисконтних карток, карток самообслуговування, а мережеві підприємства стали новаторами на підвищення рівня торговельного обслуговування, впровадження на українському ринку передових технологій, зокрема електронної торгівлі, споживчого кредитування населення, розрахунку та кредитними картками.

Використання електронної торгівлі привело до кардинальних змін традиційних способів ведення бізнесу та виникнення нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу.[3] Світовий ринок електронної торгівлі є одним з найбільших стабільно зростаючих ринків. За даними звіту eMarketer у 2017 році обсяг світової роздрібно-інтернет-торгівлі сягне 10,1% роздрібно-торгівлі загалом, у 2021 році ця частка зросте до 16,1%; темпи зростання обсягів електронної торгівлі випереджатимуть темпи зростання роздрібно-торгівлі загалом.[1]

У процесі обробки джерел інформації я дізналася, що за видами поширення електронної торгівлі А.М. Береза, І.А. Козак, Ф.А. Шевченка виділяють:

- маркетинг,
- продаж;
- сприяння продажу;
- перепродаж;
- постачання;
- фінансування;
- страхування;
- комерційні операції:
- замовлення;
- отримання, оплата;
- обслуговування та підтримка продукту;
- спільні розробки продуктів;[1]

Із вищенаведеного переліку можна зробити висновок щодо того, що електронна торгівля об'єднує широкий спектр бізнес-операцій.

Повне визначення категорії "електронна торгівля" дали Новицький О. та Позняков С., що розглядають електронну торгівлю як "форму ділової активності за сферами економічної діяльності, змістом якої є будь-які операції, які здійснюються за цивільно-правовими договорами, що передбачають передачу прав власності на товари, надання послуг та проведення робіт шляхом комп'ютерного програмування повідомлень за допомогою електронних носіїв або через мережу, подібну до Інтернету з використанням можливостей інформаційно-телекомунікаційних технологій".[5]

Метою є дослідити реальний стан та тенденції розвитку електронної торгівлі, її сутність та види. Завданням є висвітлення результатів досліджень сутності та видів електронної торгівлі, дослідження теоретичних концепцій, аналіз предмета дослідження, розроблення пропозицій та заходів. Для проведення комплексного аналізу сучасного стану електронної торгівлі в Україні та світі треба провести маркетинговий аналіз вторинної інформації, зібраної з офіційних джерел. Дослідження полягало у тому, щоб поєднати та проаналізувати найновіші вторинні дані, опубліковані в різних надійних джерелах, в одній роботі, щоб забезпечити більш глибоке розуміння швидкозмінної сфери електронної торгівлі.[2]

З кінця минулого століття зі стрімким розвитком інформаційних технологій, світова економіка зазнала серйозних змін. Заохочувалися виробничі компанії, використовувалися та вдосконалювалися існуючі інформаційні системи. Відсутність у компанії будь-якого виду діяльності в глобальній мережі зараз розглядається як недолік. Брак споживчого часу змушує все більше людей робити покупки через Інтернет, що в свою чергу визначає більший розвиток електронної комерції через появу нових різновидів. Американський дослідник В. Цвасс дав такі характеристики електронної комерції: обмін діловою інформацією, встановлення ділових відносин, ділових операцій через телекомунікаційні мережі та торговельні відносини. Іншими словами, він зосереджується на бізнес-аспекті концепції. Такої ж думки дотримуються і А. Саммер та Г. Дункан, які визначають електронну торгівлю як будь-яку форму бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним чином.[3]

Поняття електронної комерції, що його пропонує Н. Соловенко, – це будь-який вид ділових операцій і угод, що передбачає використання передових інформаційних технологій та комунікаційних засобів із метою забезпечення більш високої економічної ефективності порівняно з традиційними видами комерції. З нашого погляду, таке визначення не досить чітке, тому що вираз «передових інформаційних технологій та комунікаційних засобів» досить обтічно передає сутність цього поняття, поскільки автор не враховує фактора часу щодо функціонування та розвитку зазначених управлінських інструментів. Дослідник В. О. Соболев у статті «Сутність основних понять Інтернет-торгівлі» пропонує наступне визначення: «Інтернет-торгівля – це організація і технологія процесу купівлі-продажу товарів, в якому весь цикл комерційної транзакції або її частина відбувається електронним способом із використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово економічних інструментів за допомогою реклами й розповсюдження товарів і послуг у мережі Інтернет». Таке визначення, більше підходить до поняття «Інтернет торгівлі».[4]

Отже електронна торгівля набирає значних обертів. Бар'єри для входу на інтернет-ринку порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів та підприємців відчутні. Проте на цьому етапі на ринку є багато невирішених проблем, які гальмують його розвиток. Якщо найважливіші питання будуть ефективно вирішені, розвиток електронної комерції в Україні матиме майбутнє. Український ринок електронної комерції поки не може займати перше місце у світі за обсягом, але є одним із лідерів за темпами зростання. Діяльність державних та адміністративних органів є суттєвою для розвитку електронної комерції в Україні та переваг, отриманих від електронної комерції (доступ до ринку, кваліфікована робоча сила, доступ до інвестиційного капіталу, підвищення податків за рахунок використання електронних продуктів). Визначення поняття, що найповніше характеризує Інтернет-торгівлю, є наступне: Інтернет-торгівля – це така форма торгівлі, за якої вся діяльність, пов'язана з купівлею-продажем товарів, ведеться через мережу Інтернет. При цьому внутрішні процеси, пов'язані з організацією торговельної діяльності, можуть бути реалізовані різними електронними методами.

#### Список використаної літератури

1. Гліненко Л. Стан і перспективи розвитку електронної торгівлі [Електронний ресурс].- Режим доступу: [https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018\\_1\\_83\\_102.pdf](https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018_1_83_102.pdf)

2. Дубовик Т. Міжнародна електронна торгівля [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/17\\_1\\_2018ua/13.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/17_1_2018ua/13.pdf)
3. Мороз О. Огляд ринку електронної торгівлі у світі та в Україні [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://chmnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/07/Moroz-O.V.-Datsenko-I.V..pdf>
4. Тягунова Н. Інтернет-торгівля: сутність та особливості [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2013/03/160.pdf>
5. Шалева О. Електронна комерція. Навчальний посібник [Електронний ресурс].- Режим доступу: [https://kcollegeht.kr.ua/images/Electronni\\_pidruchniki/ЕК\\_Шалева\\_навч\\_посібник\\_2011p.pdf](https://kcollegeht.kr.ua/images/Electronni_pidruchniki/ЕК_Шалева_навч_посібник_2011p.pdf)
6. Електронна комерція [Електронний ресурс].-Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Електронна\\_комерція](https://uk.wikipedia.org/wiki/Електронна_комерція)

*Зайченко Ю.А., студентка 2 курсу,  
факультету міжнародної економіки і підприємництва  
к.е.н. доцент Бутенко Д.С.*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[juliya.zaichenko210@gmail.com](mailto:juliya.zaichenko210@gmail.com)*

## РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ, ВИДИ

Протягом еволюції люди почали обмінювати товари на власний кошт і назвали це торгівлею. Зараз торгівля є невід'ємною частиною економіки країн, засобом отримання прибутку та джерелом підвищення національного добробуту. Торгівля – важливий елемент системи руху та збуту товарів і продуктів кінцевим споживачам. Важливим завданням сучасності є встановлення змістовного наповнення такого поняття як роздрібна торгівля; визначення її особливостей, видів, завдань тощо. Тому проблема визначення сутності й змісту поняття «роздрібна торгівля» на сучасному етапі розвитку привертає увагу вчених та практиків.

Так, зазначені питання були висвітлені у працях Б. Маркова [3], А. Карнаушенко [2], О. Онищенко [5], Н. Проскурніної [6], О. Даннікова [1] та багатьох інших.

Поняття «роздрібна торгівля» має безліч трактувань. Згідно з Національним стандартом України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевого споживача та надання йому торгових послуг». [4]

А, на думку, Маркова Б.М. роздрібна торгівля – це інтегратор економічних відносин суб'єктів, що виникають у процесі купівлі-продажу ними товарів і послуг для особистого некомерційного використання, з одного боку, є складником інституційної інфраструктури й елементом логістичного виробничо-збутового ланцюга, що з'єднує виробника сировини (продуктів) з кінцевим споживачем, а з іншого – адаптером у системі побудови партнерських відносин між споживачами й виробниками товарів і послуг, спрямованими на задоволення потреб та зростання бізнесу. [3]

Отже, роздрібна торгівля відіграє важливу роль у національній економіці, в ній реалізуються ключові бізнес-процеси, пов'язані з продажем товарів і послуг та їх доставкою до кінцевих споживачів. За останні роки, через насичення ринку товарами, вид торгівлі зазнав істотних змін. Сучасний споживчий ринок характеризується високою концентрацією товарів різного призначення, великою кількістю виробників, жорсткою ринковою конкуренцією. Змінилася система виходу товару на ринок, на даний час на ринку переважають мережеві підприємства, динаміка обсягів продажів і структура збуту стають все більш стабільними. [6]

В Україні за останні роки роздрібна мережа зазнала великих змін – розширився асортимент та збільшилися масштаби підприємств, в основному розміри торгових площ.



Виникло багато нових форматів роздрібної торгівлі, таких як торгові центри, дисконт-центри, а також торгові галереї. Роздрібна торгівля є однією з найактивніших галузей вітчизняної економіки – інвестиції на душу населення досягли рівня промисловості, а галузеві тенденції відображають процес, що відбувається в країні, і є показником загальної економічної ефективності.[1]

Аналіз динаміки обсягів товарообороту підприємств роздрібної торгівлі, наведено у табл.1. Таким чином, згідно даних табл.1 простежується тенденція зростання. Так, наприклад, у 2015 році спостерігається приріст роздрібного товарообігу на 9% по відношенню до 2014 року. Незначне уповільнення темпів росту спостерігається у 2017 та 2020 роках, це можна пояснити кризовими явищами, які відбувалися у той час в країні. Найвищий приріст спостерігається у 2016 і 2019 роках на рівні 16,3% та 18,7% відповідно. Це означає, що роздрібна торгівля процвітає, набирає обертів і з кожним роком буде розвиватися все більше і більше.

Таблиця 1

Динаміка обсягів товарообороту підприємств роздрібної торгівлі за 2014-2020 рр.  
(складено автором за даними [7])

Показники	Період, р.						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Товарооборот, млн.грн	438342,7	477967	555975	586330,1	668370	793479	868283,3
Темпи росту, % (по відношенню до попереднього року)	–	109	116,3	105,5	114	118,7	109,4

Отже, роздрібна торгівля є невід’ємною частиною економіки регіону, а отже, і частиною національної економіки, зміни, що відбуваються на регіональному рівні, впливають не лише на економіку країни, а й на інші сфери суспільного життя. Роздрібні мережі різних форм організації та власності, а також супутня інфраструктура демонструють стійку тенденцію до зростання, вони є важливим ресурсом для зниження рівня безробіття, зайнятості (перш за все молоді), джерелом доходу для підприємців та найманих працівників. Активні дослідження торгівлі, зокрема роздрібної та неоднозначності в інтерпретації поняття даної теми демонструють важливість продовження дослідження та використання результатів економічної думки на практиці.

### Список використаної літератури

5. Данніков О.В. Маркетинг підприємств роздрібної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://core.ac.uk/download/pdf/43283211.pdf>
6. Карнаушенко А.С. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні [Електронний ресурс] / А.С.Карнаушенко //Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2019. – №1. – Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2019/53.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/53.pdf)
7. Марков Б.М. Генезис поняття «роздрібна торгівля»[Електронний ресурс] / Б.М.Марков // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 18. – с.27-30. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_18/2/7.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_18/2/7.pdf)
8. [Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009:2010 1](http://www.dkrp.gov.ua/)[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>
9. Онищенко О.В. «Аналіз товарообороту роздрібної торгівлі в Україні та його тенденції»[Електронний ресурс] / О.В. Онищенко, Р.А. Макаренко // Науковий вісник

Херсонського державного університету, Випуск 27, частина 3. – 2017. – с.120-123.- Режим доступу до ресурсу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_27/3/30.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_27/3/30.pdf)

10. Проскурніна Н.В. «Розвиток роздрібної торгівлі в умовах динамічної природи змін» / Н.В. Проскурніна // Науковий вісник Ужгородського національного університету, Випуск 22, частина 3. – 2018. – с.34-37

11. Товарообіг роздрібної торгівлі // Державна служба статистики України; Статистична інформація, Економічна статистика, Економічна діяльність, Внутрішня торгівля, [Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібної торгівлі](#) – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Зань К.С., студентка 2 курсу  
факультету міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця  
[ekaaaterinaaz@gmail.com](mailto:ekaaaterinaaz@gmail.com)*

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Світова економіка рухається у двох паралельних напрямках. З одного боку, спостерігається збільшення обсягів торгівлі та інвестицій між країнами, що стимулює всесвітню інтеграцію (глобалізацію), з іншого боку, зростання обсягів саме внутрішньорегіональних потоків товарів, послуг та інвестицій поглиблює регіональні інтеграційні процеси (регіоналізацію).

Процес розвитку міжнародного бізнесу та його форм є досить динамічним процесом, що за В.Робінсоном складається з п'яти етапів [4]. Останнім з них є глобалізація – процеси технологічної, економічної, культурної та політичної інтеграції людства. У наш час практично всі країни прагнуть залучитися до практичного застосування досліджуваного поняття, що дає змогу дослідити шляхи вирішення уже наявних економічних проблем, передбачити можливі майбутні труднощі та ефективно застосувати отримані навички при діяльності в міжнародному бізнесі.

Процес розвитку середовища міжнародного бізнесу в умовах інноваційно-інформаційного глобалізму, у своїх працях вивчали такі науковці: Робінсон В. [4], О.Г. Білорус [6] тощо.

Міжнародний бізнес і його середовище у широкому розумінні можна розглядати як підприємництво, що здійснюється у межах світового господарства. Він базується на можливості отримання переваг, таких як: продаж власного товару країні-партнеру, розширення виробництва, спільне надання послуг тощо [7].

Саме глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливішою визначальною рисою. Ключовими факторами тут можна вважати зростання обсягів торгівлі та інвестицій, підвищення престижу компанії, зростання масштабів виробництва глобального продукту для глобального споживача, використання сучасних інформаційних технологій. Все це сприяє розвитку єдиного глобального світу та організації основних видів діяльності у глобальному масштабі.

Проаналізувавши інформацію за останні два століття, можна побачити, що найбільш насиченим є саме сучасний етап розвитку глобалізації, адже спостерігається значне розширення як економічного, так і політичного міжнародного співробітництва, що проявляється в створенні різноманітних міжнародних установ, розвитку середовища торгівлі, розвитку комунікацій. Останнє сприяло суттєвому збільшенню фінансових потоків. Країни світу почали застосовувати вільний вибір валютного курсу, впроваджувати лібералізацію валютно-фінансового регулювання, виникає фінансова глобалізація [5].

Варто зазначити, що ступінь глобалізації значно посилюється паралельно з розвитком та поширенням інформаційних технологій. Цей процес може бути оцінений за допомогою

Індексу рівня глобалізації країн світу (Globalization Index). Індекс визначає ступінь глобалізованості країни за допомогою розкладання цього процесу на окремі складові, серед яких є якість інститутів, стан інфраструктури, поширення ІТ і сучасних комунікацій, економічна стабільність, споживчий ринок, ринок праці, фінансова система, розмір внутрішнього ринку, здоров'я, освіту і навички, динаміка бізнес-розвитку, здатність до інновацій [2]. На рис.1 представлені країни-лідери за індексом глобалізації станом на 2020 рік.

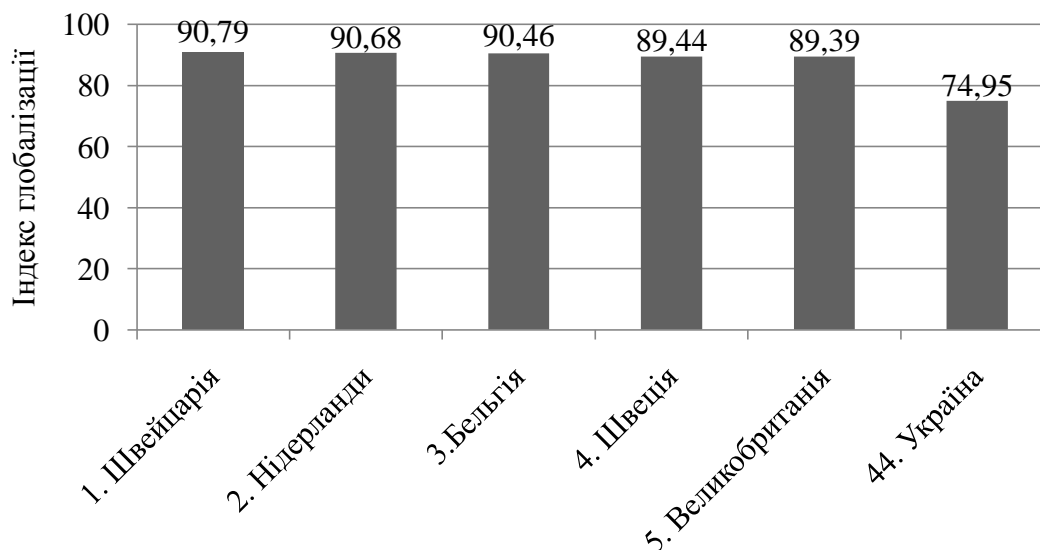


Рис.1 Рейтинг країн Світу за індексом глобалізації (створено автором за даними [3])

Наразі лідером за індексом глобалізації є Швейцарія. Результатом є підвищення ВВП на душу населення (87 097,036\$ станом на 2020 рік за даними The World Bank) [1], взаємовигідна основа для міжнародної торгівлі та підвищення темпів її розвитку, поширення та пристосування нових технологій. В Україні індекс глобалізації має позитивну динаміку [6], тому слід розвивати економіку в умовах меншої залежності від зовнішніх імпортерів, а робити ставку на розвиток та збільшення обсягів вітчизняного експорту.

На основі проведеного аналізу можна зробити певні висновки: глобалізація за змістом та структурою є досить багатограним і суперечливим процесом, що унеможливає формулювання єдиного визначення її впливу на світову економіку та одного оптимального варіанту запровадження. Серед позитивного впливу можна виділити: лібералізація пересування товарів та послуг, полегшення виходу транснаціональних компаній на міжнародні ринки, сприяння швидкому розповсюдженню інформації, скорочення витрат, поява рівності умов ведення бізнесу для великих та малих підприємств.

### Список використаної літератури

1. Офіційний сайт GPD per capita. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=CH>.
2. Офіційний сайт KOF. Globalisation index. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>.
3. Офіційний сайт Ratings. KOF. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index>.
4. Robinson W. Global Capitalism and its Anti-‘Human Face’: Organic Intellectuals and Interpretations of the Crisis // Globalizations. – 2013.– № 5. – с. 659–671.
5. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль, – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. – 540 с.

6. Еволюція світ-системи глобалізму: монографія / О. Г. Білорус. – Київ : КНЕУ, 2014. – 429 с.

7. Кокоріна В. І. Основні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В. І. Кокоріна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1205>.

*Зерній Є.О., студентка 2 курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
к.е.н. доцент Бутенко Д.С.*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[evulyaz@gmail.com](mailto:evulyaz@gmail.com)*

## **УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

З кожним роком сфера управління людськими ресурсами розвивається і удосконалюється під впливом швидкого розвитку та глобалізації міжнародного бізнесу, а також глобальної конкуренції. Висококваліфіковані та організовані працівники, яким притаманні певні професійні навички розглядаються як головний стратегічний ресурс будь-якого підприємства, який потребує інвестицій, інновацій та розробки стратегії розвитку, що забезпечить вдосконалення конкурентоспроможності організації.

У науковій літературі під людськими ресурсами розуміють комплекс певних характеристик, що притаманні кожній людині. А під управлінням людськими ресурсами розглядають управління шляхом впливу на ресурси окремого працівника чи групи працівників за допомогою різноманітних практик, технік, методів та моделей.[1] Проблема управління людськими ресурсами є вкрай актуальною у наш час та залишатиметься такою в майбутньому, адже саме людський ресурс вважають найважливішим та дефіцитним виробничим ресурсом, який за правильних умов може бути головною перевагою як безпосередньо на самому підприємстві, так і на вітчизняному та міжнародному ринках в цілому.

За останні декілька десятиліть у сфері економіки відбулося чимало змін, які суттєво вплинули на підходи до управління людськими ресурсами. Так, суттєво змінилась парадигма управління. Сучасні підприємці почали орієнтуватися на використання інструментів мотивації для розвитку креативності, інтелектуальної праці та новаторських здібностей у своїх підлеглих. Тому постала нагальна потреба в розробці та впровадженні нових інструментів управління.

Управління людськими ресурсами визнано однією з найважливіших сфер конкурентоспроможної компанії, яка може підвищити її ефективність та продуктивність. [2] Найважливішим є те, що всі масштабні міжнародні бізнес-структури мають потенціал швидкого опанування та поширення нових методів та методів управління у сфері розвитку людських ресурсів через мережу своїх філій та представництв. Швидкість впровадження нестандартних методів і рішень у сфері розвитку людських ресурсів відповідно до національної бізнес-моделі визначає конкретну ситуацію розвитку людських ресурсів у міжнародному бізнесі. [2] Немашкало О.А. у своїй праці «Особливості розвитку людських ресурсів у міжнародному бізнесі» наголошує, що виходячи із сутності міжнародного бізнесу, можна виділити декілька чинників, які відрізняють розвиток людських ресурсів в країні базування від аналогічної діяльності міжнародних бізнес-структур [2]:

1. Культурні фактори та етнічні проблеми в різних країнах впливають на поведінку співробітників міжнародних компаній.

2. Економічні фактори. Різниця в економічній системі значною мірою визначає характер участі міжнародних компаній і використання робочої сили в закордонних операціях.

3. Стиль і практика управління. У різних країнах існують різні погляди на стилі управління, що може призвести до конфліктів між співробітниками головного офісу компанії та їх іноземними дочірніми компаніями. З іншого боку, розуміння національних особливостей управління персоналом дозволяє менеджерам транснаціональних компаній передавати позитивний досвід іншим країнам.

4. Відмінності ринку праці та фактори вартості праці. Характеристика структури робочої сили та її вартості існують у всіх країнах. Різниця у вартості робочої сили може бути джерелом постійних конфліктів або, у свою чергу, надавати міжнародним компаніям глобальну перевагу.

5. Питання мобільності робочої сили. Коли люди переміщують робочу силу в інші країни, вони зіштовхуються з юридичними, економічними, матеріальними та культурними перешкодами. Щоб подолати ці проблеми, міжнародні компанії повинні розробити власні методи підбору, позиціонування та стимулювання.

6. Фактори галузевих відносин. Існують значні відмінності в галузевих відносинах у різних країнах, які мають величезний вплив на практику управління людськими ресурсами.

7. Орієнтація на країну. Співробітників філій або місцевих відділень міжнародних компаній можуть більше турбувати не глобальні, а національні інтереси.

8. Контрольні фактори. Віддаленість і специфічні особливості закордонної діяльності ускладнюють контроль за персоналом міжнародних компаній.

Враховуючи, що українські компанії використовують організаційний досвід у сфері управління персоналом, щоб забезпечити економію часу для отримання міжнародної конкурентної переваги в боротьбі з іноземними компаніями, вони визначають формулювання та впровадження, водночас забезпечуючи якість впровадженої методології та загальних концепцій стратегічного управління.[4]

Глобальний характер міжнародного бізнесу зумовлює швидкий розвиток міжнародних бізнес-структур, які будують складні організаційні структури, удосконалюють методи управління, шукають нові напрямки свого розвитку, у тому числі у сфері розвитку людських ресурсів. [3] Дослідження змісту та характеристик міжнародного бізнесу визначило його ключові характеристики, що впливають на розвиток людських ресурсів у структурі міжнародного бізнесу. Хоча суттєвої різниці в управлінні людськими ресурсами в країні та за кордоном немає, особливість розвитку людських ресурсів міжнародного бізнесу все ще існує, залежно від конкретної ситуації міжнародних компаній та ступеня інтеграції міжнародного бізнесу та людських ресурсів, цілі розвитку.

### Список використаної літератури

1. Слейко І. Особливості управління людськими ресурсами у міжнародному бізнесі [Електронний ресурс] / І. Слейко, Х. Остапів // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. Випуск 42. – 2017. – с.258-293. – Режим доступу до ресурсу : <https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/09/7734-15411-1-PB.pdf>

2. Немашкало О.А. Особливості розвитку людських ресурсів в міжнародному бізнесі [Електронний ресурс] / О.А. Немашкало // Економіка та управління №3. – 2011. – 146-150. – Режим доступу до ресурсу : [http://kafmen.ru/library/compilations\\_vak/eiu/2010/3\\_4/p\\_146\\_150.pdf](http://kafmen.ru/library/compilations_vak/eiu/2010/3_4/p_146_150.pdf)

3. Рубцова М.Ю. Управління людськими ресурсами в БПН в умовах конкуренції за глобальні таланти й фінансові інвестиції: виклики для глобального бізнесу [Електронний ресурс] / М.Ю. Рубцова, О.А. Іващенко // . – с.18. – Режим доступу до ресурсу : [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/download/3684/3342](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/download/3684/3342)

4. Шилець О.С. Підвищення міжнародної конкурентоздатності українських компаній на основі інтегрованого управління людськими ресурсами [Електронний ресурс] / О.С. Шилець // Вісник Хмельницького національного університету, №2. – 2011. – с.165–169. – Режим доступу до ресурсу : [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010\\_2\\_3/pdf/165-169.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_3/pdf/165-169.pdf)

*Калашніков І.П., студент 2 курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва,  
Науковий керівник: к.е.н., доцент Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця  
kalashnikovigor31@gmail.com*

## ІНТЕРНЕТ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Під час пандемії люди масово використовують онлайн сферу для замовлення товарів та послуг, це обумовлено карантинними обмеженнями, які в тій чи іншій мірі введено у всьому світі. Так, інтернет-торгівля набула небувалої привабливості серед споживачів, про що свідчать надприбутки таких компаній як Amazon. Тому, бізнес в інтернет середовищі зараз стає привабливим для суб'єктів підприємницької діяльності як в Україні так і в усьому Світі. Таким чином, поступово необхідно підвищувати якість надання онлайн послуг та сервісів для забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності.

Дослідженням теорії та практики інтернет-торгівлі займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема: Апопій В.В. [1], Дубовик Т.В. [2], Ілляшенко С.М. [3], Коренюк П.І. [4], Оліфіров О.В [1].

Згідно Національного стандарту України 4303 2004 «Торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу та просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надання пов'язаних із цим послуг». А «Інтернет-торгівля – це вид дистанційної торгівлі товарами з використанням комп'ютерної та телекомунікаційної техніки». [6]

В науковій літературі, як окремий вид інтернет-торгівлі виокремлюють інтернет магазини. Та пропонують класифікувати їх за наступними ознаками [1, 32 с.]:

За взаємовідносинами з самими постачальниками. Тобто, або магазини, що володіють складами, або магазини, що працюють з постачальниками за договорами;

За бізнес-моделлю: або он-лайн магазин, або суміщення он-лайн з оф-лайн бізнесом;

За ступенем автоматизації: розрізняють інтернет-магазини, торгові інтернет-системи та веб-вітрини;

За методом роздрібного продажу товарів у мережі: веб-вітрини, інтернет-магазини, торгові ряди та системи і конкретні проекти, наприклад інтернет замовлення товарів.

Вибір певного виду інтернет-магазину залежить від потреб та специфіки суб'єкту підприємницької діяльності.

Щоб оцінити переваги інтернет-торгівлі необхідно визначити цільову аудиторію за допомогою аналізу розвитку цифрового світу, яку наведено у табл.1.

В табл.1 представлено показники розвитку цифрового світу як у всьому світі, так і в Україні. За даними таблиці, кількість мобільних користувачів України перевищує населення України 18,72 млн. чол.

Кількість інтернет користувачів охоплює майже все населення України та становить 40,93 млн. осіб, що безумовно свідчить про можливість підприємців знайти свою цільову аудиторію. Адже, для розвитку бізнесу в середовищі Інтернет ці показники мають велике значення.

Популярною торговельною площадкою на сьогоднішній день це соціальні мережі. В Україні кількість активних користувачів соціальними мережами майже на 50 % менше від

загальної кількості населення України. Тому, соціальні мережі в нашій країні ще мають величезний потенціал розвитку.

Таблиця 1  
Аналіз розвитку цифрового світу (складено автором за даними [2])

Показник	Період, рік	Показник	Період, рік
	2019		2019
Населення світу, млрд. осіб.	7.676	Населення України, млн, осіб.	43.9
Кількість мобільних користувачів, млрд. осіб	5.112	Кількість мобільних користувачів, млн. осіб.	62.62
Кількість Інтернет-користувачів, млрд. осіб.	4.388	Кількість інтернет користувачів, млн. осіб.	40.93
Кількість активних користувачів соціальних мереж, млрд. осіб	3.484	Кількість активних користувачів соціальних мереж, млн. осіб.	17
Кількість користувачів мобільних соціальних мереж, млрд. осіб.	3.256	Кількість користувачів мобільних соціальних мереж, млн. осіб.	13

Таким чином інтернет як середовище ведення підприємницької діяльності в Україні має позитивну динаміку розвитку та стає все більш привабливим не лише для бізнесменів, так і для споживачів.

#### Список використаної літератури

1. Апопій В.В. Електронна комерція: навчальний посібник [Електронний ресурс] / В.В. Апопій, О.В. Оліфіров. // Центр учбової літератури, 2011. – 216 с. – Режим доступу : [https://kcollegeht.kr.ua/images/Electronni\\_pidruchniki/%D0%95%D0%9A\\_%D0%A8%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D0%B0\\_%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87\\_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA\\_2011%D1%80.pdf](https://kcollegeht.kr.ua/images/Electronni_pidruchniki/%D0%95%D0%9A_%D0%A8%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D0%B0_%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA_2011%D1%80.pdf)
2. Бутенко Д. С. Ровиток інтернет-маркетингу та його вплив на підприємницьку діяльність / Д. С. Бутенко, І. О. Кінас // Регіональна економіка та управління. 2020. 1(27). С.50-55.
3. Дубовик Т.В. Особливості маркетингової діяльності в сучасних умовах пандемії [Електронний ресурс] / Т.В. Дубовик, І.В. Гамова // Український журнал прикладної економіки. – 2020. – Том 5. – № 4. – С. 43–50. – Режим доступу : [http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2021/03/ujae\\_2020\\_r04\\_a04.pdf](http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2021/03/ujae_2020_r04_a04.pdf)
4. Ілляшенко С.М. Перспективи та основні проблеми розвитку інтернет-торгівлі в Україні [Електронний ресурс] / С.М. Ілляшенко, Т.Є. Іванова // Механізм регулювання економіки, 2014, № 3. – Режим доступу : [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/39734/1/Illiashenko\\_Ivanova.pdf;jsessionid=9A0D4C935BD951425F0D0400C711D62](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/39734/1/Illiashenko_Ivanova.pdf;jsessionid=9A0D4C935BD951425F0D0400C711D62)
5. Коренюк П.І. Міжнародна електронна торгівля [Електронний ресурс] / П.І. Коренюк // Міжнародні економічні відносини та світове господарство – Режим доступу : [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/17\\_1\\_2018ua/13.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/17_1_2018ua/13.pdf)
6. Національний стандарт України 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля» Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0130609-04#Text>

*Ключка А.А., студентка 2-го курсу,  
факультету міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[anastasiaklucka6@gmail.com](mailto:anastasiaklucka6@gmail.com)*

## **ЛІЦЕНЗУВАННЯ ТА ФРАНЧАЙЗИНГ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Тези, визначені нижче, присвячені аналізу ліцензування господарської діяльності та стану ринків франчайзингу за сучасних умов життя, та тенденції розвитку або удосконалення. Також, враховуючи актуальність даної теми, аналіз франчайзингу як сучасної моделі економічного розвитку вважається новим розвитком економії в Україні та має важливий подальший розвиток та удосконалення систем ліцензування.

Відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», ліцензування – це засіб державного регулювання провадження видів господарської діяльності, спрямований на забезпечення безпеки та захисту економічних і соціальних інтересів держави, суспільства, прав та законних інтересів, життя і здоров'я людини, екологічної безпеки та охорони навколишнього природного середовища [6].

Одним з основних засобів (інструментів), що використовуються державою для нагляду та впливу на діяльність суб'єктів господарювання, є ліцензування. Найважливішим і рамковим законом у сфері ліцензування є «Закон про ліцензування видів господарської діяльності».[6]

Одними з основних принципів ліцензування є визначення принципу пріоритетного захисту. Ліцензія не лише має спільні ознаки з адміністративними послугами, а й має спільні ознаки з файлом ліцензії, особливо в результаті здійснення повноважень, які підтверджує, що суб'єкт господарювання отримав певну ліцензію. Право, певний вид господарської діяльності, також є записом ЄДР.[1] «Закон про ліцензування видів господарської діяльності» прямо визначає процедурні відмінності дозволеного виду господарської діяльності. Законом про ліцензування види діяльності, що ліцензуються за спеціальним законодавством, не виділяються в окрему групу.[6]

Тому, згідно з всім сказаним вище, класифікуємо порядків ліцензування відповідно до особливостей їх регулювання:

1) загальний – уніфікований порядок ліцензування, який встановлюється «Законом про ліцензування»;

2) особливий – порядок ліцензування, який ґрунтується на нормах Закону про ліцензування, але має певні специфічні ознаки, особливості, визначені спеціальним законодавством;

3) спеціальний – порядок ліцензування, який здійснюється відповідно до спеціальних законів та на який не поширюється дія Закону про ліцензування.

По суті, ліцензія на здійснення зовнішньоекономічної діяльності відрізняється від ліцензії на іншу господарську діяльність, що тягне за собою різні процедури виконання та підстави здійснення, і це не поширюється на цей закон. Особливі процедури є важливою частиною закону. Ефективним засобом нагляду за діяльністю, яка має особливе суспільне значення, може стати система ліцензування господарської діяльності та забезпечення відповідного нагляду. Удосконалення спеціальних процедур ліцензування сприятиме розвитку суміжної економічної діяльності та забезпечить баланс інтересів держави та ліцензіата), позитивно вплине на всю систему ліцензування.[2]

Відповідно до Закону України «Про франчайзинг», франчайзинг – це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (правоволоділець) зобов'язується передати іншій стороні (користувачеві) за винагороду на визначений строк до 3 років комплекс виключних прав на використання (з обов'язковою поміткою "на умовах франчайзингу") знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного



процесу і (або) спеціалізованого обладнання, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав[7].

Британська франчайзингова асоціація визначає франчайзинг як спеціальну ліцензію, яку франчайзер видає франчайзі на умовах взаємної вигоди. Тому ліцензування та франчайзинг так тісно зв'язані між собою.[3]

Франчайзинг називають каталізатором сучасної тенденції розвитку економіки, який має на меті вирішити проблеми підприємництва в економіці світу, а також в Україні. Франчайзинг дозволяє вітчизняним компаніям розширювати межі свого бізнесу, вчитися на досвіді іноземних партнерів, навчитися адаптуватися до постійно мінливого економічного середовища. Для національної економіки франчайзинг є відносно новим явищем, але у країнах Європи ця система використовується століттями. 20 років тому «McDonald's» і «Pizza Celentano» були першими закладами, які працювали за франшизою[4].

З того часу кількість франчайзі на ринку знизилася в кілька разів у 2009 та 2017 роках, і з того часу відновилася динаміка зростання кількості українським франчайзі. Найвідоміші українські франчайзі користуються мережі ресторанів Mafia, PESTOCAFÉ, «Хінкальня», пекарні-кав'ярні LvivCroissants і «Насолода», «Франс.уа», фаст-фуд CHICKENHUT і FreshLine, піцерія PIZZA CELENTANO, мережі супермаркетів «Наш Край» і NOVUS[4].

Одна з класифікацій напрямів франшизи:

- громадське харчування (кафе, кав'ярні, ресторани, столові, піцерії та ін.);
- послуги (спортклуби, школи танців, школи вивчення іноземних мов для дітей і дорослих, салони, школи, клуби розвитку та ін.);
- рітейл (онлайн і оффлайн-магазини з продажу продуктів харчування та товарів).

За результатами аналітики ринку франчайзингу за 2018–2020 рр. кількість франчайзингових об'єктів за сферами становила: громадське харчування – 7 682 об'єкти, послуги – 12 941 об'єкт, рітейл – 5 923 об'єкти [5].

Франчайзинг – це бізнес «під ключ», не потрібно: розробляти бізнес-плани, бізнес-ідеї, проводити маркетингові дослідження для пошуку перспективних галузей, досліджувати цільові аудиторії, їх характеристики та інтереси, завоювати репутацію компанії на довгі роки та зменшувати використання різноманітних методів. та ефективність бізнес-процесів.

Переваги франчайзингу:

1. Відомі на ринку бренди. Прихильність споживачів до бренду вигідна для франчайзі, оскільки вона вже сформувала аудиторію.
2. Знизити вартість маркетингових послуг. Економія грошей на рекламних кампаніях може заощадити франчайзі.
3. Початкові витрати досить низькі. Ризик додаткових витрат на відкриття такого бізнесу майже дорівнює нулю.
4. Перепідготовка. Франчайзер має досвід найму кваліфікованих працівників. Хороший рівень кваліфікації співробітників і розширення обсягу знань і навичок є запорукою успіху бізнесу.

Недоліки франчайзингу:

1. Бізнес знаходиться у власності франчайзера. Франчайзер може прийняти рішення про закриття бізнесу, тому необхідно укласти нотаріальну угоду, що регулює умови використання франшизи, збитки, штрафи та санкції.
2. Потребує суворе виконання контракту.
3. Франчайзерський контроль. Різні перевірки, у тому числі за допомогою таємних покупців, стану та якості.[4]

Серйозною проблемою для розвитку франчайзингу є ризик порушення прав інтелектуальної власності франчайзера. Як частина франчайзингової системи франчайзі отримують доступ до знань та іншої інтелектуальної власності, і якщо франчайзер не розробляє ефективних заходів щодо їх захисту, вони можуть зіткнутися із загрозами для свого бізнесу.

Франчайзинг в Україні стрімко розвивається у роздрібному та оптовому секторах, але в останні роки він уповільнився через загальну економічну та політичну ситуацію в країні. український франчайзинг є перспективною сферою економічної діяльності, і в найближчі кілька років ми будемо свідками зростання цього сегмента ринку

За даними Асоціації франчайзингу в Україні, сьогодні в країні працює понад 23 тис франчайзингових точок і близько 700 франчайзерів. 65% ринку займають національні франшизи [4].

А також, проаналізуємо динаміку кількості франчайзерів в Україні.



Рис.1. Аналітичний звіт ринку франчайзингу 2009-2020 р.[8]

З наведених даних, ми можемо зробити висновок, що ринок франчайзингу був нестабільний та змінювався через економічні та політичні проблеми в Україні. Але зараз франшизи стає більше та ринок заповнюється новою галуззю економіки.

### Список використаної літератури

1.Авер'янова Є.В. Ліцензування господарської діяльності у спеціальному порядку:характерні риси та напрями удосконалення: [Електронний ресурс] // Є.В. Авер'янова.-Київ:НАУ, 2018. Режим доступу до ресурсу: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2018/7/11.pdf>

2.Головатенко В.В Ліцензування як інструмент обмеження доступу до ринків:[Електронний ресурс]//В.В. Головатенко, О.В. Гончарук, Д.Л. Малюська, І.В. Лавриненко.-Київ: Офіс ефективного регулювання, 2015. Режим доступу до ресурсу: [https://cdn.regulation.gov.ua/bf/0a/bb/8c/regulation.gov.ua\\_%D0%91%D0%86%D0%9B%D0%90%20%D0%9A%D0%9D%D0%98%D0%93%D0%90%20%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0.pdf](https://cdn.regulation.gov.ua/bf/0a/bb/8c/regulation.gov.ua_%D0%91%D0%86%D0%9B%D0%90%20%D0%9A%D0%9D%D0%98%D0%93%D0%90%20%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0.pdf)

3.Добрянська Ю.О. Дослідження сучасного франчайзингу в Україні та світі: [Електронний ресурс]// Ю.О. Добрянська, А.В. П'ясечна, Н.С. Косар.-Миколаїв: МНУ ім. Сухомлинського, 2015. Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/28.pdf>

4. Козій Н. С Особливості розвитку франчайзингової діяльності в Україні: [Електронний ресурс]//Н.С. Козій, В.О. Кізілова, Д.В. Кізілов.-Ірпень:УДФСУ, 2021. Режим доступу до ресурсу: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/35\\_2021ua/11.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/35_2021ua/11.pdf)

5. Одемчук А.Г. Бізнес-аналіз застосування франчайзингу в Україні в сучасних реаліях [Електронний ресурс]//Київ, 2020.Режим доступу до ресурсу: [http://kafstat.at.ua/konferens2/section/odemchuk\\_tezi.pdf](http://kafstat.at.ua/konferens2/section/odemchuk_tezi.pdf)

6. «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [Електронний ресурс]// Верховної Ради (ВВР), 2000, № 36, ст.299- Режим доступу до ресурсу: <https://www.legislationline.org/documents/action/popup/id/7142>.

7. «Про франчайзинг» [Електронний ресурс]// Проект Закону України від 21.12.2017 № 7430(Одержаний ВР України) - Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/JH5QE00A?an=3>.

8.Звіт аналізу ринку франчайзингу за 2009-2020 роки[Електронний ресурс]// Режим доступу до ресурсу: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/>

*Козенков Д.Є, к.е.н., професор,  
завідувач кафедри менеджменту  
Навчально-науковий інститут промислових та бізнес-технологій  
Українського державного університету науки і технологій  
[nkozenkova@gmail.com](mailto:nkozenkova@gmail.com)*

### **ФОРМИ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Необхідність удосконалення бюджетної системи потребує уважного вивчення світового досвіду. Сучасні концепції нового публічного менеджменту («new public management») та керівництва («governance») концентрують увагу на результативності державного управління, делегуванні повноважень, збалансованому розподілі влади, відповідальності та розширення громадянської участі.

Аналіз літературних джерел визначив дві форми державного управління – єдину (унітарну) і федеральну. В унітарних державах (Великобританія, Франція, Італія, Японія та ін.) є дві ланки управління – центральне і місцеве управління; у федеральних державах (США, Канада, ФРН, Швейцарія та ін.) – три ланки управління: центральне управління, управління членів Федерації і місцеве управління.

Перший тип відрізняється жорсткою централізацією формування державного бюджету з подальшим виділенням коштів для підтримки територій у вигляді дотацій, субсидій та компенсацій. За допомогою трансфертів уряд здійснює бюджетне вирівнювання, забезпечуючи додатковими ресурсами проблемні території. Така система передбачає законодавчу базу, яка дозволяє індексувати дотації з урахуванням інфляції, враховувати критерії їх виділення, а також дотримуватися фінансової дисципліни у виконанні фінансових зобов'язань. Державні ресурси надходять лише в ті регіони, які їх потребують [1].

Друга форма характеризується високим рівнем децентралізації бюджетних потоків, за якої податкові надходження як основні джерела формування доходної частини бюджету мають чітку ступінчасту градацію (держава – суб'єкти держави - місцеві органи влади). Така система передбачає високий рівень незалежності у формуванні фінансових ресурсів. У цій системі трансфертні платежі використовуються переважно у федеральних програмах або для фінансової підтримки територій, оголошених зонами лиха. Важливою перевагою системи є відсутність зустрічних фінансових потоків податкових надходжень, чітке розмежування повноважень та відповідне розмежування відповідальності за фінансування соціальних та державних програм. Така система вимагає високого рівня економічного розвитку всіх територій, що дозволяє мінімізувати потреби державної підтримки програм [2].

Бюджетні системи різних країн відрізняються своєю структурою, кількістю окремих видів бюджетів, оскільки багато в чому залежать від їх державного устрою та її територіального розподілу. Наприклад, у США федеральний бюджет складається із двох частин: урядовий бюджет (федеральні фонди) і довірчі (трастові) фонди. За рахунок урядового бюджету фінансуються загальнонаціональні програми. Довірчі фонди носять цільовий характер і пов'язані з будівництвом федеральних об'єктів. Такий же статус носять фонди соціального страхування, фонди пенсійного забезпечення тощо.

Державний бюджет Великобританії складається із звичного бюджету і національного фонду позик. Із звичного бюджету фінансуються витрати на оборону, економічні і соціальні цілі, субсидії місцевим органам влади, виплати відсотків по державному боргу, внески до бюджету і інших фондів ЄС, платежі за «цивільним листом» на утримання королівського двору. Із національного фонду позик здійснюються платежі по державному боргу, надаються довгострокові кредити державним підприємствам і місцевим органам влади.

Державний бюджет Італії складається з двох частин: рахунки поточних операцій і рахунки руху капіталів. Витрати рахунку поточних операцій утворюються щодо виплати пенсій державним службовцям, покупки товарів і послуг, трансфертів підприємствам, установам і населенню, а також сплати відсотків по державному боргу.

Складнішою за структурою є бюджетна система Франції, яка містить в собі центральний бюджет, приєднані бюджети різних державних організацій і спеціальні рахунки казначейства. Асигнування із центрального бюджету виділяються на утримання адміністративних служб, на обслуговування державного боргу, капіталовкладення, на оборону, на економічні і соціальні програми. Із приєднаних бюджетів фінансують організації, що не мають статусу юридичної особи, але здійснюють торговельно-промислову діяльність і володіють фінансовою. Спеціальні рахунки охоплюють інвестиційно-дорожній, національно-спортивний фонди, різні торгові рахунки казначейства.

У Японії разом з центральним бюджетом («рахунком центрального уряду»), існує інвестиційний бюджет, а також 57 спеціальних рахунків. Із центрального бюджету фінансуються економічні та соціальні потреби, оборона, цільові трансферти місцевим бюджетам, виплата відсотків по державному боргу. Спеціальні рахунки відкриваються для державних підприємств, корпорацій, майнових фондів. Місцеві органи влади мають близько 7 тис. подібних рахунків.

В унітарних державах бюджетна система є сукупністю бюджетів усіх територіально-адміністративних одиниць і складається з двох ланок: державного бюджету і бюджетів місцевих органів самоврядування. Наприклад, бюджетна система Японії має державний бюджет, бюджети 47 префектур і 3255 муніципалітетів; у Франції бюджетна система складається з центрального бюджету і бюджетів 95 департаментів та близько 38 тис. комун. Головну роль виконує державний бюджет, за яким закріплені найважливіші доходи, такі, як прибутковий податок, податок на прибуток корпорацій, наймасовіші непрямі податки, надходження від державних підприємств. На нього покладені основні витрати, пов'язані із здійсненням функцій держави – військові, економічні, адміністративні, соціальні витрати, надання допомоги іноземним державам, управління державним боргом. Розподіл доходів і витрат між окремими видами бюджету закріплений в законодавчому порядку. Місцеві бюджети відособлені, функціонують автономно та складаються, затверджуються і виконуються відповідними місцевими властями і формально не пов'язані з державним бюджетом. Проте має місце залежність місцевої влади від центрального уряду, обумовлена дефіцитами місцевих бюджетів. Наприклад, у Великобританії місцеві органи влади одержують на фінансування поточних витрат значні кошти із звичного бюджету у формі дотацій і цільових субсидій і з національного фонду позик – кредити на фінансування капітальних витрат. Кредити мають довгостроковий характер і надаються за ринковим відсотком у строго лімітованих розмірах, В Японії зв'язок державного бюджету з місцевими здійснюється по лінії видачі субсидій цільового призначення. У Франції місцеві власті одержують дотації і субвенції.

Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок закріплення за ними другорядних податків (помайнового, промислового, поземельного, деяких видів непрямих податків, різних зборів та надходжень від муніципальної власності). Для покриття бюджетних дефіцитів регіональні органи влади вдаються до місцевих позик.

У федеральних державах бюджетна система включає три ланки: федеральний бюджет, бюджети членів федерації і місцеві бюджети. Бюджетна система США, наприклад, має федеральний бюджет, бюджети п'ятдесяти штатів і більше 80 тис. бюджетів місцевих

адміністративних підрозділів (3 тис. округів, 19 тис. муніципалітетів, 17 тис. міст, 15 тис. шкільних і 29 тис. спеціальних округів). У ФРН бюджетна система складається з федерального бюджету, бюджетів шістнадцяти земель і бюджетів общин; у Канаді – із федерального бюджету, бюджетів десяти провінцій і бюджетів місцевих органів влади. За таким саме принципом побудовані бюджетні системи і в інших федеральних державах. Розподіл і закріплення функцій, а також доходів і витрат між окремими гілками влади і ланками бюджетної системи здійснюється на основі законодавчих актів.

Головні зовнішні і внутрішні державні зобов'язання покладаються на федеральний уряд. Він здійснює міжнародні зв'язки, оборону країни, макрорегулювання, фінансування науки, управління державним боргом, емісію грошей. За федеральним бюджетом закріплені основні податки. У США, наприклад, на частку федерального бюджету доводиться близько 60 % надходжень від індивідуального прибуткового податку і податку на прибуток корпорацій. На федеральний бюджет покладені найважливіші витрати: військові, економічні, частина соціальних, виплата відсотків по держборгу, адміністративні. У федеральному бюджеті ФРН значне місце займають також витрати, пов'язані з участю країни в ЄС. У середині 90-х рр. платежі ФРН до фондів ЄС склали більше 5% всіх витрат. У США в бюджетах штатів переважають непрямі податки, найважливіші з яких – податок з продажів, а також прибутковий податок з населення. У бюджетах земель ФРН головне місце належить прямим податкам. Головними прибутковими джерелами провінцій Канади служать: прибутковий податок з населення, податок на прибуток корпорацій, акцизи, платежі до фондів соціального страхування. Взаємостосунки окремих ланок бюджетної системи у федеральних державах також мають свої особливості. Наприклад, в США в основному має місце односторонній рух коштів із вищестоящої бюджетної ланки до нижчестоящої. Із федерального бюджету кошти поступають до бюджетів штатів і місцевих бюджетів головним чином у вигляді субвенцій.

Однією з форм фінансових зв'язків між центральним урядом і місцевими органами влади стали «блоки» і програми «розділення доходів», що одержали розвиток в першій половині 70-х рр. Блоки – це федеральні субсидії, що надаються штатам і місцевим органам влади з широким кругом функцій для використання у визначеній законом області (охорона здоров'я, забезпечення зайнятості, житлове будівництво та ін.). Відмінність блоків від субвенцій полягає в тому, що в межах однієї з вказаних сфер одержувачі мають право витратити їх самостійно. Програма розділення доходів визначила принцип розділення повноважень між центральним урядом та урядами штатів у сфері фінансів, заснований на верховенстві федерації. У ФРН федеральний бюджет пов'язаний із бюджетами земель, яким кошти перераховуються у формі дотацій. Останні передають відповідні суми общинам. Особливість формування ресурсів бюджетної системи ФРН полягає у тому, що надходження від прибуткового податку діляться між федеральним бюджетом (42,5%), бюджетом відповідної землі (42,5%) і місцевим бюджетом (15%), а від податків на прибуток корпорацій – між федеральним бюджетом (50%) і бюджетами земель (50%).

Вдосконалення бюджетної системи, на наш погляд, має здійснюватися за двома напрямками, які враховують досвід розглянутих вище систем. У короткостроковому періоді необхідно запровадження нормативного підходу до фінансових ресурсів, що виділяються дотаційним регіонам, забезпечення жорсткого контролю через казначейські органи за витрачанням бюджетних коштів. Фінансова підтримка регіонів повинна йти, насамперед, на їхнє економічне зростання через освоєння природних ресурсів, державне замовлення, розвиток виробництва та за допомогою інших методів. У середньостроковому та довгостроковому періодах, у міру економічного розвитку регіонів та досягнення ними фінансової стійкості, бюджетна система має реформуватися у бік її децентралізації із забезпеченням балансу інтересів, за яких розмежування повноважень отримає не лише політичну, а й економічну основу.

### Список використаної літератури

1. Балтина А. М. Финансовые системы зарубежных стран : учеб. пособие для вузов / А. М. Балтина В. А., Волохина Н. В. Попова . - М. : Финансы и статистика, 2007.- 312 с.
2. Fabbrini, F. The Fiscal Compact, the 'Golden Rule' and the Paradox of European Federalism / F. Fabbrini // Boston College International and Comparative Law Review. - 2013. - Vol. 36. - Iss. 1. - pp. 1-38.

*Козенкова Н.П., старший викладач  
кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Навчально-науковий інститут  
промислових та бізнес-технологій  
Українського державного науки і технологій  
[nkozenkova@gmail.com](mailto:nkozenkova@gmail.com)*

### СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Механізм фінансового вирівнювання бюджетів визначається як приведення витрат бюджетів у відповідність із гарантованим мінімальним рівнем соціальних послуг на душу населення, ліквідація диспропорцій у здійсненні видатків у розрізі окремих територій [1].

Враховують три рівня регулювання міжбюджетних відносин: міжнародний, наднаціональний та національний.

Міжнародний рівень представлений сукупністю документів міжнародних організацій (Світовий Банк, Організація економічного співробітництва та розвитку, Європейська рада). Міжнародними організаціями визнається неможливість фінансового вирівнювання для всіх країн за однією моделлю. У зв'язку з цим вони переважно зосереджені на забезпеченні прав місцевого самоврядування.

Наднаціональний рівень відповідає наднаціональним утворенням, а тому здебільшого представлений Європейським союзом. Найважливішим актом цього рівня є Європейська хартія місцевого самоврядування (1985), у якій закріплено ключові положення щодо фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, а також визнано їх право на асоціацію, що дозволяє слабким в економічному плані муніципальним утворенням об'єднуватися з метою спільного виконання певних обов'язків, пов'язаних з значними фінансовими витратами. На цьому рівні, як і на національному, розглядаються питання щодо принципів розподілу фінансової допомоги з урахуванням можливості управління результатами розподілу коштів (програмно-цільове фінансування), підзвітності витрат.

Національний рівень відповідає законодавству відповідних країн та безпосередньо залежить від порядку розподілу функцій між публічно-правовими утвореннями та порядком розподілу податкових надходжень між державою та окремими територіями. Загальними принципами розподілу бюджетних коштів тут є: забезпечення макроекономічної стабільності; рівність відповідних територій; ефективність; узгодженість. На національному рівні враховують дві групи рівнів регулювання міжбюджетних відносин: конституційний та законодавчий; регіональний та місцевий.

Залежно від форми державного устрою застосовуються приблизно однакові принципи та критерії міжбюджетного вирівнювання, вибір яких залежить від цілей та специфіки територіального та політичного устрою країни. Так, враховуються: чисельність та щільність населення (Німеччина, Італія, Швейцарія, Австралія, Великобританія); географічні та топографічні критерії (Італія, Швейцарія); загальний рівень фінансової забезпеченості (Німеччина, Франція); доходи та витрати суб'єкта (у всіх країнах); соціально-демографічні критерії: відсоток населення, який отримує матеріальну допомога, частка жителів старших за певний вік (Швейцарія), рівень безробіття, соціальної підтримки (Німеччина), облік інтересів корінного населення (Австралія). У більшості країн міжбюджетне вирівнювання

здійснюється на основі принципів: взаємозв'язку повноважень, наданих суб'єктам, та їх витрат (Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія); самостійності рівних суб'єктів при несенні ними своїх витрат на вирішення завдань за наявності механізмів надання міжбюджетної допомоги та можливості утворення міжмуніципальної кооперації (Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія, Китай, Австрія); необхідності пом'якшення нерівності за рахунок фінансово більш забезпечених регіонів (Франція, Швейцарія), вирівнювання забезпеченості територій (Австралія). В окремих країнах використовуються й такі принципи: неприпустимість повного рівняння фінансової забезпеченості суб'єктів з метою збереження стимулів для ефективної діяльності (Німеччина); неприпустимість зміни місця у черзі фінансової забезпеченості суб'єктів за підсумками фінансового вирівнювання (Німеччина); передбачається наявність вищої потреби у міст-суб'єктів (Німеччина); спрямованість на підтримку суб'єктів, рівень забезпеченості яких знаходиться нижче середнього та після раніше застосованих інструментів фінансового вирівнювання (Німеччина); необхідності обґрунтування особливого навантаження на бюджет суб'єкта та заборона виділення спеціальних дотацій на актуальні проекти органів суб'єктів, а також з метою компенсації короткострокових фінансових труднощів; неприпустимість довільної переваги одних суб'єктів іншим при виборі суб'єкта, який отримує субсидію (Німеччина); солідарності суб'єктів (Франція); надійного планування, співробітництва та партнерства при наданні фінансової допомоги (Австралія); нейтральності при розподілі коштів (Австралія); підтримки регіонів та муніципалітетів у разі виникнення у них фінансових труднощів, надання фінансової підтримки адміністративно-територіальним утворенням, що перебувають у найменш сприятливому стані (Франція). При наданні допомоги враховуються такі фактори як: місце збору податку (Німеччина); витрати політичного управління суб'єктів (Німеччина); кількість розподілених коштів фонду у період його існування (Італія); необхідність скорочення коливань наявних коштів шляхом запровадження відповідних положень про гарантії (Італія); першорядність або другорядність витрат, на покриття яких виділяються кошти фонду (Італія); обсяг внутрішнього національного продукту з розрахунку на відповідну територію (Велика Британія) тощо[2].

Відмінності в характері економічних проблем, з якими стикаються ті або інші регіони, обумовлюють і різні підходи до їх вирішення в зарубіжних країнах. Ними використовується обширний арсенал прямих і непрямих засобів державної дії, серед яких важливе місце належить специфічним бюджетним механізмам. Останні можна поділити на дві основні групи: нормативно-розрахункові методи і особливі бюджетні режими.

До нормативно-розрахункових методів відносять різні види трансфертів, одержуваних бюджетами територій. Особливі бюджетні режими включають комплекс податково-бюджетних заходів, направлених на створення в депресивних і відсталих районах сприятливого інвестиційного клімату. Найважливішим елементом нормативно-розрахункових методів служать міжбюджетні трансферти. Вони допомагають вирішувати різноманітні задачі, найважливішими з яких є: згладжування горизонтальних бюджетних відмінностей; реалізація національних пріоритетів відповідно до різних соціально-економічних програм. В рамках системи загального трансферту інтереси депресивних і відсталих регіонів враховуються шляхом: введення до розрахункових формул показників загальних і специфічних бюджетних потреб регіонів; виділення частини загального трансфертного фонду для надання підтримки територіям; формування спеціального фонду соціально-економічного розвитку регіонів. Прикладом може служити досвід Японії, де у формулі вирівнюючого трансферту робиться спроба максимально враховувати об'єктивні бюджетні потреби територій. Вирівнюючий трансферт одержує більшість японських префектур і муніципалітетів. Його розмір визначається як різниця між розрахунковими величинами їх бюджетних потреб і податкового потенціалу.

Максимальне наближення до реальних об'єктивних потреб територій досягається шляхом складання модельних бюджетів та їх подальшого коректування за допомогою

коефіцієнтів модифікації, які відображають економічну, соціальну, природно-кліматичну та інституційну специфіку регіонального розвитку.

Фінансові потреби депресивних і відсталих районів можуть враховуватися шляхом безпосереднього виділення частини вирівнюючого фонду на їх потреби. В цьому відношенні показовий досвід Індії. Разом із загальними трансфертами, що субсидують поточні бюджетні витрати штатів, в Індії використовується і інвестиційний загальний трансферт, так звані «планові відрахування». 10 % цього фонду резервується за «штатами особливої категорії», інше розподіляється в наступних пропорціях: 60 % – за чисельністю населення; 10 % – за показником збираємості податків; 20 % – по ступеню відсталості, вимірюваної розривом в рівні душевого доходу щодо середнього по країні. Диференційований підхід застосовується і при наданні фінансових коштів: допомога найбіднішим штатам на 90 % здійснюється у вигляді субсидій і на 10 % – у вигляді позик, тоді як для решти штатів субсидії і позики розподіляються в пропорції 3:7.

Цільові (спеціальні) трансферти використовуються у країнах з децентралізованою системою управління та широкими бюджетними повноваженнями регіональної влади. Основний обсяг таких трансфертів припадає на фінансову допомогу на розвиток соціальної та господарчої інфраструктури і субсидування особливих бюджетних потреб. Формування системи цільових трансфертів залежить від загального рівня економічного розвитку країни, характеру її міжбюджетних відносин, конкретних завдань, що вирішуються за допомогою трансфертів. Так, перші цільові бюджетні гранти (субсидії на підтримку правопорядку) були застосовані у Великобританії у 1835р. Типовим прикладом держави, де регіональні проблеми вирішують за рахунок цільових трансфертів є США. У 1964-1966 рр. в період проведення політики «творчого федералізму» було введено 240 категорійних програм та відповідних спеціальних трансфертів, а у 1981 р. їх кількість складала вже 539 трансфертів. У США використовуються всі види спеціальних грантів – формульні, проектні, проектно-формульні, гранти з відкритим фінансуванням, особливі гранти. Більшість з них носять характер закритого фінансування з визначенням верхнього ліміту сум, але для найбільш важливих соціальних програм передбачається відкрите фінансування, як наприклад - для програм надання підтримки сімей із дітьми (AFDC) та медичної допомоги (Medicaid).

Проблеми розвитку депресивних територій ефективно вирішуються за рахунок встановлення особливих бюджетних режимів. Великим регіонам особливі бюджетні режими надаються лише у виключних випадках та направлені на розширення бюджетної автономії, більші повноваження із оподаткування та фінансування видатків тощо.

В більшості країн метод особливих бюджетних режимів активно використовується у відносно невеликих громадах (частина регіону, місто, район), де створюються економічні зони. Зони розрізняються між собою за ознакою того, чи зберігають вони статус національної митної території (підприємницькі зони), чи отримують статус екстериторіальності (вільні економічні зони - ВЕЗ).

Зазвичай розрізняють чотири типи ВЕЗ – торгові, промислово-виробничі, техніко-впроваджувальні та сервісні. Для кожного типу характерний свій набір податково-бюджетних, фінансових та адміністративних пільг (звільнення від мита сировини або устаткування, що імпортується, пільги з оподаткування, відмова від стягування деяких видів податків, пільгові тарифи тощо).

Якісні зміни у технологіях бюджетного менеджменту відбулися на Заході, зокрема в США, Канаді, Німеччині, де були розроблені спеціальні технології «бюджетування». У 60-х рр. минулого сторіччя найбільшого поширення набули програмно-цільові бюджети, відомі також під назвою бюджетів-пріоритетів, що були призначені для реалізації загальнонаціональних стратегічних інтересів. На основі бюджетування в західних країнах в останні десятиліття було розроблено й запроваджено в практику аналітично-управлінські технології оптимізації бюджетів усіх рівнів, а також відомчих кошторисів.



### Список використаної літератури

1. Бечко П. К. Місцеві фінанси [Електронний ресурс] / П. К. Бечко, О. В. Ролінський.- Режим доступу : [http://ebooktime.net/book\\_213\\_glava\\_28\\_5.2](http://ebooktime.net/book_213_glava_28_5.2).
2. Аналитическая справка «Исследование зарубежного опыта правового регулирования межбюджетных отношений».- М.: АНО «Центр международных и сравнительно-правовых исследований», 2018. – 50 с.

*Купіна В.М., студентка 2 курсу,  
факультет Міжнародної економіки та підприємництва  
к.е.н. доцент Бутенко Д.С.*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
kupin\_m@ukr.net*

## ЕКОНОМІКА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Сучасний етап розвитку науки характеризується багатьма серйозними змінами в суспільстві і праці, які знайшли своє відображення у цьому явищі: у всіх економічно-трудових процесах значно зросла роль зовнішнього середовища в країнах і на підприємствах зросла роль особистості як об'єкта дослідження економіки праці, характеристики трудової діяльності в цей період стають все більш динамічними, що визначається впливом різних ринків, динаміка багатьох показників може змінюватися за відносно короткий проміжок часу, оскільки фактори впливають на персонал підприємства, а ці характеристики раніше було легше передбачити.

Ці процеси відображаються в новоутвореннях і змінах існуючих трудових установах та соціально-трудових відносинах, дослідження яких потребує розробки нових аналітичних методів. Розглянемо найактуальніші питання в економіці праці.

Мета роботи - дати необхідну інформацію для реалізації загальних процесів управління трудовою діяльністю у сфері соціально-трудових відносин.

Метою вивчення даної теми є дослідження наукових основ, теоретичних, методологічних позицій та практичний досвід у сфері управління людськими ресурсами - формування та раціональне використання трудового потенціалу кожного, коли в ринковій економіці виникають нові соціально-трудові відносини, людини і суспільство в цілому.

Предмет дослідження – суспільні відносини та процеси у сфері праці. Соціальний процес - це те, що відбувається в соціальній групі, команді, колективі, окремих співробітниках, а також форма або зміна їх стану і соціального статусу.

Також розглянемо взаємопов'язані частини, що відповідають таким змістовим модулям як : соціально-трудові відносини на ринку праці; організація, економіка і соціальна складова процесу праці. У рамках першої частини ми розглянемо, в тому числі поняття і характер суспільства та сфер праці, методи управління державною працею, склад і структуру трудових ресурсів, і трудовий потенціал, систему соціально-трудових відносин, і соціальне партнерство, ринок праці та регулювання зайнятості населення. А також розглянемо характер і цілі організації праці, нормування праці, продуктивність і ефективність праці, політику в сфері доходів і заробітної плати, планування ефективності праці, звіти та аудити у сфері праці, моніторинг соціально-трудової сфери, основні напрями діяльності Міжнародної організації праці(МОП)

Основні поняття та терміни:

1. Економіка праці - розділ економіки, який вивчає процеси відтворення робочої сили та взаємодії працівників.
2. Соціально-трудова сфера— відносини, що супроводжують процес трудової діяльності та створення матеріальних і нематеріальних благ.
3. Способами управління працею називаються важливі методи надання управлінських впливів на соціально-трудові процеси та його учасників.

4. Праця — цілеспрямована діяльність людей зі створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб кожного індивіда і суспільства в цілому.

За працею розрізняють такі види ,як :

- розумова та фізична праця;
- Складна та проста праця.
- Проста праця - це праця працівника, який не має професійної підготовки та кваліфікації.
- функціональна та професійна праця
- репродуктивну та творчу працю.

#### **Список використаної літератури**

12. М. В. Горобинская. Методические рекомендации по изучению учебной дисциплины "Экономика труда и социально-трудовые отношения" для иностранных студентов направления подготовки 6.030509 "Учет и аудит" дневной формы обучения : [Электронное издание] / сост. С. Н. Пилипенко, М. В. Горобинская. – Х. : ХНЭУ им. С. Кузнеця, 2016. – 107 с.- Режим доступу до ресурсу: <https://core.ac.uk/download/pdf/11328195.pdf>

13. Онищенко О.В "Економіка праці та соціально-трудові відносини" : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. В. Калина. – К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. – 498 с. : іл. – Бібліогр. : с. 490–497 Режим доступу до ресурсу:

[https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/ekonom\\_pracy.pdf](https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/ekonom_pracy.pdf)

14. Калина А. В. «Розвиток роздрібно́ї торгівлі в умовах динамічної природи змін»[Електронний ресурс] / Проскурніна Н.В. // Науковий вісник Ужгородського національного університету, Випуск 22, частина 3.- 2018.- с.34-37.- Режим доступу до ресурсу:

<https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/25362/1/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%BD%D1%96%D0%BD%D0%B0%20%D0%9D.%20%D0%92..pdf>

15. Товарообіг роздрібно́ї торгівлі// Державна служба статистики України; Статистична інформація, Економічна статистика, Економічна діяльність, Внутрішня торгівля – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

16. В. Я. Брич Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль: ТДЕУ, 2016. – 373 с. Режим доступу до ресурсу: [http://library.wunu.edu.ua/files/EVD/econ\\_praci\\_i\\_soc\\_vidnosyn.pdf](http://library.wunu.edu.ua/files/EVD/econ_praci_i_soc_vidnosyn.pdf)

*Левкіна Р.В., професор, д.е.н.,  
професор кафедри підприємництва та біржової діяльності  
Котко Я.М., к.е.н., старший викладач закладу вищої освіти  
кафедри підприємництва та біржової діяльності  
Левкін А.В., доцент, к.т.н., доцент  
кафедри кібернетики та інформаційних технологій  
Державний біотехнологічний університет  
[Levkina@3g.ua](mailto:Levkina@3g.ua)*

### **ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЧИННИКАМИ ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО– ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сучасному етапі розвитку економіки, виникають проблеми функціонування сільськогосподарських підприємств як соціально-економічних систем. Ці питання є недостатньо дослідженими внаслідок складності об'єктів та предметів дослідження, що впливають на формування потенціалу забезпечення національної продовольчої безпеки, створюють засади для розвитку сільських територій та інфраструктурних об'єктів [ 1 ].

Тому особливої актуальності набувають питання детального дослідження чинників впливу на соціально-економічний розвиток саме суб'єктів аграрного підприємництва, визначення причино–наслідкових зв'язків між процесами у суспільстві в цілому та зовнішньому середовищі сільськогосподарської діяльності, зокрема. Процеси обтяжуються недобросовісними діями конкурентів (шпигунство, «чорний PR» та ін.), недосконалою системою державного управління аграрною сферою (недосконалість правової бази та ін.).

Забезпечення соціально–економічного розвитку сільськогосподарського підприємства через управління чинниками впливу є складний, багатогранний процес, що вимагає системного підходу [2]. Першочерговими завданнями цього є всебічне дослідження наявних джерел походження чинників впливу, що у випадку їх виникнення сприяють настанню ризиків ефективного розвитку суб'єкта підприємництва. Для цього необхідно розробити алгоритм реалізації основних етапів, серед яких першим є аналіз фінансово-економічного стану підприємства та визначення наявних та ймовірних чинників впливу; другий – діагностика чинників впливу у часовому, просторовому і суб'єктовому розрізі; третій – виокремлення наявних підходів та методик для управління чинниками впливу, що найбільше відповідають результатам діагностики; четвертий – визначення дієвих інструментів регулювання; п'ятий – контролінг за результатами впливу на визначені чинники й вдосконалення інструментальної бази на основі нових методик / підходів.

Основний підхід щодо оцінки рівня соціально-економічного розвитку підприємства та врахування додаткових чинників впливу полягає у визначенні показників внутрішнього середовища та зовнішнього оточення з наступним встановленням взаємозв'язків між ними, що само по собі не є новим і базується на законах діалектики й принципах синергії. Аналіз конкурентоспроможності підприємства на конкретному ринку, його галузеве позиціонування дозволяє провести діагностику його підприємницької діяльності. З одного боку комплексність і системність підходу забезпечується, з іншого – у результаті виявляється низка чинників, що не підлягають діагностиці. Перш за все, це стосується зовнішнього оточення поза зоною впливу і за межами можливостей діагностики. У такому разі державна підтримка у напрямку використання інноваційних підходів до забезпечення соціально–економічного розвитку підприємства є обов'язковою, що враховуючи зворотність зв'язку між окремими елементами системи впливатиме на розвиток держави. Ми вважаємо, що загальний позитивний результат має запровадження заходів з планування ризиків і дії чинників впливу, що саме по собі має інноваційний характер в управлінні підприємством.

До процесу управління чинниками належить прогнозування їх настання та планування превентивних заходів і заходів мінімізації та ліквідації негативних наслідків. Велику роль відіграють чинники ймовірності і невизначеності, що обтяжуються психологічними факторами, які залежать від особистісних характеристик керівництва підприємства і його провідних фахівців. У поєднанні із орієнтацією на конкретні методи управління підприємницькою структурою і тяжіння до демократичних або командно-адміністративного стилю керування відбувається трансформація самих чинників впливу і їх наслідків.

Організація системи управління такими чинниками потребує застосування комплексного підходу, що у окремих випадках передбачає створення нових структурних елементів або підрозділів, на які повинна бути покладені відповідні функції. У найпростішому випадку такі функції виконують окремі спеціалісти, що займаються аналітичними дослідженнями, підприємницькими інноваціями, виробничо-збутовою діяльністю та юридичними питаннями [3].

Особливе значення в управлінні чинниками впливу мають показники вимірювання їх наслідків для підприємства. Обмеження розрахунків лише економічними методами призведе до звуження оцінки фінансовими показниками і показниками ефективності виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств, що не охоплює прогностичні показники з урахуванням стану зовнішнього середовища. Це є основною відмінністю аналізу фінансового стану підприємства та аналізу його соціально-економічного розвитку. Останній

є трудоемким, вимагає досвіду роботи, знання виробничо-збутових процесів і роботи із великими масивами інформації. Також важливою є об'єктивність оцінки, неупередженість аналізу, що при авторитарному керівництві і низькій довірі практично неможливі. У деяких випадках це вирішується шляхом залучення фахівців незалежних експертно-консультаційних компаній, що мають досвід роботи у сфері аграрного підприємництва і позитивні результати запровадження пропозицій для уникнення негативної дії чинників впливу.

Узагальнення різних методів оцінювання дії чинників впливу дозволяє говорити про систему, основу якої складає сукупність показників, що відповідають специфіці підприємства і зосереджені на його перевагах із доповненням показниками з ідентичними характеристиками. Кількісна оцінка залежності між дією чинників і показниками соціально-економічного розвитку вимагає їх оптимізації з огляду на співвідношення між зменшенням впливу та використаними затратами часу і коштів. Оптимізаційні задачі не здатні оцінити і визначити напрями послаблення неконтрольованих чинників, таких як: кризовий стан національної економіки, відсоткові ставки по банківських депозитах, терористичні акти і економічні блокади, форс-мажорні обставини тощо.

Серед альтернативних методів зменшення чинників впливу у вітчизняній практиці широко застосовується гарантійне страхування підприємницької діяльності [ 4 ]. Це дозволяє захистити кінцеві результати підприємницької структури і підтримати на етапі досягнення цілей, що для сільськогосподарських підприємств означає гарантію захисту від змін соціально-економічного середовища і відповідні показники результативності підприємницької діяльності. Трансформація шляхів і диверсифікація джерел залучення зовнішніх коштів, що не є безпосередньо взаємопов'язаними і дозволяє компенсувати проблемність одних за рахунок інших у напрямку зростання загальної результативності [5, 6]. Прикладом може бути розширення товарної структури підприємства і зростання асортименту сільськогосподарської продукції у комплексі із новими для керівництва видами діяльності на фондовому ринку та ін.

Отже, застосування комбінації методів зменшення чинників впливу на соціально-економічний розвиток сільськогосподарські підприємства вимагає визначення співвідношення між витратною частиною та отриманим фінансовим результатом як для кожного окремого методу, так і для їх комбінацій, оскільки синергетичний ефект може бути неочікуваний. Неefективне управління чинниками впливає на функціонування підприємства в цілому, проявом чого є фінансова неліквідність, нездатність відповідати за власні партнерські зобов'язання, накопичення виробничих запасів і готової продукції.

### Список використаної літератури

1. Котко Я.М., Левкіна Р.В. Соціальна орієнтація мотиваційного механізму суб'єктів аграрного бізнесу. *Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка: Економічні науки*, 2018. Вип. 191. С.51-59.
2. Левкіна Р.В., Левкін А.В. Системний підхід к решению проблем в АПК. *Матеріали VII Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції: «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи» (07- 08.04.2016 р.)*. Харків: ХНТУСГ, 2016. С.123-126.
3. Левкіна Р.В., Гіржева О.М., Хлопніна-Гнатенко О.І., Ряснянська А.М., Котко Я.М. та ін. Підприємництво: питання теорії та практики : навч. посібн. / за ред. Р.В. Левкіної. - Харків: Смуґаста типографія, 2020. 390 с.
4. Мартякова Е.В. Економічний механізм реформування соціальних процесів: страхування, маркетинг, ризик-менеджмент: монографія. Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2003. - 590 с.
5. Котко Я.М. Механізм управління розвитком підприємств-виробників продукції рослинництва. *Український журнал прикладної економіки*, 2020. Т. 5. № 3. С. 387 – 394.
6. Грущинський Я. М. Фінансово-правові механізми інвестування в сільське господарство. *Часопис Київського університету права*, 2010. №4. С. 255-258.

*Леонідов І.Л., к.е.н., доцент  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
політичної економії та управління  
Національна металургійна академія України  
leonidovil@gmail.com*

## **ЕВОЛЮЦІЯ ВЛАСНОСТІ ТА ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ**

**Постановка проблеми.** Революційні зміни, що відбуваються в соціально-економічному розвитку країн світу під впливом цифрових технологій в умовах пандемії COVID-19, є незаперечним фактом. В тренді поширення знаннево-інформаційної революції (ЗІР) актуалізується питання привласнення інтелектуального продукту як передачі повних або обмежених прав власності на новітні технології, інтелектуальні ресурси, інформацію. У цьому зв'язку, у вітчизняних виробників виявляються перспективи конкурентних переваг на світових ринках, наприклад, за рахунок результатів науково-технічної діяльності (приріст – 0,2 процентного пункту) та інформаційно-комунікаційних технологій (приріст – 0,9 процентного пункту) [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Роль інтелектуального продукту у змінах системи господарювання досліджувалася у світовій науковій літературі як феномен (а не ноумен [2; 3; 4]) за критеріями: сфери діяльності («мануфактурне виробництво», «матеріальне виробництво», «суспільне виробництво» [5], [6]), етапу еволюції суспільства («нового індустріального», «постіндустріального», «суперіндустріального» [7], [8], [9]), факторного домінування («інформаційного», «комунікаційного», «технотронного, «технологічних інновацій» [10; 11; 12; 13]), цивілізаційних відмінностей («цивілізація дозвілля», «цивілізація могутності», «поворотна цивілізація», «постцивілізація» [14, 344; 15, 324]) та інші. Аналогічні проблеми досліджувалися при оцінці епохальних промислових революцій на базі теорії великих циклів кон'юнктури [16], теорії довгострокового техніко-економічного розвитку [17] або локальних промислових революцій в концепції чотирьох промислових революцій [18]. При цьому, на жаль, недостатня увага приділялася дослідженню інтелектуального продукту (цифрових технологій) як ноумена взаємозв'язків видів пізнавальної та інформаційної діяльності.

**Формулювання цілі статті.** Метою є виявлення специфіки екстерналізації привласнення інтелектуального продукту як ноумена в національній економіці України.

**Викладення основного матеріалу.** З авторського погляду, запропонована в світовій економічній літературі різноманітність екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту, у своїй багатогранності зв'язків постає системою і являє цінний матеріал для виявлення еволюції екстерналізації привласнення інтелектуального продукту, адекватної умовам національної економіки України.

Немає сумніву, що з позиції каузальності екстерналізація привласнення інтелектуального продукту опосередковується в діалектиці товарних і планомірних відносин. Поряд з цим, з погляду генезису екстерналізація привласнення інтелектуального продукту проявляється у відповідній еволюції, специфіка якої на поверхні економічних явищ фіксується через конкретні етапи, виділення яких можливе за різними класифікаційними ознаками. В інтегративності наведених наукових підходів характеристики змісту хронологічних етапів екстерналізації привласнення інтелектуального продукту розкриваються відносно соціально-економічних умов, на базі яких розгортаються товарні та планомірні переходи його належності одних акторів у набуття інших акторів.

В дослідженні особливості екстерналізації привласнення інтелектуального продукту функції акторів конкретизуються за наступними економічними ролями, а саме: «творець-продуцент», «продуцент-посередник», «посередник-споживач». Творець привласнює інтелектуальний продукт в формі авторського екземпляру та актуалізує його в

укладанні контракту-легалізації авторського екземпляру інтелектуального продукту продуцентом. Продуцент привласнює правозахисну форму інтелектуального продукту та актуалізує її укладанням контракту на реалізацію правозахисної форми інтелектуального продукту посередником. Посередник укладає контракт купівлі-продажу правозахисної форми інтелектуального продукту та актуалізує його укладанням контрактів впровадження новачії на виробництві або у побуті споживачів. Закріплення означених економічних ролей за акторами привласнення інтелектуального продукту не є константним і змінюється відповідно умов знаннево-інформаційної революції.

Проаналізовану хронологію етапів еволюції привласнення інтелектуального продукту було класифіковано за критеріями етапів, форм, субетапів, умов (див. табл. 1). З авторського погляду, вирішення завдань знаннево-інформаційної революції у національній економіці України актуалізує пошук етапу привласнення інтелектуального продукту з інтегративними характеристиками.

Таблиця 1.

**Порівняння етапів еволюції привласнення інтелектуального продукту  
в національній економіці України.**

етапи	форми привласнення	субетапи	умови
відособлення	індивідуумна, особиста, приватна	спонтанний, локальний, перетворений	товарні
усуспільнення	приватна трудова, приватна з наймом, групова	обмінний, обіговий, зрощений	товарні
централізації	державна асоційована та узурпована	націоналізація, колективізація	планомірні
демонополізації	колективна, приватна, державна	роздержавлення, приватизація, поліморфізм	товарні, планомірні

[Джерело: розроблено автором]

**Висновки.** За результатами виявлення специфіки екстерналізації привласнення інтелектуального продукту як ноумена в національній економіці України, можна зробити такі висновки:

1) теоретичні уявлення про типологію етапів привласнення інтелектуального продукту удосконалено за критеріями частковими (відособлення, усуспільнення, централізації, демонополізації) та загальними (хронологічні етапи, форми власності й привласнення інтелектуального продукту);

2) подальші дослідження мають бути спрямовані на виявлення трансформаційних особливостей привласнення інтелектуального продукту та суперечностей інституціоналізації акторів привласнення інтелектуального продукту в національній економіці України.

**Список використаної літератури**

1. Державна служба статистики України : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Сапир Ж. Экономика информации: новая парадигма и ее границы // Вопросы экономики. - 3. 2005. - № 10. - С. 4-24.

3. Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории // Эковест. - 2003. - Вып. 3. - №3. - С.336-427.

4. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] / А. Чухно. - К., 2003.

5. Антология экономической классики. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. - М.: "Эконов" - "Ключ", 1993. - 475с.

6. Маркс К. Из экономических рукописей 1857 – 1858 годов [Текст] // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – М.: Государственное издательство политической литературы, – Т. 12. – 1958. – 880 с.
7. Белл Д. Социальные рамки информационного общества [Текст] // Новая технократическая волна на Западе/ Отв. ред. Гуревич П.С. – М.: Прогресс, 1986. – 450 с.
8. Гелбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество /Д. Гелбрейт// Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1969. – 308 с.
9. Тоффлер Е. Третья Хвиля [Текст] / Е.Тоффлер. – К.: Вид. дім "Всесвіт", 2000. –480 с.
10. Майминас Е. Информационное общество и парадигма экономической теории // Вопросы экономики. – 1997. – № 11. – С. 86-95.
11. Кастельс М. Становление общества сетевых структур [Текст] / Новая постиндустриальная волна на Западе // М. Кастельс. – М.: «Academia», 1999.
12. Top 10 Emerging Technologies of 2016 / World Economic Forum, Meta-Council on Emerging Technologies. — 2016. – June. – 18 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www3.weforum.org/docs/GAC16\\_Top10\\_Emerging\\_Technologies\\_2016\\_report.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GAC16_Top10_Emerging_Technologies_2016_report.pdf)
13. OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016. – Ch. 2: Future Technology Trends. – Paris : OECD Publishing, 2016. – 192 p. (doi: [https://doi.org/10.1787/sti\\_in\\_outlook-2016-en](https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-en))
14. Дайзард У. Наступление информационного века[Текст] / Новая технократическая волна на Западе // У. Дайзард. – М. : Прогресс, 1986. – С.344.
15. Афанасьев В.С. Буржуазная экономическая мысль 30-70х годов XX века [Текст] / В.С. Афанасьев. – М.: Мысль, 1976. – С.324.
16. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды [Текст] / Н.Д. Кондратьев. – М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2002. 767 с.
17. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного экономического развития [Текст] /С.Ю. Глазьев. – М.: Международный фонд Н.Д.Кондратьева, ВладДар, 1993. – 310 с.
18. Шваб К. Четвертая промышленная революция: [Текст] / К. Шваб// Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2018. - С. 18-19.

*Ляшенко М. І., студентка 2-го курсу,  
факультет міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий курівник: к.е.н. доц. Бутенко Д.С.*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
miralyashenko78@gmail.com*

## **АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ**

Сьогодні все більшу роль відіграє інноваційна діяльність для розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Адже для сучасного підприємства великого значення набуває наявність конкурентних переваг, задоволення потреб споживачів, результативність та впровадження нових ідей у бізнес-процеси. Інноваційна діяльність дає можливість зменшувати собівартість продукції отримувати той самий результат з використанням меншої кількості часу та ресурсу та збільшувати прибуток [1].

Проблеми активізації інноваційної діяльності в підприємстві висвітлені у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме Мельник Л.М.[3], Ястремська О.М, Малюта Л.Я. [2] та інше.

Існує багато точок зору щодо сутності поняття «інноваційна діяльність». Так, наприклад, у Законі України «Про інноваційну діяльність» зазначено, що інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [4].

Близнюк Т.П. надає таке визначення інноваційній діяльності – це складна динамічна система заходів з використанням результатів закінчених науково-технологічних досліджень, яка функціонує під розробок або інших науково-технічних досягнень, яка функціонує під впливом факторів середовища усіх рівнів (зовнішнього та внутрішнього) з метою задоволення мінливого індивідуального попиту і потреб суспільства в цілому в конкуренції продукції (товарах, роботах, послугах) [7].

Інноваційна діяльність є дуже важливою ланкою для розвитку підприємства. Але проаналізувавши тенденцію кількості підприємств, які застосовують науково-технічний прогрес в Україні, кількість таких підприємств у 2020 році порівняно з 2010 роком скоротилася на 41% (рис.1) [5].



Рис.1 Кількість підприємств, які застосовують наукові дослідження і розробки в Україні (складено автором за даними [5])

Інноваційна діяльність є невід’ємною частиною успішного підприємства. Але для її успішної інтеграції потрібні певні передумови: наявність високого рівня мотивації, підґрунтя для генерації нових ідей, схильність до креативності, гнучкість підприємства, налагодженість процесів зв’язку для швидкого реагування [2].

Також важливим аспектом є аналіз наявних переваг та недоліків підприємства, оцінка існуючого потенціалу. Після цих етапів можливе ефективне впровадження інновації на підприємство.

Проте слід також враховувати певні складності в інтеграції її у бізнес: брак фінансів, низький попит споживачів на інноваційну продукцію, недостатній рівень мотивації [3].

Для України брак фінансів часто буває вирішальною ланкою, яка не дає змогу вводити інновації у підприємство.

Виходячи з вищевикладеного матеріалу, бачимо, що застосування інноваційних технологій на підприємстві має багато переваг, але на багатьох підприємствах є неможливим через відсутність належного фінансування цієї сфери, що з часом заважає бізнесу швидко розвиватися та набувати переваги у порівнянні з іншими підприємствами.

### Список використаної літератури

1. Ястремська О.М., Демченко Г.В. Активізація інноваційної діяльності Монографія Харків 2018. – 232 с.
2. Малюта Л.Я. Упровадження інтегрованої моделі управління активізацією інноваційної діяльності вітчизняних підприємств Галицький економічний вісник. 2011.
3. Андрушків, Б.М. Прикладні аспекти ринку інновацій: навч. посібник [Текст] / Б.М. Андрушків, Л.М. Мельник, Л.Я. Малюта. – Тернопіль: ТНТУ, 2010. – 160 с.
4. Про інвестиційну діяльність: Законодавство України від 16.10.2012 р. № 2-3, ст.41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>



5. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)
6. Близнюк Т.П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства: монографія / Т.П. Близнюк. – Х. : ФОП Александрова К.М., 2008. – 352 с.

*Мартиненко В. В. студентка 3 курсу  
Спеціальності «Готельно-ресторанний менеджмент»  
victoriarmartynenko@home@gmail.com  
Еркес О. Е., к.е.н., доцент  
доцент кафедри банківської справи  
Київський національний торговельно-економічний університет  
o.erkas@knu.edu.ua*

## **СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ**

Економічний зміст поняття фінансових ресурсів є предметом уваги науковців вже багато років. Результати їх теоретичних досліджень виступають підґрунтям для практичної діяльності і розвитку підприємств, а також є основою для розробки проектів та стратегій розвитку як підприємств, так і держави в цілому. Тому дослідження сутності фінансових ресурсів на мікро- та макрорівнях є дуже актуальним питанням на сучасному розвитку економічної та наукової думки. Розглянемо основні підходи до визначення цього поняття.

Термін "ресурси" походить від французького слова "ressource" - допоміжний засіб (допоміжні кошти) - грошові кошти, цінності, джерела коштів, доходів [3].

В економічній літературі термін "ресурси" розглядається вченими, як елемент виробничого потенціалу, яким володіє окрема країна чи світове співтовариство, і які використовуються для економічного, соціального, науково-технічного розвитку [2].

Виходячи з даної тези, вважаємо за доцільне дослідити фінансові ресурси на макро- та мікрорівні (рис.1). На макрорівні під цим терміном розуміють публічні фінансові ресурси, тобто грошові кошти, що створюються в процесі розподілу й перерозподілу частини вартості сукупного суспільного продукту та національного доходу в грошовій формі та які призначені для задоволення суспільних потреб [4]. Крім того, науковці, розглядаючи фінансові ресурси на загальнодержавному рівні, трактують їх як складову економічних ресурсів, що являють собою кошти бюджетної і грошово-кредитної систем, які використовуються для безперервного розвитку народного господарства [1].

Досить актуальним є тлумачення українського науковця О. Д. Василика та російських дослідників Т. Е. Бондаря, Н. Е. Зайцева й М. К. Фісенка, які доповнюють одне одного. О. Д. Василик під фінансовими ресурсами розуміє "грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового національного продукту за певний період" [2].

Юхименко П. І. зазначає, що фінансові ресурси являють собою сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [9].

В свою чергу В. Опарін вважає, що "фінансові ресурси є лише передумовою створення відповідного валового внутрішнього продукту і не гарантують ні його створення, ні позитивних фінансових результатів" [6].

Існує також декілька наукових поглядів щодо трактування категорії «фінансові ресурси» на мікрорівні. Зокрема колектив авторів, І. Балабанов, А. Блабанов, І. Бланк та інші трактують фінансові ресурси підприємства як кошти, наявні у розпорядженні суб'єкта, що господарює. І. Бланк підкреслює, що ця сукупність коштів формується з метою фінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді [10].



Рис. 2. Фінансові ресурси на макро- та мікрорівні [Авторська розробка]

Варто звернути увагу на трактування фінансових ресурсів підприємства, що пропонує А. Філімоненков [8], автор трактує фінансові ресурси підприємства як грошовий капітал, вкладений у підприємство для одержання доходів і прибутку.

Т. Е. Бондар, Н. Е. Заєць, М. К. Фісенко трактують фінансові ресурси як фонди грошових коштів, що перебувають у розпорядженні держави, господарюючих суб'єктів і населення та які утворюються у процесі розподілу й перерозподілу частини вартості валового продукту, головним чином чистого доходу у грошовій формі, призначеного для забезпечення розширеного відтворення та загальнодержавних потреб [9].

Л. Окунева акцентує увагу на тому, що "фінансові ресурси утворюються уже на стадії розподілу сукупного суспільного продукту, однак їх обсяги незначні. Основна ж частина фінансових ресурсів створюється на стадії перерозподілу" [5].

Отже, невизначеність у трактуванні економічної сутності фінансових ресурсів і наполягання на фондовому характері грошових коштів як умови їх віднесення до складу фінансових ресурсів, пов'язана із концентрацією грошових ресурсів різними ланками фінансової системи, в першу чергу — державними фінансами і фінансами підприємств. Тому, визначаючи дефініцію «фінансові ресурси», потрібно чітко відокремлювати межі їх функціонування – на макро- та мікрорівнях.

На мікрорівні фінансові ресурси є ресурсами конкретного суб'єкта господарювання, підприємства і відповідно охоплюють кошти та інші ресурси, що знаходяться в розпорядженні даного суб'єкта господарювання, і призначені для отримання ним прибутку у майбутньому та забезпечення власних потреб. На макрорівні фінансові ресурси охоплюють сукупність коштів бюджетної і грошово-кредитної систем, якими володіє держава, і які призначені для задоволення суспільних потреб та розвитку усіх сфер та галузей економіки.

### Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. №2456-VI. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Василик О. Теорія фінансів: підручник. -2001
3. Гуцаленко Л.В., Дерій В.А., Коцупатрий М.М. // Державний фінансовий контроль. - 2009.
4. Добринь С. В. Організація системи управління фінансовими ресурсами підприємства // Інвестиції: практика та досвід. 2015.
5. Дропа Я. Б. Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах: наукова стаття. -2016.
6. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. - 2005.
7. Стецюк П. А. ДИСЕРТАЦІЯ / Фінансово-господарська діяльність підприємства: основи та перспективи. -2010.

8. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посібник.. -2005.
9. Юхименко П. І. Теорія фінансів / П. І. Юхименко; за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія: підручник. – 2010.
10. Яременко В. Г., Салманов Н.М. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств: наук.стаття. -2018.

*Мартіянова М.П., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства та організації бізнесу  
Харківський національний економічний університет ім.С.Кузнеця  
martianova@gmail.com*

*Мисик В.В., магістр 2 року навчання  
Харківський національний економічний університет ім.С.Кузнеця*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах зростання конкуренції на внутрішньому та світовому ринках, швидких темпів розробки та впровадження нової техніки, технології, матеріалів, оновлення продукції, підвищується увага до питань підвищення ефективності діяльності підприємства.

Високий рівень ефективності діяльності підприємства свідчить про раціональне використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, спроможність підприємства якнайкраще задовольняти потреби споживачів, належне управління підприємством. З іншого боку, високий рівень ефективності надає можливість розробляти, впроваджувати у виробництво та виводити на ринок нові більш досконалі продукти, використовувати більш прогресивну техніку та технологію, забезпечувати постійне підвищення кваліфікації персоналу.

Результатом цього стає підвищення задоволеності власників бізнесу за рахунок зростання величини прибутку та ринкової вартості підприємства, працівників за рахунок зростання заробітної платні та покращення умов праці, споживачів за рахунок підвищення якості та зниження ціни продукції, а також суспільства за рахунок, в першу чергу, зростання обсягу сплачуваних податків.

Спираючись на досвід роботи найбільш успішних підприємств, можливо дійти висновку, що основою їхнього успіху є правильна постановка цілей функціонування та повна орієнтація на безпосереднє їх виконання з мінімізацією втрат та помилок.

Підприємство вважається таким, що досягло успіху, якщо воно досягло поставлених цілей, а точніше, якщо його діяльність була результативною. Відповідно, в якості терміну, який характеризує успіх роботи підприємства у ринкових умовах, розглядається категорія, під якою розуміється ступінь пізнання об'єктивної економічної дійсності, результат, засіб цього пізнання.

Багато відомих українських та закордонних науковців розробляли різні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства, а саме П. Друкер, Р. Каплан, М. Мейер, Д. Нортон, Р. Солоу, Й. Шумпетер О. Амоша, Ю. Лисенко, В. Пономаренко, Г. Назарова, І. Отенко, О. Ястремська та інші.

Необхідно зазначити, що зазвичай паралельно розглядаються два поняття: «результативність» та «ефективність». Це в першу чергу пояснюється тим, що буквально «ефективне» (від лат effectus) означає результативність, дієвість [1].

В економічній літературі одні автори ототожнюють ці поняття, інші – представляють їх у вигляді взаємопов'язаних величин, що забезпечують успішність функціонування підприємства. На їхню думку, для того аби бути успішним протягом довгого періоду часу, аби вижити й досягти поставлених цілей, підприємство має бути як ефективним, так і результативним.[3] Останні, у свою чергу, розходяться в думках з приводу того, який з показників більш повно характеризує успіх.

Порівняльну характеристику понять «ефективність» і «результативність» наведено в табл. 1.

Таблиця 1.

## Порівняльна характеристика понять «ефективність» і «результативність»

Автор	Трактування поняття	
	«Ефективність»	«Результативність»
Е. Дж. Долан	вибір правильних цілей, на яких фокусується вся енергія підприємства	досягнення поставлених цілей з на меншими витратами та помилками
П. Друкер	наслідок того, що «правильно створюються потрібні речі»	наслідок того, що «створюються потрібні, правильні речі»
Д. Хан	уміння правильно виконувати заплановане	уміння правильно запланувати, що робити
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	внутрішня ефективність, економічність, що вимірює найкраще використання ресурсів	зовнішня ефективність, що вимірює досягнення цілей підприємства, відображає не тільки економічність, а й характеристики взаємовідносин з зовнішнім середовищем
А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін	багатогранна категорія, що характеризується результативністю роботи підприємства і рентабельністю його капіталу, ресурсів або продукції	величина, що характеризує ступінь ділової активності підприємства
Ю.В. Перевалов, І.Е. Гімаді, В.В. Добродей	неоднорідне поняття, яке необхідно розглядати в двох аспектах: 1) результативність; 2) економічність	ступінь досягнення поставлених основних цілей, що характеризується кількісними показниками, які відображають цілі без урахування економічності їх виконання
В.В. Ковальов	відносний показник, який співвідносить отриманий ефект з витратами чи ресурсами, що використовувались для досягнення цього ефекту	величина, що відображає прибутковість, динамічність досягнення цілей, ефективність використання економічного потенціалу

На думку авторів, ефективність потрібно трактувати не стільки як певний результат, а як умови, можливість для його досягнення. Результат – це те, що здійснюється та відтворюється з усіма супутніми ефектами, а ефективність – це властивість, що характеризує якісний бік джерел і процесів відтворення. У той же час не може вважатися ефективною система, яка регулярно не забезпечує запланований, а тим більше об'єктивно необхідний результат.

Саме ефективність показує складний взаємозв'язок між результатом (ефектом) і умовами, що сприяють появі й використанню цього результату. При цьому ситуативно підлеглими формами можуть бути або результативність, або економічність [2,4].

Синонімічність понять «ефективність» та «результативність» зумовлює необхідність визначення факторів, які їх відокремлюють. Якщо уявити підприємство як систему, що перетворює ресурси, які поступають на вхід системи у готову до споживання продукцію, яка є виходом системи, то на основі уявлення підприємства як системи «вхід-вихід» дані поняття можна сформулювати таким чином [2, 4]:

1. Ефективність – співвідношення входу з виходом, тобто ефекту (перевищення виходу над входом) з використаними для досягнення цього ефекту ресурсами (витратами).
2. Результативність – ступінь досягнення запланованого результату, тобто співвідношення фактичного і планового виходу.

Таким чином, автори вважають, що саме співвідношення результату та витрат на його досягнення лежить в основі визначення ефективності. Отже, ефективність – це співвідношення між результатами господарської діяльності та витратами, які були задіяні для отримання ефекту, а результативність – це ступінь досягнення запланованого результату.

Отже, досягнення високого рівня ефективності є головною метою кожного підприємства. Важливо знайти дійові шляхи підвищення ефективності функціонування підприємства, так як це забезпечить стабільне ефективне функціонування основних структурних одиниць вітчизняної економіки. Це і буде подальшим напрямом досліджень авторів.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. М., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 496 с.
2. Пономаренко В. С. Методологія комплексного оцінювання ефективності розвитку підприємств : монографія / В. С. Пономаренко, І. В. Гонтарева ; за заг. ред. докт. екон. наук, проф. В.С. Пономаренка. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 404 с.
3. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. 3-е издание. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009. – 672 с.
4. Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.

*Марценюк Л.В., д.е.н., доцент  
професор кафедри економіки та менеджменту  
Дніпровський національний університет залізничного транспорту  
[rwinform1@ukr.net](mailto:rwinform1@ukr.net)*

*Дьомін Є.О., магістрант  
кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу  
Дніпровський гуманітарний університет  
[rwinform1@ukr.net](mailto:rwinform1@ukr.net)*

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Україна має розвинену залізничну інфраструктуру. В останні часи внаслідок хронічного недофінансування з боку держави спостерігаємо занепад транспортної інфраструктури та рухомого складу. Але разом з тим вважаємо, що за умов залучення інвесторів та оновлення відповідної транспортно-туристичної бази залізничний туризм може стати доволі популярними в Україні, адже в минулі роки успішно курсували залізничні туристичні потяги.

Якщо вести мову про залізничний транспорт, можна виділити такі його переваги: наявність розвиненої транспортної інфраструктури, можливість прокладення колії майже у будь-якій місцевості; можливість перевезень великої кількості пасажирів і висока пропускна і провізна спроможність залізничних ліній; незалежність від погодних умов, пори року та годин доби; велика ефективність при масових перевезеннях пасажирів на середні та далекі відстані; високий рівень безпеки руху; більш низький рівень заподіяної шкоди навколишньому середовищу порівняно з іншими видами транспорту, конкурентоспроможна вартість квитка порівняно з іншими видами транспорту. До недоліків віднесемо: застаріла транспортна інфраструктура, зношений рухомий пасажирський склад, нестача пасажирських

вагонів нового покоління, з сучасним обладнанням, значну питому вагу умовно-постійних витрат, що обмежує можливості управління доходами і витратами; високу вартість споруд, пристроїв, рухомого складу при повільній віддачі капітальних вкладень, низький рівень сервісу, що надається пасажиром під час організації залізничного туризму в Україні, негативний імідж залізниці в цілому, внаслідок надання пасажиром низької якості послуги різного роду, не тільки, що пов'язані конкретно із самим перевезенням, а й з моментами очікування поїздів, відношення працівників залізниць до пасажирів, тощо [1].

Після здобуття незалежності у 1991 р. Україні дісталася розгалужена мережа залізниць, яка забезпечує доступність цікавих для туристичного освоєння регіонів. Але кількість спеціалізованого рухомого складу для подорожей є недостатньою, практично відсутній спеціалізований рухомий склад для тривалих подорожей.

Укрзалізниця чверть століття не вкладала достатньо коштів на оновлення рухомого складу та інфраструктури. В таких умовах розвиток залізничного туризму неможливий, адже для організації туристичних поїздів потрібні нові сучасні вагони, які відповідають світовим стандартам. В ПАТ «Українська залізниця», яке було створене у жовтні 2015 року, вільних коштів, які можна було б спрямувати на розвиток залізничного туризму, так само, як і попередньої структури – Укрзалізниці – немає. Вітчизняні та іноземні бізнес-структури теж не поспішають вкладати кошти у цей напрямок, адже нестабільна фінансово-політична ситуація в країні не дає їм гарантій та відповідної впевненості в успішному веденні бізнесу. В Україні вузькоколіїні маршрути прокладені на Рівненщині, Львівщині, Закарпатті та Івано-Франківщині. Однак, мало хто з українців, не кажучи вже про іноземців, знають про них. Тому створення позитивного іміджу нашої країни, популяризація подорожей залізничним транспортом, приведення до ладу інфраструктури та підвищення рівня сервісу – першочергові завдання.

Відновлення вузькоколіїних залізниць в Карпатському регіоні – економічно необхідний проект. Його впровадження дасть поштовх розвитку машинобудування, будівництва й енергетики та дозволить здійснити протипаводкові заходи, а також надасть можливість територіальним громадам гірських районів наблизити до кожної оселі всі блага цивілізації і, як наслідок, зупинити міграційні процеси, викликані безробіттям.

Зручною формою туристичної подорожі є спеціальні туристичні поїзди, що одночасно є засобом пересування та місцем проживання туристів. Залізничний туризм можна застосовувати за чотирма основними напрямками: круїзний, оглядовий, трансферні перевезення та перевезення вузькими коліями [1].

Задля визначення недоліків та переваг залізничного туризму в Україні, оцінки впливу внутрішніх переваг і недоліків із впливом сприятливих можливостей і загроз, нами проведено відповідний SWOT-аналіз. У результаті вдалося встановити таке [2]:

1) До переваг залізничного туризму можна віднести: наявність транспортної та туристичної інфраструктури, достатню наявність культурно-історичних місць впродовж прямування туристичного поїзда, позитивний вплив на стан екології, незалежність від погодних умов. Розвиток залізничного транспорту та сфери туризму й курортів для України може стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів усіх рівнів.

2) До недоліків залізничного туризму можна віднести: незадовільний стан туристичної та транспортної інфраструктури, застаріли рухомий склад, відсутність суто туристичних поїздів, незадовільний рівень менеджменту, програвання конкурентам, що організовують перевезення автомобільним транспортом, низький імідж залізниць у споживачів, непривабливість залізниць як об'єкта для інвестування з позиції вітчизняних та іноземних інвесторів, низький рівень сервісу, відсутність контролю якості послуг.

3) Сприятливими можливостями у сфері залізничного туризму є: збільшення обсягів пасажирських перевезень, запровадження додаткових сервісів впродовж подорожі залізницею туристам, взаємодія з іншими видами транспорту, оновлення рухомого складу, залучення інвестицій.

4) До загроз у сфері залізничного туризму можна віднести: нестачу інвестицій на розвиток та оновлення транспортної інфраструктури та рухомого складу; обмеженість у часі для перенавчання персоналу залізниці; небажання конкурентів у сфері перевезення пасажирів, а саме: підприємств автомобільного транспорту співпрацювати із залізницею, не сприйняття залізниць як комфортного засобу пересування з позиції туристів внаслідок багаторічного негативного іміджу, що створився навколо залізниць, відсутність відповідної нормативно-правової бази задля залучення інвестицій.

Як підсумок, можна сказати, що основними етапи розвитку туристичного потенціалу в Україні є: формування конкурентоспроможної на міжнародному ринку системи маркетингу національного туризму; організація нового механізму нормативно-правової системи та організації; ініціювання довгострокових процесів з укріплення потенціалу; покращення міжнародного туристичного іміджу; просування турів вихідного дня; створення передумов для розвитку туристичних продуктів і підвищення капітальних інвестицій; розбудова транспортної інфраструктури; створення структури та механізмів управління якістю.

#### **Список використаної літератури**

1. Марценюк Л. В. Організація залізничного туризму в Україні : монографія / Дніпропетр. нац. ун-т залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпро, 2017. – 351 с.
2. Марценюк Л. В. Система забезпечення інноваційного розвитку пасажирської залізничної компанії: сутність, властивості та принципи функціонування, концептуальна модель // Електронне видання «Ефективна економіка». – 2018. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6133>

*Марценюк Л.В., д.е.н., доцент  
професор кафедри економіки та менеджменту  
Дніпровський національний університет залізничного транспорту  
[rwinform1@ukr.net](mailto:rwinform1@ukr.net)  
Кузьмінська Є.Р., магістрантка  
кафедри економіки та менеджменту  
Дніпровський національний університет залізничного транспорту  
[rwinform1@ukr.net](mailto:rwinform1@ukr.net)*

#### **НАПРЯМИ ВИХОДУ УКРЗАЛІЗНИЦІ ІЗ КРИЗИ**

У економічній теорії термін «криза» означає «небажану фазу в капіталістичній економічній системі, що характеризується коливаннями та негативними явищами, перешкодами». В загальному вигляді можна сказати, що криза – це незаплановане, небажане явище із негативними наслідками для підприємства, це нестандартна ситуація, що може спонукати підприємство або ліквідуватися або розвинутися ще більше, знайшовши ефективні напрями подолання кризи.

АТ «Укрзалізниця» є підприємством, яке можна охарактеризувати як відкриту систему, адже воно гостро реагує на всі зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, залізниця не існує сама по собі, її діяльність напряму залежить від багатьох факторів, починаючи від зміни у законодавстві до світової пандемії коронавірусу.

Кризи на підприємстві розрізняються за характером, наслідками, тривалістю тощо. До найбільш небезпечних криз можна віднести системну кризу, адже вона означає серйозні проблеми організаційного, фінансового, соціального стану суб'єкта господарювання. Так криза може призвести до банкрутства та повного припинення роботи даного підприємства.

На підприємстві АТ «УЗ» ми спостерігаємо і стратегічну, і тактичну кризи. Стратегічна криза виникла внаслідок неефективного менеджменту, а також внаслідок запровадження неефективних важелів управління та стратегічного розвитку, при цьому заважає повноцінно та стало розвиватися залізничній галузі постійна зміна керівництва, в

таких умовах керівники направляють зусилля на розв'язання оперативних завдань, нехтуючи стратегічними цілями і планами розвитку залізничної галузі.

Щодо тактичної кризи, то вона виражається скороченням обсягів перевезень (тільки в 2020 році обсяги пасажирських перевезень впали на 56%), і це не тільки внаслідок обмежень, пов'язаних із пандемією коронавірусу, а і внаслідок переорієнтації пасажиропотоку на найближчого конкурента залізничного транспорту в межах материка – на автомобільний транспорт. Прояви тактичної кризи знайшли своє відображення і в управлінні персоналом залізниці, відбулося значне скорочення штату, а решта працює 4 дні на тиждень.

Потрібно сказати ще й про кризу забезпеченості Укрзалізниці, адже внаслідок хронічного недофінансування з боку держави та місцевих бюджетів впродовж багатьох років склалася катастрофічна ситуація із станом пасажирського та вантажного рухомого складу, із станом інфраструктури тощо.

На залізничному підприємстві можна спостерігати як локальні, так і загальну кризу.

Про виникнення кризи в виробничих системах свідчить безліч симптомів: зниження доходів від реалізації продукції, втрата ринків збуту, наростання технологічного відставання і зносу основних фондів. Як правило, кризового періоду в розвитку організації відповідають коливання основних показників її діяльності, що переростають в значне погіршення їх значень. Більшість компаній виявляються не в змозі подолати подібні кризи розвитку і йдуть з ринку. Але цей сценарій в принципі не може бути застосований до АТ «УЗ», частка якого в вантажообігу України становить вагомую частку.

Викликає побоювання сценарій стрімкого погіршення стану справ на залізничному транспорті, який пов'язаний з наявністю численних зворотних зв'язків в системі управління перевізним процесом. Подальший розвиток подій в компанії визначають два зовнішні фактори: реформа системи управління і падіння попиту на перевезення. Реформа не стала точкою зростання показників роботи, більш того, вона породила загально визнані проблеми взаємодії та бюрократії, які створили приховані, але зростаючі витрати.

Вплив цих факторів призвів до активізації зворотних зв'язків в системі, при яких відбувається ланцюгова реакція: нестача коштів викликає скорочення бюджетів підприємств, урізається матеріально-технічне забезпечення, знижуються обсяги і якість ремонтів. Зростають ризики. І справа навіть не в наявності негативних тенденцій, а в підходах до вирішення виробничих проблем з боку системи управління.

У плані антикризових заходів керівництвом УЗ до 2030 року поставлено завдання скорочення експлуатаційних витрат. Виникає питання: чи можна підвищити безпеку руху, зменшуючи витрати на її забезпечення при підвищеному зносі основних фондів? На тлі стійкої відсутності позитивних результатів за ключовими показниками діяльності компанії постановка подібних завдань свідчить про те, що криза підірвалася і до системи управління.

Криза вважається системною, коли в діяльності компанії відбувається постійна боротьба з локальними кризами, а їх подолання зводиться до точкових заходів без коригування системи управління. Прикладами локальних криз в УЗ є нестача рухомого складу. Зростання обороту вантажного вагону, зниження дільничної швидкості, падіння обсягів пасажирських перевезень, стрімке старіння інфраструктури – ці процеси відбувалися на залізниці у 2020 році і тривають і в теперішній час.

Ситуація ускладнюється тим, що чинна нормативна база відстає від реальної ситуації на залізничному транспорті. До сих пір не прийнятий закон про комплексне транспортне обслуговування населення, необхідні зміни до законів «Про залізничний транспорт» та «Статут залізничного транспорту» щодо визначення правого статусу операторів рухомого складу тощо. Держава не в повній мірі забезпечує ефективність діяльності УЗ. Звідси і недостатня інвестиційна підтримка з боку уряду, що не дозволяє компанії повноцінно розвиватися і відповідати потребам економіки країни. За роки реформи транспортна складова в ціні сукупного продукту для інвентарного парку залишилася на колишньому рівні, а для приватного за останні 2 роки збільшилася в середньому на 10-15%.



Існуюча практика мобілізаційних заходів і адміністративного тиску з давніх пір є способом вирішення багатьох проблем на залізничному транспорті. Однак якщо раніше подібні прийоми працювали в умовах добре структурованої системи розподілу ресурсних повноважень, то в даний час система повноважень замкнута на центральний апарат, а структурні підрозділи на місцях не мають змоги фінансового маневру для вирішення нагальних проблем. Тому в даній ситуації було б доцільним, якби керівництво УЗ провело глибокий аналіз ефективності діючої системи розподілу повноважень і відповідальності і прийняло з цього питання стратегічне рішення, що дозволяє перенести центр ваги з попередження та вирішення проблем на рівень залізниць.

Для стабілізації стану справ в УЗ необхідно прийняти ряд важливих рішень за трьома напрямками: управління, виробництво і ресурси.

Враховуючи складну організаційно-економічну ситуацію, що склалася в останні роки на Укрзалізниці (криза управління, катастрофічний знос рухомого складу, плинність кадрів тощо) вкрай важливо розглянути антикризові стратегії та тактику впровадження антикризового управління як інструмент досягнення ефективної роботи залізниць України.

При цьому антикризова стратегія, яку обере керівництво транспортного відомства, повинно корегувати із тактикою впровадження антикризової системи управління. Вітчизняні та закордонні вчені розробили та запропонували в науковій літературі десятки різних антикризових стратегій, при чому деякі з них є загальноприйнятними для всіх галузей, а деякі є специфічними, що підходять до впровадження лише на конкретних підприємствах конкретних відомств. Разом з тим, ми можемо виділити основні антикризові стратегії, що на нашу думку, можуть застосовуватися на будь-яких підприємствах, в тому числі і на залізничному транспорті. Серед них можна виділити наступні стратегії: стратегію «пілотного проекту»; стратегію «паралельної діяльності»; стратегію «стрибка»; стратегію «розширення вузького місця».

*Матвієнко-Біляєва Г.Л., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства та організації бізнесу  
Харківський національний економічний університет ім.С.Кузнеця  
galya2005mbg@gmail.com*

## РОЗВИТОК СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Формування сприятливого підприємницького середовища є одним із пріоритетних завдань діяльності будь-якої країни. Підприємницькі структури створюють матеріальні й нематеріальні блага, які є основою благополуччя країни, формують значну частину податкових надходжень державного та місцевого бюджетів.

Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва в Україні має на меті створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва шляхом спрямування дій місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів підприємництва, громадських організацій та об'єднань підприємців для підвищення їх ролі у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності країни.

Відносно українського досвіду дослідження становлення та розвитку підприємницької діяльності можна відзначити таких вчених: О.І. Амоша, Т.В. Гринько, О.І. Дацій, М.В. Мальчик, М.В. Мельникова, І.І. Павленко, І.Л. Сазонець, О.М. Ястремська, Л.І. Безтелесна, О.К. Єлесеєва, Г.В. Назарова, О.Ф. Новікова, О.М. Сазонець, С.Е. Сардак та ін.

На ринку можна зустріти безліч найрізноманітніших форм підприємництва. Поняття підприємництво – це стиль життя окремої країни та його населення. Це поняття з'являється в багатьох сферах діяльності для підвищення своєї якості. Він має безліч економічних, психологічних, соціологічних, культурних і технічних аспектів.

Результати досліджень, проведених роками, показують, що зараз підприємництво це виглядає як професія.

Підприємництво через створення інновацій в швидко мінливих економічних умовах це рушійна сила проти негативу у суспільстві. Підприємці можуть ефективно використовувати природні ресурси, інноваційні ідеї. Вони вносять великий внесок в зміцнення економіки країни, створюючи ринки праці.

Підприємці повинні використовувати свої ресурси найкращим чином, приймаючи на себе необхідні ризики.

Підприємницька діяльність - найважливіший напрям інтелектуальної праці суспільства.

Підприємницька діяльність реалізується через систематичну самостійну комерційну діяльність, яка повинна бути зареєстрована в законодавчому порядку. Тобто, підприємницька діяльність реалізується через отримання прибутку за свої блага (продаж товарів, надання послуг і т.д.).

Одні підприємці відрізняються великим обсягом споживачів (великий бізнес), інші – обслуговують невелику кількість клієнтів (малий та середній бізнес). А головне, деякі види комерції самі по собі припускають розвиток до певних розмірів. Малий, середній та великий бізнес – що це, як його можна відрізнити один від одного, особливості його розвитку та як можна оцінити ефективність діяльності цього бізнесу. Ці питання є на сьогоднішній день дуже актуальними та потребують певної уваги.

Останнім часом в світі відбувається багато змін і особливо в економічній сфері. Вплив глобалізації на малий та середній бізнес, як посилення конкуренції дає про себе знати. В багатьох країнах світу, які не приділяють достатньої уваги розвитку сучасного бізнесу почали виникати труднощі.

Надзвичайно важлива роль малого підприємництва в згладжуванні коливань економічної кон'юнктури, за його посередництва відбувається збалансування попиту та пропозиції, особливо в умовах кризових ситуацій. Велика роль малих та середніх у впровадженні інновацій. І звичайно, найголовніше завдання – формування стійкого прошарку середнього класу у вигляді власників бізнесу та головних менеджерів. Це фактично формування інтелектуальної еліти нації, а це вже основа для формування фінансової еліти.

Розміри підприємства визначають безліч унікальних критерій його роботи. Малий бізнес держава традиційно підтримує, знижуючи податки та інші обов'язкові платежі, до великих – пред'являє багато вимог, оскільки вони приносять великий прибуток. Природно, що молодим підприємцям важливо розуміти різницю між усіма формами, щоб правильно вести свою діяльність.

Малий бізнес – це підприємницька діяльність, яка здійснюється суб'єктами ринкової економіки при певних встановлених державними органами критеріях.

Великим підприємством може називатися компанія, що охоплює кілька регіонів країни або вийшла на міжнародний рівень. У нього завжди є велика кількість кінцевих споживачів, а значить попит перевищує пропозицію.

Сьогодні важливість розвитку усіх видів бізнесу полягає в наступному:

- 1) вони забезпечують існування і продовження конкуренції в економіці;
- 2) створюють динамізм економіки за рахунок захисту економіки від стереотипів і занепаду;
- 3) розвивають процес індустріалізації за рахунок адаптації до змін та інновацій у короткий термін часу;
- 4) розкривають творчі ідеї, які можуть поліпшити економічний розвиток країни.
- 5) є джерелом зайнятості, соціального порядку і стабільності в країні.
- 6) прискорюють регіональний розвиток та запобігають міграції в країні.

Вплив малих і середніх підприємств на економічний розвиток в різних країнах дуже різний.

Наприклад, кількість малих і середніх підприємств в Японії збільшилась після другої світової війни. В цей період промисловий сектор працював у складних умовах, частка безробіття була висока, а продуктивність сектора малого та середнього бізнесу низька. Світовий досвід свідчить, що при становленні ринкових відносин особливо потребує державної підтримки малий бізнес. Про це говорить і практика Японії, в господарстві якої малий бізнес відіграють найважливішу роль, на їх частку припадає 90% загального числа компаній, близько 55% реалізованої продукції і 80% чисельності зайнятих в промисловості.

Отже, в Японії віднесення підприємств до малих і середніх здійснюється в залежності від величини статутного капіталу і чисельності працюючих. Малими підприємствами вважаються компанії, в яких працюють не більше 300 осіб, з оборотом не більше 100 млн. єн. Система державної підтримки малого бізнесу в Японії надзвичайно розвинена і дуже добре відкладена. В Японії на підтримку малого і середнього бізнесу щорічно виділяється близько 180 млрд. єн на рік.

Наступний приклад, це розвиток і підтримка малого і середнього бізнесу Індії. Сучасна Індія давно перестала асоціюватися з хащами, а стала синонімом динамічно розвивається з потужною промисловою базою, зростаючим науково-технічним потенціалом, що розвиваються сектором послуг та банківсько-фінансовою справою. Згідно величиною номінального ВВП Індія займає 6 місце в світі за даними Міжнародного Валютного Фонду.

Малі підприємства в Індії трудомісткі і вони займають важливе місце в економіці завдяки створеній ними зайнятості. Повсюдна індустріалізація, розвиток сільських територій, підвищення конкурентоспроможності і для продовження економічного зростання ці підприємства підтримуються і заохочується урядом Індії.

Індія на протязі останніх років показує зростання економіки в середньому на 5-7%, в той час як по всьому світу ще відчутно наслідки світової кризи.

Частка малого і середнього бізнесу складає близько 6% ВВП, 45% експорту, 90% всіх підприємств Індії і 33% випуску продукції. В даний час на індійському ринку зареєстровано понад 40 млн. малих і середніх підприємств, і їх число неухильно зростає.

В останні роки обсяг прямих іноземних інвестицій в індійську економіку перевищує 15 мільярдів USD, часом за рік цей показник зростає більш, ніж на 100% в порівнянні з попереднім роком. Найбільше іноземних інвесторів привертають телекомунікації, хімічна і фармацевтична промисловість, металургія, машинобудування та виробництво електротехнічного обладнання. Неухильно зростає і обсяг іноземних портфельних інвестицій, проте в частині вкладення в цінні папери індійських компаній існують певні обмеження, введені урядом: іноземний інвестор не може купувати більш, ніж 40% акцій однієї і тієї ж компанії. Крім того, сільське господарство, друковані ЗМІ, нерухомість, оборонні та стратегічні галузі залишаються областями, іноземні інвестиції в які повністю заборонені. На сьогоднішній день основними інвесторами Індії є Великобританія, Німеччина, США, Бельгія і Бразилія [1].

У сільському господарстві, на високотехнологічних виробництвах і в сфері інформаційних технологій в Індії працює велика кількість малих і середніх індійських компаній. Також підприємства малого бізнесу займаються виготовленням і збутом текстильної продукції, ковальських виробів, ювелірних прикрас, виробництвом нерафінованої цукру і рослинного масла.

Потенційним партнерам представників індійського малого бізнесу важливо мати на увазі, що відмінною рисою малих індійських компаній є сімейність і схильність до висновку професійних спілок за родинною, земельною, етнічною, релігійною або якомусь іншому ознакою.

У розвинених країнах більше малого і середнього бізнесу і, отже, вони грають більш активну роль в економіці.

Отже, поняття підприємство обумовлено його багатомірністю. Воно було предметом досліджень у багатьох різних областях. Важливість цієї концепції зросла в міру її переходу від індустріального суспільства до інформаційного.

Сьогодні, як і в попередні століття, зазнає значних змін, а саме в економічній плоскості. Збільшилась економічна конкуренція і учасники виробництва збільшили своє місце в економіці. Сучасні підприємці, які будують свій бізнес на основі інновацій є провідними компаніями. Таким чином, підприємці є важливим будівельним блоком в підтримці конкурентоспроможності країни [1].

Що стосується розвитку малого і середнього бізнесу в Україні – ці питання є нагальними і дуже актуальними.

Отже, Україна дуже приваблива країна як зростаюча економіка Східної Європи. Показники зростання в країні, яка має багато можливостей для іноземних інвесторів, також дуже багатобічючі. В Україні, де створення бізнесу або відкриття компанії не дуже витратно, можна легко передбачити, що «розумні» вкладення принесуть хороший прибуток.

Створення малого чи середнього бізнесу в Україні можливо навіть з дуже малим капіталом. Звичайно, почати бізнес в Україні нескладно, але це легко для тих, хто знає усі процедури реєстрації і законодавчу базу.

У 2020 році Україна посіла 190 місце в рейтингу легкості ведення бізнесу Світового банку. Країна піднялася на декілька позицій порівняно з попереднім роком і піднялася до 64. У банківському рейтингу Україна за останні 10 років зазнала глибокий і всеосяжний банківський сектор.

### Список використаної літератури

1. Матвієнко-Біляєва Г. Г. Сучасний бізнес в Україні: проблеми та перспективи розвитку/ Н. С. Ляліна, Г. Л. Матвієнко-Біляєва, А.С. Панчук // Інфраструктура ринку. – 2021. – Вип. 53. – С.43-50. – Режим доступу: <http://market-infr.od.ua/uk/53-2021>

*Мірошниченко А.Є., студентка  
Стащенко Ю.В., к.е.н, доцент*

*Київський національний економічний університет імені Вадиана Гетьмана  
[alina2129@ukr.net](mailto:alina2129@ukr.net)*

### ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

З розвитком аудиторської діяльності кількість проблем поступово збільшується, тому зростає потреба постійного дослідження даної теми. Багато з науковців відмітили, що аудит як наука, вже себе затвердив і за цією наукою буде майбутнє [1].

У системі економічного контролю важливе місце займає незалежний аудит. Зі стрімким розвитком національної економіки, залученням іноземних інвестицій, використанням міжнародних стандартів якості послуг необхідним стає перевірка даних в уособленні аудиту. Здійснення аудиторських послуг сприяє точності фінансової інформації, порядку її відображення у звітності, підвищує ефективність корпоративного управління тощо. Необхідність забезпечення надійності, об'єктивності та законності фінансових звітів для широкого кола користувачів призвела до появи та подальшого розвитку аудиту в Україні як самостійної форми контролю. Основним поштовхом для розвитку аудиторської діяльності було прийняття Закону «Про аудиторську діяльність» [2]. Пізніше було прийнято Закон України «Про аудит та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258-VIII [5], який є дійсним на сьогоднішній день. Однак, з розвитком економічного, політичного та соціального середовища кількість проблем збільшується, тому вони залишаються недостатньо дослідженими.

Відповідно Закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [5], аудит фінансової звітності - аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи

або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам.

Однією з найбільш актуальних проблем вітчизняного аудиту є недовіра до якості наданих послуг, а відповідно, і сумніви щодо достовірності фінансової звітності господарюючих суб'єктів, навіть за умови перевірки її незалежним аудитором. Управлінський персонал досить значної кількості середніх і малих підприємств через невеликі доходи не може звернутися за послугами до великих і знаних аудиторських фірм, а користується послугами приватних аудиторів, ризикуючи отримати неякісні аудиторські послуги. Шляхом вирішення даної проблеми є вдосконалення нормативної та законодавчої бази. Управлінці повинні більш глибоко розуміти соціально-економічні переваги інформації, яка підтверджена аудитором та якій можна довіряти. Також аудитори мають дотримуватися етичних норм та Кодексу етики сертифікованих професійних бухгалтерів та аудиторів[3].

Недовіра до аудиторських послуг існує тому, що в Україні недостатня кількість кадрів із високим рівнем кваліфікації (відсутність кваліфікації аудиторів є дуже серйозною проблемою, яка потребує швидкого вирішення). Отже, необхідне удосконалення навчальних планів підготовки обліковців у вищих навчальних закладах, адаптування їх знань та навичок до потреб практики.

У вітчизняній аудиторській практиці існує проблема визначення цін на надані послуги. За відсутності єдиного порядку визначення вартості послуг, аудитори вдаються до застосування власної системи ціноутворення. Досить часто така система ґрунтується на розрахунку кількості відпрацьованих людино-годин або обсязі виконаних робіт. Зустрічаються випадки, коли з метою боротьби за клієнта аудитори йдуть на значне зниження ціни. Це в свою чергу впливає на зниження якості аудиту. Як не дивно, сфера конкурентної боротьби між аудиторськими фірмами визначається лише ціновою позицією і зосереджена у агробізнесі, банківській, страховій діяльності, на ринку енергоресурсів. Вирішити цю проблему можна розробленням механізму ціноутворення на аудиторські послуги шляхом вивчення міжнародного досвіду з цього питання[4].

На жаль, існують випадки присутності на ринку аудиторських послуг аудиторів, які не внесені до Реєстру аудиторських фірм, але які досить впевнено надають свої послуги. Даний факт є свідченням наявності проблем контролю аудиторської діяльності. Фактично на даний момент аудит існує завдяки платоспроможності замовників та кількості послуг, а не їх високій якості. Подолати проблему допоможе удосконалення системи контролю при отриманні сертифікатів аудиторів та посилення державного нагляду при проведенні аудиторської діяльності.

Підвищити ефективність роботи аудитора неможливо без застосування комп'ютерної техніки. Однак, незважаючи на широку автоматизацію облікових процесів, варто відмітити недостатнє використання вітчизняними аудиторами комп'ютерних технологій та аудиторського програмного забезпечення. Отже, можна розробити та вдосконалити комп'ютерні програми, пов'язані зі здійсненням роботи з аудиторською документацією, що зменшить тягар для аудитора та створить багатофункціональну клієнтську базу.

З метою врегулювання діяльності аудиту в Україні Верховною Радою 16 листопада 2017 року було прийнято проект Закону № 6016-д «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [5], який запропоновано визначити правові основи аудиту фінансової звітності, здійснення аудиторської діяльності в Україні та регулювання відносин, що виникають при його реалізації. Пропонується також узгодження стандартів національного законодавства у сфері аудиту із законодавством Європейського Союзу.

З огляду на сучасні проблеми аудиторської діяльності, можна зробити висновок, що покращення якості незалежного контролю в Україні є складним та багатограним процесом. Вирішення проблем дозволить сформувати єдину ефективну систему державного нагляду, а

для цього необхідно забезпечити функціонування такої системи аудиту, яка б ефективно запобігала всім можливим порушенням і зловживанням, і вказувала на недоліки, які існують в об'єктах контролю та можливості їх усунення у майбутньому.

#### Список використаної літератури

1. Сало У.В. - Сучасні проблеми аудиту в Україні та напрями їх вирішення//Економічний потенціал сталого розвитку країни: сучасний стан, тенденції та проблеми відтворення – 2017 – Частина 2 – ст. 147-149.
2. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
3. Кодекс етики професійних бухгалтерів // Редакція 2012 року. – К., 2014. – 172 с
4. Ватрушкіна О. О., Пасова Н. С., Міняйло В. П. Тенденції та проблеми аудиторської діяльності в Україні – 2019 – ст. 137
5. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність. Документ 2258-VIII, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.08.2021, підстава - 1591-IX. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19/ed20210801#Text>

*Мостовенко Н.А., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Луцький національний технічний університет  
[mostovenko.n@gmail.com](mailto:mostovenko.n@gmail.com)*

### **СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА»**

Фінансові ресурси є необхідним елементом відтворювальних процесів як на мікро- так і на макрорівні. Стаючи основою фінансового забезпечення діяльності кожного суб'єкта підприємницької діяльності та об'єктом фінансового менеджменту. Як і в теорії, так і на практиці фінансові ресурси пов'язані із багатьма іншими фінансовими категоріями: грошовими потоками, капіталом, фондами та коштами, фінансовим потенціалом, фінансовою стратегією тощо. Від них безпосередньо залежить платоспроможність, ліквідність, дохідність підприємств. Обсяги та структура фінансових ресурсів визначатимуть і швидкість їх обороту, і обсяги дебіторської заборгованості, і здатність формування товарних чи ресурсних запасів, можливість підтримувати поточну платоспроможність чи забезпечувати певні боргові зобов'язання у майбутньому.

Варто зазначити, що нині поняття «фінансових ресурсів підприємства» в теоретичній площині достатньо широко вивчене ученими-дослідниками, що зумовлює певну методологічну складність при його тлумаченні. Результати проведеного аналізу авторських науково-методологічних підходів до змісту поняття «фінансові ресурси підприємства» узагальнено у таблиці 1. Очевидно, що виявлені відмінності у методологічних підходах обґрунтовані різними цілями досліджень, а також відмінностями у підходах до необхідності оцінки діяльності підприємств з точки зору стану використання фінансових ресурсів чи забезпеченості ними. Відтак визначення поняття «фінансові ресурси підприємств» має достатньо широкий зміст.

Із представлених визначень (див. табл.1) бачимо, що теоретичний базис даного поняття представлений як за «вузьким підходом», наприклад у роботах В. Г. Яременко, Н. М. Салманова [1], Я. Б. Дропи, О. М. Терешко [2], П. А. Стецюка [3] та ін., так і за доволі розлогим, або «широким», зокрема в працях Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької [4], А. С. Філімоненкова [5] та ін. Детальне опрацювання авторських підходів дозволило виявити як певні спільні змістові ознаки поняття «фінансові ресурси підприємства» так і їх сутнісні відмінності. Результатом проведеного дослідження стала систематизація представлених

методологічних підходів за кількома напрямками (підходами), що відрізняються за змістовим навантаженням та суттєвими ознаками.

Перший підхід ми пропонуємо назвати функціонально-вартісним. За вказаним підходом переважною змістовою характеристикою авторських визначень виступає вартість, як загальна якісна ознака, а також призначення фінансових ресурсів у господарському обороті суб'єкта господарювання. Оскільки вартість виступає універсальною характеристикою усіх економічних явищ та процесів, такі визначення є найбільш поширеними. До визначень фінансових ресурсів на основі функціонально-вартісного підходу схиляються В. В. Зянько, В. Г. Фурик, І. М. Вальдшміт [6], В.М. Федосов, С. І. Юрій [7], О. Г. Малій [8], Л. І. Катан, А. І. Сидоренко [9].

Другий підхід ми пропонуємо назвати обліково-аналітичним, за яким наголос робиться на склад та структуру ресурсів та спосіб їх відображення у бухгалтерському балансі. Також у ньому акцентується роль фінансових ресурсів, як джерела формування активів, їх вплив на показники ліквідності. До прихильників цього підходу віднесемо Г. Я. Аніловську, І. Б. Висоцьку [4], М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань [10], Г. І. Базецьку, Л. Г. Суботовську, Ю. В. Ткаченко [11], А. С. Філімоненкова [5], Н. О. Власову та ін. [12].

Таблиця 1

## Основні підходи до суті поняття «фінансові ресурси підприємства»

Автор	Визначення, джерело
В. Г. Яременко, Н. М. Салманов	«це наявні в розпорядженні підприємства кошти» [1, с. 159]
Я. Б. Дропа, О. М. Терешко	«це джерела формування його майна у вартісному вираженні» [2]
П. А. Стецюк	«фінансові ресурси підприємства (суб'єкта господарювання) як його найбільш ліквідні активи, що забезпечують неперервність руху грошових потоків» [3, с. 143]
Г. Я. Аніловська, І. Б. Висоцька	«Фінансові ресурси (financial resources) – активи, за допомогою яких підприємство може вирішувати свої завдання інвестиційно-фінансового характеру. У розрізі фінансово-господарської діяльності підприємства це рішення реалізується шляхом комбінації двох типових процесів – мобілізації та інвестування» [4, с. 10]  «Це сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондовій (статутний капітал, резервний капітал, додатковий капітал тощо) та нефондовій (нерозподілений прибуток, кредити банків, комерційний кредит) формах, які перебувають у розпорядженні підприємства і призначені для своєчасного виконання ними фінансових зобов'язань та здійснення витрат задля забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, одержання прибутку, створення резервів тощо» [4, с. 33]
А.С.Філімоненков	1) «Це їх власний, позичений та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку»; 2) «Це не грошові кошти підприємств, як це стверджують деякі економісти, а джерела підприємств, спрямовані на формування активів» [5, с. 13]
В. В.Зянько, В. Г. Фурик	«Це грошові кошти та товарно-матеріальні цінності, які мають грошову оцінку і забезпечують процес господарської діяльності та забезпечення його соціальних потреб» [6, с. 9]

Автор	Визначення, джерело
В.М. Федосов, С. І. Юрій	«Під фінансовими ресурсами слід розуміти загальну суму власного, позиченого й залученого капіталу, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-господарської діяльності з метою одержання прибутку» [7, с. 335]
О. Г. Малій	«це грошові нагромадження та доходи, які знаходяться в розпорядженні підприємства, створюються у процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку і зосереджуються у відповідних фондах або призначенні для здійснення витрат для забезпечення безперервності відтворювального процесу» [8, с. 10]
Л. І. Катан, А. І. Сидоренко	«це кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і до яких належать усі грошові фонди і та частина грошових коштів, яка використовується у нефондовій форм на певну дату» [9]
М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань	«сума коштів, яка перебуває в розпорядженні підприємства та призначена для виконання ним фінансових зобов'язань. В пасиві балансу фінансові ресурси відображаються як джерела формування активів, а в активі – як засоби, у тому числі й грошові кошти. Таким чином, засоби і грошові кошти виступають матеріальним виразом фінансових ресурсів» [10, с. 7]
Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко	«Це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (привернуті і позикові засоби), що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат, пов'язаних із розширенням виробництва й економічним стимулюванням» [11, с. 22]
Н. О. Власова, О. А. Круглова, Л. І. Безгінова	«Сукупність грошових коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, які знаходяться у розпорядженні господарського суб'єкта в певний період або на дату, що призначені для виконання його фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат, і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва» [12, с. 8]
О.О.Непочатенко, Н. Ю. Мельничук	«Це сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондовій та нефондовій формах, які створюються у процесі розподілу та перерозподілу прибутку, знаходяться у розпорядженні підприємства для забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, задоволення соціальних потреб персоналу, одержання прибутку й економічного розвитку підприємства» [13, с. 39]
Н. О. Рибалко	«Сукупність активів підприємства, сформованих із зовнішніх та внутрішніх джерел, що знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння і які використовуються для погашення фінансових зобов'язань та забезпечення безперервності функціонування підприємства» [14, с. 29]

Варто зазначити, що певна група авторів дотримуються третього підходу, який ми пропонуємо назвати «комплексним». В його основу авторами О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук [13], Н. О. Рибалко [14] покладено узагальнюючі поняття, такі як економічна основа фінансових ресурсів, їх роль у процесах відтворення, а також їх господарське призначення.



Зауважимо, що серед якісних таких якісних характеристик фінансових ресурсів, як «загальноекономічні, фінансові та індивідуальні», що виділені та обґрунтовані О. О. Непочатенко та Н. Ю. Мельничук, важливою є також «трансформаційна здатність» фінансових ресурсів, що полягає в їх «перетворенні у інші види активів» чи економічних ресурсів [13, с. 36]. Тому її варто підкреслювати при формулюванні змісту поняття «фінансові ресурси підприємств». Адже управління фінансовими ресурсами полягає у своєчасності їх надходжень, у забезпеченні повного обсягу надходжень, у залученні позикових ресурсів на найвигідніших для підприємства умовах, у диверсифікації джерел та їх раціональній структурі. Успішне вирішення таких завдань – це можливість забезпечувати сталий розвиток, розширене відтворення, технічне переоснащення, технологічні переваги, зростання обсягів виробництва й реалізації, впровадження інноваційних процесів і продуктів, забезпечення соціального захисту та стимулювання працівників.

Враховуючи викладене вище та поділяючи застосування при формулюванні сутності поняття «фінансові ресурси підприємства» комплексного підходу, вважаємо, що «фінансові ресурси підприємств» – це сукупність власних та повернутих грошових засобів у фондовій та нефондовій формах, що перебувають у володінні та розпорядженні підприємства як суб'єкта господарювання, забезпечують безперервність виробничо-господарських процесів, а також соціально-економічний розвиток.

### Список використаної літератури

1. Яременко В. Г., Салманов Н. М. огли. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 19(3). С. 158-162. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2018\\_19\(3\)\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19(3)_36).
2. Дропа Я. Б., Терешко О. М. Формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах розвитку фінансової системи *Тези IV Міжнародної науково-практичної конференції «Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки»*. Житомир, 2016. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/60-1.pdf>.
3. Стецюк П. А. Економічна суть фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2007. № 1. С. 129-143. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu\\_2007\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2007_1_15). (дата звернення: 12.05.2021).
4. Фінанси підприємств: навч. посіб. / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
5. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. 2-ге вид.; переробл. і допов. К.: МАУП, 2004. 328 с. URL: <https://fingal.com.ua/content/view/617/54/1/4/#20480>.
6. Зянько В. В., Фурик В. Г., Вальдшміт І. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2016. 126 с.
7. Теорія фінансів : підручник / заг. ред. В. М. Федосов, С. І. Юрій. К. : Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
8. Малій О. Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. Харків: Вид-во «Міськдрук», 2012. 354 с.
9. Катан Л. І., Сидоренко А. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2014\\_6\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_6_6).
10. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
11. Базецька Г. І., Суботовська Л. Г., Ткаченко Ю. В. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2012. 292 с.
12. Власова Н.О., Круглова О.А., Безгінова Л. І. Фінанси підприємств : підруч. К : Центр учбової літератури, 2007. 271с.
13. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств : підруч. К : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
14. Рибалко Н. О. Фінансові ресурси – основа діяльності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2009. № 3. С. 27-29.

*Нестеренко А.А., студентка 2 курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва,  
Науковий керівник к.е.н., доцент Бутенко Д.С.  
Харківський національний університет ім. Семе́на Кузне́ця  
[arinanesterenko50@gmail.com](mailto:arinanesterenko50@gmail.com)*

## АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

На сьогодні проблема управління нестабільними, в фінансовому плані, підприємствами є актуальною. Для того, щоб вийти підприємствам з фінансової кризи необхідна система антикризового управління, яка буде ефективною. Вона повинна містити в собі механізми реалізації стратегії антикризового розвитку підприємства. Метою цієї системи є розробка певних мір, щоб забезпечити фінансову стійкість при виникненні кризових явищ. Дії підприємств на момент кризи направлені на здійснення термінових фінансових заходів. В першу чергу вони намагаються зберегти основні фонди й ключові технології, а також ядро трудового колективу їх підприємства. Після чого не менш важливо розробити стратегію подальшої діяльності підприємства.

На думку Крутько В. Н.: «Криза - це раптовість, високий рівень загрози життєво важливі інтересам і гостра нестача часу для прийняття відповідних мір. Н».[ Дацюк І. В. Сутнісна характеристика кризи підприємств./ Дацюк І. В. //Технологія і техніка друкарства — 2010. — № 2(28). — С. 165—170.]

На думку Шварц І.В., Мороз В. В.: «Антикризове управління – це планування та проведення заходів по збереженню та покращенню базисних показників сталості та розвитку на підприємстві, а також створенні моніторингової системи аналізу відповідних показників».[ Шварц І.В. Проблеми антикризового управління підприємством в Україні: класифікація та шляхи подолання /І.В. Шварц, В.В. Мороз // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірн. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005 – Вип. 208, Т. 2 – С. 594–598.]

Проблемою вивчення кризових явищ, їх причин та наслідків займаються вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Сибіряков В.Г., Василенко В.О., Крутько В.Н., Дацюк І.В., Крутик А., Грін П. С., Бартон Л., Галушко О.І., Ткаченко А.М., Єлєць О.П., Чернявський О.Д., Іванов Г.П., Кейнс Джон М., Гренц Т., Розенталь Ю., Піджненбург Б., Штангрет А.М., Крутько В.Н., Хіт Р., Ланкіна В.Є., С.Фішер, К. Макконел, С. Брю., та інші.

Зазвичай, причинами кризового стану підприємств практично усіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів: зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарської діяльності тощо, а й не адекватний ринковим вимогам стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання. Якщо розглядати суб'єкти господарювання в галузевому аспекті, то найбільш суттєві деформації й якісні перетворення криза вносить в промислові підприємства, причому найбільшою тривалістю та багатоетапністю структурних перетворень характеризуються перш за все машинобудівні та металургійні підприємства. Поява кризи на підприємствах зазначеної галузі у сучасних українських умовах має місце зазвичай тому, що в саме цих галузях процеси виявилися складними для управління, й значно помітними для національної економіки.[1]

Кризи, як найгостріші форми вияву конфліктів, охоплюють всі сфери життя, тому розрізняють: економічні, соціальні, політичні, фінансові, організаційні, ідеологічні, психологічні, культурологічні, ментальні та інші види криз. Фінансова криза може існувати як вид економічної або в цілому кризи суспільства. Економічний аналіз суб'єктів господарювання потребує розгляду фінансової кризи окремо. Фінансова криза підприємства є однією з найбільш серйозних форм порушення його фінансової рівноваги, що відображає циклічно виникаючі впродовж його життєвого циклу під впливом різноманітних чинників

суперечності між фактичним станом його фінансового потенціалу і необхідним об'ємом фінансових потреб, несе найбільш небезпечні потенційні загрози його функціонуванню.[1]

**Ознаки кризи:** [6]

- 1) перевиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом населення;
- 2) різке падіння цін внаслідок переважання пропозиції товарів над попитом;
- 3) скорочення обсягів виробництва;
- 4) масові банкрутства промислових, банківських, торгових фірм;
- 5) зростання безробіття і падіння зарплати;
- 6) потрясіння кредитної системи.

З позиції стратегічного антикризового управління промисловим підприємством виділяють такі етапи (фази) розвитку кризової ситуації на підприємстві [рис.1].

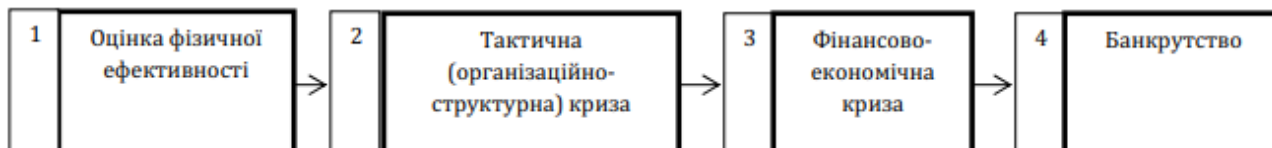


Рис.1 Фази розвитку підприємства [5]

У висновку я можу зазначити те, що на кризові явища у підприємстві можуть впливати дуже багато чинників, проте якщо слідкувати за усіма показниками, що діють на ці чинники, то можна уникнути цієї кризи.

**Список використаної літератури:**

1. Ткаченко А.М., Єлець О.П. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством. Монографія. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2010.
2. Антикризове управління Г.К. Таль: Навчальний посібник: У 2 т. Т. 2: Економічні основи / відп. ред. Г.К. Таль. - М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Дацюк І. В. Сутнісна характеристика кризи підприємств./ Дацюк І. В. //Технологія і техніка друкарства — 2010. — № 2(28). — С. 165—170.
4. Шварц І.В. Проблеми антикризового управління підприємством в Україні: класифікація та шляхи подолання /І.В. Шварц, В.В. Мороз // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірн. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005 – Вип. 208, Т. 2 – С. 594–598.
5. Костецький В. Формування стратегії антикризового управління підприємством: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ. 2016.
6. Економічна криза: URL: [http://studies.in.ua/ru/ekonomika-shpargalki/51-85-ekonomchna\\_kriza.html](http://studies.in.ua/ru/ekonomika-shpargalki/51-85-ekonomchna_kriza.html).

*Приходченко О. Ю., старший викладач  
кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Національна металургійна академія України  
oksana.prykhodchenko@gmail.com*

**АНАЛІЗ ГРОШОВОЇ МАСИ ЗА ДОПОМОГОЮ ГРОШОВИХ АГРЕГАТІВ ТА АГРЕГАТІВ DIVISIA У ПЕРШИХ КРАЇНАХ ЄВРОЗОНИ**

Грошово-кредитна політика в будь-якій країні спирається на статистичні дані щодо грошової маси, рівня цін та інших макроекономічних показників. Питаннями розробки інструментарію для аналізу грошового обороту займаються вітчизняні та закордонні вчені, такі як В.С. Пономаренко, М.І. Савлук, У. Барнетт, М. Брилл, Ж. Дарвас, Д. Наутц, Л. Сикманн.

Для проведення аналізу грошового обігу в багатьох країнах використовують грошові агрегати, які отримують шляхом знаходження суми визначених за ступенем ліквідності видів грошової маси. Центральний Європейський Банк визначає М1 як суму грошових одиниць в обігу та депозитів овернайт; М2 як суму М1, депозитів з узгодженим терміном погашення до двох років і депозитів, які можна погасити після попередження до трьох місяців; М3 як суму М2, угод РЕПО, акцій/паїв фондів грошового ринку та боргових цінних паперів з терміном погашення до двох років [1].

На рис. 1 представлено динаміку грошових агрегатів М1, М2, М3 в перших 12 країнах Єврозони з січня 2001 по серпень 2021 року. Всі величини грошових агрегатів збільшувались протягом досліджуваного часу. Треба відмітити зростання агрегатів М2 та М3 відповідно протягом 2007-2008 роки, а потім їх стабілізацію, що можна пояснити фінансовою кризою в ті роки та заходами, які приймалися для її подолання.

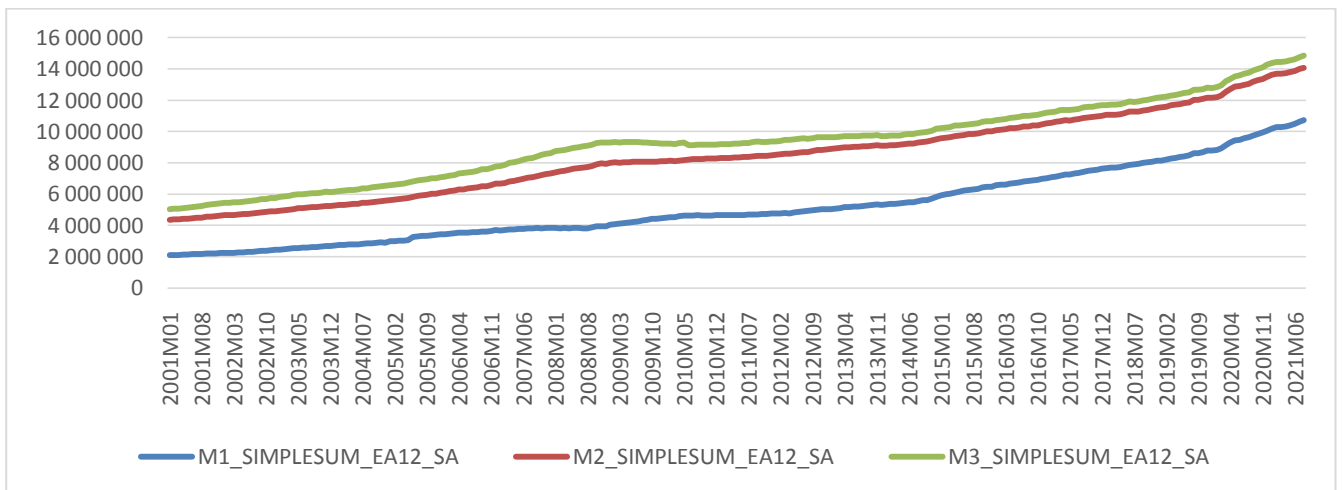


Рис. 1 - Динаміка грошових агрегатів М1, М2, М3 в перших 12 країнах Єврозони з січня 2001 по серпень 2021 року, розроблено автором на основі [2]

Аналіз приросту величини грошових агрегатів М1, М2, М3 в перших 12 країнах Єврозони з січня 2001 по серпень 2021 року приведено на рис. 2. Як видно з графіку, найбільша амплітуда коливання величини спостерігається у грошового агрегату М1, але у період кризи більші значення змін мали агрегати М2 та М3.

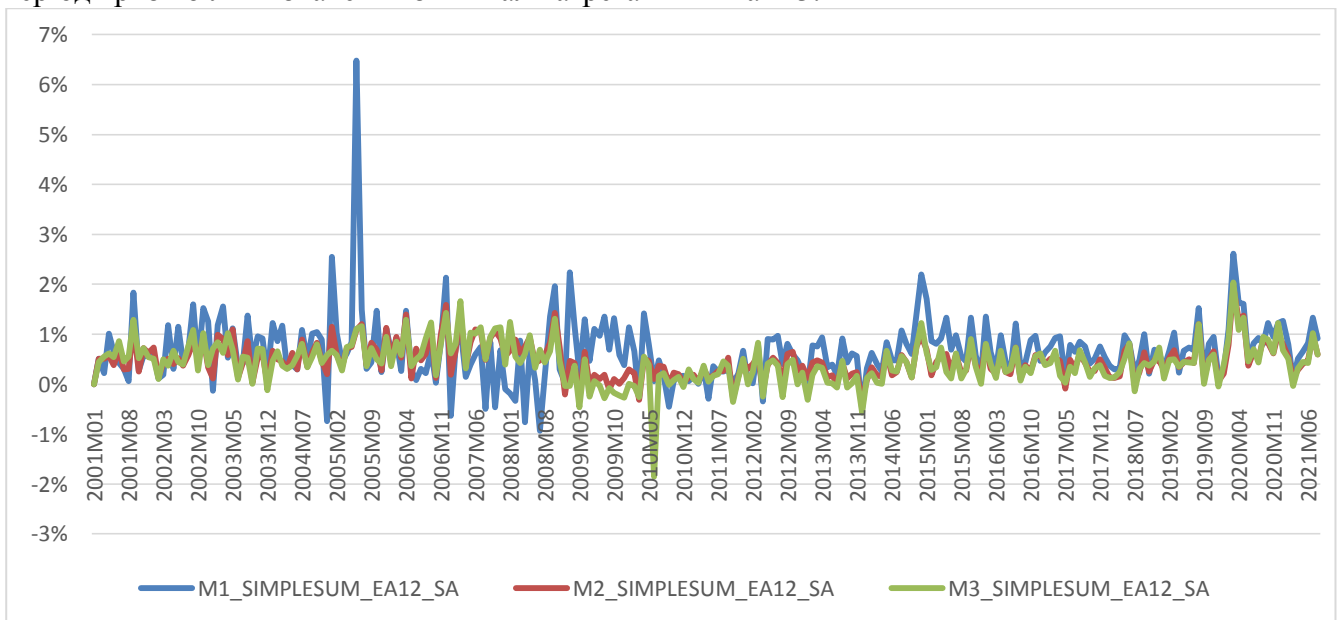


Рис. 2 - Приріст грошових агрегатів М1, М2, М3 в перших 12 країнах Єврозони з січня 2001 по серпень 2021 року, розроблено автором на основі [2]

Грошові агрегати Divisia першим розробив та запропонував використовувати Вільям А. Барнетт [3]. Їх розрахунок спирається на економічну агрегацію та теорії чисел індексів і вони агрегують грошові компоненти, враховуючи їх транзакційне обслуговування. Тому доцільно проаналізувати їх динаміку, представлену на рис.3.

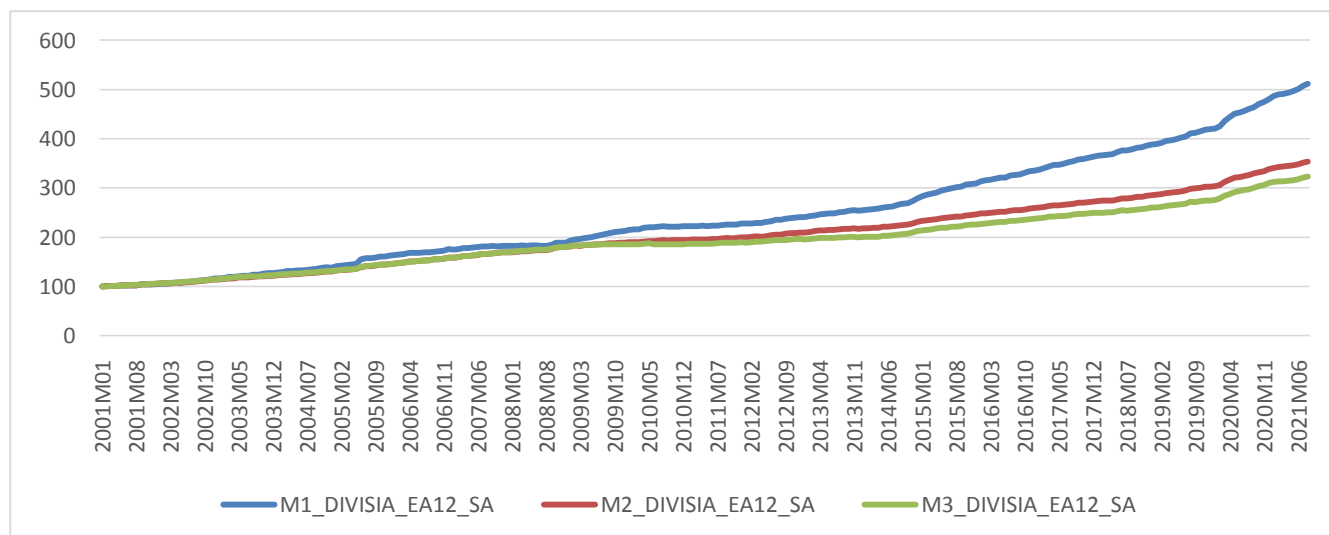


Рис. 3 – Динаміка грошових агрегатів Divisia в перших 12 країнах Євросоюзу з січня 2001 по серпень 2021 року, розроблено автором на основі [2]

Як видно з графіків, найбільша зміна у грошового агрегату М1, що пов'язано зі зміною вартості користування. Таким чином, для аналізу грошової маси доцільно використовувати крім простих грошових агрегатів, які враховують всі грошові компоненти з однаковою вагою у сумі, грошові агрегати типу Divisia, які мають змогу враховувати відсоткові ставки та витрати користувачів.

#### Список використаної літератури

1. Monetary aggregates [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.ecb.europa.eu/stats/money\\_credit\\_banking/monetary\\_aggregates/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/money_credit_banking/monetary_aggregates/html/index.en.html)
2. Darvas Z. Does money matter in the euro area? Evidence from a new Divisia index // Economics Letters. Volume 133, August 2015, P. 123-126 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bruegel.org/publications/datasets/divisia-monetary-aggregates-for-the-euro-area/>
3. Barnett, William A. Economic Monetary Aggregates: An Application of Aggregation and Index Number Theory // Journal of Econometrics 14, 1980, P. 11-48.

*Пугач А.Ю., студентка 2-го курсу,  
факультету Міжнародної економіки та підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н. доцент Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
anna.pugach1a@gmail.com*

#### МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК СФЕРА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Світова практика показує, що для реалізації своєї продукції на міжнародному ринку підприємства – виробники можуть обирати різні способи організації зовнішньої торгівлі. Цей вибір залежить від таких факторів, як масштаби виробництва компанії та характер продукції, особливості регіонального ринку, де продається товар чи послуга, а також метод продажу товарів та послуг на зовнішніх ринках. [4]

Основна форма прояву міжнародного підприємництва – міжнародна торгівля. Через те, що визначення «міжнародна торгівля» постійно еволюціонує, в різних країнах воно трактується по-різному, а все через різний рівень глобалізації. [1]

Міжнародна торгівля – перша в історії форма міжнародних економічних відносин. Це тому, що це досить проста форма обміну між країнами – обмін товарами та послугами. [6]

Міжнародна торгівля, у більшості країн, становить значну частку валового внутрішнього продукту (ВВП). У глобальному масштабі частка світової торгівлі (вартості експорту та імпорту товарів і комерційних послуг) у світовому ВВП постійно зростає. [5]

За висновками підсумкової Конференції ООН «Ріо+20» «міжнародна торгівля є однією з рушійних сил розвитку і поступового економічного зростання, універсальна, заснована на правилах, відкрита, недискримінаційна і справедлива багатостороння торговельна система, а також реальна лібералізація торгівлі можуть зіграти найважливішу роль в стимулюванні економічного зростання і розвитку в усьому світі, що дозволить усім країнам незалежно від рівня розвитку просунути в напрямку сталого розвитку». [3; 8]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у січні-серпні 2021 року представлена у табл.1

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у січні-серпні 2021 року (складено автором за даними [7])

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, млн.дол.США	Імпорт, млн.дол.США
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	809,23	924,83
II. Продукти рослинного походження	7 665,64	1 422,22
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4 113,92	269,28
IV. Готові харчові продукти	2 399,77	2 179,22
V. Мінеральні продукти	6 441,86	7 923,55
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1 655,85	5 841,75
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	707,74	3 022,78
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	108,89	200,37
Усього	23902,896	21783,996

За даними з табл.1. [7], можна сказати, що експорт перевищує імпорт, тобто спостерігається позитивне сальдо. Це свідчить про те, що відбувається приплив іноземної валюти в країну, а отже це призводить до підвищення курсу національної валюти.

У структурі експорту найбільшу питому вагу займають: продукти рослинного походження – 32 %; мінеральні продукти – 27 %; жири та олії тваринного або рослинного походження – 17,2 %; готові харчові продукти – 10 %.

А у структурі імпорту найбільшу питому вагу займають: мінеральні продукти – 36,4 %; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 26,8 % полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 13,8 % готові харчові продукти – 10 %.

З вище викладеного можна зробити висновок, що розвиток міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності України через збільшення обсягів виробництва, зростання доходів призводить до збільшення зайнятості населення, економічного зростання, а отже й до сталого людського розвитку.[8] Тобто чим більше країн взаємодіє між собою, тим краще для світової економіки, та в першу чергу, для людей, які там живуть.

### Список використаної літератури

1. Бутенко Д.С. Міжнародні торгівельні відносини як основна форма міжнародного підприємництва / Д.С. Бутенко // збірник матеріалів X Міжнародної науково-практичної конференції (18 травня 2018 р., м. Харків). – Харків: ХНАДУ, 2018. – с.4–5.
2. Коляда О.В. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку / О.В. Коляда, М.М. Омельченко // Економіка і суспільство. – 2017. – №9. – С. 66–70.
3. Майбутнє, якого ми прагнемо : Підсумковий документ Конференції ООН зі сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/aconf.216-l-1\\_russian.pdf.pdf](https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/aconf.216-l-1_russian.pdf.pdf))
4. Міжнародна торгівля : підручник / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І. Барановська – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 441 с.
5. Осташко Т.О. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : монографія / Т.О. Осташко, В.В. Венгер, В.В. Гуменюк, В.Е. Лір, В.К. Олефір, О.В. Пустовойт, О.С. Биконя, Г.В. Ленінова. // колективна монографія – К., «Національна академія наук України», «ДУ Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2019. – 350 с.
6. Рокоча В.В. Міжнародна торговельна діяльність / В.В. Рокоча, В.Г. Алькема, В.І. Терехов, Б.М. Одягайло, К.В. Ковтонюк, Л.Г. Харсун, С.І. Ткаленко, С.В. Співаковський, Т.В. Співаковська, Н.М. Літвін, Г.П. Оласюк, О.І. Горбачук, О.І. Стародубцева, Н.О.Дмитрієва // підручник – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2018. – 698с.
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України; Статистична інформація, Економічна статистика, Зовнішньоекономічна діяльність – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Чернега О.Б. Міжнародна торгівля як джерело та чинник сталого розвитку / О.Б. Чернега, Т.В. Кожухова // Науковий вісник Херсонського державного університету, Випуск 12, частина 3. – 2015. – с.32–38.

*Пузач Є.В., студентка 2-го курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[dokalizatric@gmail.com](mailto:dokalizatric@gmail.com)*

### СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІТЬ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Світова практика дотримання вимог соціальної відповідальності виражено не лише у покращенні власної репутації, а й у підвищенні лояльності споживачів. З огляду на мету, актуальність даної роботи полягає у підвищенні ролі та застосування соціальної відповідальності в торгівлі. Українські компанії стають дедалі активнішими на міжнародному ринку, тому застосування практик соціальної відповідальності має стати невід’ємною частиною господарської діяльності національного об’єкта. Концепція соціальної відповідальності, яка розвивалася від ідеї, що висловлювалася окремими науковцями і бізнесменами, до всесвітнього руху, полягає в необхідності враховувати соціальні наслідки економічної діяльності, узгоджувати інтереси бізнесу і суспільства. [1]

Теоретичні питання з соціальної відповідальності обговорювали Лебедев І.В. [1], Мищковська О.П. [2], Охріменко О.О., Іванова Т.В. [3], Колота А.М., Грішнова О.А., Герасименко О.О. [5], Хімченко А.О. [6], Мазаракі А.А [4] та ін. Останнім часом роботи українських науковців висвітлюють економічні, інституційні та правові аспекти соціальної відповідальності. Проте в контексті сучасних глобальних економічних викликів нагальною є

потреба у дослідженні новітньої парадигми соціальної відповідальності, її механізму, сучасних концепцій, світового досвіду методики впровадження соціальної відповідальності у торгівлю.

На думку Хімченко А.О. соціальна відповідальність являє собою філософську, комплексну, моральну етику, права соціальної економіки та управлінську категорію, що розглядається з різних кутів і рівнів, з використанням сучасних теорій, концепцій та результатів вітчизняної та зарубіжної практики. Система соціальної відповідальності є важливим інструментом налагодження партнерських відносин для вирішення нагальних проблем. [6]

А Охріменко О.О. та Іванова Т.В. вважають, що соціально-відповідальна поведінка основних суб'єктів суспільно-державної та місцевої влади, корпоративних структур, громадських організацій, громадян є запорукою сталого розвитку економіки та суспільства, підвищення якості життя, підвищення рівня праці [3].

Проте Мищковська О.П. наголошує, що соціальна відповідальність – це динамічне явище, пов'язане з досвідом, набутих суб'єктами підприємницької діяльності, соціальним та культурним середовищем та соціальним життям, що будується завдяки взаємодії в повсякденному житті, а також через норми та звичаї, цінності, культурне середовище та різноманітні конструктивні стосунки із суспільством [2].

Хімченко А.О. у своїй роботі [6] пропонує розглядати такі види відповідальності суб'єктів підприємництва: економічна відповідальність, суспільна відповідальність, трудова відповідальність, екологічна відповідальність.

Таким чином, аналіз існуючих точок зору тлумачення поняття «соціальна відповідальність» надає можливість виокремити можливі шляхи реалізації соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності, що займаються міжнародною торгівлею, які представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Шляхи реалізації соціальної відповідальності суб'єктів торгівлі  
(розроблено за [6])

Напрямок реалізації	Характеристика напрямку
Економічна відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> <li>– створення умов для забезпечення фінансової стабільності та розвитку суб'єктів кооперативної торгівлі, забезпечення їх прибутковості;</li> <li>– узгодження інтересів суб'єктів торгівлі споживчої кооперації, працівників, держави;</li> <li>– своєчасність та повнота сплати податків та інших обов'язкових платежів, розрахунків з пайовиками та контрагентами;</li> <li>– участь працівників в управлінні та розподілі прибутків;</li> </ul>
Суспільна відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> <li>– співпраця з місцевими громадами та органами місцевого самоврядування щодо створення нових робочих місць, утримання та розвитку соціальної інфраструктури, підтримки незахищених верств населення;</li> <li>– підтримка освітніх ініціатив;</li> <li>– підтримка культурно-освітніх, спортивно-масових, патріотичних заходів, волонтерського руху, національних традицій;</li> <li>– забезпечення високої якості товарів і послуг, запровадження системи оцінки якості на всіх стадіях єдиного товаропровідного ланцюга;</li> <li>– інформаційна відкритість і добросовісне рекламування товарів;</li> <li>– підтримання іміджу соціально відповідальної системи, ініціація добродійних та соціальних акцій;</li> </ul>
Трудова відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> <li>– створення соціальних умов продуктивної праці та людського розвитку;</li> <li>– обґрунтування форм та систем оплати праці, забезпечення соціальних</li> </ul>



Напрямок реалізації	Характеристика напрямку
	гарантії працівникам; – своєчасна та повна виплата заробітної плати, компенсаційних та заохочувальних виплат соціального характеру; – контроль за дотриманням трудового законодавства; – пенсійне та соціальне страхування; – підвищення професійного рівня та кваліфікації працівників в кооперативних закладах освіти; – проведення профілактики професійних захворювань, оздоровчих заходів, санаторно-курортного лікування; – забезпечення гідних і безпечних умов праці, постійний моніторинг стану охорони праці та безпеки життєдіяльності на робочих місцях; – формування лояльності працівників до споживчої кооперації;
Екологічна відповідальність	– ідентифікація екологічних загроз, розробка екологічної політики споживчої кооперації та програми її імплементації; – підтримка іміджу виробника екологічно чистої продукції під брендом; – моніторинг ефективності витрат на природоохоронні заходи.

Отже, дотримка рекомендованих напрямів побудови системи соціальної відповідальності в бізнесі надасть можливість не лише покращити імідж суб'єктів підприємництва, а і підвищити загальний добробут населення за рахунок орієнтації на вирішення соціальних та екологічних проблем.

#### Список використаної літератури

1. Лебедев І.В. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті впровадження концепції гідної праці: монографія. Одеса: Типографія «Атлант» ВОІ СОГУ, 2014. 376 с.
2. Мишкоська О.П. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, тенденції та проблеми розвитку в Україні: Дисертація. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. – 218 с.
3. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність: навчальний посібник. / О.О. Охріменко – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – 180 с.
4. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні / А.А. Мазаракі // матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23 – 24 трав. 2017 р.), 2017. – 294 с.
5. Соціальна відповідальність : навчальний посібник / А. М. Колота, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко К. : КНЕУ, 2015. 519 с.
6. Хімченко А.О. Соціальні та економічні аспекти функціонування корпорацій / Хімченко А.О. // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2. – С. 168-172.

*Гордєєва-Герасимова Л. Ю., старший викладач  
кафедри статистики, обліку та економічної інформатики  
[gor.luda@gmail.com](mailto:gor.luda@gmail.com)*

*Рєпіна С. О., студентка  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара  
[w1035@ukr.net](mailto:w1035@ukr.net)*

## ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ СТОРОНИ ПРОЦЕСУ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасний світ важко уявити без таких економічно-важливих процесів як міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизації законодавств різних країн тощо, хоча все це сформувалося відносно нещодавно під впливом світової глобалізації, економічного та політичного спрямування. Як і

будь-яке явище глобалізація має позитивні та негативні риси, через що, у колі експертів наразі не існує однозначної оцінки – деякі схиляються до думки, що глобалізація здебільшого несе позитивний вплив, а противники глобалізації мають інакшу думку.

Для надання більш точної оцінки та виявлення основних позитивних та негативних сторін даного процесу важливо розглянути дане питання в історичному контексті. Розглядаючи історичні аспекти появи та розвитку процесу світової глобалізації, можна відзначити, що передумовою її виникнення стало відкриття Великого шовкового шляху в II ст. до н.е., який з'єднав Китай та Римську імперію. В свою чергу, розвиток глобалізації став можливим лише на початку XIV ст. – в період Великих географічних відкриттів європейськими мореплавцями. Однак на шляху до глобалізації світової економіки був пройдений не один етап її розвитку. Всього таких етапів виділяють п'ять, інформація за якими представлена у табл.1.

Таблиця 1

### Етапи формування процесу світової глобалізації

Етап	Часові проміжки	Основна інформація
1	2	3
I	XIV – кінець XIX ст.	Перший етап виділився у зв'язку з появою світового товарного ринку і світової торгівлі, які стали першими елементами процесу глобалізації світової економіки.
II	кін. XIX в. – поч. XX ст.	Другий етап пов'язаний з переходом первісного капіталізму в стадію монополізації виробництва. Також в цей час відбувався розділ територій та зон економічного впливу між провідними державами світу, збільшувалися транскордонні потоки капіталу та зростав перелік форм економічних відносин між країнами: крім обміну товарами також стала практикуватися міграція окремих факторів виробництва між державами. На цьому етапі закладалися фундаментальні основи глобалізації світової торгівлі.
III	1918-1941	Третій етап розвитку світової глобалізації (проміжок між I і II світовими війнами) був руйнівним для минулих успіхів у налагодженні світогосподарських зв'язків. Хоча економічний розвиток в цей період істотно прискорився (з'являються перші міжнародні корпорації), фінансова система на транснаціональному рівні була вкрай нестійка і нестабільна → індустріальні країни втрачали довгостроковий капітал.
IV	з 1945 до 90-х	Четвертий етап, з моменту закінчення II Світової війни до початку 90-х рр. характеризувався перебудовою економічних відносин між державами та спробами розробки нового порядку для світового господарства. Міжнародна економіка піддавалася впливу лібералізації зовнішньоторговельної політики, зростання продуктивності праці, прискорення прогресу в сфері науки і техніки і, що в сукупності призвело до значного її зростання. На даному етапі закладалася основа глобалізації світових фінансів, будувалася макросистема регулюючих світовий економічний розвиток організацій фінансової та економічної спрямованості (ООН, МВФ, Світовий банк і торгові організації МБ і СОТ). До 50-х років розпадається колоніальна система, що регулює взаємодію метрополій з колоніями.
V	з 1990- ∞	Поточний період розвитку глобалізаційних процесів сформувався під впливом переходу до ринкової економіки колишніх держав Радянського Союзу в Центральній і Східній Європі. В умовах глобалізації поточний рівень розвитку світового господарства характеризується рядом особливостей, а саме лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, транснаціоналізацією капіталу і виробництва, регіональною економічною інтеграцією, інтернаціоналізацією господарського життя, уніфікацією правил господарського життя та створенням системи міждержавного регулювання світогосподарських зв'язків.

Побудовано автором на основі даних: [3]

Відштовхуючись від наведеної в табл.1 інформації можна виділити основні позитивні риси процесу світової глобалізації.

Однією з найбільш значних змін, які відбулися під впливом глобалізації, став міжнародний поділ праці, в результаті якого кожна держава в інтеграційному об'єднанні отримала спеціалізацію на світовому ринку, що посприяло зниженню виробничих витрат і більш ефективному використанню наявних ресурсів. Результатом цього стало підвищення рівня життя в більшості країн, задіяних в процесі розподілу – збільшилася тривалість життя, знизився показник дитячої та материнської смертності, а також значно збільшився відсоток грамотного населення. Крім того, у зв'язку з тим, що економіка набула статусу світової, на ринку збільшився обсяг пропонованих товарів. Відповідно, велика кількість пропозицій привела світовий ринок до усвідомленої конкуренції, яка стала стимулом до технологічного розвитку. Всі технологічні досягнення поширюються по території земної кулі з великою швидкістю. Це призводить до того, що прогрес в різних державах відбувається більш-менш рівномірно, а при менш позитивній ситуації в середині певної із країн - створення міжнародного простору призвело до формування умов взаємовигідного співробітництва та взаємодопомоги.

Також, об'єднання світового простору стало міцною основою для вирішення глобальних проблем. Наприклад, таких, як: забруднення навколишнього середовища, тероризм, голод і т.д. Це пов'язано з єдиною спрямованістю різних країн світу, координацією дій і виділенням ресурсів [2].

Проте, прискорення темпів процесу глобалізації призвело до виникнення у світі і опозиційного до неї руху – так званого «антиглобалізму». Представники даного напрямку вважають, що глобалізаційні процеси збільшують соціальну нерівність, сприяють зникненню традиційного суспільного устрою й деградації довкілля. Проте це не усі проблеми, які несе в собі процес глобалізації. Зокрема, можна відзначити те, що глобалізація, за думками деяких експертів, призвела до часткового руйнування поняття «державний суверенітет». Деякі країни були поглинені більш розвиненим або стали повністю залежними в будь-якій зі сфер життя. До того ж незважаючи на поділ праці і створення світового ринку, домінують в міжнародному торговому просторі лише кілька великих і технологічно розвинених країн, через що інші країни не мають можливості реалізувати свій потенціал. Також, із глобалізацією пов'язують загрози культурним традиціям народів і проблеми довкілля, наприклад глобальне потепління, забруднення вод, повітря та надмірний вилов риби в океанах [1].

Проте, які б негативні сторони не мало дане явище, процес світової глобалізації вже розпочався і його не зупинити, тому, враховуючи усе вищенаведене вважаємо, що глобалізація в більшості є позитивним процесом, що стимулює країни усього світу до конкуренції та відповідно до розвитку.

### Список використаної літератури

1. Dariusz Prokopowicz. What are the most important positive and negative aspects of globalization? //електронний ресурс. URL: <https://www.researchgate.net/post/What-are-the-most-important-positive-and-negative-aspects-of-globalization> (дата звернення 15.10.2021)
2. Globalization in the Modern World: An overview of globalization and its positive and negative aspects //електронний ресурс. URL: <https://www.thoughtco.com/globalization-positive-and-negative-1434946> (дата звернення 15.10.2021)
3. History of Globalization //електронний ресурс. URL: <https://business.mapsofindia.com/globalization/history.html> (дата звернення 15.10.2021)
4. Positive and Negative Effects of Globalization//електронний ресурс. URL: <https://edusson.com/blog/positive-and-negative-effects-of-globalization> (дата звернення 15.10.2021)

*Рогач І. А., студент 2 курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
науковий керівник: к. е. н., доцент Бутенко Д. С.  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[yuzhniy777@gmail.com](mailto:yuzhniy777@gmail.com)*

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ У ТОРГІВЛІ

Одним з найбільш важливих понять, що характеризує поточний стан світового розвитку, є глобалізація, під якою розуміють об'єднання всіх економік окремих країн в єдину економічну систему. Глобалізація передбачає розширення та поглиблення взаємозв'язків між державами світу, що проявляється у формуванні світового інформаційного простору, світового ринку товарів та послуг, капіталів, робочої сили тощо [3]. Глобалізація охоплює й такий важливий вид економічної діяльності населення як торгівля. Для України глобалізація в торгівлі має важливе значення, адже наша країна веде активну інтернаціональну торговельну діяльність.

Відомі вітчизняні дослідники, що висвітлювали питання глобалізації, а саме О. В. Білорус та В. І. Власов у своїй праці «Глобалістика – нова синтетична наука» визначають, що процес глобалізації як універсалізацію всіх сфер суспільного життя, що зумовила появу нової стадії інтернаціоналізації економічної діяльності, зникнення національних кордонів, розвиток світових ринків товарів та послуг [1].

А В. І. Корсак надає уточнення процесу економічної глобалізації і виокремлює певні її позитивні наслідки, які полягають у наступному [4]:

- поглибленні міжнародного поділу праці;
- створенні більш зручних умов для вільного переміщення товарів та послуг між різними державами світу;
- підвищенні рівня відкритості національних економік;
- стимуляції конкуренції, що сприяє розвитку нових технологій виробництва;
- надання передових технологій більш розвинутими країнами менш розвиненим.

Перевагою України в глобалізаційно-торговельних зв'язках є досить вигідне геополітичне розташування, наявність густої мережі шляхів через державу, вихід до морів, спільні кордони з основними партнерами, якими наразі є країни Європейського союзу та Росія. Проте у той же час відсутність членства України у Шенгенській угоді значно ускладнює процес переміщення товарів та людських ресурсів до ЄС через спільний кордон, що викликає чималу конкуренцію для експорту продукції на європейський ринок [2].

Однак економічна глобалізація може містити і певні негативні наслідки [4]:

- існує ризик зниження можливостей держав проводити самостійну економічну політику, а також виникнення залежності від економічно більш потужних країн;
- поділ країн на «лідерів» та «аутсайдерів», що може негативно впливати на розвиток економічно залежних країн;
- стрімкий зріст конкуренції у виробничій і торговельній сферах знижує шанси менш впливових країн на успішний національний розвиток;
- витіснення національних виробників транснаціональними корпораціями;
- перенесення екологічно небезпечних об'єктів до мало розвинутих країн, що зумовлює погіршення місцевого природного середовища.

Про рівень глобалізації у торгівлі країн світу можна дізнатися за допомогою індексу глобалізації (KOF Globalisation Index) [5]. За даними KOF Swiss Economic Institute, розглянемо показники торговельної глобалізації у світі та Україні за період 2013-2018 рр., що наведені у табл.1:

Індекс глобалізації у торгівлі за період 2013-2018 рр.  
(складено автором за даними [5])

Показник	Період, рр.					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Значення індексу глобалізації у торгівлі світу	57,51	57,47	56,61	56,43	57,01	57,76
Значення індексу глобалізації у торгівлі України	71,91	71,1	70,86	72,95	75,47	76,4

Згідно з даними табл.1, можна зробити висновок, що впродовж 2013-2016 рр. у середньому серед країн світу спостерігалось зниження рівня торговельної глобалізації. Однак з 2016 до 2018 року індекс глобалізації у торгівлі мав тенденцію зростання. За 2018 рік показник є найвищим за останні роки, що вказує на процес поглиблення торговельної глобалізації країн світу.

Також можна відзначити, що за зазначений проміжок часу індекс глобалізації у торгівлі України є значно вищим за світовий. З 2013 до 2015 року показник знижувався, але починаючи з 2015 і до 2018 року індекс постійно зростає. Найбільш продуктивним для торговельної глобалізації України став період 2016-2017 рр., коли значення показника збільшилось на 2,52, а найвищий за останні роки індекс був зафіксований у 2018 році. Наведені дані вказують на позитивну динаміку поширення глобалізації у торгівлі нашої держави.

Таким чином, глобалізація – складний, але важливий процес у сучасному світі, що полягає в об'єднанні окремих економік у єдину економічну систему. Глобалізація має як позитивні, так і негативні аспекти. Для економічно сильніших країн глобалізація може стати інструментом впливу, а для економічно слабших – як стимулом розвитку, так і причиною занепаду. Україна також бере активну участь у світових глобалізаційних процесах та займає непогані позиції у глобалізації торгівлі. Однак глобалізація є досить неоднозначним явищем, тому потребує більш детального дослідження з боку науковців.

### Список використаної літератури

1. Білорус О. В. Глобалістика – нова синтетична наука [Електронний ресурс] / О. В. Білорус, В. І. Власов // Вісник НАН України – 2010. – № 3. – С. 17-26. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/27212/03-Bilorus.pdf?sequence=1>
2. Довгаль І. А. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин: колективна монографія / І. А. Довгаль, Н. А. Казакова – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна – 2018. – 540 с.
3. Зіміна А. І. Тенденції розвитку глобалізації міжнародної торгівлі / А. І. Зіміна // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – №110. – С. 90-95
4. Корсак В. І. Вплив глобалізаційних процесів на становлення регіональних роздрібних мереж [Електронний ресурс] // Регіональна економіка – 2012. – №3. – с.191-196. – Режим доступу : [http://www.re.gov.ua/re201203/re201203\\_191\\_KorsakVI.pdf](http://www.re.gov.ua/re201203/re201203_191_KorsakVI.pdf)
5. Офіційний сайт KOF Swiss Economic Institute – Режим доступу : <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

*Сапецьких Ю. Ю., студентка 2-го курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д. С.  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
[uliasapeckih@gmail.com](mailto:uliasapeckih@gmail.com)*

## АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Інноваційна діяльність є важливою складовою розвитку підприємницької діяльності, бо забезпечує реалізацію виробництва новітніх товарів та послуг які користуються підвищеним попитом серед споживачів. Вирішенням проблем пов'язаними з активізація інноваційної діяльності присвячено чимало праць вчених, серед яких: М. Л. Березіна [1], В. М. Гриньова [2], С. М. Ілляшенко [4], Т. С. Максимова [5], О. І. Маслак [6], та інші. Проте низка питань пов'язаних з активізацією інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва досі недостатньо освітлено.

Так, згідно Закону України Про інноваційну діяльність «Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг». [3]

Аналіз наукової літератури [1; 2; 4-6] надав можливість встановити, що під інноваційною діяльністю розуміють впровадження нових або вдосконалених продуктів, технічних процесів, створення послуг та фактичне застосування нового, вдосконаленого продукту, а також покращення технічних процесів на основі реалізації наукових досліджень.

Статистичні дані свідчать [7], що останнім часом рівень інноваційної діяльності залишається низьким. Факторами, що гальмують впровадження нововведень, є відсутність власних коштів, недостатня державна фінансова підтримка, високі інноваційні витрати та економічні ризики.

Проте, на жаль сьогодні підтримка держави залишається на низькому рівні. Незважаючи на наявність програм підтримки розвитку інноваційної діяльності. Так, відсутнє стимулювання і заохочення, не сформульовано орієнтири розвитку. Нині основним джерелом українських промислових інноваційних фондів є власні кошти підприємства.

Характерною рисою фінансування інноваційної діяльності є відсутність використання запозичених коштів. Хоча інноваційні проекти, як правило, довгострокові та потребують значних інвестицій для їх реалізації, кредитні ресурси використовуються переважно під короткострокові та високі процентні ставки.

Аналіз динаміки розвитку кількості інноваційно активних підприємств в Україні за останні роки наведено у табл.1.

Таблиця 1

Динаміка кількості інноваційно активних підприємств за 2016-2020 рр.  
(складено автором за даними [7] )

Показник	Період, р	
	2016-2018	2018-2020
Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць	8173	2281
Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств, %	28,1	8,5

Проаналізувавши дані табл.1 можна зробити висновок, що спостерігається скорочення інноваційно активних підприємств в Україні протягом періоду, що аналізується. У період

2018-2020 рр. відбулося зниження кількості інноваційно активних підприємств на 72 % відповідно до попереднього періоду 2016-2018 рр. Також суттєво знизилась частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості суб'єктів інноваційної діяльності з 28,1 % на 8,5 %.

Так, зменшення частки інноваційно активних підприємств у загальній структурі кількості суб'єктів підприємницької діяльності. До причин, що гальмують впровадження високотехнологічної продукції можна віднести низький рівень створення інноваційної інфраструктури.

Також, немає ефективної законодавчої бази, тому що декілька законів про наукову та науково-технічну діяльність є неузгодженими і суперечливими. Національна інституційна система, не спрямована на регулювання та управління. Стимулювання інновацій та розвитку вкрай недосконалі, а існуюча структура дублюється зі старими шаблонами.

Прикро, що більшість сфер НДДКР досі не впроваджено у діяльність суб'єктів підприємництва через відсутність належного фінансування.

Виходячи з висновків про економічну ситуацію в Україні, що впливає на підприємців, можна визначити деякі можливі шляхи виходу з кризи, а саме: створення ефективної та гнучкої інноваційної системи державного управління. Запровадження пільгових податків та інших форм стимулювання інноваційної діяльності. Розширення практики створення науково-технічних парків і високотехнологічних центрів. Удосконалення нормативно-правової бази, що спрямовано на захист інтелектуальної власності. Забезпечення гарантій володіння, користування та розпорядження кожному громадянину результату його інтелектуальної творчої діяльності.

Організація національного опитування щодо інтересів вітчизняних виробників інноваційної продукції. Запровадження загальнодержавних навчальних курсів, що спроможні інформувати підприємців про можливості активізації інноваційних процесів в їх діяльності. Забезпечити збільшення частки у державному бюджеті на освіту і науку, та посилити контроль за використанням цих коштів.

### Список використаної літератури

1. Березіна М. Л. Інноваційна політика підприємств АПК: тактичні та стратегічні аспекти / М. Л. Березіна. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №4. – С. 122–132.
2. Гриньова В. М. Оцінка результативності інноваційної діяльності підприємства: монографія / В. М. Гриньова, Д. С. Бутенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – С. 228.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 №40-IV // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №36. – С. 266.
4. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – С.44-45.
5. Максимова Т. С. Формування інноваційної політики / Т. С. Максимова, О. В. Філімонова, К. В. Лиштван. // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – №2. – С. 181–183.
6. Маслак О. І. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах циклічності / О. І. Маслак, О. О. Безручко, М. В. Маслак. // Економіка і організація управління. – 2014. – №1. – С. 166–173.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)

**Свіріденко І.О.**  
*магістр, спеціальність «Облік і аудит»,*  
*науковий керівник: к.е.н., доцент Чабанюк О.А,*  
*КНЕУ ім.Вадима Гетьмана*  
*headfamous@gmail.com*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність теми дослідження обумовлена наявністю значних залишків кредиторської заборгованості на кожен звітний дату в балансах більшості підприємств України. В умовах дефіциту капіталу, коли довгострокові зовнішні джерела фінансування є обмеженими, а внутрішніх недостатньо для забезпечення нормального функціонування, вітчизняні підприємства повинні звертати особливу увагу на застосування сучасних методик аналізу кредиторської заборгованості. Адже значні її розміри знижують ліквідність підприємства, негативно впливають на його фінансову платоспроможність. Належний аналіз кредиторської за боргова-ності сприяє ефективному управлінню нею та посиленню якості контролю за своєчасним здійсненням розрахунків між підприємствами.

Мета аналізу заборгованості є: оцінка платіжної дисципліни покупців і замовників; аналіз ризиків кредиторської заборгованості; виявлення у складі кредиторської заборгованості зобов'язань, малоймовірних для стягнення; розробка оптимальної політики, спрямованої в напрямі прискорення розрахунків й зниження ризику неплатежів [6].

Пошукам напрямів вирішення проблемних питань аналізу кредиторської заборгованості присвятили свої наукові праці Г. В. Булат [4], І. В. Булка [4], Т. В. Войтенко [1], О. В. Попович [2], К. В. Соловей [2], О. М. Шарапа [3]. В дослідженнях зазначених авторів пропонуються різні методики аналізу цієї складової позикового капіталу підприємств. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень за цією тематикою, існує необхідність узагальнення існуючих методичних підходів з метою удосконалення управління кредиторською заборгованістю на кожному конкретному підприємстві.

В науковій економічній літературі досить детально висвітлено алгоритм аналізу кредиторської заборгованості підприємства. Науковці одностайні в тому, що для ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідно вивчати та аналізувати її склад, структуру, а також проводити порівняльний аналіз із дебіторською заборгованістю підприємства. За результатами узагальнення існуючих методик нами сформована організаційно-інформаційна модель аналізу кредиторської заборгованості (табл. 1).

*Таблиця 1*

### *Організаційно-інформаційна модель аналізу кредиторської заборгованості*

Елементи моделі	Характеристика
1	2
Мета аналізу	Аналіз ризиків кредиторської заборгованості з метою підтримки достатнього рівня ліквідності та платоспроможності підприємства
Завдання аналізу	Оцінювання величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості за видами з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу. Дослідження структури кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни. Комплексне оцінювання поточної кредиторської заборгованості за системою відносних показників



Продовження табл. 1

1	2			
Об'єкт аналізу	Кредиторська заборгованість підприємства за окремими видами та кредиторами			
Суб'єкти аналізу	Бухгалтерська, фінансова служби підприємства	Керівники функціональних та структурних підрозділів	Власники підприємства	Зовнішні користувачі інформації
Інформаційне забезпечення	Зовнішня інформація		Внутрішня інформація	
	Нормативно-довідкова		Облікова, звітна, позаоблікова	
Методичні прийоми обробки первинної інформації	Економіко-логічні методи		Економіко-математичні методи	
	Групування, порівняння, розрахунків середніх та відносних показників, елімінування, методи детермінованого факторного аналізу		Методи кореляційно-регресійного аналізу, методи моделювання фінансових показників	
Система показників	Абсолютні показники (суми кредиторської заборгованості за видами), відносні показники (структура та динаміка поточної кредиторської заборгованості, показники інтенсивності процесів (коефіцієнти ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості тощо))			
Узагальнення і реалізація результатів аналізу	Узагальнення результатів		Реалізація результатів	
	Систематизація інформації, оцінка поточної кредиторської заборгованості, розробка заходів щодо поліпшення обліку, оформлення результатів аналізу та передача їх в управлінські структури для реалізації запропонованих заходів		Оцінка альтернативних заходів поліпшення обліку поточної кредиторської заборгованості, вибір оптимального варіанту, прийняття рішення щодо реалізації обраного варіанту заходів; доведення прийнятого рішення до виконавців; забезпечення контролю за виконанням прийнятих рішень	

Джерело: на основі [1; 2; 3]

Аналіз кредиторської заборгованості починається з вивчення складу і структури кредиторської заборгованості за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Згідно НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене Наказом № 73 від 07.02.2013 р. баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [5]

Як правило, основною причиною змін структури кредиторської заборгованості є взаємні неплатежі. Це може підтвердити порівняльний аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості. Аналізуючи дані дебіторської та кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи із конкретної виробничої ситуації на підприємстві. [4]

Таким чином, ефективне управління кредиторською заборгованістю підприємства потребує вивчення та аналізу її складу, структури, а також проведення порівняльного аналізу із дебіторською заборгованістю підприємства. [2]

З метою досягнення сталого розвитку підприємства необхідно застосовувати постійний моніторинг кредиторської заборгованості, сучасні методи оцінки, а також своєчасно виявляти існуючі проблеми формування та контролю кредиторської заборгованості на підприємстві. Також доцільно адаптувати документообіг до обраної інформаційної системи, розподіляти відповідальність за формування кредиторської заборгованості та створювати механізми мотивації стимулювання її зниження. [3]

### Список використаної літератури

1. Войтенко Т. В. Аналітична оцінка впливу кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств / Т. В. Войтенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy-confer.com.ua/full\\_article/910/](http://www.economy-confer.com.ua/full_article/910/).
2. Попович О. В. Аналіз поточної кредиторської заборгованості на ПАТ «Спец-Авіа» за 2014-2016 роки / О. В. Попович, К. В. Соловей // Молодий вчений. – 2018. – № 3(55). – С. 370-373.
3. Шарапа О. Особливості економічного аналізу кредиторської заборгованості підприємства / О. Шарапа // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. – 2016. – Випуск 4. – С. 91-101.
4. Булат Г. В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств та проблеми її оптимізації / Г. В. Булат, І. В. Булка // Молодий вчений. – 2014. – № 7(10). – С. 56-58.
5. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства Фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Чубенко О. В. Аналіз кредиторської заборгованості [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rusnauka.com/Economics.htm>.
7. Романів С.Р, Кредиторська заборгованість як об'єкт управління [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/23690/1>

*Стасюк А. М., аспірант*

*Університет банківської справи, м. Київ  
andrei@meta.ua*

### РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ТРУДОВИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Україна, виступаючи одним з найбільших світових донорів робочої сили (приблизно 20 млн осіб, що є вкрай негативним фактором), навіть у цій ситуації може отримати низку економічних вигод від міграції, які матимуть прояв у:

1. зниженні загального рівня безробіття і, відповідно, пом'якшенні соціальної напруженості у суспільстві;
2. поповненні валютного фонду країни за рахунок переказів;
3. можливості отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн-користувачів її трудових ресурсів (відповідно до розроблених МОП рішень).

До того ж, грошові перекази до України за останні роки майже дорівнюють обсягу прямих іноземних інвестицій та майже у 8 разів перевищили зовнішню допомогу розвитку для України. У світовому вимірі обсяги загальних трудових переказів, в понад 9 разів більші за суму міжнародної допомоги [1]. За даними НБУ у 2020 році за рахунок переказів було отримано майже 13 млрд дол США, що набагато перевищує обсяг ПІІ в нашу країну (близько 2-3 млрд дол).

Динаміка грошових переказів до України представлена на рисунку 1.

Аналізуючи обсяги переказів мігрантів до України, які за даними Національного банку, одразу були виражені в доларах, можемо побачити певну стабільність. При тому пік значень припадає саме на останній рік, коли вони перевищили дванадцять мільярдів доларів. Економетричні моделі із використанням в якості змінної грошових переказів мігрантів були описані у роботах R.J. LaLonde та R.H. Topel.

Але варто наголосити і на негативних наслідках міграцій для нашої Батьківщини. Більшість мігрантів – це громадяни 25–45 років, що мають повну середню або спеціальну освіту та люди з вищою освітою - підготовлені висококваліфіковані кадри. Для більшості країн актуальним є попит на висококваліфікованих міжнародних трудових мігрантів.

Природа такого попиту є цілком зрозумілою, адже разова інвестиція у вже готового спеціаліста є дешевшою і швидшою за процес підготовки власного [3].

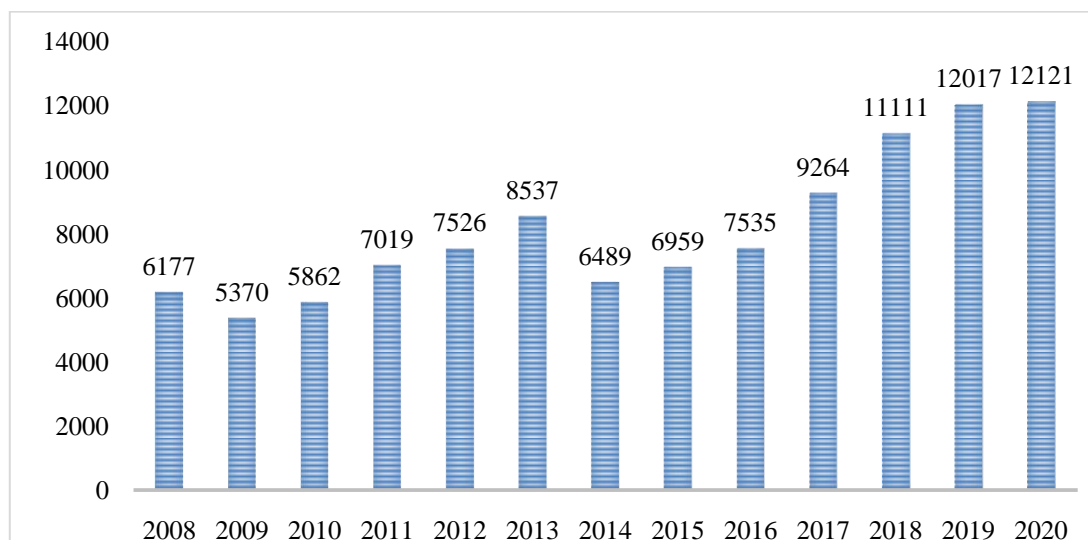


Рис. 1. Перекази трудових мігрантів до України, млн дол

*Джерело:* складено автором за даними [2].

За своєю економічною сутністю перекази мігрантів є тими самими доходами їх сімей, що вони отримують нетрудовим методом. У будь-якому випадку дані гроші можуть піти на заощадження або споживання. В той же час зазвичай перекази мігрантів використовуються для їх витрачання не у періоді надходження, що означає класифікацію даних майбутніх витрат як заощадження домогосподарств для того, аби, наприклад, здійснити якісь довгострокові купівлі або вкладення. Якщо ми будемо порівнювати таблицю на пряму заощаджень і переказів від мігрантів, то можемо побачити той факт, що між цими лише двома величинами особливої кореляції не спостерігається.

Міграцію зумовлюють результати і зовнішньоекономічних операціях країни, що відображаються у зведеному платіжному балансі. Це пов'язано із тим, що перекази мігрантів є однією з головних складових поточного балансу для України, а відповідно, за рахунок великого додатного сальдо по даній статті ми маємо значний вплив на підсумкову суму у бік її збільшення абсолютних показників або ж зменшення дефіциту, яке спостерігається у певні роки в Україні. Найгірша ситуація для економіки спостерігалася у роки фінансової кризи, а також внаслідок кризи 2014 року. Для багатьох країн перекази трудових мігрантів мають суттєве значення у платіжному балансі. В цілому Україна не є виключенням. Також важливим є той факт, що деякі дослідники наводять взаємозалежність між імпортом та приватними трансфертами, оскільки часто переказані гроші витрачаються в Україні саме на імпортні товари.

Враховуючи особливості української економіки, зазначимо вплив міграцій, відповідно, і трансфертів на валютний курс. Це пояснюється тим, що перекази за своїм абсолютним значенням є достатньо великими і за суттю є джерелом іноземної валюти України, тобто, відповідно, мають чинити ревальваційний вплив на її курс у бік посилення самої національної валюти. Безумовно, для України на курс валюти впливає значна кількість політичних чинників, проте у дослідженні говоримо і про позитивний, точніше, підтримуючий вплив переказів, тобто міграцій.

#### Список використаної літератури

1. Economic Impact of Migrants and Remittances [Електронний ресурс] // Economics Help. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.economicshelp.org/blog/6784/economics/economic-impact-of-migrants/>.

2. Динаміка обсягів приватних грошових переказів в Україну. // Національний Банк України. – 2020.

3. Chernyak O. Modern challenges in governmental regulation of labor force migration in Ukraine / O. Chernyak, Y. Chernyak // Ekonomika. — 2012. — Vol. 91 (1). — P. 93—104.

**Стецишин А.І.,**

*здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*[anasteshastetsishin274@gmail.com](mailto:anasteshastetsishin274@gmail.com)*

**Миронов Ю.Б., к.е.н., доцент**

*доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*[myronov@lute.lviv.ua](mailto:myronov@lute.lviv.ua)*

## НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗАМКОВОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Сучасна індустрія туризму – одна з найприбутковіших та найпопулярніших ніш у розвитку галузі світового господарства. Туризм впливає на економічний розвиток не лише на національному рівні, а й зумовлює зміни в розвитку певного регіону країни. За доходами, зайнятістю населення та іншими показниками туризм посідає одне з перших місць у світовій економічній системі.

Безперечно, розвиток замкового туризму є одним з важливих напрямів у туристичній індустрії України. Тому питання з підвищення ефективності даного сегменту ринку туристичних послуг та покращення його на національному рівні є актуальним сьогодні.

Найбільша кількість замків, фортець та оборонних монастирів збереглися до нашого часу на Західній Україні (за підрахунками різних експертів, приблизно 90 % усіх замків і палаців держави) – на Львівщині, Івано-Франківщині, Тернопільщині, Волині, Закарпатті та Хмельниччині. До прикладу, надзвичайно поширеним та популярним як серед вітчизняних, так і серед закордонних туристів є маршрут «Золота підкова Львівщини» – комерційний маршрут замками Львівщини наразі це найприбутковіший туристичний маршрут, пропонується усіма львівськими туристичними фірмами. Проте багато замків України залишається в жахливому, занедбаному стані [1].

Європейський досвід свідчить про те, що понад 2/3 замків країн Європи нині успішно використовується у готельно-ресторанній справі. Замково-готельний бізнес визначається найприбутковішим напрямком використання фортифікаційних пам'яток давнини. В Україні розвиток такого бізнесу також має неабиякі перспективи. Такого роду турпродукт користується широкою популярністю серед європейських туристів, які цікавляться історичною спадщиною та надають перевагу відпочинку у стародавньому середовищі. Проте, на жаль, в нас є лише єдиний такий палац замкового типу, який приймає туристів-рекреантів – це палац графів Шенборнів на Закарпатті, який переобладнаний під санаторій «Карпати» [2].

На нашу думку, Україні варто почерпнути досвід сусідніх держав у розвитку замкового туризму, щоб сформуванати власну стратегію. Це може стати для нас яскравим вказівником для розв'язання проблеми збереження історико-культурної спадщини й підвищення конкурентного статусу на міжнародному туристичному ринку. Окрім того, це сприятиме зміцненню національної економіки (поява нових робочих місць, зростання доходів населення).

У Чехії, наприклад, існує досвід продажу замків у приватні руки. В нашій державі також був такий досвід продажу, але тепер цей замок зачинений для туристів. Тому перед впровадженням таких дій держава в першу чергу повинна заборонити приватним особам використовувати суто у власних цілях такі пам'ятки архітектури.

Створивши вигідні умови для інвесторів, Україна зможе не лише відновити культурні пам'ятки, але й розвинути туристичну галузь шляхом створення належної інфраструктури. Інвесторів повинна зацікавити можливість створення на базі замків готельно-ресторанних комплексів, музеїв тощо.

Однією з форм залучення інвестора є передача йому пакету акцій об'єкта, що відповідає розміру інвестиційного вкладу [3].

Перш за все потрібно створити стратегію по залученню і задоволенню великої кількості відвідувачів. Для цього потрібно домогтися забезпечення певних вимог, зокрема:

- Доступність. Замок повинен бути відчиненим постійно або працювати за чітким графіком, оприлюдненим на офіційному сайті. Це розв'язує питання спонтанних відвідувачів, які не впевнені, чи буде відкрита ця пам'ятка, коли вони прийдуть, що є загальною проблемою для багатьох об'єктів культурної спадщини зі складним графіком роботи.

- Паркінг. Наявність біля об'єкта обладнаної стоянки для автомобілів та автобусів, щоб туристи та туроператори не залишали свій транспорт на узбіччі, що може привести до ускладнення руху, або у віддалених до об'єкта місцях.

- Комфорт і порядок. Наявність достатньої кількості урн для сміття для забезпечення порядку на прилеглий території. На території повинні працювати громадські туалети. Важливо передбачити зону для відпочинку відвідувачів.

- Наявність брошур, путівників з повною інформацією про об'єкт та місцевість на різних мовах.

- Регулювання кількості відвідувачів є важливою умовою під час пандемії COVID-19.

- Адекватна цінова політика, яка б передбачала надання певних знижок пільговим категоріям населення (людям з обмеженими можливостями, дітям-сиротам, учасникам АТО, пенсіонерам, учням загальноосвітніх шкіл, студентам тощо).

Також додаткового розвитку замковому туризму надасть можливість проведення різноманітних фестивалів, вечірок, весіль, культурних заходів на їх території. Як приклад можна навести український проєкт сучасної музики EVE8, у рамках якого українські виконавці виступають у різних історичних місцях України [4]. Такі заходи привертають увагу туристів та усіх зацікавлених осіб до пізнання архітектурної спадщини, просуваючи таким чином внутрішній, зокрема і замковий, туризм. У рамках цього проєкту вже були проведені заходи в таких замках як Олеський, Підгорецький, Невицький, замок Паланок та ін.

### Список використаної літератури

1. Петранівський В. Л., Рутинський М. Й. Туристичне краєзнавство / за ред. проф. Ф. Д. Заставного. К.: Знання, 2009. 575 с.

2. Рутинський М. Й. Замковий туризм в Україні. Географія пам'яток фортифікаційного зодчества та перспективи їх туристичного відродження . К.: Центр учбової літератури , 2007. 432 с.

3. Довбенко О. М. Податкове стимулювання інвестицій в туристичний комплекс України. URL: [https://tourlib.net/statti\\_ukr/dovbenko3.htm](https://tourlib.net/statti_ukr/dovbenko3.htm).

4. Лобинцев Я. Проєкт EVE8 оновився і запускає третій сезон: деталі. URL: <https://slukh.media/news/eve8-new-season/>.

*Стоколоса Д.Р., студентка 2-го курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Бутенко Д.С.  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
dana.stokolosa@hneu.net*

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ У ТОРГІВЛІ

За останні десятиліття глобалізація принесла фундаментальні зміни не тільки у виробництво, а й у торгівлю товарами. На початку XXI століття темпи глобалізації торгівлі та капіталу перевищують темпи глобалізації виробництва.

Глобалізація – загальносвітова тенденція формування єдиного глобального суспільства. Її основою є посилення взаємопов’язаності та взаємозалежності національних економік.

Для того, аби більш детально розглянути розвиток глобалізації необхідно визначити її основні переваги та недоліки. Так, до позитивних наслідків глобалізації можна віднести [5]: поглиблення спеціалізації; можливість економії на масштабах виробництва, що призводить до скорочення витрат а відповідно – до зниження цін на продукцію; посилення конкуренції, яка має вплив на розвиток нових технологій; мобілізація більшого обсягу фінансового капіталу з меншими затратами;

Негативними наслідками глобалізації є [5]: розподіл переваг від процесів глобалізації відбувається нерівномірно; можливість втрати національної ідентичності, яка була сформована історично; перехід приватних державних проблем на новий глобальний рівень.

Провівши аналіз позитивних і негативних наслідків глобалізації необхідно зазначити, що при умові зупинки процесів глобалізації, курування ними в інтересах розвитку національної економіки необхідно. Кожна має створювати таку систему зв’язків, яка допоможе їй інтенсивно розвиватися, а не ставати сировинним додатком та джерелом дешевої робочої сили.

Значна частина вчених переконані, що глобалізація суспільства складається з не менш вагомих процесів транс націоналізації. Це призводить до того, що вже існуючі теорії транснаціоналізації оцінюють як діяльність їх основного агента – ТНК, так і їх вплив на глобалізаційні процеси. Транснаціоналізація є механізмом посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, які є головним суб’єктом цього процесу [1].

В табл.1 представлено фінансові результати ТНК в Україні за 2020 рік, згідно до яких безумовним лідером є компанія JT International.

Таблиця 1

Фінансові результати ТНК в Україні за 2020 р.(складено автором [2])

№	Корпорація	Галузь	Виручка за 2020 р., млн. дол.
1	JT International	Тютюнова	8203,7
2	Philip Morris	Тютюнова	6775,1
3	Imperial Tobacco	Тютюнова	5399,4
4	Bunge	Агропромислова	6723,7
5	ViOil	Харчова	4459,8
6	Nestle	Харчова	6728,5
7	Shell	Нафтогазова	5255,8
8	Toyota	Машинобудування	5477,6
9	Procter&Gamble	Хімічна	6833,1
10	PepsiCo	Харчова	7168,5

Цінність менталітету українського народу проявляється в тому, що з одного боку, є прагнення до інтеграції України в глобальні та європейські економічні структури, а з іншого

боку – прагнення зберегти при цьому мотиви матеріальних традицій, характерних для пострадянського простору [6].

Що стосується позитивних тенденцій глобалізації в Україні, то 15 березня 2017 року Міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів підписав угоду з Організацією економічного співробітництва та розвитку [3]. Це свідчить про запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності та сприяє розвитку Української економіки шляхом залучення прямих іноземних інвестицій. Також реалізація принципів та стандартів соціальної відповідальності бізнесу згідно з керівними принципами Організації економічного співробітництва та розвитку сприятиме веденню відповідального бізнесу в Україні.

Проте для підприємств України є і негативні сторони глобалізації. Компанії, що виготовляють продукцію за національними стандартами, частіше не витримують конкуренції з іноземними компаніями, які приходять на Український ринок з продукцією виготовленою за міжнародними стандартами, навіть якщо суттєвої різниці у якості товарів не спостерігається. Так, наприклад, КП «Київпастранс» 17 серпня 2017 року опублікувало тендер на встановлення Автоматизованої системи оплати проїзду у міському пасажирському транспорті на 460 млн. грн. При цьому однією з умов участі у конкурсі була наявність в учасника сертифіката міжнародного зразка про наявність системи контролю якості ISO 9001. У той же час, в Україні діє стандарт ДСТУ ISO 9001:2015, який визначає порядок сертифікації у вітчизняній системі контролю якості [4]. В Україні є велика кількість компаній, що займаються реалізацією аналогічних проектів лише на внутрішньому ринку і не потребують сертифікації у міжнародній системі контролю якості. Таким чином, глобалізація, розвиток міжнародних стандартів та доступ іноземних компаній до Українського ринку призупиняють розвиток в Україні підприємств тих галузей, що давно існують на міжнародному ринку, проте в Україні лише починають набирати оберти.

Отже, глобалізація економіки – це доволі складне та багатогранне визначення. Розуміння самого процесу глобалізації дійшло до нас з давніх часів, і зараз вона стала найважливішою реальною характеристикою світової економіки. Цей процес має як переваги, так і недоліки, яких, нажаль не завжди можливо уникнути. Тому, кожна країна повинна під себе підбирати певні методи та механізми її регулювання. Для України досвід інших країн є корисним з точки зору можливостей його застосування в процесі подальшого вдосконалення національної економічної системи, пристосування її до глобальних умов функціонування, що і обумовлює необхідність подальших досліджень.

### Список використаної літератури

1. Медведкін Т.С. Процес транснаціоналізації та глобальних трансформацій в аспекті провідних економічних теорій / Т. С. Медведкін, Ю. Ю. Кінчевська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 3-9.
2. Офіційний сайт Forbes Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://forbts.ua/ratings>
3. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу : <https://me.gov.ua>
4. Сертифікація ISO 9001:2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://suprovid.dp.ua/>
5. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності / С.О. Якубовський. – Київ. – 2015. – 488 с.
6. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / В.Рокоча та ін. Київ : Таксон, – 2001. – 304 с.

*Терентьєва Д. А., студентка 2 курсу,  
факультету Міжнародної економіки і підприємництва,  
Науковий керівник: к.е.т., доцент Бутенко Д. С  
Харківський національний університет імені Семена Кузнеця  
[diana.terenteva5@gmail.com](mailto:diana.terenteva5@gmail.com)*

## МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК СФЕРА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Міжнародна торгівля – одна з форм міжнародних економічних відносин, яка з'явилася найпершою. В останній час все більшого сенсу в економічному розвитку набуває саме світова торгівля, яка відображує форму зв'язку між виробниками та споживачами різних країн. Сьогодні вона становить 80% усіх міжнародних зв'язків.

На думку Козака Ю.Г. «Міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації, що передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди.»  
[<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1365/1/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%20%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D1%96%D0%B2%D0%BB%D1%8F.pdf>]

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» «Зовнішньоекономічна діяльність - діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.»  
[<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>]

Міжнародна торгівля товарами була першою і до певного періоду головною галуззю економічних відносин. Різноманітні форми фінансових операцій з'явилися лише наприкінці ХХ століття. Розглянемо етапи розвитку міжнародної торгівлі.

Етапи розвитку міжнародної торгівлі:

I етап - початковий, комерційний період (XVIII ст. – перша половина XIX ст.) характерною рисою є вивіз товарів на нововідкриті землі; починаються промислові революції; важка промисловість формує зовнішній ринок; стрімкий розвиток міжнародної торгівлі;

II етап (друга половина XIX ст. – 1914 р.) – відбувається зміна товарної структури; становлення міжнародного товарообігу; період формування міжнародних монополій та транснаціональних корпорацій; вивезення капіталу;

III етап (1914 р. – 1945 р.) – велика економічна криза; перерозподіл світових ринків; формування систем господарств; різкі коливання обсягів товарообігу; порушення міжнародних економічних зв'язків;

IV етап (1950 р. – 1960 р.) – розпад колоніальної системи та посилення капіталістичної та соціалістичної систем; створення міжнародних організацій; відбувається приріст товарообігу; починають утворюватися регіональні економічні партії;

V. 1970 р. – наші часи – запровадження спільної валюти (євро); створення Світової організації торгівлі; стрімке збільшення обсягів торгівлі; різкі коливання світових цін; перехід до нетарифного регулювання.

Таким чином згідно даних таблиці 1 можемо зробити наступні висновки. Найвищий приріст експорту (68830,4) спостерігається у 2012 році. А у 2016 році цей показник є найнижчим (36361,7). Також за допомогою даних таблиці 1 ми можемо визначити, найвищий показник імпорту (84717,6) спостерігається у 2012 році. А у період 2015 року приріст імпорту є найнижчим (37516,4).



**Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами 2010 – 2020 рр.**

Рік	Експорт	Імпорт
2010	51405,2	60742,2
2011	68394,2	82608,2
2012	68830,4	84717,6
2013	63320,7	76986,8
2014	53901,7	54428,7
2015	38127,1	37516,4
2016	36361,7	39249,8
2017	43264,7	49607,2
2018	47335,0	57187,6
2019	50054,6	60800,2
2020	49191,8	54336,1

Форми міжнародних економічних відносин тісно пов'язані між собою та залежать одна від одної.

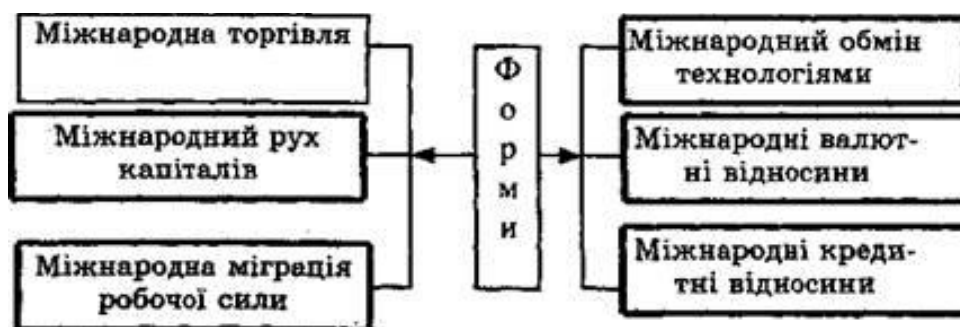


Рис.1. Форми міжнародних економічних відносин  
Джерело: [https://buklib.net/books/30797/]

Основою міжнародних економічних відносин є міжнародна економічна діяльність підприємств. Мета цих підприємств – максимізація прибутку. Виробничі фірми або підприємства, які прагнуть продавати свою продукцію на міжнародному ринку, обирають різні методи організації зовнішньоторговельної діяльності. Усі ці методи об'єднані у дві групи.

До першої групи (прямий метод) входять такі форми, які реалізуються безпосередньо компаніями та підприємствами, мають високий рівень фінансових активів, щоб утримуватися на міжнародному ринку. Вони збувають свої товари через створені філії та дочірні підприємства.

Для використання прямого методу необхідна наявність високо кваліфікованого персоналу та торговельного досвіду фірми. Тому що зовнішня торгівля порівняно з внутрішньою є ризикованішою.

До другої групи (непрямий метод) відносять торгівлю через посередників (для малих та середніх підприємств) та торгівлю через товарні ринки.

### Список використаної літератури

1. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля [Електронний ресурс]: підруч. для студ. вищ. навч. закл / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І. Барановська, О.В. Захарченко, Є.В. Кравченко, М.А. Левицький, Н.І. Антощишина, Л.М. Ганущак, Н.М. Козуб, О.Ф. Каракасіді, І.А.Топалова – К.: Центр учбової літератури, 2010 – 441 с - Режим доступу до ресурсу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1365/1/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%>

[BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%20%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D1%96%D0%B2%D0%BB%D1%8F.pdf\]](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/3_2016/05.pdf)

2. Колупаєва І.В. Інтернація України у систему міжнародної торгівлі: проблеми вибору пріоритетів [Електронний ресурс]: / І.В. Колупаєва, А.В Непран. – Режим доступу до ресурсу: [[http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/3\\_2016/05.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/3_2016/05.pdf)]

3. Осташко Т.О. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України [Електронний ресурс]: колективна монографія / Т.О. Осташко, В.В. Венгер, В.В. Гуменюк та ін. / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України» – К., 2019. – 350 с – Режим доступу до ресурсу: [<http://ief.org.ua/docs/mg/310.pdf>]

4. Рокоча В.В. Міжнародна торгівельна діяльність / [Електронний ресурс] // В.В. Рокоча, Алькема В.Г. та ін. – К.: ВНЗ «Університет економіки і права «Крок», 2018. – 698 с. – Режим доступу до ресурсу: [[https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/rokocha\\_0004.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/rokocha_0004.pdf)]

5. Чернега О.Б. Міжнародна торгівля як джерело та чинник сталого розвитку [Електронний ресурс] // О.Б. Чернега, Т. В. Кожухова– Режим доступу до ресурсу : [[http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_12/115.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/115.pdf)]

*Федоренко В.В., студентка*

*Науковий керівник*

*к.е.н доц. Бутенко Д.С*

*Харківський Національний Університет імені Семена Кузнеця*

*[Valeriefedorenko1280@gmail.com](mailto:Valeriefedorenko1280@gmail.com)*

## **ЕКОНОМІКА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ПІДПРИЄМНИЦТВІ**

Соціально-трудові відносини торкаються інтересів практично всіх верств населення – суб'єктів цих відносин, а саме: набуття ними системи теоретичних і практичних знань із питань регулювання соціально-трудових відносин, оплати праці і формування доходів, стимулювання оптимального попиту. Соціально-трудові відносини — частина різноманітних соціальних зв'язків між робочими групами і підрозділами організації, а також між окремими працівниками всередині них, які безпосередньо стосуються трудової діяльності. Соціально-трудові відносини мають першочергове значення для вирішення проблем продуктивної зайнятості і соціального захисту людей, які беруть участь у виробництві необхідних для суспільства товарів і послуг, оплати праці і формування прибутків, технологізації трудових процесів, гуманізації праці та її умов, підвищення самостійності, творчої ініціативи і відповідальності працівників, розвитку самоуправління, функціонального і соціального партнерства.

Соціально-трудові відносини дозволяють визначити соціальну значимість, роль, місце, суспільне становище індивіда й групи. Вони є сполучною ланкою між робітником і майстром, керівником і групою підлеглих, певними групами працівників і окремими їх членами. Соціально-трудові відносини є сферою взаємних погоджень, компромісів, угод і договорів між покупцями й продавцями трудових послуг на ринку праці за участю держави. Соціально-трудові відносини пройшли у своєму розвитку чотири стадії.

1. Ранньо капіталістична, що характеризується повною незахищеністю працівника від свавілля роботодавця.

2. Конфронтаційна, однією з основних ознак якої є організований страйковий рух.

3. Стадія змагального співробітництва, для якої характерні динамічний паритет сторін, розуміння їх взаємозалежності.

4. Стадія соціального партнерства, що характеризується орієнтацією на забезпечення оптимального балансу в реалізації інтересів сторін.[3]

На стан трудових відносин активно впливають такі чинники, як: структурні зміни в економіці, соціальна політика уряду, науково-технічний прогрес, професійно-кваліфікаційні

зміни в робочій силі, темпи економічного розвитку, інфляція, гнучкість ринку праці, активність колективних переговорів, ефективність зайнятості, зокрема в державному секторі, тощо.[1]

Механізм взаємозв'язку макро-, мезо- та мікроекономічного регулювання соціально-трудових відносин у системі стимулювання активізації суб'єктів господарської діяльності регіону є центральним системоутворюючим елементом структури регулювання ринку праці. На індивідуальному рівні трудових відносин механізм управління повинен включати зацікавленість і мотивацію до високопродуктивної праці з боку працівника і оцінку кінцевих результатів праці з боку роботодавця[5]. На регіональному та галузевому рівнях трудових відносин в основу механізму мають бути покладені нормативи: екологічні, економічні, соціальні, правові та трудові. На макроекономічному рівні соціально-трудове регулювання повинно здійснюватися на основі прийнятої законодавчої бази, нормативно-правових актів Національної служби посередництва і примирення та її регіональних відділень.

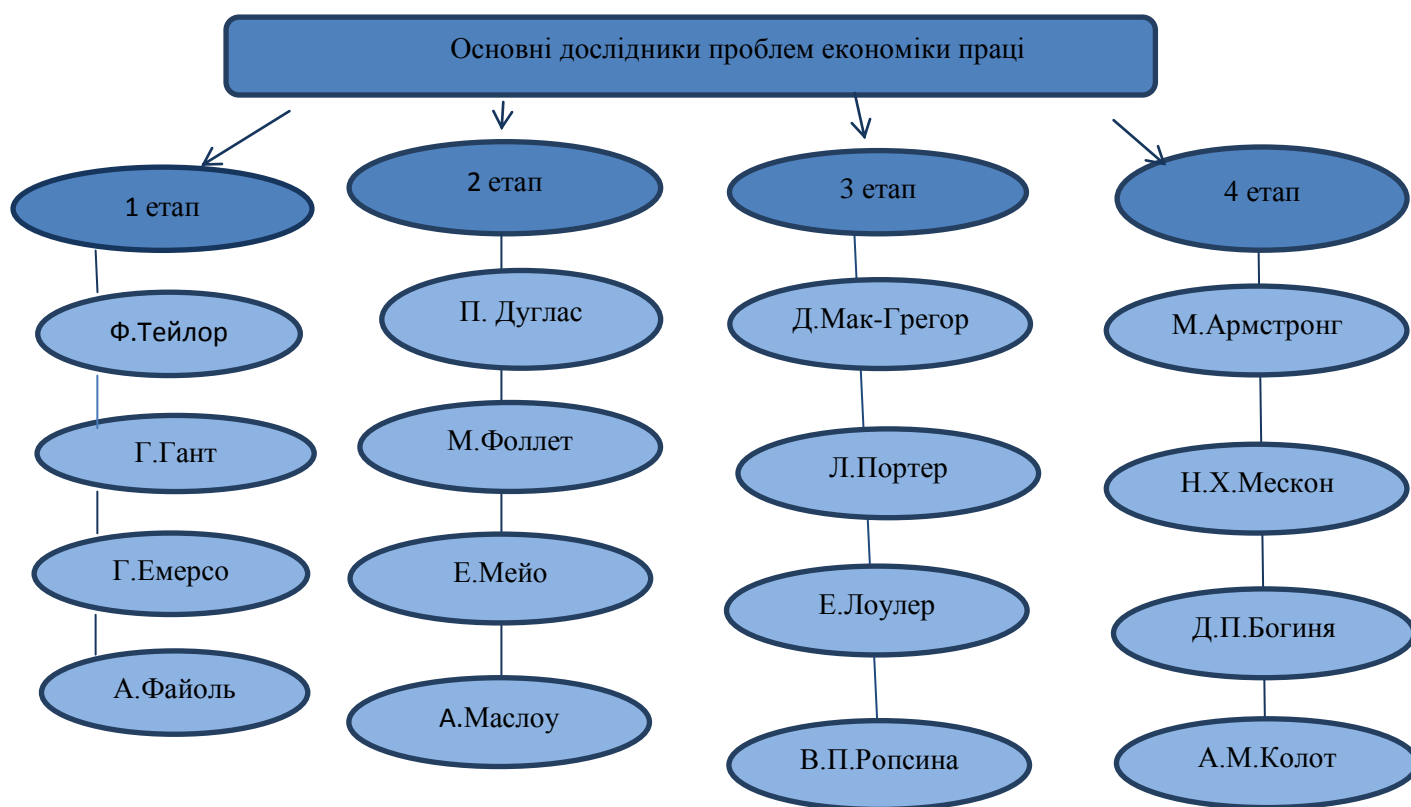


Рис. 1. Основні дослідники проблем економіки праці [2]

Верховна Рада України прийняла декілька законів з питань соціально-трудових відносин, а саме: закони України “Про соціальне партнерство”, “Про порядок розв’язання колективних трудових спорів (конфліктів)”, “Про колективні договори та угоди”, “Про об’єднання роботодавців”, “Про професійні спілки”, “Про соціальний діалог”. Ці закони становлять правову базу регулювання соціально-трудових відносин в Україні.[4]

У зв’язку з цим стає очевидним, що у процес формування соціально-трудових відносин повинні бути привнесені елементи усвідомленого суспільного регулювання, що дасть змогу зменшити витрати, неминучі при таких великих суспільних перетвореннях.

#### Список використаної літератури

1. 17 Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. В. Калина. – К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. – 498 с. : іл. – Бібліогр. : с. 490–497. [https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/ekonom\\_pracy.pdf](https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/ekonom_pracy.pdf)

2. Економіка праці і соціально-трудова відносини : навчально-наочний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за наук. ред. д.е.н. А.Г. Бабенка. - Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2011. – 268 с. ISBN 978-966-8866-58-6] [http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2264/1/1\\_%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%C2%A6%D0%BA%D0%B0%20%D0%BF%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%20%D1%82%D0%B0%20%D1%81%D0%BE%D1%86.%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B8.pdf](http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2264/1/1_%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%C2%A6%D0%BA%D0%B0%20%D0%BF%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%20%D1%82%D0%B0%20%D1%81%D0%BE%D1%86.%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B8.pdf)

3. Економіка і підприємництво», напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» і 6.030509 –«Облік і аудит» / О. В. Соловійов, О. Є. Соловійова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2011. — 156 с. <https://core.ac.uk/download/pdf/11328195.pdf>

4. Посібник підготовлений згідно з галузевим стандартом вищої освіти у відповідності до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів за спеціальностями напряму 0501 – «Економіка і підприємництво» від 7 червня 2006 року. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7185/1/%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%95%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%9E%D0%9C%D0%86%D0%9A%D0%90%20%D0%9F%D0%A0%D0%90%D0%A6%D0%86%20%281%29.pdf>

5. Економіка праці і соціально-трудова відносини : метод. рек. для студентів, які навчаються за напрямом підгот. 6.030504 – Економіка підприємства / Нар. укр. акад., [каф. економічної теорії та права ; уклад. Н. В. Статівка. – Харків, 2016. – 108 с.] [https://nua.kharkov.ua/wp-content/uploads/2020/08/Econ\\_Labor.pdf](https://nua.kharkov.ua/wp-content/uploads/2020/08/Econ_Labor.pdf)

## **Секція 2. Сучасні фінансово-економічні проблеми функціонування та розвитку підприємств, установ та організацій**

*Адаменко І.М., здобувач вищої освіти  
Науковий керівник: Бражник Л.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Полтавський державний аграрний університет  
[illia.adamenko@st.pdaa.edu.ua](mailto:illia.adamenko@st.pdaa.edu.ua)*

### **РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Кожна країна має свій рівень економічного розвитку. Від нього залежить стабільність національної валюти, кількість експортно-імпортних операцій, інтеграція безготівкових розрахунків та інше. Саме ці фактори є визначальними при оцінці рівня життя країн різними рейтинговими агентствами, журналами, видавництвами, організаціями. Розвиток економіки країни, у значній мірі залежить від посередників, які діють на фінансовому ринку держави. Фінансова система та її механізм регулювання у державах може відрізнятись, проте майже завжди перше місце серед усіх фінансових посередників займають банки.

Банки являють собою спеціалізовані фінансові установи, що акумулюють грошові кошти від тих, хто має можливість інвестувати, до тих, хто їх потребує, фінансуючи таким чином різні ринки. За дворівневою банківською системою (яка діє у більшості країн світу) виділяють два основних різновиди банків, які створюють рівневість у банківській системі – за системотворенням або за характером: центральний (емісійний) та комерційні банки. Центральний – основний банк країни, який здійснює емісію грошових коштів, підтримує стабільність національної валюти і здійснює нагляд за діяльністю комерційних банків. Вони ж у свою чергу установи з різною формою власності, що виконують різноманітні види банківських операцій, які можна звести до трьох основних груп: пасивні (залучення коштів), активні (розміщення ресурсів) та касово-розрахункові [1].

Крім класичних, депозитно-кредитних та касово-розрахункових операцій, банківські установи надають банківські гарантії, послуги з перевезення цінностей, операції з цінними паперами, здійснює валютно-обмінні та лізингові операції, виступає посередником зі страхування та надає безліч інших послуг [2]. В українській практиці майже всі банки є універсальними, тобто виконують всі, або майже всі вище зазначені операції. Але закордоном користуються попитом ощадні банки, які обслуговують переважно фізичних осіб; також, в розвинених країнах досить популярні інвестиційні банки – спеціалізовані банки, що здійснюють інвестиційну політику шляхом купівлі акцій та інших цінних паперів. Ресурси таких банківських установ формуються за рахунок продажу власних акцій. Як правило, вони не проводять депозитні операції з населенням.

Оскільки в Україні рівень розвитку фондового ринку знаходиться на досить низькому рівні більшість людей обирає основні вектори інвестування у депозити, оформлення позик тільки у банківській установі та перекази коштів лише через банки. Фінансова необізнаність населення стала вирішальною у розвитку універсальності таких установ. Набагато легше здійснювати більшість фінансових операцій через одну, вже перевірену установу. Саме тому при падінні банківської системи Україна понесе втрати у значно більшому розмірі, а ніж країни з вищим рівнем розвитку економіки. Назвати таку ситуацію критичною не можна, але держава повинна стимулювати розвиток й інших фінансових посередників.

Прикладом знову можуть бути країни Європейського Союзу. У таких державах, як Німеччина та Італія ніхто не сподівається на державне пенсійне забезпечення. Разом з ощадними банками у них розвинений і страховий ринок, що знижує тиск на органи державного казначейства, стимулює ріст економіки завдяки інвестиціям страховиків і приносить інвесторам прибуток.

Аналізуючи вищезазначену інформацію доцільно зазначити, що весь український фінансовий ринок тримається на банківській системі, а ризики потрібно диверсифікувати [3]. Звісно в універсальних банках безліч переваг, такі як зручність, швидкість та надійність, які інші фінансові посередники замінити не здатні, але розвиток фінансової грамотності населення, як доводить практика зарубіжних країн, призводить до розвитку усього фінансового ринку. Комерційні банки обслуговують інвесторів, кредиторів та позичальників, оцінюючи фінансову інформацію та максимально враховуючи більшість існуючих ризиків, що дозволяє вибрати найбільш ефективні фінансові інструменти у своїй діяльності. Саме це і пояснює популярність банків в економічному житті суспільства.

### Список використаної літератури

1. Аранчій В.І, Бойко Л.М., Черненко Л.В. Гроші та кредит. Навчальний посібник. Львів: Магнолія 2006, 2010. 300 с.
2. Дроботя Я.А. Банки як учасники платіжної системи. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю* : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 21 квітня 2021 р. Полтава, 2021. С. 576–578.
3. Бражник Л.В., Чумак В.Д. Вплив ризиків на діяльність банків. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку* : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 28-29 квітня 2021 р. Херсон, 2021. С. 391–393. URL : <http://kntu.net.ua/ukr/content/view/full/58796> (дата звернення: 20.11.2021).

*Афанас'єва І. І., к.е.н., доцент  
доцент кафедри обліку і аудиту  
[inaf09@ukr.net](mailto:inaf09@ukr.net)*

*Шалієвська Ж. С., студентка  
[5684951@stud.nau.edu.ua](mailto:5684951@stud.nau.edu.ua)*

*Гулько К. Ю., студентка  
Національного авіаційного університету  
[gkatya.088@gmail.com](mailto:gkatya.088@gmail.com)*

## ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В сучасних умовах ведення бізнесу головною метою кожного підприємства є отримання значних прибутків як основного джерела фінансових ресурсів, створення умов для забезпечення процесу безперервного відтворення. Фінансові результати окремого суб'єкта господарювання є суміжною, складною та багатовимірною категорією. Оскільки позитивні фінансові результати є одними із ключових показників, що визначають ефективність діяльності підприємства, а також являються об'єктом оподаткування, кожен суб'єкт господарювання приділяє особливу увагу процесу формування, розподілу та використання фінансових результатів своєї діяльності.

Оскільки основним завданням формування фінансових результатів є сприяння інвестиційній привабливості та розвитку діяльності суб'єктів господарювання, необхідно звернути увагу на оцінку складу, динаміки, структури і факторів, що впливають на формування фінансових результатів. У вітчизняній науковій літературі опубліковано багато праць, що містять теоретичні та практичні питання формування фінансових результатів підприємства і підвищення його прибутковості, серед яких варто відмітити Ф.Ф. Бутинця, А.Г. Загороднього, М.С. Чебанову, Ю.А. Веригу, С.Ф. Голова серед багатьох інших. Проте, незважаючи на значний науковий доробок вчених-економістів з даної теми, ряд важливих проблем формування фінансових результатів та підвищення прибутковості підприємств потребують подальших досліджень, глибокого вивчення і формування нових підходів та напрямів вирішення проблемних питань. Зокрема, сьогодні гостро постає питання

забезпечення прозорого обліку фінансових результатів та точності здійснення аналізу показників, що надає достовірну оцінку діяльності підприємства.

Одне із проблемних питань національних нормативних актів є відсутність визначення поняття «фінансовий результат». Проте у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведено сутність понять «прибуток» та «збиток», а саме: прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [1]. Виходячи з цих визначень, неможливо повністю описати усі можливі ситуації, що пов'язані з формуванням фінансових результатів підприємства в його господарській діяльності.

Застосування принципу нарахування та відповідності доходів і витрат передбачає формування фінансових результатів методом їх порівняння. Доходи та витрати – економічні категорії, рівень яких визначає величину прибутку й рентабельності підприємства. Порядок їх визначення відображається у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) відповідно до НП(С)БО 1 у період їх виникнення, незалежно від часу надходження й сплати грошей [3].

Не менш важливим на нашу думку є невідповідність фінансових результатів від різних видів діяльності запропонованим синтетичним рахункам Плану рахунків. Оскільки субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» об'єднав основну та іншу операційну діяльність, а субрахунок 792 «Результат фінансових операцій» – фінансову та інвестиційну діяльність залишається не вирішеним питання класифікації видів діяльності та відповідності субрахунків бухгалтерського обліку, що формують та визначають фінансові результати.

Для економічних партнерів, інвесторів, та інших стейкхолдерів, які співпрацюють з даним суб'єктом господарювання, важливе значення мають результати аналізу прибутковості, окупності та рентабельності підприємства, з метою прогнозування фінансових результатів. Для отримання найбільш якісних, об'єктивних та правдивих прогнозних показників фінансових результатів порівнюють показники фінансової звітності за декілька звітних періодів [2].

Слід зазначити, що кожна країна має свої правила щодо визначення доходу, але є загальні підходи: розмір доходу та очікувані майбутні економічні вигоди можуть бути достовірно визначені. Питання, пов'язані з обліком і калькулюванням витрат визначаються системою обліку витрат, яку суб'єкт господарювання використовує для калькулювання собівартості продукції, робіт або послуг. Тому для бухгалтерського обліку фінансових результатів дуже важливий розумний вибір облікової політики: вибір методу нарахування амортизації, методу оцінки вибуття запасів тощо, які істотно впливають на фінансовий стан підприємства, що згодом відображається у фінансовій звітності.

Для господарюючих суб'єктів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, досить гостро стоїть проблема визначення фінансових результатів, що вимагає оцінки коливань курсу валют та їх впливу на фінансові результати. За умов використання декількох валют визначення фінансового результату стає ще складнішим. Більшість підприємств на практиці не створюють резерв сумнівних боргів для фактичного обліку дебіторської заборгованості, а дебіторська заборгованість включається в баланс за собівартістю, що призводить до завищення валюти балансу та формування фінансових результатів.

Виходячи з вищезазначеного, для підвищення достовірності обліку фінансових результатів сформульовано наступні рекомендації:

- закріпити сутність поняття «фінансові результати» на законодавчому рівні;
- уточнити визначення результату (прибутку та збитку) кожного виду діяльності;
- запровадити бухгалтерський реєстр аналітичних показників щодо формування фінансових результатів для узагальнення облікової інформації та задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

Економічний підсумок господарської діяльності підприємства, виражений у вартісній формі, являє собою фінансові результати. З метою визначення фінансового результату в системі бухгалтерського обліку відбувається послідовне зіставлення доходів і витрат, які

класифікуються за видами діяльності, відповідно й фінансові результати також класифікуються за відповідними видами діяльності. Якість прийняття управлінських рішень щодо фінансових результатів залежить від інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку, недостатнім є лише списання на відповідні субрахунки фінансових результатів доходів та витрат певного напрямку діяльності [4].

Отже, фінансовий результат - це сукупність прибутків і збитків від реалізації продукції, робіт та послуг, а також позареалізаційних доходів і витрат. Тому найпоширенішим показником фінансових результатів є прибуток, який як загальний показник може об'єднати економічні інтереси держави, суб'єкта господарювання, працівників та власників бізнесу. Оскільки фінансові результати являються об'єктом аудиторської перевірки та оцінки фінансової звітності підприємства коло користувачів інформації про фінансові результати значно ширше. У зв'язку з цим фінансові результати є предметом зацікавленості широкого кола стейкхолдерів (держави, власників, аудиторів, аналітиків).

#### Список використаної літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 08.11.2021).
2. Нестеренко О.О. Місце звітності в управлінні фінансовими результатами діяльності підприємства. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу*. ISSN 1994-1749. 2021. Вип. 1 (48). С.26-32.
3. Стаднюк Т. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. РОЗДІЛ VI. Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці.*, 2016. Випуск №1, С. 127-132.
4. Тесленко Т. І., Конькова Н. В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнесінформ. Серія: Економіка. Бухгалтерський облік і аудит*, 2019. Випуск № 4. С. 356-360.

**Беркар Ю.В.**  
науковий керівний  
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства  
та організації підприємницької діяльності Горлова О.П.  
Одеський національний економічний університет  
[yuliaberkar@gmail.com](mailto:yuliaberkar@gmail.com)

#### ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ, ОРІЄНТОВАНИХ НА КОРИСНІСТЬ ПРОДУКТУ

Ціноутворення з урахуванням корисності - це стратегія встановлення цін, насамперед заснована на сприйманні споживачем цінності товару чи послуги. Цінова політика - це ціноутворення, орієнтоване на клієнта, що означає, що компанії засновують свої ціни на тому, скільки, на думку клієнта, коштує товар.

Ціна, заснована на цінності, відрізняється від ціни, що базується на собівартості, яка враховує виробничі витрати при розрахунку ціни. Компанії, що пропонують унікальні або цінні продукти, або послуги, мають більше можливостей для використання моделі ціноутворення за корисністю, ніж компанії, які продають товарні продукти.[1]

Принцип ціноутворення, заснований на цінності, переважно застосовується до ринків, де наявність товару підвищує самооцінку покупця чи сприяє отриманню безпрецедентного життєвого досвіду. З цією метою ця цінність відбиває цінність предмета, яку споживачі готові йому привласнити, і, отже, безпосередньо впливає ціну, яку зрештою сплачує споживач.[2]



Хоча вартість ціноутворення – неточна наука, її можна визначити за допомогою маркетингових методів. Наприклад, виробники автомобілів класу люкс вимагають зворотного зв'язку з клієнтами, яка ефективно оцінює сприйняту цінність їхнього досвіду водіння для конкретної моделі автомобіля. У результаті продавці можуть використати ціновий підхід для визначення майбутньої ціни автомобіля.[3]

Індустрія моди є однією з найбільш схильних до використання ціноутворення, заснованого на корисності, де розрахунок цінності товару є стандартною практикою. Зазвичай дизайнери популярних брендів призначають вищі ціни, виходячи з того, як споживачі сприймають те, як бренд впливає на їхній імідж. Крім того, якщо дизайнеру вдасться переконати знаменитість носити свій образ на червоній килимовій доріжці, цінність асоційованого бренду, що сприймається, може раптово зрости. З іншого боку, коли імідж бренду погіршується з будь-якої причини, стратегія ціноутворення має тенденцію знову відповідати принципу ціноутворення, що ґрунтується на витратах. Наприклад, компанія Louis Vuitton. Вона дотримується естетики свого дизайну, що допомагає їхній продукції виділятися серед інших. Сумка Louis Vuitton, яка може коштувати 1000–2000 доларів і більше, легко впізнається навіть тим, хто не бавиться розкішними аксесуарами.[4] Для клієнтів Louis Vuitton цінність їхньої продукції заснована на:

- майже стандартний образ стилю та ексклюзивності
- соціальна універсальність їх аксесуарів
- гендерно-нейтральний дизайн продукту, незважаючи на окремий каталог
- ціна дещо доступніша, ніж у деяких інших дорогих брендів, незважаючи на стильний імідж

Ціни на більшість продуктів, як і раніше, встановлюються в залежності від вартості їх виробництва. Але деякі виробники та постачальники ІТ застосовують альтернативний підхід, використовуючи інформаційні технології, щоб оцінити, яку цінність продукт принесе покупцю, а потім ґрунтують свою ціну на цій вартості. Як приклад можна навести Apple. Ця американська технологічна компанія досконало освоїла цю стратегію. За роки існування Apple набула іміджу, який дозволив їй значно підвищувати ціни, не викликаючи при цьому роздратування клієнтів. Вони досягли цього, запевнивши клієнтів у тому, що якість їхньої продукції справді виправдовує високу ціну. В результаті сьогодні продукти Apple безперечно є першокласними, а ціни на iPhone починаються з 500 доларів США та MacBook можна придбати за більше як 1000 доларів США. Apple стала синонімом елегантного дизайну та бездоганної інтеграції програмного та апаратного забезпечення. Це цінність, за яку клієнти готові платити, незалежно від того, наскільки дорогими є продукти Apple. [5] Для клієнтів Apple цінність їхнього продукту заснована на:

- вже існуюча екосистема Apple, яку вони створили за рахунок покупок протягом багатьох років.
- знайомство з iOS та macOS
- Apple першою запустила справжню систему смартфонів (що зробило їх піонерами технології за замовчуванням для кінцевих користувачів)
- елегантний елемент дизайну, який відрізняється від інших продуктів
- інтеграція програмного та апаратного забезпечення, завдяки якій продукти Apple дуже добре працюють у цій екосистемі

Також свої особливості застосування методів ціноутворення, заснованих на корисності продукту, є харчова галузь. Цінова політика передбачає, що покупці розглядають ціну як індикатор вартості товару. Ціноутворення з урахуванням цінності відбувається, коли бізнес збільшує цінність продукту, зберігаючи чи зменшуючи ціну. Розглянемо особливості застосування методів на прикладі Starbucks. Компанія має велику клієнтську базу по всьому світу. Впізнаваність їхнього бренду настільки велика, що вони стали синонімом гарних, якісних напоїв на основі кави. Однак, це ще один приклад того, як клієнти більше асоціюють ім'я ніж реальний продукт. Для клієнтів Starbucks цінність їхнього продукту заснована на:

- міська привабливість продукту (низька ціна за хороший соціальний імідж)

- дизайн логотипу та теплота інтер'єрів їхніх магазинів
- можливість спілкуватися у приміщенні магазину без обмежень
- їхній преміальний прогноз, який компанія проектує

Згодом Starbucks підвищила ціну на свою каву, внаслідок чого у них зросла споживча база з вищим прибутком. Лояльність цієї споживчої бази підтримує роботу компанії.[6]

Який би продукт не був, маркетинг відіграватиме важливу роль у реалізації моделі ціноутворення, заснованої на корисності. Розумний маркетинг може дозволити встановити високу ціну навіть товари щоденного використання. Звичайно, в наші дні якість важлива для покупців, але іміджевий маркетинг завжди приваблює до бренду більше послідовників, ніж якість продукту.

### Список використаної літератури

1. Кондратенко Н.О. Методичні підходи до ціноутворення у системі маркетингу./ Н.О. Кондратенко, М.В. Волкова // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського.-2016.-№12.-С.272-276.
2. Катаєв А.В. Маркетинг взаємодії: сучасна теорія і практика/ Катаєв А.В. – К: Панов А.М., 2016.- С.- 335-337.
3. Євграфова К.Л. Система підтримки прийняття рішень для моделювання і прогнозування ціни в роздрібній торгівлі : магістр. дис. на здобуття ступ. магістра: спец.124 «Системний аналіз» / К.Л. Євграфова.- К., 2018.- С.29-30.
4. Власюк Н. Louis Vuitton – які причини успіху бренду. [Електронний ресурс] <https://marketer.ua/ua/louis-vuitton-is-a-brand-success-story/>
5. Ельникова А.С. Стратегія ценообrazовання на прикладі компанії «Apple»./А.С. Ельникова // Научные исследования.- 2016.-№ 5(6).- С.37-39.
6. Цыпленкова М. Эффект Starbucks: что заставляет клиентов покупать кофе по завышенным ценам [Електронний ресурс] <https://marketer.ua/starbucks-effect-what-makes-customers-buy-coffee/>

*Божанова О.В., к.е.н., доцент,  
зав. кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу,  
Національна металургійна академія України  
[bozhanovaelena68@gmail.com](mailto:bozhanovaelena68@gmail.com)  
Закарас А.В., студент  
Національна металургійна академія України*

### СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Однією із основних проблем ефективного функціонування вітчизняних промислових підприємств являється недостатнє налагодження їх фінансової безпеки.

На сьогодні, на фінансову безпеку промислових підприємств вплинуло багато зовнішніх факторів починаючи від політичної та економічної нестабільності, до локдауну, який був введений у всесвіті у зв'язку з пандемією Covid-19. Такі фактори негативно впливають на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств. Без налагодження механізму управління фінансовою безпекою підприємств неможливо досягти стійкого фінансового результату, та позитивного фінансового стану. А тому, насамперед потрібно налагодити забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств не лише як ефективний механізм стійкого та прискореного розвитку промислових підприємств, але й як засіб для зміцнення та підйому національної економіки.

Для проведення дослідження в першу чергу необхідно з'ясувати сутність поняття «фінансова безпека промислового підприємства». В таблиці 1 наведено трактування сучасних науковців поняття «фінансова безпека промислових підприємств»:

Таблиця 1 - Визначення категорії «фінансова безпека промислових підприємств»

Автор	Визначення
Сусіденко О.В., [1].	Фінансова безпека - цілеспрямований багаторівневий процес, який включає сукупність методів, ресурсів, важелів по забезпеченню захищеності фінансових інтересів суб'єкта господарювання від деструктивного впливу зовнішніх і внутрішніх фінансових загроз та формуванню рівноваги підприємства у поточній і стратегічній перспективах за умов конкурентного середовища.
Портнова Г. О., [2].	Фінансова безпека представляє такий стан підприємства, який дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді; задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства; забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства; дозволяє протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і погрозам, що можуть заподіяти фінансовий збиток підприємству, або небажано змінити структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство; забезпечує достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень; забезпечує захищеність фінансових інтересів власників підприємства.
Філіппов О. О., [3].	Фінансова безпека підприємства – це сукупність кількісних і якісних характеристик, які визначають рівень фінансового стану підприємства, за якого гарантуються збалансованість та захищеність його пріоритетних фінансових інтересів від загроз як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, а також забезпечується наявність фінансових ресурсів достатньою мірою для стійкого розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах.
Крюкова І.А. Лагодієнко Н.В., [4].	Фінансова безпека - здатність до ефективного управління фінансовими потоками, що дозволяє забезпечити стійкий фінансовий стан, реалізацію фінансової стратегії та протидію наявним чи потенційним загрозам сталого розвитку підприємства.
Медведева І. Б., [5].	Фінансовою безпекою є прийняття низки управлінських рішень щодо ідентифікації та прогнозування загроз фінансовим інтересам підприємницької одиниці, вибору найбільш ефективних напрямів та механізмів їх нейтралізації.
Матвійчук Л. О., [6].	Фінансова безпека – це складна економічна категорія , яка відображає процес досягнення певного стану підприємства, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз , оптимальною структурою джерел фінансування , забезпеченням раціонального залучення , розміщення і використання капіталу та дозволяє підприємству продуктивно функціонувати у теперішньому і майбутніх періодах.
Пожуєва Т. О., [7].	Фінансова безпека підприємства відображає захищеність діяльності суб'єкта господарювання від негараздів, а також впливів наявного зовнішнього середовища, і відповідно спроможності щодо усунення певних загроз з метою пристосування до умов функціонування, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст даної категорії містить у собі систему засобів, які забезпечують конкурентоспроможність і фінансову стабільність підприємства.
Д'яконова І. І., [8].	Фінансову безпеку слід визначати як такий стан економічних відносин, що виникають між суб'єктами корпоративного управління, який

Автор	Визначення
	забезпечує досягнення довгострокових цілей діяльності підприємства, шляхом узгодження їх фінансових інтересів.
Ескіна К. А., [9].	Фінансова безпека підприємства – це захищеність його інтересів та пріоритетів; одночасно – це його забезпеченість повною мірою необхідною сумою фінансових ресурсів для провадження господарської діяльності суб'єкта господарювання, підтримання оптимальних обсягів виробництва та грошових надходжень.
Харченко О.С., [10].	Фінансова безпека - це процес досягнення певного стану задля фінансового захисту від реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, який визначається кількісними і якісними параметрами його платоспроможності та фінансової стійкості, збалансованістю фінансових інструментів та методів управління ними, забезпеченістю достатнім обсягом фінансових ресурсів з урахуванням формування комплексу пріоритетних фінансових інтересів та створення системи необхідних фінансових передумов стійкого зростання і розвитку в короткостроковому та довгостроковому періодах за умови постійного моніторингу фінансової безпеки та формування комплексу превентивних заходів та заходів контролю.
Коваленко Д. І., [11].	Система фінансової безпеки підприємства— це комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на кількісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.
Бланк І.О., [12].	Фінансова безпека підприємства – кількісно та якісно визначений рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні умови для фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах.
Васильців Т.Г., Волошин В.І., [13].	Фінансова безпека - динамічна ознака фінансового стану підприємства, яка відображає його стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до сталого і збалансованого розвитку та захисту своїх фінансових інтересів.
Мунтіян В.І., [14].	Фінансова безпека - стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений в кращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку
Давидюк Т.В.,[15].	Фінансова безпека – це такий стан, за якого підприємство: знаходиться у фінансовій рівновазі, забезпечується стійкість, платоспроможність і його ліквідність в довгостроковому періоді; задовольняє потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; забезпечує достатню фінансову незалежність та захищеність фінансових інтересів власників підприємства; здатне протистояти наявним небезпекам і загрозам та таким, що виникають, які призводять до фінансового збитку.
Єрмошенко М. М.,	Фінансова безпека - фінансовий стан, що характеризується, по-перше,

Автор	Визначення
Горячова К.С., Ашуев А.М., [16].	збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи.

Проведений аналіз літературних джерел дозволив автору надати власне визначення поняття «фінансова безпека підприємства». На нашу думку, фінансова безпека промислового підприємства – це такий фінансовий стан підприємства, який дає йому змогу задовольняти свої потреби у фінансових ресурсах та знаходиться у постійному стані фінансової збалансованості без загрози ймовірності банкрутства.

Можна досить повно охарактеризувати фінансову безпеку промислових підприємств за такими ключовими рисами :

- забезпечує захищеність фінансових інтересів
- дозволяє забезпечити фінансову рівновагу підприємств
- забезпечує досягнення довгострокових цілей діяльності підприємства
- здатність забезпечувати достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання
- підтримання оптимальних обсягів виробництва та грошових надходжень
- нейтралізує кризи та запобігає банкрутству

Отже, фінансова безпека промислових підприємств – це одна із найбільших складових економічної безпеки. Категорія, від якої напряду залежить фінансовий стан промислового підприємства. Сукупність кількісних і якісних характеристик, які визначають рівень фінансового стану підприємства.

Фінансова безпека промислових підприємств допомагає протистояти різноманітним збиткам, які виникають в процесі фінансово-господарської діяльності промислових підприємств.

#### **Список використаної літератури**

1. Сусіденко О.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика: [монографія] / О.В. Сусіденко. – К.: ЦУЛ, 2015. – 128 с.
2. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г. О. Портнова, В. М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2012. - № 1. - С. 345-355. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps\\_2012\\_1\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2012_1_35)
3. Сутність категорії "фінансова безпека підприємства" / О. О. Філіппов // Управління розвитком. - 2013. - № 16. - С. 75-77. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz\\_2013\\_16\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_16_31)
4. Крюкова І.О., Лагодієнко Н.В. Імплементация потокових концепцій у науково-методичні аспекти управління фінансовою безпекою АПВ / І.О. Крюкова, Н.В. Лагодієнко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2. – С. 212–218.
5. Фінансова безпека суб'єкта господарювання в контексті національної безпеки у фінансовій сфері / І. Б. Медведєва // Економіка розвитку. - 2014. - № 1. - С. 45-82. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro\\_2014\\_1\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro_2014_1_16)
6. Фінансова безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств [Електронний ресурс] / Л. О. Матвійчук // Митна безпека. - 2013. - № 2. - С. 43-46. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mb\\_2013\\_2\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mb_2013_2_8)
7. Фінансова безпека — необхідна умова функціонування підприємства / Т. О. Пожуєва // Вісник економічної науки України. - 2014. - № 1. - С. 95-97. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu\\_2014\\_1\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2014_1_23)

8. Фінансова безпека як складова системи стратегічного управління підприємством / І. І. Д'яконова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2013. - Вип. 1. - С. 102-109. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2013\\_1\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_1_17)
9. Фінансова безпека суб'єкта господарювання: фактори впливу та ризики / К. А. Єскіна // Управління розвитком. - 2014. - № 14. - С. 120-124. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz\\_2014\\_14\\_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_14_43)
10. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.08 / О.С. Харченко; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2015. – 253 с.
11. Фінансова безпека підприємства як комплекс організаційно-управлінських заходів / Д. І. Коваленко, В. О. Костюк // International scientific journal. - 2015. - № 2. - С. 61-64. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2015\\_2\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_2_13)
12. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – Вып. 10. – 784 с
13. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія [Електронний ресурс] / Васильців Т. Г., Волошин В.І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с. – Режим доступу: [http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/mono\\_2012-d47ce.pdf](http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/mono_2012-d47ce.pdf).
14. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
15. Давидюк Т.В. Фінансово-економічна безпека або фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід / Т. В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2013. – Вип. 1. – С. 39-52. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ptmbo\\_2013\\_1\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ptmbo_2013_1_6.pdf).
16. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячова, А. М. Ашуєв; [за наук. ред. М. М. Єрмошенка]. – К. : Національна академія управління. 2005. – 78 с.

*Божанова О.В., к.е.н., доцент,  
зав. кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу,  
Національна металургійна академія України  
[bozhanovaelena68@gmail.com](mailto:bozhanovaelena68@gmail.com)  
Святна А.В., студент  
Національна металургійна академія України*

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогодні промислове підприємство та його економічний розвиток не може існувати без певних вкладень. Кожне підприємство веде три види діяльності: основну (виробничу), фінансову та інвестиційну, першочерговою метою яких є одержання прибутку. Інвестування – це процес вкладання фізичного, грошового і інтелектуального капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання очікуваного ефекту. Управління інвестиційною діяльністю – це цілеспрямоване регулювання руху всіх видів фізичних, грошових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємництва з метою отримання підприємницького доходу [2].

Сутність поняття «інвестиційна діяльність» досліджується багатьма науковцями. В таблиці 1 наведені трактування поняття «інвестиційна діяльність».

Таблиця 1 - Трактуювання поняття «інвестиційна діяльність»

Автор	Визначення поняття «інвестиційна діяльність» це....
1	2
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1]	інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій
Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Єрофєєв П.Ю. [2]	цілеспрямоване регулювання руху всіх видів фізичних, грошових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємництва з метою отримання підприємницького доходу
Бланк І.А. [3]	вкладання капіталу в усіх його формах у різні інструменти господарської діяльності з ціллю отримання прибутку
Борщ Л.М. [4]	послідовність сукупних дій її суб'єктів (інвесторів та учасників) щодо здійснення інвестицій з метою досягнення стратегічних цілей
Васильєв С.В. [5]	сукупність дій, пов'язана з довгостроковим вкладенням капіталу в різноманітні сфери та галузі національної чи зарубіжної економіки з метою отримання прибутку
Гітман Л.Дж., Джонк М.Д. [6]	спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження чи зростання вартості капіталу та принести позитивну величину доходу
Гончаренко Л.П. [7]	вкладання інвестицій та здійснення практичних дій з ціллю отримання прибутку чи отримання позитивного ефекту
Градїсов В.М. [8]	процес вкладення капіталу в усіх його формах у різні об'єкти (інструменти) його господарчої діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного чи позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику і ліквідності
Гуменний , М. І. [9]	виконання взаємопов'язаних між собою практичних дій, які систематизовані в залежності від поставлених цілей, завдань і виду
Іванов Г.І. [10]	діяльність із формування, розміщення, вкладення, трансформації і відшкодування інвестицій, включаючи управління ними і всією системою інвестиційних відносин
Панчишин С.М. [11]	сукупність рішень та відповідних дій, скерованих на перетворення заощаджень у інвестиції
Федоренко В.Г. [12]	комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій та іншій майновій формі) з метою отримання прибутку
Хрущ Н.А. [13]	система економічних та інших відносин з приводу кругообігу капіталу, який авансований у вигляді грошових, майнових, інноваційних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання позитивних результатів; витрати на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу
Щукін Б.М. [14]	інвестиційна діяльність є процесом організації інвестування в реально існуючих у країні умовах господарювання.
Черваньова Д.М. [15]	інвестиційну діяльність як комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (українських або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту

\* Складено автором на підставі джерел [1-15]

На сьогодні інвестиційну діяльність вітчизняних підприємств обмежують такі основні чинники:

- незадовільний стан технічної бази підприємств;
- недосконала нормативно-правова база, що регулює інвестиційні процеси;
- низька прибутковість інвестицій в основний капітал;
- складний механізм отримання кредитів для реалізації інвестиційних проектів;
- недостатній попит на продукцію;
- висока вартість комерційного кредиту;
- інвестиційні ризики;
- невизначеність економічної ситуації в країні;
- нестача власних фінансових ресурсів [16]

На сьогодні вітчизняні підприємства потребують безперервного розвитку, що не можливо без інвестицій і інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність є складовою управління розвитком підприємства, а відповідно - управління інвестиційною діяльністю є складовою частиною управлінського процесу, що реалізується суб'єктом із метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Процес управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств повинен бути спрямований на досягнення цілей, що затверджені загальною стратегією розвитку підприємства.

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

1. Про інвестиційну діяльність : закон України від 18.09.1991р., № 1560-ХІІ, редакція від 1.01.2008 р., №10-26-16 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=2198-12>.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев ; под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2004.– 448 с.
3. Бланк І.А.Інвестиційний менеджмент / І.А. Бланк – К.: Эльга-Ника-Центр, 2010. – 448 с.
4. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Бор. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, КОО, 2003. – 318с
5. Васильєв С.В. Словник економічних термінів / С.В. Васильєв, Н.В. Бондарчук, А.П. Макаренко, Л.Л. Мельник – Дніпропетровськ: ДДАУ. – 192 с.
6. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л.Дж.Гитман, М.Д. Джонк. – М., 1997. – 991 с.
7. Гончаренко Л.П. инвестиционный менеджмент[Текст]: учебное пособие /Гончаренко Л.П.— М.: КНОРУС, 2005 – 256с.– С. 27-29.
8. Градісов В.М. Інвестування : монографія. / В.М. Градісов, С.В. Кривченко, О.Є. Ісаєва. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 164 с.
9. Гуменний, М. І. Науково-теоретичний зміст і економічна сутність інвестиційної діяльності підприємства [Текст] / М. І. Гуменний // Український журнал прикладної економіки. – 2020. – Том 5. – № 1. – С. 236–243. – ISSN 2415-8453.
10. Иванов Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования [Текст] / Г. И. Иванов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 352 с.
11. Панчишин С. М. Макроекономіка: [Текст] навчальний посібник / С. М. Панчишин. – К. : Либідь, 2001. – 616 с.
12. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник / В.Г. Федоренко. – 2-ге вид., доп. – К. : МАУП, 2001. – 280 с.
13. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології / Н.А. Хрущ. – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 309 с.
14. Щукін Б. М. Інвестування: Курс лекцій. [Текст] / Б.М. Щукін — К.: МАУП, 2004. — 216 с. 19 с.



15. Черваньов Д. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: [Текст] навч. пос. / Д. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.
16. Мушников О. Вплив інвестиційної діяльності на розвиток підприємства / О. Мушников // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 273–276.

*Божанова О.В., к.е.н., доцент,  
зав. кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу,  
Національна металургійна академія України  
[bozhanovaelena68@gmail.com](mailto:bozhanovaelena68@gmail.com)  
Тімончук К.О., студент  
Національна металургійна академія України*

### **ДО ПРОБЛЕМАТИКИ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ»**

В сучасних економічних умовах однією із головних проблем промислових підприємств є управління оборотними активами, що пов'язані з великими обсягами дебіторської заборгованості. На сьогодні важливими задачами, вирішенням яких повинно сприяти поліпшенню фінансового стану промислових підприємств є розроблення системи управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз літературних джерел показав, що сучасні науковці зацікавлені даною тематикою і дослідженню як теоретичного так і практичного питання сутності дебіторської заборгованості присвячено багато наукових робіт таких вчених як Белозерцев В. С. [2], Білик М.Д. [3], Бутинець Ф. Ф. [4], Бріхгем Є. [5], Голов С. Ф. [6], Гуня В.О. [8], Іванов Є.О. [9] і інші.

В ринковій економіці фінансово-господарська діяльність промислового підприємства постійно потребує здійснення грошових розрахунків і виникнення дебіторської заборгованості є об'єктивним явищем, але значна частка такої заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Метою роботи є дослідження теоретичних підходів до визначення економічної сутності дебіторської заборгованості.

В таблиці 1 наведено економічна сутність поняття «дебіторська заборгованість»

Таблиця 1 - Економічна сутність поняття «дебіторська заборгованість»

Автор	Визначення поняття «дебіторська заборгованість»
1	2
Згідно з П(С)БО 10 [1]	представляє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
Белозерцев В. С. [2]	це грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами (юридичними або фізичними особами), що мала місце у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображений у балансі підприємства як актив.
Білик М.Д. [3]	це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства
Бутинець Ф. Ф. [4]	це сума заборгованостей підприємству на певну дату
Бріхгем Є. [5]	це суми, очікувані до надходження від клієнтів за вже продані товари

Автор	Визначення поняття «дебіторська заборгованість»
1	2
Голов С. Ф.[6]	це фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони
Гнатенко Є.П. Волошина В.В.[7]	це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття.
Гуня В.О. [8]	це один із найважливіших складників кредитної діяльності підприємства, один з елементів для розрахунку показників її результативності
Іванов Є.О. [9]	це боргові права до покупців
Кірейцев Г.Г. [10]	це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг
Крайник О. П., Клепікова З. В.[11]	це форма відстрочки платежу—відкритий кредит (неформальна або формальна угода, яка передбачає виконання послуг замовником або реалізації продукції покупцю з відстрочкою оплати за них. Такий кредит вважається безкоштовним та без чіткого визначення строку
Кужельний М.В., Лінник В.Г. [12]	Визнається як актив, коли підприємство має юридичне право отримувати грошові кошти
Лишиленко О.В. [13]	це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату
Лищенко О. Г. [14]	фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства
Матицина Н. О.[15]	розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку їх оплати
Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. [16]	це юридичне право підприємства отримати грошові кошти, матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, і може використовуватися для оцінки фінансового стану підприємства на підставі розрахунку показників результативної його діяльності.
Момот Т. В. [17]	безвідсоткова позика контрагентам
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. [18]	це сума боргів, що належить підприємству, фірмі, компанії з боку інших підприємств, фірм, компаній, а також громадян, які є їх боржниками, дебіторами
Д. Стоун, К. Хитчинг [19]	сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними
Сурніна К.С. [20]	дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з обігу грошових коштів
Шевченко Б.О. [21]	показник фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому такі відносини мають документальне підтвердження.

Отже, серед науковців панують різні думки щодо сутності поняття «дебіторська заборгованість». На нашу думку, дебіторська заборгованість це один із складових оборотних активів підприємства, являє собою грошові кошти, які очікувані до надходження від підприємств – покупців за вже відвантажені товари, або надані послуги.

Обсяг дебіторської заборгованості її фактичний стан та динаміка визначають характер прийняття управлінських рішень у діяльності промислового підприємства. Не своєчасне втручання в управління дебіторською заборгованістю може призвести до втрати ліквідності та платоспроможності підприємства.

### Список використаної літератури

1. . Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": Наказ Міністерства фінансів України від 8.10.1999 р., № 237, зі змінами та допов\* неннями.
2. Белозерцев В.С. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. - фірма «Колегіум». - 2009. - № 11. - С. 23-28
3. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств/ М.Д. Білик// Фінанси України. Міністерство фінансів України, 12/2003. № 12. С. 24–36.
4. . Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. Навчальний посібник. Житомир: ПП Рута, 2003. 680 с
5. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. Київ: Молодь, 1997. 1000 с.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: [практичний посібник] / В.М. Костюченко, С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
7. Гнатенко Є.П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства/ Є.П. Гнатенко, В.В. Волошина. Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки № 1 (4). 2015. С. 38–42.
8. . Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В.О. Гуня. // Економічний простір. 2014. № 19. С. 124–131.
9. Іванов Є.О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є.О. Іванов// Вісник МСУ. Вип.1–2. Т.VIII: Економічні науки. Харків, 2005. С. 35–38.
10. Кірейцев Г.Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз / Г.Г. Кірейцев. – К.: ЦУЛ, 2002. – 452 с.
11. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / О. П. Крайник, З. В. Клепікова. – Л. : ІНТЕЛЕКТ, Дакор. – 2008. – 260 с.
12. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. К.: КНЕУ, 2001. 334 с
13. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: [підручник] / О.В. Лишиленко; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Центр учбової літератури, 2009
14. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста. – К. : Держава та регіони, 2009. – 117 с.
15. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н.О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. 2015. № 12. С. 38–42.
16. Майборода О.Є. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості / О.Є. Майборода, І.П. Косарева, І.О. Корабуйнікова І.О. // Економіка і суспільство. Випуск № 15. 2018р. – с. 396.
17. Момот Т. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв. К. : Цент учбової літератури. – 2011. – 712 с.
18. Райсберг Б. А. Сучасний економічний словник: словник / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М. – 2008. – 512 с.
19. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг.; пер. с англ. Ю.А. Огибин, Г.Ю. Огибин. - М.: Сирин, 1998. - 302 с.

20. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.06.04 «Бухгалтерський одлік, аналіз та аудит»/ К.С. Сурніна. Луганськ, 2002. 19 с.

21. Шевченко Б.О. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість» Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського. URL: [http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73594.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm)

*Борсук А.Р., студентка,  
Новік І.О., доцент,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»  
Anastasiya54.gyd@gmail.com*

## ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ

Розвиток країни, підприємств, підвищення показників їх діяльності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю.

Інвестиційна привабливість країни - сукупність умов функціонування економік, таких як соціальні, політичні, екологічні, макро- і мікроекономічні, які забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів. Існує багато факторів, які впливають на інвестиційну привабливість, їх поділяють на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх входять: виробничі технології, конкурентоспроможність, унікальність об'єкту, витрати, рейтинг підприємства в галузі та інші. Зовнішні фактори включають: географічне розташування, наявність та доступ до природних ресурсів, соціально-політична стабільність, нормативно-правова база, положення на світовому ринку, можливість експорту та конкуренції і багато інших.

Оцінка інвестиційної привабливості України є важливим індикатором аналізу інвестиційного клімату, проводиться Європейською Бізнес Асоціацією і базується на постійному моніторингу бізнес-клімату називається Індекс Інвестиційної Привабливості (ІІП). За дослідженнями ЕВА індекс інвестиційної привабливості України в першій половині 2021р. зріс в порівнянні з попереднім роком. Розглянемо детальніше статистику інвестиційного індексу на Рисунку 1 [1].

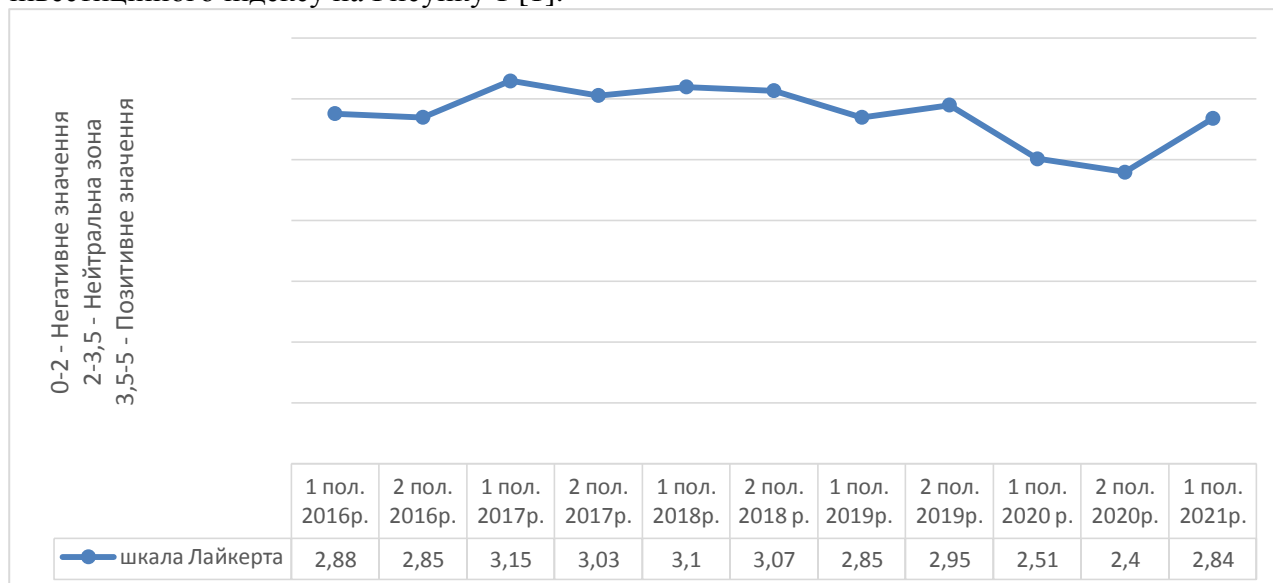


Рисунок 1 – Динаміка індексу інвестицій [1]

Уважно розглянувши дані можна сказати, що не все так добре зі сторони інвестицій. Багато інвесторів вважають Україну не такою вже привабливою країною через ситуації такі

як: тіньова економіка, корупція, недовіра до судової системи, повільний темп реформ включаючи судову та земельну, контрабанда, відтік робочої сили, ситуація зі Сходом та ще й спалах вірусу. Але все ж таки 2017 та 2018 роки були найефективнішими роками за 6 проаналізованих років. В цей період індекс вийшов з негативної площини до нейтральної. Також серед успіхів інвестори побачили наступні: покращення макроекономічних показників, стабільний національний валютний курс, розвиток інновацій та діджеталізація, розбудова виробничих потужностей, впровадження реформ зокрема мед., в охороні здоров'я та праці та ринку землі, мита та податків, стабілізація рівня інфляції, зростання купівельної спроможності громадян і нарешті початок праці антикорупційного суду.

За даними Держстату з 2016 по 1 половину 2021 років в економіку України іноземними інвесторами вкладено 19785 млн. дол. США. Детальніше по кожному року роздивимось на Рисунку 2 [2 – <https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/2020/>].

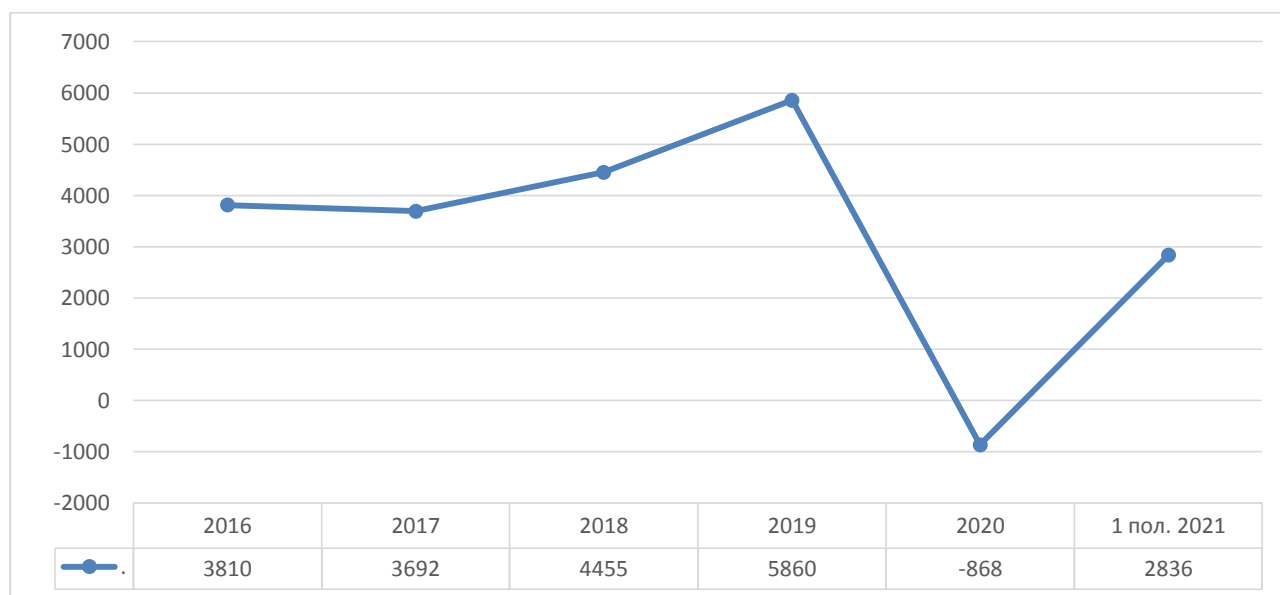


Рисунок 2 – Динаміка прямих іноземних інвестицій [2]

Отже, можна побачити, що приток інвестицій доволі не поганий, але різкий негативний стрибок у 2020 році дає змогу зрозуміти що не все так добре. Хоч і знаємо ситуацію з COVID-19, не треба спиратися лише на прибуток з іноземних держав. Ми маємо розуміти наші слабкі сторони, та намагатися стабілізувати ситуацію. 2021 році спалах вірусу стабілізується, але вже можна побачити прогрес щодо інвестклімату, але і наша держава внесла свій вклад, вони почали підтримувати інвестиційні проекти та більш уважніше доглядати такі процеси.

Загалом надходження прямують до вже розвинених сфер економічної діяльності: промисловість (25-35%), сільське господарство (10-15%), будівництво (10-13%)...

До основних країн інвесторів належать: Кіпр – 25-35%, Нідерланди – 16-23%, Російська Федерація (до 2018р.) – 11%, Велика Британія – 5-7%, Німеччина – 4-5%, Швейцарія – 3-6%, Австрія – 3-4%, Віргінські Острови (Брит.) – 3-4% [3].

Кожного року ЕВА проводить опитування іноземних інвесторів щодо інвестклімату, основні фактори і перешкоди, які впливають на впровадження інвестицій. Тож зі 117 респондентів, 48% опитаних іноземних інвесторів вважають, що інвестиційна привабливість України знижується, 42% не вбачають суттєвих змін, тільки 9% бачать покращення.

Щодо перешкод: недовіра до судової системи, розповсюджена корупція, нестабільне законодавство, нестабільна валюта, масштабна трудова міграція.

Основні фактори, які вливатимуть на інвестиційний клімат:

- Ефективна боротьба з корупцією матиме найбільший сприятливий вплив на інвестиційний клімат;

- перезапуск судової системи та призначення на ключові позиції реформаторів;
- дефолт за державними запозиченнями був названий найбільшою загрозою для інвестиційного клімату;
- потенційний повторний локдаун матиме помірний негативний вплив на інвестиції [1].

Підводячи підсумок ЕВА визначають, що очікування не виправдали сподівань. Надії були на реформи, судову систему, нові впровадження щодо технологій, однак кардинальних змін не відбулося.

Також, однією з причин низької інвестиційної привабливості можна вважати негативний міжнародний імідж України, через відсутність успішних проектів. Реалізація усіх великих проектів завершувались фінансово-економічними конфліктами.

### Список використаної літератури:

1. Дослідження та аналітика [Електронний ресурс] // European Business Association – Режим доступу до ресурсу: <https://eba.com.ua/research/doslidzhennya-ta-analytyka/>
2. Прямі іноземні інвестиції [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/2020/>
3. Стан інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96>

*Глухова А.В.,  
здобувач вищої освіти СВО  
бакалавр*

*Новік І.О., к.е.н., доцент  
кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних  
економічних відносин  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
[aglukhova811@gmail.com](mailto:aglukhova811@gmail.com)*

## ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Успішність підприємства серед подібних йому підприємств визначається не тільки експортним виходом на міжнародні ринки, а й конкурентоспроможністю і підтримкою цього стану. Для сучасного світу питання конкурентоспроможності підприємства набуло характер проблеми, через мінливість ринку і тренд до підвищення екологічності продукції. Всі ці наслідки підвищують ризики для будь якого бізнесу і вимагають подальшого вирішення.

Конкуренція – це цивілізований інструмент боротьби, який зародився в особистості людини ще задовго до появи ринкових відносин і самого поняття взагалі. У природі людини закладено здорове почуття боротьби, бажання переваги над іншими людьми і інстинкт самозбереження. В стародавні часи людина користувалась боротьбою для видобутку їжі і отримання даху над головою, а з плином часу і внаслідок яєволюції, сучасна людина стала вести боротьбу з конкурентами по бізнесу з метою досягнення все тих же життєвих благ.

Таким чином, агресивна фізична боротьба переросла в конкуренцію у вигляді розумових здібностей. Такі здібності необхідні лідерам організацій для створення надійної концепції бізнесу і, безпосередньо, для прийняття управлінських рішень на протязі всіх етапів реалізації продукції і продажів в підсумку. Конкуренція мотивує людей до самовдосконалення, виробників до підвищення якості продукції для збільшення відсотку

споживачів серед населення, суспільство до розвитку, а науку до нових досліджень. Можна визначити, що конкуренція серед людей в цілому – це нормальний і необхідний процес, який виробляє мотивацію до самовдосконалення і розвитку суспільства.

Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку [1]. Конкуренція серед організацій – є невід'ємною частиною сучасного ринку. Результатом конкуренції є витиснення слабших організацій з ринку, товари та послуги яких мають менший попит, ніж у інших виробників аналогічної продукції.

Важливо розуміти, що конкурентоспроможність підприємства і конкурентоспроможність продукції тісно пов'язані між собою. Конкурентоспроможність товару – це здатність товару мати більшу привабливість для споживача, ніж товари інших конкурентів. Основною характеристикою конкурентоспроможного товару є якість, актуальність, доступність, технологія виробництва та ціна.

Якщо поставити за мету розвиток конкурентоспроможності підприємства, то після використання одного з методів оцінки конкурентоспроможності, вживаються заходи, які направлені на досягнення превалювання підприємства на конкурентному ринку через найменшу кількість витрат на виготовлення товару високої якості. Завдяки зниженню рівня витрат, підприємство почне більш ефективно розподіляти і витрачати ресурси, через що поліпшиться якість продукції.

Сучасний рівень конкуренції на ринку змушує підприємців користуватись не тільки вже відомими методами підвищення конкурентоспроможності, а й застосовувати щось досить нове і погано вивчене конкурентами. Інновації – це більш ніж відомий фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства, але частіше за все виробники намагаються користуватись перевіреними методами, не розкриваючи свій потенціал на повну силу. Розрізняють такі види інновацій: соціально-економічні, технічні, соціальні, управлінські, продуктові, процесні та аллокаційні. Найбільш успішними і прогресуючими видами є управлінські, технічні, продуктові і процесні. Всі вони спрямовані на оптимізацію витрат, розвиток творчих здібностей співробітників для відтворення нових методів, перетворення технічної складової підприємства, та поліпшення якості продукції. Сучасний споживач хоче бачити більше продукції, яка виготовлена без шкоди для екології, тому саме інноваційний підхід зможе вдосконалити виробництво в цілому.

Можна зазначити, що завдяки конкуренції товарів і послуг різних виробників на міжнародному ринку, у споживачів є свобода вибору, а у виробників прагнення до вдосконалення і росту. Конкурентоспроможність – це перевага над іншими учасниками ринку, яка полягає у привабливості товару для споживачів, результативності менеджменту і маркетингу, та фінансовому стані підприємства. Для вдосконалення шляхів розвитку конкурентоспроможності підприємства слід застосовувати інноваційні методи, кінцевий результат котрих покращить один (або більше) фактор конкурентоспроможності.

### **Список використаної літератури**

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: навч. посіб. / Фатхутдинов Р.А. – Москва : Ексмо, 2005. – 544 с

*Енес О.І., студентка  
Соловійова О.О., к.е.н., професор  
професор кафедри економіки та бізнес-технологій  
Національний авіаційний університет  
[olgaenes@gmail.com](mailto:olgaenes@gmail.com)*

## **МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Однією з актуальних завдань керівництва підприємства, особливо у ринкових умовах функціонування, є раціональне використання наявних трудових ресурсів. У літературі часто розглядається питання підвищення мотивації працівників підприємства, стимулювання їх із використанням різних методик.

Стимулювання праці має бути інструментом управління мотивацією людини, при цьому позитивний економічний ефект має спостерігатися як і з боку працівника, через задоволення його потреб, так і з боку роботодавця через показники продуктивності праці.

При побудові якісної системи стимулювання особливу увагу необхідно надавати ефективності дії стимулу. Для цього важливо дотримуватися виведених наукою та практикою управління принципів:

- доступність. Кожен стимул має бути доступним всім працівникам. Умови стимулювання мають бути зрозумілими;
- відчутність. Різні стимули по-різному впливають на різних людей, і цей принцип необхідно враховувати щодо нижнього порогу стимулу;
- поступовість. Економічні стимули схильні до постійної корекції;
- мінімізація розриву між результатами праці та її оплатою. Одномоментність дії стимулу помічено давно;
- поєднання фінансових, адміністративних та соціально-психологічних видів стимулювання. За своєю природою всі ці види ефективні та дієві. Все залежить від місця, часу та суб'єкта впливу цих стимулів;
- поєднання стимулів та антистимулів. Під останніми розуміються, передусім, адміністративні впливи на працівника, які є певні форми допустимого насильства, як, наприклад, догана, загроза звільнення за невиконання трудових зобов'язань. Встановлено, що «негативна мотивація» здатна у певних випадках діяти як мобілізуючий фактор активності.

Вивчивши різні класифікаційні ознаки стимулювання праці працівників, можна уявити їх у загальному вигляді:

- 1) матеріальне стимулювання: грошове та негрошове; [1]
- 2) моральне стимулювання: матеріальне та психологічне;
- 3) соціальне;
- 4) адміністративне;
- 5) гендерне;
- 6) функціональне.

Світовий досвід показує, що форми морального заохочення потребують постійного вдосконалення, щоб не стати повсякденним явищем і не знецінитися. Матеріальні та моральні стимули не виключають, а доповнюють один одного. Запорукою успіху та ефективності такого поєднання мають бути правильні форми їхньої взаємодії, а це можливо, якщо всі господарські питання вирішуватимуться з позицій інтересів суспільства, колективу та особистості. В даний час, коли, крім того, що змінюються методики стимулювання праці на підприємствах, відбувається зміна самих форм підприємств, крім усіх «класичних» підприємств, з'являються віртуальні форми взаємодії працівників та роботодавців. В такому випадку методика повинна відбивати всі особливості віртуальної взаємодії.



Найчастіше на підприємствах як стимулювання праці використовується методика, заснована на матеріальному заохоченні. Згідно зі статистикою, за опитаними працівниками та керівниками комерційних та некомерційних фірм, 80% підприємств використовують таку методику. У сучасних умовах пропонується більш ретельно вивчати потреби та бажання своїх працівників. Так, наприклад, працюючі люди з інвалідністю на фірмі, можуть віддавати перевагу нематеріальному стимулюванню праці. З огляду на дорожнечу ліків та процедур обстеження в системі охорони здоров'я їм важливіша та потрібніша можливість безкоштовної медичної допомоги, надання послуг з реабілітації, медичне страхування додаткового обслуговування тощо. Найчастіше матеріальне стимулювання у рахунок оплати праці не дає можливість пройти обстеження у повному розмірі. Працівники, які мають дітей, можуть бути зацікавлені у матеріальному стимулюванні праці, однак і можуть мати потреби у нематеріальному заохоченні, за рахунок путівки до табору для своєї дитини, оплати медикаментів, за хвороби дитини, оплати спортивної секції тощо. Для віртуальних працівників можлива повна або часткова оплата рахунків телефонного зв'язку та інтернету, придбання дорогого обладнання тощо. Так само слід і обережно ставитися до людей передпенсійного або пенсійного віку – виявити основні важелі стимулювання у них з метою підвищення їх мотивації та продуктивності. Описана частково методика стимулювання праці різних працівників на підприємстві, може трансформуватися залежно від сфери та галузі підприємств, напрямів діяльності.

Важливим стимулюванням праці також є створення умов для соціальної активності працівників підприємства. Для виконання поставлених перед підприємством завдань, потрібна участь окремих груп і всього колективу. Найбільш високі результати досягаються в добре сформованій команді. Якщо працівник буде відчувати себе членом єдиної групи, якщо є підтримка з боку колег, то покладені обов'язки будуть виконуватися з підвищеною віддачею [2]. Підтримка у колективі атмосфери довір'я покладена насамперед на керівників структурних підрозділів. З метою підвищення ефективності організації праці та її результативності пропонується залучати працівників до формування цілей та прийняття рішень. Коли підлеглі знають всі нюанси і тонкощі своєї роботи, їхня порада може бути дуже корисна. До того ж рішення, які розроблені з участю підлеглих будуть виконуватися ними з більшою точністю, що дозволить покращити відносини з персоналом і збільшити ефективність управління.

Отже, головним завданням керівництва будь-якого підприємства повинно стати створення на ньому ефективного мотиваційного середовища. Цього можна досягти насамперед через забезпечення залежності винагороди працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації, тим самим зацікавити людей у реалізації свого потенціалу.

Таким чином, сучасні умови розвитку диктують нові умови стимулювання працівників. Нова методика стимулювання працівників, що розробляється, ґрунтується на індивідуальному підході до працівника, обліку всіх його потреб, способу життя, психології поведінки. Ця методика дозволить використовувати трудові ресурси, грамотно мотивуючи їх, раціональніше.

#### **Список використаної літератури**

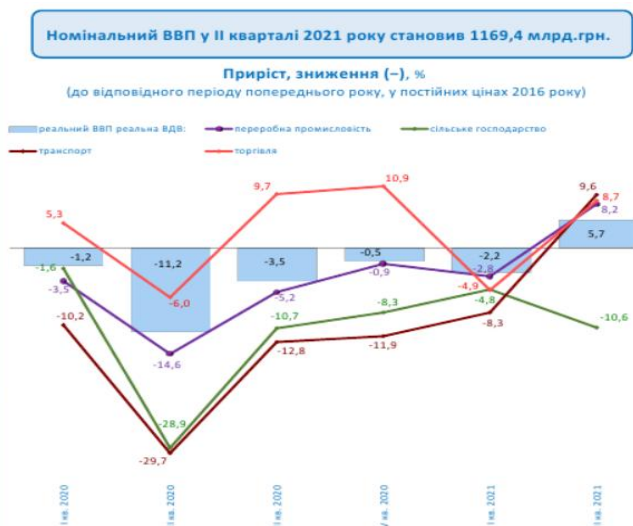
1. Лобцова О.В. Управление стимулированием труда гражданских служащих исполнительных органов государственной власти Читинской области [Сайт]. URL: <http://dislib.ru/sotsiologiya/14709-1-upravlenie-stimulirovaniem-truda-grazhdanskih-sluzhaschihispolnitelnih-organov-gosudarstvennoy-vlasti-chitinskoy-oblasti.php>
2. В. Б. Васюта, Л. І. Бульбаха Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання Ефективна економіка № 6, 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5041>

*Євтушенко Л. В., студентка 5-го курсу  
заочного факультету, спеціалізація: Економічна кібернетика  
Національна металургійна академія України  
[lialia.yevtushenko@gmail.com](mailto:lialia.yevtushenko@gmail.com)*

## ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНЬ ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ОГолоШЕННЯМ ПАНДЕМІЇ COVID-19 В УКРАЇНІ

Початок 2020 року можна назвати точкою біфуркації не тільки у всесвітній економічній історії, а й в існуванні людства на планеті Земля. Обмеження, введені внаслідок оголошення всесвітньої пандемії COVID-19, призвели до кардинальних змін соціальних та економічних відносин як на макро так і на мікро рівнях. Не виключенням стала й Україна.

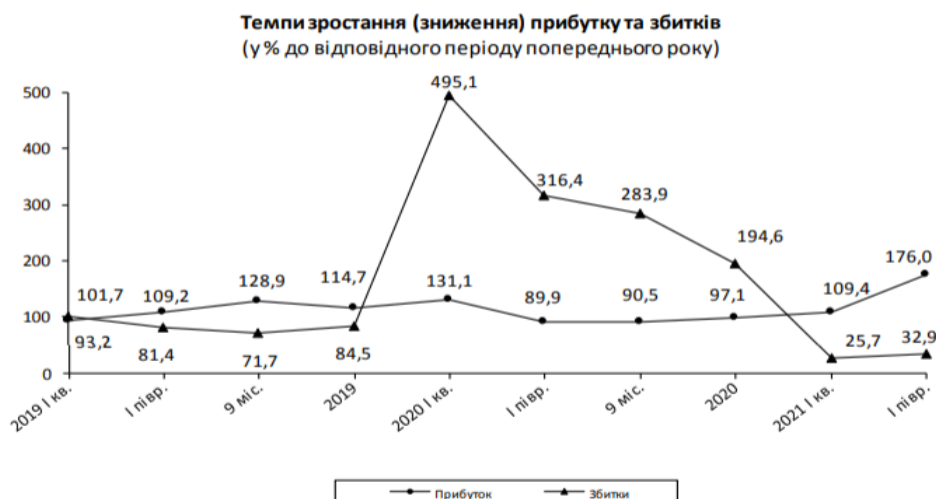
В точках введення жорстких обмежень економіка зазнає різкого спаду, натомість одразу після послаблення карантинних заходів відбувалося її стрімке зростання. Так, динаміка номінального ВВП у 2020-2021 роках показує різкий спад у II кварталі 2020 року та у I кварталі 2021 року, що стало наслідком введення безпрецедентних обмежень, запроваджених Урядом у квітні 2020 року та у січні 2021 року. [1]



Загалом тенденція різкого зменшення рівня ВВП за 30 років незалежності України прослідковується у всіх часових точках внутрішніх або зовнішніх катаклізмів таких, наприклад, як: політична криза в Україні 2004 року, світова фінансова криза 2008 року, початок військового вторгнення РФ на Донбасі та окупація Криму 2014 року, оголошення всесвітньої пандемії у 2020 році. [2]



Падіння прибутків і надзвичайно великий ріст збитків у період карантину торкнувся не тільки малого бізнесу, а й великих та середніх підприємств. Так за даними 1-й квартал 2019 - 2-й квартал 2021 року їх прибутки різко знизились саме у 2-му кварталі 2020 року. Проте збитки у цьому кварталі злетіли до рекордних 495,1% до попереднього періоду. [3]



Кількість збиткових підприємств у % до загальної кількості підприємств за січень-червень 2020 року склала 36,6%. Проте певні послаблення карантинних обмежень проявилась зниженням цього % у відповідному періоді 2021 року й становить 25,4%. Крім випадків із реальною збитковістю підприємств внаслідок запровадження жорстких карантинних заходів така ситуація є одним із проявів природного бажання підприємств зменшити ризики втрати лімітованих ресурсів, що призводить до зростання тінізації економіки. Так за попередніми розрахунками Мінекономіки рівень тіньової економіки у 2020 році становив 30% обсягу офіційного ВВП, що на 3% перевищує рівень 2019 року (27% ВВП). [4]

За результатами проведеного опитування Спілкою українських підприємців, опублікованому 2 квітня 2020 року [5], підприємці в умовах карантину прогнозовано очікують:

- «51% підприємств здатні протриматися лише 1 місяць, а кожен четвертий бізнес – витримати 2-3 місяці роботи в умовах карантину і не збанкрутувати»;
- «третина власників бізнесу (переважно мікро-), заявляють про падіння доходів на 90-100% з початку карантину»;
- «42% опитаних підприємців частково або повністю скоротили свій штат, 63% - прогнозують скорочення до кінця карантину».

Такі прогнози вже справилились. Це видно з рівня безробіття, який на кінець 2-го кварталу 2020 року склав 9,9 % до робочої сили відповідного віку, що на 1,6 % більше за дані у 2-му кварталі попереднього року. На початок 2021 року рівень безробіття склав вже 10,5%, що на 0,1% більше навіть за дані на початку кризового 2009 року.

Тепер основними негативними факторами для ведення бізнесу підприємці називають низьку купівельну спроможність населення, коронавірус, податки. [6]

**80,28%**  
вважають економічну ситуацію несприятливою для ведення бізнесу

**69,1%**  
у минулому році

Чому так?



Зовнішня торгівля, що впродовж 2017-2019 років зростала сталими темпами скоротилась на 7,3% експорт та 11,4% імпорт. Натомість, така ситуація в галузі експорту-імпорту, за виваженої та ґрунтовної участі держави, має сприяти збільшенню обсягів місцевого виробництва, заміни імпортних товарів вітчизняними, розвитку та розширенню існуючих виробничих підприємств.

Загалом серед українських підприємств, що найбільше постраждали внаслідок карантинних обмежень, можна виділити підприємства туристичної та транспортної галузі, готельний та ресторанний бізнес, машинобудування, роздрібна торгівля, авіаперевезення, що істотно зменшили надходження до бюджету, знизили фінансову ліквідність, заморозили інвестиції й виробничі ланцюжки. Натомість суттєво збільшились обсяги безконтактних платежів та онлайн-покупок, про що свідчать дані дослідження Kantar MMI Україна. Так у березні 2021 року вже 62% українських інтернет-користувачів у віці 16-65 років декларували, що сплачували товари та послуги через Інтернет, що на 22% більше в порівнянні з докарантинним початком 2020 року. [7]

Отже, досвід існування бізнесу в умовах ковідобмежень доводить, що успіх підприємства сьогодні залежить від готовності швидко адаптуватись до нових умов праці та ведення бізнесу, правильно обраної стратегії, активнішого використання інформаційних технологій, інших форм взаємодії із партнерами та споживачами. Використання сучасних підходів до ведення бізнесу дозволить власникам підприємств зберігати стабільність у складних економічних умовах.

### Список використаної літератури

1. Звіт Державної служби статистики України «Соціально-економічний розвиток України за січень-вересень 2021 року». ВР – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/infografika/2021/soc\\_ek\\_r\\_Ukr/soc\\_ek\\_r\\_Ukr\\_09\\_21.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/infografika/2021/soc_ek_r_Ukr/soc_ek_r_Ukr_09_21.pdf)
2. Статистичний збірник “Україна в цифрах: 30 років незалежності” Державної служби статистики України, 2021р. ВР – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/infografika/2021/nezalegn\\_30/nezalegn\\_30.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/infografika/2021/nezalegn_30/nezalegn_30.pdf)
3. Експрес-випуск Державної служби статистики України «Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств за січень–червень 2021 року». ВР – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2021/08/101.pdf>
4. ВР – Режим доступу до ресурсу: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>
5. ВР – Режим доступу до ресурсу: <https://sup.org.ua/uk/news/419>
6. Опитування Європейської Бізнес Асоціації «Індекс настроїв малого бізнесу за 2020 рік», проведене у рамках проекту Unlimit Ukraine. ВР – Режим доступу до ресурсу: <https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2021/03/Doslidzhennya-YEBA-small-business-index-2021.pdf>
7. ВР – Режим доступу до ресурсу: <https://tns-ua.com/news/v-ukrayini-zrosli-bezkontakti-platezhi-ta-onlayn-pokupki>

*Zabedyuk Myroslava*  
*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,*  
*Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance,*  
*Lutsk National Technical University*  
[\*myzase@gmail.com\*](mailto:myzase@gmail.com)

## **DIRECTIONS OF ACTIVATION OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE**

In today's conditions of fierce competition, investment and innovation activities of the enterprise play a key role in ensuring the efficiency of activities and opportunities to obtain increased profits. In turn, businesses engaged in active investment and innovation activities have the opportunity to ensure the growth of tax and other revenues to the budgets of all levels. In addition, such enterprises contribute to the development of domestic science and technology, as well as improve the environmental situation and ensure the conservation of natural resources. Thus, the intensification of investment and innovation activities of each individual business entity, in addition to the benefits of growing their own business, contributes to the dynamic development of both the region where the company operates and the state as a whole, allowing to ensure a competitive position in the world market.

To assess the ability and readiness of the enterprise to intensify innovative development, it is necessary to take into account the strategic activities of the enterprise. In turn, the strategic directions of enterprise development are determined mainly by the goals of the enterprise, the peculiarities of the market situation, competitive advantages and investment opportunities.

Joint analysis of investment and innovation processes in the development of a single investment and innovation policy can find ways to jointly solve the problem of attracting investment and implement on this basis the mechanism of structural innovation of the economy as a whole. After all, this is a guarantee the effectiveness of the implementation of priority areas of investment, taking into account the innovation orientation, which is one of the main aspects of sustainable economic growth in Ukraine [1,2].

One of the main tasks of effective investment and innovation policy is to reduce risks, stimulate potential domestic and foreign investors by providing reliable and stable conditions for intensification of investment and innovation activities that, in particular, is reflected in the state "Strategy for the development of innovation" [3].

The intensification of investment and innovation activities of the enterprise depends both on the enterprise itself and to a large extent on the synergistic effect of factors at both the state and regional levels.

System of measures to intensify investment and innovation activities at the state level:

1. Improving the investment climate:

- ensuring the formation of an effective system of customs, tax and currency preferences;
- providing state guarantees for obligations to investors;
- liberalization of conditions for the operation of investment activities.

2. Improving the efficiency of innovation and investment projects:

- increasing the efficiency of the stock market;
- formation of an effective innovation infrastructure;
- ensuring resource balance of business plans of investment and innovation projects.

3. Creating appropriate predictable, transparent conditions for investment and innovation:

- development of the financial market infrastructure;
- raising the culture of corporate governance regarding dividend policy;
- development of forms of accumulation of funds of small investors;
- ensuring the protection of the rights and interests of investors;
- increasing the innovative orientation of investment activities;
- improvement of depreciation policy;

- stimulating the process of saving free funds of the population by reducing the tax burden;
- implementation of forms of stimulation of long-term savings of the population through banking and non-banking financial institutions;
- expansion of consulting and legal institutions in the financial market;
- development of market infrastructure and investment activities of non-banking financial institutions (pension funds, insurance and trust companies);
- maintenance of the investment risk insurance system;
- formation of a system of providing information on investment objects.

System of measures to intensify investment and innovation activities at the regional level:

1. Ensuring a favorable climate for investment and innovation:

- development of the innovation environment of the region (technopolises, technoparks, etc.);

- creation and development of small innovative enterprises;

- formation of the "intellectual elite" of the region;

- increasing the innovative culture of the population;

- creation of a market for innovative products, etc.

2. Increasing and effective use of investment and innovation potential of the region:

- formation of a unified position of investment and innovation development of the region;

- efficient use of existing intellectual, scientific and technical potential of the region;

- support of innovative activity of economic entities of the region;

- development of regional innovation infrastructure, etc.

At the same time, it is necessary to develop a system of measures to intensify investment and innovation activities of the enterprise, formed and implemented by the enterprise itself. In particular, one of the effective ways is to develop and implement an investment and innovation strategy of the enterprise.

The investment and innovation strategy of the enterprise is a strategy that allows to obtain additional profit, increase efficiency, ensure financial stability, as well as increase competitive advantages in domestic and global markets.

It should be noted that only in the complex the proposed system of measures can ensure the intensification of investment and innovation activities of economic entities. After all, only in this case, measures to increase investment are reinforced by measures to increase the efficiency of investment, and this, in turn, provides a long-term synergistic effect.

## References

1. Diskina A.A., Chuchumenko R.O. (2015) Innovation and investment activity as a basis for increasing the competitiveness of industrial enterprises. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management*, 12, 86-89.

2. Zeldina O. (2020) The concept of investment and innovation model in terms of sustainable development of Ukraine's economy. *Entrepreneurship, economy and law*, 7, 83-88.

3. On approval of the Strategy for the development of innovation for the period up to 2030. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>. (Accessed 15 November 2021).

*Завгородня О.О., д-р екон. наук, професор,  
професор кафедри міжнародної економіки,  
політичної економії та управління  
Литвиненко Я.Я., магістрант  
Національна металургійна академія України  
[elenzavg@gmail.com](mailto:elenzavg@gmail.com)*

## ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ БІЗНЕС-ПРАКТИК МІЖНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА РИНКУ ГАЗОВОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛИВА

Невід’ємною складовою процесів інтеграції національної економіки України до світового ринку палива та енергоресурсів є розширення практики взаємовигідного міжнародного торгового посередництва в сфері газотрейдингу. Зважаючи на доволі високу енергетичну імпортозалежність України (рис. 1), міжнародні торгові посередники – експортери та імпортери – все активніше співпрацюють з українськими компаніями, розвивають та налагоджують комерційні зв’язки та стабільні партнерські стосунки (переважно у межах бізнес-моделі B2B [1]), формують відповідну дистрибутивну мережу прямих та непрямих транскордонних каналів збуту (рис. 2), забезпечують бункерне зберігання та формування запасів пального.



Рис. 1 – Динаміка забезпеченості України власними ресурсами, 1990-2019 рр. [1]

Таблиця 1 - Країни – провідні експортери мінерального палива, нафта і продукти її перегонки в Україну, 2020 р. [1]

№	Країна походження /відправлення	Імпорт, вартість у тис. дол. США	У % до відповідного періоду попереднього року	У % до загального обсягу
1	РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ*	22186,90	63,52%	32,23%
2	БІЛОРУСЬ*	30877,90	63,12%	18,78%
3	США	2764,66	70,93%	8,88%
4	СЛОВАЧЧИНА	3384,79	680,81%	6,55%
5	ЛИТВА*	26680,44	62,13%	5,00%
6	ШВЕЙЦАРІЯ	1682,50	33,03%	4,21%
7	УГОРЩИНА*	140767,41	193,97%	3,59%
8	АЗЕРБАЙДЖАН	2338,84	84,35%	3,34%
9	КАЗАХСТАН	753,44	97,07%	3,29%
10	НІМЕЧЧИНА	4621,73	34,13%	3,05%

\*Країни – провідні експортери зрідженого (пропан, бутан) та стисненого (метан) нафтового газу.

Газотранспортна система України — одна з найбільших у світі газотранспортних систем. Вона виконує дві основні функції: забезпечення природним газом внутрішніх

споживачів, а також транзит природного газу через територію України у країни Західної та Центральної Європи. Також Україна має найпотужнішу мережу підземних сховищ газу в Європі.

Світовий та національні ринки автомобільного скрапленого газу (пропану та бутану) наразі є надзвичайно динамічними [2]. Більшість споживачів змінюють переваги й натомість бензину та дизельного палива обирають для себе саме газове пальне, що робить відповідний бізнес більш привабливим для їх власників і спеціалізованих торгових посередників та, у свою чергу, обумовлює споживацькі запити на більш якісне і швидке обслуговування, а також розширення інфраструктури авто-заправних станцій.

Торговельне підприємство є самостійним суб'єктом господарювання з правом юридичної особи, метою створення та функціонування якого є отримання прибутку шляхом надання послуг з закупівлі, зберігання та реалізація товарів і, відповідно, задоволення ринкових потреб споживачів поза їх прямими контактами із товаровиробниками [3]. Самостійність означає, що в своїй діяльності торговельно-посередницькі фірми (дистриб'ютори та консигнанти), не залежать від виробника і споживача продукції в юридичному плані, не є їх структурними підрозділами або дочірніми компаніями.

Таблиця 2 - Види міжнародних посередницьких операцій на ринку газового палива

Посередницькі операції	Торгові посередники	Функції				Характер повноважень
		дія від свого імені	підписання контракту	ведення переговорів	придбання товарів у власність (фінансування угоди)	
1. Операції з перепродажу	а) дилери, оператори; б) дистриб'ютори	+	+	+	+	Посередники укладають угоди з третіми особами від свого імені та за свій рахунок (договір поставки)
2. Комісійні операції	а) комісіонери; б) консигнатори	+	+	+	-	Посередники укладають угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (договір комісії)

Посередники працюють з метою одержання прибутків від різниці в цінах або комісійної винагороди (у відсотках до експортних/ імпорتنих ціни). Торгово-посередницькі фірми, як правило, здійснюють лише комерційну діяльність, проте інколи можуть також додатково обробляти придбані товари та (або) надавати супутні послуги. Втім, основними видами їх діяльності в сфері газотрейдингу є 46.71 “Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами”(B2B) та 47.30 “Роздрібна торгівля паливом”(B2C).

Суб'єкти господарювання повинні отримати ліцензії на право оптової торгівлі паливом та зберігання пального на кожне місце оптової торгівлі паливом або кожне місце зберігання пального відповідно.

Торговельне посередництво охоплює широке коло послуг:

- пошук іноземного контрагента;
- підготовка і укладання договору;
- кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем;
- здійснення транспортно-експедиторських операцій;
- страхування товарів при транспортуванні;
- виконання митних формальностей;



- проведення рекламних та інших заходів щодо просування товарів на зовнішні ринки;
- здійснення технічного обслуговування та інші послуги.

Переваги від використання торговельних посередників включають економію коштів на збут в іншій країні, а також використання чужого досвіду, зв'язків і капіталу.

Також, до позитивів використання -посередницьких бізнес-практик у міжнародній торгівлі можна віднести:

- мінімізація трансакційних витрат та обминання обмежень на пряму торгівлю із країною, по відношенню до якої застосовано певні санкції та дискримінаційний режим у двосторонніх економічних відносинах. Яскравим прикладом цього є наявність у переліку провідних експортерів зрідженого (пропан, бутан) та стисненого (метан) нафтового газу в Україну країн (Білорусь, Литва, Угорщина), які, виконують роль проміжного газотрейдингового хабу при трансфері газу із Російської Федерації;

- прискорення швидкості обігу виробничого і торгового капіталу завдяки спеціалізації на певному регіональному осередку чи товарному сегменті ринку;

- завчасна орієнтації виробників чи оптових постачальників, в якому напрямі їм розвивати виробництво та в яких обсягах, завдяки вивченню та прогнозуванню динаміки попиту і пропозиції з огляду на місцеві реалії;

- створення умов для збільшення прибутку за рахунок економії виробничого капіталу, вкладення у сферу обігу та рекламу власного капіталу торгового посередника;

- підвищення надійності товарообмінних операцій, шляхом приймання на себе фінансових гарантій виконання платіжних обов'язків сторін;

- більш висока ефективність рекламної компанії.

Кожне підприємство-посередник, на міжнародному ринку зокрема, веде конкурентну боротьбу, спираючись на конкурентну стратегію. Це стратегія адаптації до умов конкуренції, що постійно змінюються, або ж це стратегія, що спрямована на покращення довгострокової позиції на ринку [4]. Складовими останньої є:

- моніторинг конкурентного середовища міжнародного ринку, дослідження факторів ринку, загроз для підприємства;

- оцінка конкурентоспроможності підприємства-посередника, його продукції та основних конкурентів на зовнішньому ринку;

- виявлення засобів досягнення поставлених цілей, визначення поточних завдань, виконання запланованих дій, створення, підтримування та розвиток чинників успіху;

- відстеження отриманих результатів діяльності і порівняння їх із поставленими конкурентними стратегічними цілями.

Безперервний розвиток світового конкурентно-ринкового механізму потребує пристосування торговельних підприємств до викликів та запитів побажань середовища, що зобов'язує до розробки, творчого запозичення та провадження нових більш гнучких форм і методів комерційної діяльності, узгодження та реалізації економічних інтересів, пов'язаних із використанням переваг міжнародного поділу праці та зовнішньої торгівлі.

### Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

2. Щорічний звіт про газову діяльність України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://annualreport2015.naftogaz.com/ua/operacijna-dijalnist/pidzemne-zberigannja-gazu>

3. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І., Філатов С.А. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник / під загальною ред. В.В. Рокочої. Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с.

4. Шкурупій О.В. , Гончаренко В. В. , Артеменко І. А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб./ За ред. О. В. Шкурупій. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 248 с.

*Зінченко В.Р., здобувач вищої освіти  
Науковий керівник: Бражник Л.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Полтавський державний аграрний університет  
[valeriia.zinchenko@st.pdaa.edu.ua](mailto:valeriia.zinchenko@st.pdaa.edu.ua)*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

В умовах сьогодення України, як ніколи важливо забезпечити безперервний процес економічного відтворення, тут в нагоді і стає процес кредитування підприємств, адже досить часто споживачі товарів не мають достатніх коштів або існує розрив у часі, щоб своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що у свою чергу може призвести до збою та часом і порушення нормального процесу відтворення. Таким чином, потребує подальше вдосконалення технології надання кредитних товарів, і навіть використання удосконалених кредитних товарів, що забезпечують цілеспрямований вплив на розвиток вітчизняної економіки. У цих умовах актуальним стає розробка нових та модернізація традиційних кредитних продуктів для різних суб'єктів підприємництва, розширення споживання яких може мати стимулюючий вплив на розвиток найважливіших галузей української економіки.

Взагалі кредит це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з переданням один одному у тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності [1].

Суб'єктами кредитних відносин виступають: кредитор - той хто надає свої тимчасово вільні грошові кошти в розпорядження позичальнику, та позичальник - той хто в певний період часу відчуває брак фінансових ресурсів. Об'єктами кредитування виступають грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір [2].

Найчастіше фахівці-практики поділяють кредити за терміном використання на короткострокові, середньострокові та довгострокові кредити. Так, короткострокові кредити надаються терміном до 1 року, підприємства отримують їх у разі фінансових труднощів, які виникають у зв'язку з витратами виробництва та обороту. Середньострокові кредити використовуються на поточні витрати, оплату обладнання та фінансування капітальних вкладень (надаються терміном від 1 до 3 років). Довгострокові кредити - термін дії понад 3 роки, можуть надаватися для формування основних фондів.

На початку пандемії всі країни зіткнулися з аналогічними проблемами, коли показники проблемних кредитів почали зростати повсюдно, ситуація стала швидко виходити з-під контролю, тому особливо важливо є дотримання основних принципів проведення кредитних операцій.

У наукових працях провідних економістів є різноманіття щодо визначення основних принципів, яких потрібно дотримуватися під час здійснення банківського кредитування:

- принцип терміновості означає, що позичка має бути погашена у визначений в договорі термін;
- принцип повернення означає, що кредит повинен бути повернутий у строк визначений договором;
- принцип забезпечення кредиту надає кредитору гарантії повернення боргу. У ролі забезпечення може виступати майно, яке може бути відчужене кредитором у разі невиконання підприємством-позичальником своїх зобов'язань;
- принцип платності означає, що підприємство має сплатити не лише тіло кредиту, а й відсотки за користування ним. Цікавим є те що, витрати підприємств пов'язані з оплатою відсотків входять до складу валових витрат виробництва й обігу, а це у свою чергу зменшує суму оподаткованого прибутку [3].

Без процесу кредитування неможливе функціонування таких підприємств, як легкої, харчової, лісової промисловості та сільськогосподарських підприємств, адже вони характеризуються досить тривалим та нерівномірним кругообігом коштів, що спричинено сезонністю виробництва. Важливим є забезпечення безперебійної роботи малого та середнього бізнесу, адже він формує 46% державного бюджету [4].

Методичні підходи щодо вибору напрямів модернізації продуктів кредитування мають передбачати:

- обґрунтування вибору об'єкта (продукту) для модернізації, що відповідає певним умовам (зв'язок із потребами, які здатні задовольняти суб'єкти національної економіки; спрямованість на вирішення додаткових економічних завдань; здатність забезпечувати прибуткову діяльність банків шляхом задоволення попиту на найбільш потрібні види кредитів тощо);

- вибір напрямів розвитку таких продуктів (його якісних характеристик та методів удосконалення бізнес-процесу щодо їх розробки та впровадження).

Враховуючи різноманіття форм модернізації продуктів та послуг, найбільш ефективними у банківській сфері можуть стати такі напрями модернізації банківських кредитних продуктів, як:

- розробка продукту з покращеними характеристиками (наприклад, пільговими умовами його надання);

- створення продукту з додатковими функціями (зокрема, підвищення його цільової спрямованості за рахунок особливих умов надання);

- розробка заходів щодо зниження собівартості продукту (за рахунок оптимізації бізнес-процесу його надання).

За для покращення процесу кредитування підприємств наводимо наступні пропозиції: зменшити вартість кредиту; здійснювати ефективний контроль за використанням кредитних ресурсів; розробити на державному рівні рекомендаційні методики оцінки ефективності джерел запозичення кредитних ресурсів; залучати підприємства до емісії та розміщення власних облігацій на фондовому ринку, що допоможе диверсифікувати свої джерела коштів і доходів, покращити ситуацію на вітчизняному ринку цінних паперів, а саме сегмент ринку облігацій, такий вектор збільшить не лише ступінь надходження фінансових ресурсів до підприємств, а й дасть змогу створити конкуренцію банківському кредитуванню, що у свою чергу забезпечить зниження відсоткової ставки за банківськими кредитами, поліпшить умови кредитування та створить передумови до розвитку довготермінового банківського кредитування й інших видів залучення кредитних ресурсів.

### Список використаної літератури

1. Аранчій В.І., Бойко Л.М., Черненко Л.В. Гроші та кредит. Навчальний посібник. Львів: Магнолія 2006, 2010. 300 с.
2. Руда О. Л. Кредит як підґрунтя взаємовідносин підприємств та комерційних банків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 9. С. 22–25. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/9\\_2018/6.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2018/6.pdf) (дата звернення: 18.11.2021.)
3. Аранчій В.І., Чумак В.Д., Черненко Л.В. Фінанси підприємств. Конспект лекцій. Навчальний посібник. Київ : ВД “Професіонал”, 2005. 400 с.
4. Офіційний портал державної фіскальної служби України URL: <http://ch.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-213691.html> (дата звернення: 18.11.2021р.)

*Карімова І.І., магістрант  
Батракова Т.І., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів  
Запорізький національний університет  
anna1234anna4321@gmail.com*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНТРОЛІНГУ В БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ УКРАЇНИ**

Актуальність запровадження контролінгу на підприємствах України зумовлена необхідністю підвищення ефективності діяльності підприємства, особливо в умовах посилення конкуренції, як з боку вітчизняних, так і іноземних організацій. Сучасні умови ведення бізнесу висувають до підприємства низку вимог щодо постійної готовності до змін ринку, а використання системи контролінгу дозволяє швидко та ефективно визначати можливості для цих змін та швидко реагувати.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки українські підприємства переживають складний етап своєї діяльності на фоні криз, високого рівня економічних процесів на регіональному та національному рівнях, зростання економічної активності на світовому ринку, що змушує швидко реагувати на будь-які зміни.

Метою будь-якої компанії є отримання та збереження найкращих позицій на ринку шляхом формування, збереження та розвитку конкурентних переваг.

Сьогодні підприємства вирішують багато проблем, викликаних як внутрішніми факторами (кваліфікація працівників, коливання попиту, ціни на сировину тощо), так і зовнішніми (глобальна криза, жорстка міжнародна конкуренція, посилення міжнародних стандартів, оподаткування).

Беручи до уваги постійно зростаючий обмін інформацією між різними групами та категоріями контрагентів організації, виникає необхідність розробки нового підходу до взаємодії підприємства з навколишнім середовищем.

Така ситуація виникає, коли керівництво компанії не реагує своєчасно на проблеми, тобто коли відсутня або недосконала система раннього попередження та реагування. У таких умовах адаптація до навколишнього середовища та активне реагування на будь-які зміни в ньому є чи не найважливішою умовою виживання кожного підприємства. А одним із ефективних засобів забезпечення ефективного функціонування підприємства є впровадження системи контролінгу.

Контролінг є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства, він дозволяє вирішувати ряд питань, таких як: стабільність бізнесу та його фінансів, виявлення та використання внутрішніх резервів, швидкі та ефективні інновації, місія, стратегії розвитку підприємства та ін.

Контролінг включає структурні складники: 1) постановка цілей – визначення кількісних та якісних цілей підприємства, вибір критеріїв їх досягнення; 2) планування – перетворення цілей підприємства в прогнози і плани, аналіз сильних і слабких сторін, розроблення на його основі стратегій підприємства, а потім плану; 3) управлінський облік – відображення фінансово-господарської діяльності підприємства в процесі реалізації плану; використовується під час обґрунтування управлінських рішень; 4) система інформаційних потоків – віддзеркалює діяльність підприємства, забезпечує необхідною інформацією управлінські структури; 5) контроль – оцінка досягнутих показників; 6) аналіз плану, результатів, відхилень – здійснюється в трьох часових вимірниках: минулому, теперішньому і майбутньому [1, с.22].

Сьогодні в Україні та за кордоном можна виділити основні підходи до організації контролінгу. Перший підхід – створити власний блок управління. Другий метод полягає у використанні аутсорсингу (outsourcing з англ. – для виконання сторонніми фахівцями всіх або частини функцій управління організацією), тобто передача всіх або частини функцій контролю спеціалізованій компанії або зовнішньому консультанту. Третій варіант –

косорсинг. Це передбачає створення служб контролю всередині компанії, але в деяких випадках включає експертів спеціалізованої компанії або зовнішнього консультанта [2, с. 18].

Слід мати на увазі, що універсального підходу до впровадження системи контролю на підприємстві немає. Кожна компанія має свою стратегію розвитку, бачення управлінських проблем, взаємодію з підрядниками тощо.

Таким чином, сьогодні питання контролінгу на підприємствах України вирішуються індивідуально для кожного підприємства з урахуванням специфіки та сфери його діяльності. У більшості випадків контролінгові функції виконує головний бухгалтер або економіст, що заважає їм виконувати свої прями обов'язки.

На сьогодні система контролінгу на українських підприємствах ще недостатньо розвинена, тому необхідно визначити пріоритети місцевих підприємств, можливість їх конкуренції з іноземними підприємствами в майбутньому та перспективи економічного розвитку, передбачені впровадженням системи контролінгу.

### **Список використаної літератури**

1. Контролінг : навч. посіб. / І. Г. Брітченко, А. О. Князевич. – Рівне : Волинські обереги, 2015. – 280 с.
2. Фінансовий контролінг [Електронний ресурс] : навчальний посібник / Н. В. Сабліна, Т. Б. Кузенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. – 161 с.

*Кіріченко Є.С.*

*магістрант кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Національна металургійна академія України  
marcel.2017.myr@gmail.com*

### **ФАКТОРИ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ДОХОДИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Малі підприємства є специфічним об'єктом господарювання, що має особливості у веденні бухгалтерського обліку, визначенні фінансових результатів діяльності та порядку оподаткування.

Доходи малого підприємства формуються так само, як і доходи підприємства загалом. Однак існують певні особливості, пов'язані із специфікою бухгалтерського обліку на малому підприємстві. Особливості формування доходів суб'єктів малого підприємництва визначаються П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [6]. Звіт містить такі показники доходів: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, інші доходи, разом чисті доходи.

Доходи малого підприємства формуються так само, як і доходи підприємства загалом. Важливим елементом дослідження формування доходу підприємства є аналіз факторів, що впливають на нього. Їх дія може бути суперечливою [3]. Негативний вплив одних факторів може компенсуватись позитивним впливом інших, і навпаки. Окремі фактори є взаємопов'язаними між собою таким чином, що компенсуючи негативний вплив одного фактору, можна, разом з тим, зменшити позитивний вплив іншого. Малі підприємства належать до групи особливих суб'єктів господарювання, що маючи загальноекономічні закономірності формування доходу, визначення витрат та прибутку, разом з тим є більш вразливими до сукупності факторів, які визначають їх величини. Також на малі підприємства більш сильно впливають різні кризові чинники. На величину доходу підприємства впливає широка сукупність факторів, які також залежать одне від одного, можуть бути пов'язаними із діяльністю підприємства, а можуть і не залежати від неї. Зокрема не залежать від діяльності

підприємства зовнішні фактори, такі як, природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін. На протипагу зовнішнім факторам, внутрішні знаходяться під безпосереднім впливом підприємства. Внутрішні фактори, що впливають на дохідність підприємства поділяються:

– виробничі – ті, що прямо обумовлюють обсяг та ефективність використання різноманітних ресурсів у виробництві продукції. Сюди належать, наприклад, вартість оплати праці, обсяг праці. Яка необхідна для виробництва продукції, технологія, що обумовлює обсяг використання матеріальних та енергетичних ресурсів тощо;

– невиробничі – ті, що похідним чином визначають вартість та обсяг використовуваних ресурсів. Зокрема це можуть бути соціальні умови виробництва, система стимулювання працівників. Природоохоронна діяльність, система організації збуту продукції та ін.[1].

Розрізняють фактори, що впливають на формування доходу підприємства та на його збільшення. Однак їх групування є схожим. Багато авторів вказують, що фактори, які впливають на збільшення доходу підприємства, також поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів, що впливають на величину доходів науковець зараховує показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни, кон'юнктуру ринку та діяльність контрагентів та конкурентів. Ці показники служать основою для аналізу чинників впливу, прогнозування рівня доходу підприємства та визначення його майбутніх фінансових результатів [5].

Як правило, основними факторами, що визначають дохідність підприємства є обсяг реалізації продукції, ціна продукції та її собівартість. Визначення впливу саме цих факторів є першим завданням факторного аналізу формування доходу підприємства. Наступним етапом факторного аналізу формування доходу підприємства є визначення впливу залишків нереалізованої продукції та частки прибутку у ціні продукції. На протипагу від факторного аналізу формування прибутку підприємства зростання частки прибутку у ціні продукції, як правило, має негативний вплив на формування доходу.

Вплив зміни обсягу виробництва на формування доходу підприємства може бути циклічним – при зростанні обсягу виробництва рівень реалізації зменшується, отже, початково обсяг доходу може зменшитись, але у наступні періоди найпевніше – зросте. Залишки товарної продукції, з одного боку, свідчать про неефективність реалізаційної політики підприємства, з іншого – можуть бути ознакою початку нового операційного циклу у його діяльності. Таким чином, визначаючи вплив зміни обсягу реалізації та величини залишків товарної продукції на складі підприємства на формування його доходу, слід враховувати можливу циклічність.

Істотним фактором, що впливає на величину прибутку від продажу товарної продукції, є зміна рівня собівартості продукції. Всупереч прямо пропорційному зв'язку впливу обсягу продажу товарної продукції на рівень прибутку, зв'язок між величиною прибутку та рівнем собівартості – зворотний [2, с. 273]. Чим нижча собівартість продукції, яка продається і визначається рівнем затрат на її виробництво та продаж, тим більший прибуток, і навпаки.

Суттєвим фактором, який прямо впливає на величину доходу від продажу продукції, є рівень цін, які застосовуються. Рівень цін в умовах лібералізації встановлюється самим підприємством, у залежності від конкурентоспроможності продукції, що реалізується, попитом і пропозицією на неї [4, с. 96]. Тому підприємство саме, в даному випадку, через встановлену ним ціну, може впливати на дохід, отриманий від продажу продукції.

Можна зробити висновок, що можливості підприємств впливати на рівень рентабельності та обсяг доходу, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її внутрішню дохідність є досить суттєвими та перспективними [4].

Таким чином, сукупність факторів впливу на дохід малого підприємства є досить широкою. Вплив факторів на дохідність підприємства слід оцінювати комплексно, що дасть змогу визначити найбільш суттєві аспекти такого впливу. Крім того, діагностика факторів, що впливають на дохідність підприємства може дати додатковий результат – оцінку слабких позицій підприємства на ринку. При цьому слід враховувати особливості періоду, за який проводилась

оцінка, оскільки як сам ринок може мати сезонність, так і виробничо-збутова діяльність підприємства може мати власні часові закономірності.

### Список використаної літератури

1. Бланк И. О. Управление прибылью: Учебник/ И. О. Бланк. – 2-е изд. – К.: Ника Центр, Ольга, 2000. – 720 с.
2. Блонська В. І. Дохід підприємства та чинники, які впливають на його розвиток/ В. І. Блонська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2012. – № 16. – С. 272-274.
3. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]// Режим доступу – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Корінев В. Л. Дослідження впливу ціни на прибутковість діяльності підприємства/ В. Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 2. – С. 92-98.
5. Мельник Л. Ю. Фактори впливу на прибутковість підприємств/ Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко// Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 79-86.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України №996-ХІV від 1999 р. із змінами і доповненнями до 02. 04. 2020 за Законом України № № 540-ІХ від 30.03.2020 [Електронний ресурс]// Режим доступу – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

*Кужель Ю.В.*

*Чміль О.О.*

*студенти факультету маркетингу*

*КНЕУ ім. В.Гетьмана*

*науковий керівник: Клименко С.М.*

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*бізнес-економіки та підприємництва*

*КНЕУ ім. В.Гетьмана*

*[kneusvetlana@ukr.net](mailto:kneusvetlana@ukr.net)*

## ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ПРОЕКТІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах пандемії особливо гостро постала проблема збереження та підвищення рівня конкурентоспроможності, адже на тлі згортання бізнесу та зниження купівельної спроможності споживачів – конкурентна боротьба загострилася. Також актуалізується питання формування бюджетів маркетингових заходів, адже криза змушує переглядати плани та розвиток відступає, виносячи на перші позиції питання виживання. Але у стратегічній перспективі, як показує досвід успішних підприємств, саме оптимальне фінансування маркетингу, навіть у передкризовому стані допомагає підприємствам зберегти власні конкурентні позиції, частку ринку та втримати рівень прибутковості на необхідному для успішного функціонування рівні.

Загалом, бюджет маркетингу - це фінансовий план, який формується в натуральному та грошовому вираженні. Оскільки, бюджет є запланованим, розраховуються витрати компанії на аналіз ринку, просування продукту на ринок та інформування споживачів та ґрунтуються на прогнозі витрат, доходів та прибутків підприємства. Для ефективного складання бюджетного плану, необхідно прорахувати витрати на маркетингові проекти, заходи та запланований прибуток від реалізації товарів чи послуг.

Більшість вітчизняних компаній, плануючи бюджет виділяють на маркетинг фіксований відсоток майбутніх доходів. Найчастіше використовують два підходи. Перший варіант ґрунтується на плануванні на основі показників прибутку. Етапи складання бюджету

маркетингу містить наступні кроки: прогнозується загальний обсяг ринку на наступний рік, для цього аналізуються темпи зростання та обсяги поточного року; визначається частка бюджету наступного року; розраховується собівартість продукції, валовий дохід; визначається вартість одиниці виробленої продукції; прогнозується прибуток; розраховується коефіцієнт рентабельності. Після розрахунків виділяється обсяг витрат на маркетингові заходи. Іншим підходом є планування на основі оптимізації прибутку. Даний варіант орієнтований на реалізацію проектів розвитку та передбачає формування маркетингового бюджету як інвестиційний процес. Управлінські рішення в такому випадку ґрунтуються на залежності обсягів продажів та маркетингових витрат. При застосуванні цієї схеми прогноуються обсяги продажу за конкретний тимчасовий період за запланованих різних умов витрат на маркетингові заходи. Отримані результати аналізуються та корегуються плани, підтримуються, передусім, канали комунікацій які забезпечують максимальне повернення вкладених коштів [3].

Існує три основні способи складання бюджету маркетингу. "Знизу-верх": бюджет складається на основі теоретичних підходів з урахуванням практичного досвіду складання та реалізації маркетингового бюджету. "Зверху вниз": виділення коштів на маркетингові потреби керівником. Поширеним на вітчизняних підприємствах є підхід виділення 3-5 відсотків (до 20, в залежності від цілей підприємства) без урахування кількості запланованих заходів. Змішаний спосіб полягає у поєднанні двох способів. Кожна компанія самостійно визначає обсяг доступних коштів, необхідні реалізації маркетингового плану і розподіляє каналами продажів.

Найпоширенішим стає метод витрат «від можливостей», що застосовують початківці та недосвідчені компанії, тому що запланована сума найчастіше економічно не обґрунтована. Фіксований відсоток від доходу минулого року вважається найпростішим методом, але він також не підтверджується розрахунками та аналізом ситуації на ринку. Метод порівняння та відповідності конкуренту, або метод самооборони полягає в тому, що компанія вирішує витратити на маркетинг не менше, ніж конкуренти. При цьому компанія має інформацію про витрати аналогічних бізнесів. Максимальне планування витрат може дати позитивні результати і забезпечити ефективність. Однак якщо витрати не оптимізуються, можуть виникнути фінансові труднощі. Метод цілей та завдань найбільш оптимальний, навіть в умовах кризи, адже він передбачає точні розрахунки та аналіз ринку. Метод обліку програми маркетингу передбачає розрахунок витрат для досягнення певних цілей та корегується поетапним моніторингом виконання поставлених задач [4].

Витрати на маркетинг можуть по-різному оцінюватися за напрямками використання та сферами діяльності. Практики бізнесу виділяють три основні фінансові показники розрахунку маркетингового бюджету - валовий прибуток, дохід до розподілу маркетингових витрат, чистий прибуток. Окремі підприємства відносять витрати на розподіл товарів до витрат за продані товари, інші включають в розділ накладних витрат. Валовий прибуток може розраховуватися як відсоток обсягу продажу. Якщо частка валового прибутку висока у порівнянні з чистим прибутком, це свідчить про істотні маркетингові витрати, які характерні для стадії спаду на ринку або для жорсткої конкуренції. Значні витрати на маркетинг пов'язані з необхідністю підтримки товару над ринком.

Для впровадження проектів конкурентоспроможності необхідно, передусім, визначити поточний стан та сформулювати бажаний. Незалежно від того, до якої групи належать методи діагностики конкурентоспроможності підприємства, найбільш складним завданням кожного методу є комбінація та обґрунтування індикаторів, які мають стати найбільш репрезентативними та відповідають встановленим цілям діагностики. На сучасному етапі теоретики і практики бізнесу пропонують значний перелік підходів до індикаторного забезпечення діагностики конкурентоспроможності. Як свідчить аналіз літературних джерел, в основу переліку показників можуть бути покладені фактори конкурентоспроможності, конкурентні переваги підприємства, складові функціонування, окремі унікальні



характеристики тощо. При цьому жодного уніфікованого підходу у цій сфері, нажаль, бути не може [2].

Першими в умовах кризи страждають через втрату частки ринку підприємства, на яких відсутні повноцінні адаптивні механізми управління, зокрема, маркетингове стратегічне управління. Системні помилки управління, підсилені об'єктивними проявами кризи, мають негативний ефект та суттєво скорочують життєвий цикл підприємств. Тому ефективна маркетингова підтримка, що орієнтована на посилення конкурентних позицій здатна підтримати наявну антикризову стратегію кожного підприємства.

Загалом, існує три види антикризової маркетингової стратегії на основі моделі Портера [1]: перша - стратегія лідерства у зниженні витрат. Вона орієнтуватиме підприємство на великий ринок, мінімізацію витрат і реалізацію послуг за досить низькими цінами. Друга - стратегія диференціації, що використовується при виході на досить місткий ринок, позиціонуючи послуги чи товари як унікальні. Застосовується для унікальних або індивідуальних послуг, а також на стадії пропонування нових послуг на ринок. Та третя - стратегія фокусування, яка призначена для вузькопрофільних підприємств і зосереджується на вузькому ринку або ринковому сегменті. У свою чергу, вона ділиться на два види: в одному з них підприємство в межах обраного сегмента намагається досягти переваги у витратах, а в іншому підсилює диференціацію послуги.

На основі матриці Ансоффа виділяють наступні антикризові маркетингові стратегії [2]: стратегії проникнення на ринок, що використовується для проникнення на вже сформований зайнятий ринок і пропонування послуги, аналогічної конкурентам; стратегії розвитку ринку, яка використовується при розширенні підприємством збуту своїх послуг в результаті створення нових ринків і ринкових сегментів; стратегії створення послуги, що здійснюється при створенні принципово нових послуг або ж модифікацій існуючих, вже наявних на старих ринках; та стратегії диверсифікації, що використовується, коли підприємство намагається вийти на нові ринки, пропонуючи нові послуги. Класичні підходи до формування та вибору марокенових стратегій є основними, а способи складання бюджету – підтримуючим інструментом на шляху подолання кризових явищ та розвитку підприємства.

Передусім, при розробці бюджету проектів вдосконалення рівня конкурентоспроможності в умовах кризи важливо враховувати групи факторів зовнішнього і внутрішнього підприємницького середовища підприємства: основні тенденції розвитку макро- і мікросередовища шляхом використання принципів сценарного моделювання; стратегічні цілі підприємства; ресурсні та бюджетні обмеження; інтереси груп впливу; наявні на підприємстві ключові компетенції, значимі для споживачів в умовах кризи. Головна особливість антикризових стратегій маркетингу – здатність швидко підлаштовуватися під мінливе середовище і створювати перспективні підприємницькі можливості для стабілізації економічного становища підприємства або навіть для покращення ринкових позицій шляхом зростання рівня лояльності клієнтів, росту продажів, підвищення рівня конкурентоспроможності.

#### Список використаної літератури

1. Асташкова А. Антиципативный антикризисный маркетинг [Електронний ресурс] / А. Асташкова, Шибанова-Роенко Е., Нишнючкина Е. - Режим доступу: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/0271.pdf>.
2. Березовик К.В. Методологічні прийоми маркетинг-аудиту / Ефективна економіка. 2010. №10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3436>
3. Лиходій В. Г. Сучасна концепція маркетингу та економічна криза // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 12. С. 6 – 12
4. Натрус К. С. Антикризовий маркетинг як складова стратегічного управління// Економічний вісник університету. № 31/1. С. 76

*Корецька І.С., магістр  
Науковий керівник к.е.н., доц. Аберніхіна І.Г.  
Національна металургійна академія України*

## ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Динамізм конкурентного середовища та посилення ризиків невизначеності в Україні та світі в цілому загострили проблеми, пов'язані з виробничою діяльністю підприємств різних видів економічної діяльності.

Виробнича діяльність (виробничий процес) - основна ланка функціонування будь-якого підприємства, що займається виготовленням готової продукції або товарів.

Дослідження та систематизація поглядів вчених-економістів надає можливість стверджувати, що будь-яке підприємство - це складна виробнича система, головне призначення якої - виготовлення певного виду продукції. Отримання такої продукції - результат здійснення виробничого процесу (табл.).

Таблиця

Трактування термінів «виробничий процес» та «виробнича діяльність» в літературних джерелах

Джерело	Трактування термінів
Богуслаєв В.О. [2, с. 13]	Виробничий процес - це сукупність різноманітних процесів (дій людей з допомогою знарядь праці і машин), спрямованих на отримання з природних матеріалів і напівфабрикатів виробів, що мають споживчі властивості
Сгупов Ю.А. [3, с. 44]	Виробничий процес - це сукупність взаємозалежних процесів праці і природних процесів, внаслідок яких вихідна сировина і матеріали перетворюються на готову продукцію
Бондаренко Т. Ю. [4, с. 50]	Виробничий процес - це сукупність усіх дій людини та засобів виробництва, необхідних на даному підприємстві для виготовлення чи ремонту виробів, що випускаються
Габор С. С. [5, с. 15]	Виробничий процес - це сукупність усіх дій людей і засобів праці, як необхідні на даному підприємстві для виготовлення та ремонту продукції
Гречко А. В. [6]	Виробничий процес - це сукупність часткових процесів, що об'єднані одною метою - випуском готової продукції
Хелферт Э. [7, с. 13]	Виробнича діяльність - це сукупність дій працівників з застосуванням засобів праці, необхідних, для перетворення ресурсів в готову продукцію, що включає в себе виробництво і переробку різноманітних видів сировини, будівництво і надання будь-яких видів послуг

Систематизовано автором на основі [2, 3, 4, 5, 6, 7].

Проблема оцінки ефективності виробництва посідає важливе місце в системі аналізу діяльності підприємства. Вона займає ключове положення в економічній теорії та практиці. Загальне поняття ефективності є досить широким і вживається в найрізноманітніших галузях. Розглянемо сутність категорії «ефективність» та основні підходи до її оцінки.

А. В. Шегда зазначає, що термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат». Отже, категорія «ефективність» інтерпретується як «результативність». Термін «ефект» має значення результату, наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього фактора. Фактично оцінка ефективності виробництва підприємства полягає в визначенні його результатів [1].

Для формування загального висновку про ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників. Саме тому в

західній економічній науці ефективність виробничої діяльності розглядають як складну і багатоаспектну категорію.

І. В. Ковальчук виділяє традиційний та багатофакторний підходи до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства [8].

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.

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 загально визнаними.

Розглянемо більш детально традиційний підхід до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства. Показниками першого рівня, які оцінюють ефективність використання ресурсів підприємства є:

- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність інвестованого капіталу;
- рентабельність продукції;
- рентабельність операційної діяльності.

Показники другого рівня характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів і дають змогу менеджерам зосередити увагу на використанні окремого ресурсу. Доцільно аналізувати їх динаміку, а не абсолютний рівень, оскільки абсолютне значення, наприклад рентабельності основних чи оборотних засобів, не можна порівнювати з альтернативною доходністю, наприклад за банківськими депозитами, оскільки отриманий підприємством прибуток є результатом функціонування не лише одного виду активів підприємства, а всієї їх сукупності. Вивчення динаміки зазначених показників дозволяє оцінити, з ефективною використання яких активів у підприємства виникає найбільше проблем.

Показниками ефективності використання основних засобів є:

- віддача основних засобів;
- рентабельність основних засобів.

Показники ефективності використання трудових ресурсів визначаються як відношення обсягу реалізованої продукції чи товарообороту, чи ефекту у вигляді прибутку, до середньої чисельності працівників чи суми затрат на оплату праці всіх працівників. Найважливішими показниками ефективності використання трудових ресурсів є:

- виробіток;
- трудомісткість;
- продуктивність.

Показники стану та ефективності використання основних фондів включають в себе аналіз основних фондів - активів підприємства, які мають вартісну оцінку і не втрачають матеріально-речову форму в процесі експлуатації. Відіграють значну роль у процесі праці, так як вони у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Оцінюючи ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно приділити особливу увагу таким показникам, як «фондовіддача», «фондомісткість» та «фондоозброєність», що характеризують ефективність задіяних основних фондів [1].

Ефективність виробничої діяльності підприємства є узагальнюючим показником ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів. Зобразимо схематично складові оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства на рис.

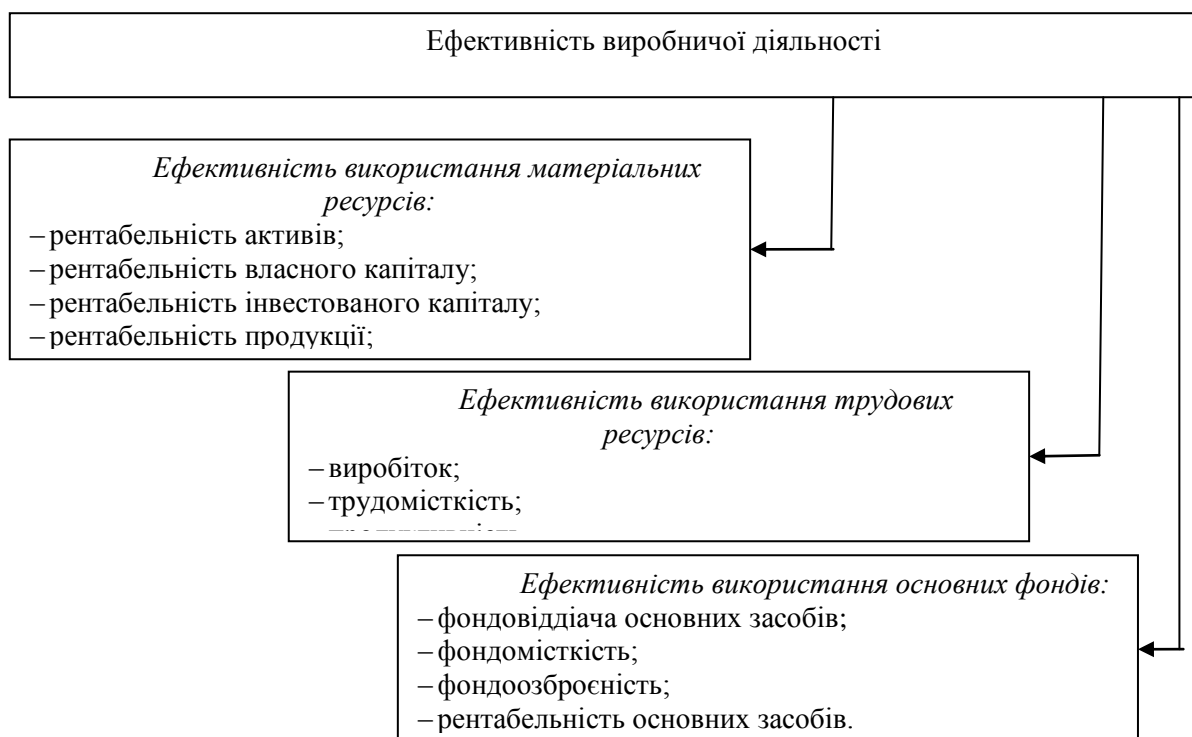


Рисунок – Складові оцінки ефективності виробничої діяльності  
Узагальнено автором на основі [5, 8].

Доцільно розрізняти поняття результативність з точки зору зовнішнього і внутрішнього середовища. З точки зору внутрішнього середовища виробнича діяльність підприємства може вважатися результативною, навіть якщо отримало результат нижчий за галузевий рівень, відповідно до цілей керівництва. З точки зору зовнішнього середовища, виробнича діяльність підприємства вважається не результативною і неефективною, якщо не використовуються організаційні заходи лідерів галузі [8].

### Список використаної літератури

1. Шегда А. В. Економіка підприємства: Навч. посібник / А. В. Шегда, - К.: Знання, 2006. - 614 с.
2. Богуслаєв В. О. Основи технології машинобудування : навч. посіб / В.О. Богуслаєв, В.І. Ципак, В.К. Яценко. - Запоріжжя : Вид-во ВАТ «Мотор Січ», 2003. - 336 с.
3. Сгупов Ю. А. Організація виробництва на промисловому підприємстві : навч. посіб. / Ю.А. Сгупов. - К. : Центр навч. літ-ри, 2006. - 488 с.
4. Бондаренко Т. Ю. Аналіз виробничої діяльності в управлінні машинобудівним підприємством / Т. Ю. Бондаренко. // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова. – 2013. – №4. – С. 49–52.
5. Габор С. С. Ефективність, як економічна категорія / С. С. Габор, В. С. Габор // Інноваційна економіка. - 2012. - № 7(33). - С. 14-17.
6. Гречко А. В. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Гречко, А. С. Гречухін. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/58905/pdf\\_4](http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/58905/pdf_4).
7. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. / Э. Хелферт. - СПб. : Питер, 2003. - 640 с.
8. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І.В.Ковальчук. - К. : Знання, 2008. - 680 с.

*Науковий керівник: Назаркевич І. Б., д.е.н, доцент  
доцент кафедри фінансового менеджменту  
Корнієнко М. О.  
Львівський національний університет ім. І. Франка  
[marijana200186@gmail.com](mailto:marijana200186@gmail.com)*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-БІЗНЕСУ**

На сьогодні все більш поширеним стає Інтернет-бізнес, зокрема бізнес в соціальних мережах. Особливо актуальним це стало під час спалаху пандемії, спричиненою COVID-19. Кожного дня збільшується кількість Інтернет-магазинів і відповідно кількість платників податків теж збільшується. Даний вид бізнесу має свої переваги, насамперед це - доступність, мобільність та швидкість. Такі соцмережі як Instagram або Facebook втрачають свою роль звичайних каналів комунікації й трансформуються в інструменти розгортання бізнесу. Оскільки спостерігається тенденція зростання Інтернет-магазинів, необхідно з'ясувати як оподатковувати дану сферу бізнесу.

Однією з проблем є те, що Інтернет-торгівля ніяк не врегульована нашим законодавством. Тому часто власники Інтернет-магазинів працюють без реєстрації та роками отримують дохід на особисту банківську картку як звичайні фізособи, що вважається незаконним. Перед початком функціонування законної торгівлі в Інтернеті потрібно виконати такі кроки як: вибір видів діяльності та системи оподаткування; реєстрація ФОП, ТОВ чи ПП; підготовка публічних ofert; отримання електронного цифрового підпису (ЕЦП) та реєстрація програмного реєстратора розрахункових операцій (РРО).

Інтернет-торгівля може оподатковуватись за спрощеною чи загальною формою оподаткування. Саме через простий процес ведення обліку і привабливі ставки податку підприємці переважно обирають спрощену систему. На загальній системі оподатковується чистий дохід, тоді як на спрощеній – вся виручка підприємця (3 група) чи за ставкою до 20% розміру мінімальної заробітної плати (2 група).

ФОП – платник єдиного податку (ЄП) може обрати другу або третю групу ЄП, але не першу, оскільки на цій групі працюють ринкові торговці. Згідно ПКУ для підприємців 2 групи єдиний податок визначається як процент від мінімальної заробітної плати, встановленої на січень поточного календарного року. Конкретна ставка єдиного податку встановлюється місцевими органами управління та залежить від видів діяльності, яку здійснює підприємець. Тобто, станом на сьогодні, якщо підприємець працює на 2-гій групі, має сплачувати 1200 грн ЄП на місяць. Але при цьому дохід не має перевищувати 5 млн 4 тис. грн на рік. Якщо підприємець працює на третій групі, то єдиний податок визначається як відсоток від прибутку за звітний період. І визначено такі розміри ставок для 3-тньої групи для неплатників ПДВ ставка становить 5% від доходу, а для платників ПДВ – 3%. Наразі також є обмеження для доходу для суб'єктів підприємницької діяльності 3-тньої групи – 7 млн 2 тис. грн на рік [1].

Для підприємців – платників ЄП є два основні критерії, що стосуються загальної суми річного доходу: обсяг доходу, який дає право на перебування на спрощеній системі оподаткування; обсяг доходу, який вимагає застосування РРО. Згідно Закону №1017, ці критерії змінилися та з початку поточного року граничні обсяги доходів встановлюються виходячи з розмірів мінімальної заробітної плати. Тому у 2021 року, якщо обсяг доходу ФОП не перевищує 220 розмірів мінімальної заробітної плати або 1 млн 320 тис. грн, то підприємцю дозволяється не використовувати РРО чи програмний РРО. Але останній критерій діятиме тільки впродовж 2021 року, оскільки на 2022 рік запланована повна фіскалізація підприємців [1].

Якщо підприємець приймає безготівкові оплати, то РРО/ПРРО можна теж не використовувати. Тобто у випадках оплати з рахунку на рахунок або коли покупець вносить оплату через касу банку для зарахування грошей на рахунок продавця.

Але коли власник Інтернет-бізнесу на своєму сайті приймає оплати на банківську картку, то потрібно застосовувати РРО. Хоча треба враховувати певні моменти, наприклад, за що саме отримується оплата – за товари чи послуги. Також має значення в який спосіб відбувається оплата картою на сайті. У випадку коли оплата здійснюється шляхом використання платіжних сервісів – iPay, LiqPay, Monobank та ін. – ФОП має проводити оплату через РРО/ПРРО.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у лютому 2019 р. виклала документ, в якому зазначені напрямки вирішення проблемних питань оподаткування стосовно діджиталізації економіки [2]. Обґрунтування політики ОЕСР в цій частині зводиться до того, що ключовими фактором генерації доходів соціальних мереж, пошукових систем та онлайн маркетплейсів є користувачі платформ. В існуючій міжнародній податковій системі основна увага приділяється фізичній активності бізнесу, а не доходу, який отримують компанії, від генерації його користувачами, а ОЕСР же пропонує переглянути правила розподілу прибутку та відійти від принципу фізичного місця розташування компанії.

Тобто ОЕСР пропонує принципово новий підхід. Дотепер, юрисдикцією для оподаткування визначалось законодавство країни реєстрації компанії. Відповідно до пропозиції ОЕСР, юрисдикція в цілях оподаткування визначатиметься залежно від «найбільшої присутності», тобто та країна, де компанія отримує найбільш вагомий відсоток доходу.

Таким чином, в Україні слід звернути увагу на невирішеність правових і податкових аспектів інтернет-торгівлі, та на законодавчому рівні розробляти заходи, що допоможуть стати такому бізнесу корисним для держави. Важливим є те, щоб законодавство було розроблено дуже чітко і заохочувало підприємців в Інтернеті вести бізнес відкрито, не створюючи тіньової економіки. Тому перед удосконаленням податкової політики щодо адміністрування і фіскалізації господарських операцій в інтернеті законодавчий орган повинен здійснити комплекс аналітичної діяльності, яка складається з таких заходів: чітко визначити проблему, що стоїть перед економікою країни; розмежувати цілі за ступенем їх важливості та сконцентрувати зусилля на досягнення головних з них; зробити аналіз наявних у розпорядженні інструментів і вихідних умов; скоректувати політику з урахуванням національної специфіки і часу. Також важливим є формування системи моніторингу інформаційного простору щодо здійснення господарської діяльності в Інтернеті та її об'єктивного відображення у податковій звітності.

### Список використаної літератури

1. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо лібералізації застосування реєстраторів розрахункових операцій платниками єдиного податку та скасування механізму компенсації покупцям (споживачам) за скаргами щодо порушення встановленого порядку проведення розрахункових операцій частини суми застосованих штрафних санкцій» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 01.12.2020 № 1017-IX – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-20#Text>
2. Гулинська Д. Як зміняться податки для інтернет-бізнесу, соціальних мереж та пошукових ресурсів? [Електронний ресурс] // «Поради юриста» інформаційно-правовий портал.– Режим доступу до ресурсу: <https://porady.org.ua/yak-zminyatsyapodatki-dlya-internet-biznesu-socialnikh-merezh-ta-poshukovikh-resursiv>

*Левченко Ю.Є., магістр  
Науковий керівник к.е.н., доц. Аберніхіна І.Г.  
Національна металургійна академія України*

## **МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки головним у діяльності кожного підприємства є отримання максимального прибутку, тому аналіз управління витратами в компанії є досить важливим. Перевищення суми витрат над сумою отриманого доходу можна пояснити високим рівнем збитковості підприємства. У цьому випадку потрібно звернути увагу на систему управління витратами в компаніях, оскільки від ефективності цієї системи залежить прибутковість підприємства. Дослідження ефективного управління витратами є особливо важливими в умовах інфляції, оскільки поточні дані про витрати необхідно постійно звіряти з даними про майбутні витрати. У системі управління господарською діяльністю комерційного підприємства найважливішим елементом є управління витратами. Це пояснюється тим, що управління витратами є динамічним процесом, який полягає в досягненні високого економічного результату від діяльності підприємства. Цей процес не обмежується скороченням витрат, а поширюється на всі засоби контролю.

Основним завданням управління формуванням собівартості продукції є визначення її справедливої вартості в усіх структурних підрозділах підприємства для контролю, а також підвищення ефективності діяльності підприємства (збільшення прибутку та рівня рентабельності). Він характеризується такими характеристиками: формування собівартості здійснюється на всіх етапах виробництва; формування витрат супроводжує всі етапи життєвого циклу компанії, від створення компанії до її ліквідації. Процес формування собівартості продукції є регулярним. Процес формування собівартості продукції безперервний. Це характерно для постійних витрат; механізм формування собівартості продукції детермінований і регламентований, детермінізм характеризується кількісною визначеністю витрат у часі, обсязі та структурі. Процес формування собівартості продукції носить системний характер, витрати нижчого рівня включаються до витрат вищого рівня і т. д. аж до формування витрат виробництва, які є вищим рівнем. Ефективне формування собівартості продукції є важливою умовою фінансової стійкості підприємства.

Ефективність діяльності підприємства залежить від економічно раціонального використання всіх видів ресурсів, що потребує переходу до єдиної системи управління витратами. Питання зниження витрат виробництва на підприємствах є важливим, оскільки витрати є внутрішнім фактором функціонування підприємства і рівень виробництва залежить від рівня ефективності будь-якої структури [1]. Динаміка витрат характеризує споживання всіх видів ресурсів, які підприємство використовує для досягнення своїх цілей. У процесі управління витратами ви вибираєте між альтернативними управлінськими рішеннями щодо асортименту товарів і послуг, виробництва та збуту.

Управління витратами на різних етапах життєвого циклу товару [3]. Управління витратами слід розглядати як комплексну систему, що забезпечує розробку управлінських рішень, оскільки всі управлінські рішення щодо ефективного використання ресурсів взаємопов'язані і впливають на кінцеві результати діяльності підприємства. Постійно знижувати витрати неможливо, тому що від цього залежить якість продукту та ефективність виробництва. Необхідний рівень витрат необхідно розрахувати на етапі планування [2].

Розвиток будь-якої економічної діяльності потребує використання найсучасніших методів і форм контролю для регулювання її результатів. В умовах ринкових відносин увага приділяється не тільки кінцевим результатам, а й методам їх досягнення. Уміння визначити найважливіші виробничі зони дозволяє зосередити керівництво на важливих ділянках і підвищити ефективність операцій і контрольної роботи. Основними напрямками внутрішнього контролю витрат бізнесу є: контроль виробництва, контроль витрат (витрати) та контроль результатів (доходів і прибутків).

Таким чином, рентабельність підприємства залежить від величини витрат, тому ефективно управління витратами, що передбачає мінімізацію їх загальної вартості, є надзвичайно важливим. Систему управління витратами необхідно впроваджувати комплексно, забезпечуючи взаємозалежне вирішення завдань. Перспективним напрямом подальших досліджень є побудова ефективної системи управління, розробка чіткої системи управління зниженням витрат, пошук шляхів удосконалення окремих управлінських функцій для досягнення найкращих результатів. Управління витратами — це процес навмисного формування витрат щодо їх видів, місць та носіїв із постійним контролем рівня витрат та стимулюванням їх зниження. Це важлива функція господарського механізму будь-якого підприємства.

### Список використаної літератури

1. Турило А.М. Управління витратами підприємства : навч. посібн. / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 120 с.
2. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. посібн. / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Видво ЦУЛ, 2002. – 656 с.
3. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Г.О. Партин. – К. : Вид-во УБС НБУ, 2008. – 219 с.

*Лукашук М. В, аспірант,  
Університет банківської справи  
mlukashuk23@gmail.com*

## ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ

Інноваційний розвиток є вирішальною передумовою забезпечення економічного зростання підприємств та економіки країни загалом. Сьогодні в Україні обмеженість фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств, у тому числі й оновлення їх технологій та матеріально-технічної бази, є однією з основних проблем впровадження інновацій. Рушійною силою для активізації інноваційного розвитку підприємств може стати використання банківського кредитування. Тому питання активізації та розширення можливостей банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств в загальній системі фінансового забезпечення їх інноваційних перетворень, набувають сьогодні особливої актуальності.

Метою дослідження є пошук можливостей активізації банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств на основі аналізу факторів та ризиків, які цю активізацію гальмують.

Впровадження інновацій для розвитку підприємств сприяє генеруванню додаткових конкурентних переваг, підвищенню конкурентоспроможності, нарощенню прибутків. Сьогодні в Україні, на жаль, спостерігається гальмування інноваційного розвитку підприємств: протягом останніх років зменшується кількість суб'єктів, які впроваджують інновації, а також кількість видів інноваційної продукції, не дивлячись на те що така продукція користується вищим попитом. Одним з ключових стримуючих факторів впровадження інновацій для підприємств є відсутність фінансування. Частка фінансування інновацій за рахунок банківських кредитів за 2019 рік становила лише 8,1%.

Основними гальмівними факторами у розвитку банківського кредитування інновацій зі сторони споживачів є висока вартість кредитних ресурсів, а зі сторони банків – обмежений обсяг довгострокових кредитних ресурсів. Банківський сектор України на сьогодні не є повністю фінансово спроможним генерувати достатній обсяг кредитного забезпечення і відповідним чином обслуговувати інноваційний процес в Україні, а також не готовий брати на себе такі ризики [1, с.185].



Банкіри зазначають, що стримувати кредитування інновацій у найближчій перспективі можуть споживчі настрої підприємств та населення, які залежать від стану економіки і стабільності курсу національної валюти.

Для банків найважливішим фактором при кредитуванні інноваційного розвитку є контрольованість ризиків та їх допустимість. Рівень ризику збільшується через: недосконалість нормативно-правової бази щодо питань ризиків; раптовість виникнення негативних впливів; відсутність виконання дій або комплексу заходів, направлених на уникнення ризиків, нівелювання їх негативних проявів; відсутність практичного досвіду розв'язання нових завдань та ситуацій [2].

Кредитний ризик є ймовірністю отримання збитків через неповернення позичальником кредитних коштів, а також через несвоєчасне повернення боргових зобов'язань. Кількісно ступінь ризику банківського кредитування демонструється рівнем кредитних відсотків, тобто зростання ризиків супроводжується збільшенням кредитної ставки. Таким чином, відсоткова ставка є індикатором кредитного ризику.

Діагностика банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств дозволяє виокремити наступні ключові проблеми його активізації та нарощення: повільні темпи інноваційних перетворень реального сектору економіки; наявність дисбалансу у темпах розвитку фінансового та реального секторів національної економіки; несприятливий інвестиційний клімат; правова, політична та економічна нестабільність; незахищеність прав кредиторів; низька ефективність бізнесу; відсутність належної інфраструктури інноваційного ринку, ринку землі та нерухомості тощо [3 с.15].

Деякі гальмуючі чинники активізації банківського кредитування є й у самій банківській системі: недостатній рівень капіталізації; обмеженість інвестиційного кредитування короткостроковою ресурсною базою; висока вартість депозитних ресурсів; відносно низька дохідність інвестиційних кредитів та підвищена ризикованість; складність оцінки платоспроможності позичальника та кредитних ризиків інноваційних проектів; відсутність у більшості банків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку; низький рівень банківського менеджменту і корпоративного управління тощо [1, с.187].

Одним із важелів активізації та розширення обсягів банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств може стати загальнодержавна стратегія державно-приватного партнерства (ДПП) в науково-інноваційній діяльності. Розробка такої стратегії ДПП повинна перш за все розроблятися у напрямі побудови національної інноваційної системи на основі співпраці державного та приватного секторів. У рамках ДПП повинні бути розроблені форми співпраці у кожній з підсистем національної інноваційної системи. З огляду на це необхідно розбудовувати не лише коопераційні зв'язки у кожній з підсистем, але і між ними загалом.

Ще одним шляхом активізації кредитування інновацій може стати використання багатокомпонентної ієрархічної моделі банківського кредитування інновацій, яка має передбачати створення спеціалізованого банку інноваційного розвитку та впровадження нових нетрадиційних методів та інструментів кредитування.

Створення банку інноваційного розвитку дало б можливість суттєво прискорити процедуру відбору інноваційних проектів для залучення відповідних кредитів. Завданням такого банку має стати розробка нових банківських продуктів з інноваційного кредитування підприємств, які впроваджують нові технології і здійснюють комерціалізацію нововведень [3 с.16]. Банк має орієнтуватися також на довгострокову підтримку інноваційних та модернізаційних проектів малого бізнесу, і при розгляді тих чи інших пропозицій банк оцінює в першу чергу їхню ефективність – економічність, екологічність, енергоефективність та безпеку.

В інноваційній сфері не доцільно використовувати традиційні методи кредитування, що зумовлює необхідність впровадження нових нетрадиційних методів та інструментів кредитування. Серед таких методів варто увагу акцентувати на лізингу, факторингу,

венчурному кредитуванні, форфейтингу, проектному фінансуванні, «кредитуванні на замовлення» та методі пакетування проектів.

Для розвитку процесів кредитування банками інновацій необхідно розробити методику інноваційного кредитування, яка б включала такі обов'язкові етапи: визначення методу кількісної оцінки інноваційного ризику, що створює умови для проведення якісного аналізу питань ймовірності досягнення кінцевої мети інноваційного проекту; визначення рівня впливу ризиків на інноваційний проект та обсяги непередбачених витрат и матеріалів; визначення критеріїв оцінки кредитоспроможності на основі прогнозування майбутніх грошових потоків позичальників, що реалізують інноваційні проекти; використання методичного підходу до розрахунку відсоткової ставки банку з урахуванням венчурної складової та компенсації ризиків банку, пов'язаних з реалізацією інноваційного проекту на стадії розробки інноваційного проекту [4 с.25].

Отже, сьогодні в Україні банки побоюються кредитувати інноваційний розвиток підприємств через низку причин, основними з яких є значній ризику та відсутність досвіду якісного аналізу окупності інноваційних проектів, обмеженість довгострокових кредитних ресурсів, нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні. Але такий вид кредитування в нашій країні потребує розвитку, тому запропоновано кілька шляхів його активізації, які вимагають узгоджених і виважених дій усіх гілок влади та банківського сектору. Розвиток інновацій в Україні сприятиме нарощенню конкурентних переваг українських виробників на вітчизняних та світових ринках.

#### **Список використаної літератури**

1. Абрамова А.С., Марич М.Г., Попова Л.В. Кредитне забезпечення інноваційного розвитку економіки банківськими установами в Україні // Проблеми і перспективи економіки і управління. – 2019 - № 2 (18). – С. 181-189.
2. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т.1.: Управління ризиками базових банківських операцій / А.О. Єп іфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін. / за ред. А.О. Єпифанова і Т.А. Васильєвої. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283с.
3. Гудзь О. Є. Банківське кредитування інноваційного розвитку підприємств: можливості та ризику / О. Є. Гудзь // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2019. – № 1. – С. 12-19.
4. Завадська Д. В. Банки у фінансуванні інноваційного розвитку економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Завадська Д. В. – Одеса, 2019. – 39 с.

*Лях Д.В.*

*магістрант кафедри фінансів  
д.е.н., професор Грабчук О. М.*

*Національна металургійна академія України  
[dasha0955935726@gmail.com](mailto:dasha0955935726@gmail.com)*

#### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

На сьогоднішній день банківський сектор України перебуває у складному становищі. Програма реформ оздоровлення банківської системи, запропонована Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення кількості банків та до радикальних змін у функціонуванні найбільш важливих системних банків. Окреслені процеси викликають об'єктивну необхідність у дослідженні сучасного стану банківського сектору України та його подальших перспектив розвитку.

Банківська система відіграє важливу роль у формуванні економічних відносин між суб'єктами грошового ринку. Це обумовлюється тим, що саме банки є одним із найважливіших елементів структури економіки щодо організації руху фінансових потоків. Вони складають основу кредитної системи країни, концентрують основну частину її ресурсів. Банківська система – це та галузь діяльності, де найбільш динамічно й активно знаходять відображення всі позитивні і негативні явища, що відбуваються в економіці [1].

До позитивних моментів банку відносять: швидке та ефективне впровадження передових методів банківської діяльності, підвищення якості кредитного аналізу, зростання обсягу кредитних ресурсів, розширення спектра якісних послуг, здешевлення банківських послуг, запровадження системи страхування банківських послуг, збільшення обсягу залучення недорогих ресурсів [2].

Банківська система України є однією із найрозвиненіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочато раніше, ніж інших секторів економіки України. Проте, незважаючи на всі позитивні явища, залишається низка невирішених проблем, а саме:

1. Низький рівень капіталізації комерційних банків. За цим показником вітчизняні банки суттєво відстають від іноземних. Причиною цього є те, що значна кількість новоутворених кредитних інститутів була заснована для розв'язання проблем фінансово промислових груп. Метою інших банків є обслуговування торгівельно-посередницьких та валютно-обмінних операцій із швидким обігом коштів.

2. Брак довіри населення до банків зменшує мобілізацію ресурсів банками порівняно з потенційними можливостями. Рівень довіри населення до банків в Україні все ще значно нижчий, ніж у країнах із високо розвинутими ринковими економіками і банківськими системами [3].

3. Висока концентрація капіталу у групі найбільших банків (така практика може призвести до розширення практики домовленостей і змов великих банків між собою у проведенні своєї діяльності, наприклад, у встановленні цін на банківські послуги).

4. Кадрова проблема – недостатній рівень кваліфікації менеджерів і спеціалістів та брак досвіду кадрового персоналу. Низька заробітна плата не сприяє залученню молодих фахівців у банківську сферу [4].

Для вирішення вище зазначених проблем доцільно було б:

1. Підвищити надійність та фінансову стійкість банків завдяки:

- оптимізації податкового законодавства;
- розвитку іпотечного фондового ринку.

2. Недопустити зниження рівня капіталізації банків та підвищити конкурентоспроможність їх на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом:

- забезпечення пропорційного зростання регулятивного капіталу та його обсягів;
- розроблення плану заходів, щодо підвищення рівня капіталізації;
- активніше застосовувати процедури реорганізації та реструктуризації банків.

3. Для банків з недостатньою капіталізацією з боку НБУ має бути передбачено такі заходи впливу: зобов'язання продажу акцій; заборона на виплату дивідендів; обмеження на рівень відсоткових ставок за зобов'язаннями; запровадження певних пільгових умов для оподаткування тієї його частини прибутку, яку спрямовують на збільшення банківського капіталу; заборона на виплату надлишкових компенсацій менеджменту і на прийняття депозитів від банків-кореспондентів [5].

Доцільно зазначити, що в українській банківській системі існує ще чимало проблем, пов'язаних із загостренням конкурентної боротьби внаслідок об'єктивного уповільнення темпів експансії в зовнішнє середовище, зниженням ефективності діяльності та системи управління, відголосу процесу глобалізації, тощо. У таких умовах необхідно виділити пріоритети, які можуть забезпечити сталий розвиток банківської сфери та економіки в цілому та сформулювати заходи щодо їх досягнення. Такими пріоритетами є формування

інституційного середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби та уповільнення монополізації банківської сфери.

#### Список використаної літератури

1. Холодна Ю.Є., Рац О. М. Банківська система: навчальний посібник. Харків, 2013. - 315 с.
2. Деревська О.Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О.Б. Деревська // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2010. - №6. – с. 26-31.
3. Д'яконова І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків // Вісник НБУ. - №2, 2008. – с. 26-31.
4. Смага Л., Гнатів О. Вплив макроекономічних чинників на кредитну діяльність банків // Вісник Української академії банківської справи. - №1(24), 2008. – с. 21-27.
5. Патрікац Л., Бойчук М. Глобалізація і банки: проблеми, перспективи // Вісник НБУ. - №1, 2008. – с. 46-49.

*Малей Д. В.*

*магістрант кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Національна металургійна академія України*

[OGrabchuk@i.ua](mailto:OGrabchuk@i.ua)

#### ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

У сучасний період часу значна кількість українських підприємств перебуває у важкому фінансовому стані, їх господарська діяльність утруднена у зв'язку із скороченням ринків збуту та зменшенням платоспроможного попиту. Саме зараз пильне управління надходженням грошових коштів на підприємство є одним із найбільш актуальних завдань фінансового управління, що забезпечує підтримання поточної діяльності та стратегічний розвиток підприємства у майбутньому. Збереження сталих грошових потоків підприємства є елементом його функціональної стратегії, завдяки реалізації якої підприємство не тільки може зберегти свої конкурентні позиції на ринку у період кризи, а й, розширити їх та забезпечити динамічний розвиток після завершення кризи [1, с. 108].

Зарубіжні джерела пропонують в управлінні грошовими потоками підприємств у період кризи дотримуватись наступних принципів: фінансової гнучкості, ризиковості, управлінського консерватизму та відповідності податковій ситуації [3].

Основними завданнями поточного управління грошовими потоками підприємства виступають: встановлення оптимального розміру грошового потоку у певний період часу; аналіз структури грошових потоків; вплив управління грошовими потоками на платоспроможність підприємства; визначення обсягів видаткових грошових потоків за різними видами діяльності підприємства (операційною, інвестиційною та фінансовою); забезпечення функціонування механізму управління грошовими потоками підприємства [2].

Однак у період кризи виникає ряд проблемних аспектів в управлінні грошовими потоками, які у розрізі поточних завдань роблять неможливим розмежування управління грошовими потоками у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. До таких проблемних аспектів управління грошовими потоками підприємства у період кризи належать [4, с. 109]:

– відсутність гнучкості у плануванні грошових потоків та відсутність механізму корекції фінансових планів у відповідності до швидко змінюваних реалій фінансової кризи;

– нерациональність інтервалів планування та методів планування, які б мали відповідати поточній ситуації підприємства, а не усталеним практикам фінансового управління;

– недостатність технічного, в тому числі інформаційного, забезпечення у поточному управлінні грошовими потоками;

– недотримання визначеної політики в управлінні грошовими потоками, особливо при здійсненні підприємством інвестиційної та фінансової діяльності.

У разі, якщо підприємство провадить зовнішньоекономічну діяльність до проблемних аспектів управління грошовими потоками додається також неефективність використання грошових надходжень від цієї діяльності, неврахування валютного ризику тощо. Часто окремі напрями генерації грошових потоків підприємства (часто це потоки незначні за розміром) й управління ними є надзвичайно важливими у кризових умовах, однак на підприємствах не звертають на це уваги. Наприклад, управління грошовими потоками, що виникають в операційній діяльності і напряму залежать від норм, нормативів, цін, грошовими потоками, пов'язаними зі сплатою податків, отриманням податкових пільг, бюджетних асигнувань та дотацій, кредитів та кредитних пільг, квот, ліцензій, купівлею-продажем цінних паперів є важливим для підтримання платоспроможності підприємства та забезпеченням від касових розривів.

Реалізація певних стратегій розвитку підприємства ґрунтується на результатах прогнозування його стану та перспектив. Однак в умовах фінансової кризи прогнозування часто дає значні помилки. У світовій практиці вважається недоцільним використовувати результати прогнозування для обґрунтування управління грошовими потоками. Якщо економіка є нестабільною та/ або підприємство перебуває у кризовій ситуації. У такому разі пропонують перейти від фінансового прогнозування до фінансового планування.

Також світовий досвід управління підприємством у кризовому стані або коли економіка перебуває у кризі передбачає використання інших критеріїв ефективності діяльності, ніж традиційні показники рентабельності та прибутковості. До більш актуальних критеріїв відносять показники динамічності та достатності грошових потоків. Особливо це стосується грошових потоків, що виникають при формуванні фінансових ресурсів підприємства. Диверсифікації притоків грошових коштів пропонується досягти за рахунок залучення накопичень населення, кредитів під власний капітал, кредитів страхових компаній. Що дасть змогу збільшити обсяг фінансових ресурсів підприємства та зробити більш стабільними відтоки грошових коштів [5, с. 223].

Отже, при управлінні грошовими потоками підприємства у період кризи особливо важливим є узгоджувати стратегічні цілі підприємства з його поточними фінансовими можливостями, планувати альтернативні короткострокові шляхи розвитку, забезпечити оптимізацію грошових потоків та їх диверсифікацію, здійснювати постійний контроль за рухом грошових коштів.

### Список використаної літератури

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование / И.Т. Балабанов ; 2-е изд, доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 208 с.
2. Наумова О. О. Управління грошовими потоками підприємства [Електронний ресурс]/ О. О. Наумова//Електронна бібліотека університету «Крок». – Режим доступу: [https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/naumova\\_0005.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/naumova_0005.pdf)
3. Свистун Л. А. Теоретичні засади управління грошовими потоками підприємства в умовах кризи [Електронний ресурс]/Л. А. Свистун, К. О. Нечухран, Д. О. Шустваль// Modern Economics. – 2020. – № 21. – Режим доступу: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/21-2020/svystun.pdf/>
4. Сергєєва О. Р. Сутність та основні аспекти управління грошовими потоками підприємства/ О. Р. Сергєєва/ Науковий вісник Ужгородського національного університету.

Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2017. – Вип. 12 (2). – С. 107-110.

5. Суханова А. В. Світова практика управління грошовими потоками підприємства/ А. В. Суханова, Д. Ю. Суханова// Приазовський економічний вісник. – 2020. – Вип. 2 (19). – С. 220-224.

*Матіяш Д. О., здобувач вищої освіти  
першого (бакалаврського) рівня  
Лазоренко Т. В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри менеджменту  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
[daria.matiash@gmail.com](mailto:daria.matiash@gmail.com)*

## **ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

На сьогодні в Україні актуальним є питання конкурентоспроможності підприємств. Дана проблема стосується майже усіх сфери життя суспільства. Високий рівень конкуренції та досить велика кількість закордонних виробників на українському ринку особливо гостро ставлять питання удосконалення діяльності підприємств та розроблення нових стратегічних напрямків його розвитку для ефективного функціонування.

Одним із важливих понять, яке є частиною ринкового середовища та інструментом регулювання економіки є конкуренція. В умовах ринкової економіки усі підприємства бажають максимізувати прибуток та розширити масштаби своєї діяльності, тому в такому випадку, усі виробники виступають у ролі конкурентів. Тому, конкуренція - це процес економічної боротьби та взаємодії між виробниками товарів, метою якого є отримання найвигідніших умов виробництва і збуту товарів, робіт або послуг, а також більший прибуток від реалізації.

Якщо говорити про конкурентоспроможність, то дане поняття може проявлятися лише в умовах конкуренції та через конкуренцію. Конкурентоспроможність підприємств може бути результатом поєднання різноманітних факторів, які зумовлюються розвитком продуктивності, і відображає результати заходів, які використовуються великими підприємствами для конкуренції за якість, ринок і прибуток [1].

У економічній літературі існує безліч визначень поняття, що таке конкурентоспроможність. Вчені-економісти, наприклад, Б. А. Райзберг дає таке визначення: «Конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів». До того ж В. Стівенсон стверджує те, що конкурентоспроможність визначає “наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта у порівнянні з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу” [1].

Конкурентоспроможність підприємства залежить від низки внутрішніх та зовнішніх факторів. До внутрішніх факторів можна віднести такі групи аспектів:

- виробничий аспект (рівень автоматизованого регулювання виробничих процесів, система управління та її ефективність функціонування);
- ресурсний аспект (рівень витрат, пов'язаних із виробленням одиниці продукції, рівень цін на необхідні ресурси, ресурсозабезпеченість підприємства, ступінь ефективного використання ресурсів);
- технологічний аспект, тобто рівень запровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- кадровий аспект (кваліфікація працівників та її підвищення, система оплати праці);

- інноваційний аспект (наявність чіткої ефективної конкурентної стратегії, своєчасне реагування на зміни в економіці та проведення відповідних змін на підприємстві);
- інвестиційний аспект (інвестування, наявність власних та залучення зовнішніх фінансових потоків);
- маркетинговий аспект (імідж підприємства, якість виробленої продукції, просування і збут товарів) [2].

До зовнішніх факторів у свою чергу, можна віднести ті чинники, які не залежать від діяльності підприємства. Це можуть бути: законодавча база держави, політична ситуація в країні, наявність та кількість конкурентів на ринку, концентрація виробництва тощо, тобто ті фактори, які знаходяться в оточенні підприємства і можуть впливати на його діяльність.

Варто розглянути методи дослідження конкурентоспроможності підприємства. На сьогодні, у світі не існує єдиної методики визначення і оцінки цього показника, тому підприємства обирають той спосіб, який їх найбільше задовольняє. Можна виділити 4 найбільш поширених методів аналізу конкурентоспроможності, які є одними із основних: матричний метод, метод, на основі ефективної конкуренції, SWOT-аналіз, метод рейтингової оцінки.

Матричний метод проводиться шляхом вивчення та оцінки господарської діяльності підприємства та її продукції. Аналіз проводиться з урахуванням життєвого циклу продукції. При даному методі будується матриця, яка використовує у своїй основі систему координат: по горизонталі розташовуються темпи зростання та скорочення кількості продажів, по вертикалі – відносна частка товарів компанії, представлених на ринку. З переваг даного методу можна виділити те, що за наявності достатньої кількості інформації про обсяги реалізації товарів та відносні частки конкурентів на ринку можна отримати високу точність оцінки конкурентоспроможності підприємства. З недоліків - неможливість аналізувати причини, через які підприємство або його конкуренти займають ту чи іншу частку ринку.

Метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції. Згідно з цим підходом, найбільш конкурентоспроможним є підприємство, у якому всі підрозділи працюють як налагоджений механізм. Кожен підрозділ чи служба має ефективно використовувати обмежену кількість ресурсів. Від цього залежить результативність роботи даних служб.

SWOT-аналіз дозволяє дослідити мікросередовище підприємства на предмет можливостей та загроз у вигляді матриць. Здобуті матриці дають можливість виявити пріоритетні сфери ділової активності та сформулювати управлінські акценти. Для виконання цього аналізу необхідно визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози для фірми. Сильні та слабкі сторони є факторами внутрішнього середовища. Можливості та загрози – зовнішньої [3].

Метод оцінювання конкурентоспроможності з урахуванням рейтингової системи. Для виконання цього методу необхідно виділити ряд показників, які можна вважати найважливішими. Потім оцінити дані показники за 5-бальною шкалою урізних конкурентних підприємств. Оцінка 5 – найвищий рівень, підприємство лідирує у даному випадку. Перевагою даного методу можна назвати простоту і універсальність, проте оцінка показників дуже суб'єктивна і результат може бути хорошим, тільки якщо даний підхід використовує досвідчений економіст.

Виходячи з вище наведених методів аналізу конкурентоспроможності, можна зробити висновок, що для того, аби підприємство залишалось на провідних позиціях серед конкурентів на національному ринку необхідно постійно приділяти увагу підвищенню конкурентоспроможності.

Для цього необхідно реалізовувати наступне:

- глибоко досліджувати запити споживачів, їх прихильність;
- постійний аналіз конкурентів на ринку;
- проводити бенчмаркінг - це систематичний, безперервний пошук та вивчення передового досвіду конкурентів суміжних галузей, постійне порівняння бажаних результатів та змін бізнесу з розробленою еталонною моделлю;

- мінімізувати витрати;
- вдосконалювати обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу;
- проводити рекламні кампанії з метою формування позитивного іміджу підприємства з урахуванням потреб клієнтів;
- удосконалювати інноваційну діяльність підприємства;
- запроваджувати нові інформаційні та фінансові технології;
- підвищити якість управління;
- розвинути логістику
- вжити заходів для системної інтеграції тощо [4].

Таким чином, проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства є актуальною для будь-якого підприємства на національному рівні, оскільки існує величезна кількість конкурентів в одній і тій же галузі. Конкуренція виступає потужним чинником концентрації виробництва, характер якої залежить від розвиненості та ступеня монополізації виробництва. У сучасній економіці, для того, щоб створити конкурентоспроможне підприємство, треба не просто модернізувати виробництво та управління, а й чітко знати, для чого це робиться та яка мета має бути досягнута. Головним при цьому має бути одне: уміння визначити, швидко та ефективно використовувати у конкурентній боротьбі свої порівняльні переваги. У разі посилення конкуренції особливе значення набуває аналіз конкурентоспроможності підприємства, її фактори.

#### Список використаної літератури

1. Журба І. О. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства / І. О. Журба, Ю. М. Коляденко. – 2012. – Вип. №35. – С. 97–103.
2. Кошельок Г. В. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / Г. В. Кошельок, О. С. Царьов – Режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/213.pdf>.
3. Зайцева Л. О. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств / Л. О. Зайцева. // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2017. – Том 22. Вип. №5(58). – С. 96–102.
4. Малик О. В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств в ринкових умовах господарювання [Електронний ресурс] / О. В. Малик, А. А. Хачатрян – Режим доступу до ресурсу: [http://eprints.kname.edu.ua/45298/1/ilovepdf\\_com-85-87.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/45298/1/ilovepdf_com-85-87.pdf).

*Мацук А.І.<sup>1</sup>*

*Зацепіна Н.О.<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>*маг. гр. МТУз-110м, НУЗП,*

<sup>2</sup>*доцент, к.п.н.. НУЗП*

### АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГІРСЬКОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

В Україні туризм почав активний розвиток не так давно в порівнянні з європейськими країнами, проте має величезний туристичний потенціал для розвитку та популяризації на світовому ринку.

Україна представляє чималий інтерес для іноземців, і всупереч сформованим у нас стереотипам, щорічно приваблює все більше нових туристів.

В Україні є всі передумови для створення прибуткової туристичної бази та підвищення туристичної привабливості:

- зручне географічне положення;
- багатий рекреаційний потенціал;
- велика кількість історичних і культурних пам'яток.



В даний час гірський туризм - одна з наймогутніших галузей що, динамічно розвивається, високоприбуткова галузь світової економіки, виступає в числі найважливіших факторів соціально-культурного розвитку територій. Це сприяє підвищенню рівня і якості життя населення. Розвиток туризму, що виявляється в його багатогалузевому характері і тісній факторній взаємозалежності практично з усіма сферами життєдіяльності, дозволяє використовувати туризм як діючий інструмент стимулювання соціально-економічного росту на національному і місцевому рівнях. Усе це визначає необхідність створення соціально-економічних передумов та факторів розвитку гірського туризму, обґрунтування концептуальної моделі формування та реалізації стратегії сталого розвитку гірських територій.

Сфера туризму зазнає збитків глобального масштабу внаслідок запровадження заходів щодо подолання пандемії коронавірусу та невизначеності подальшого розвитку ситуації. 96 % туристичних дестинацій у всьому світі зазнали обмежень [4]. У 2020 році падіння обсягу міжнародних туристичних прибуттів становило 58-78 % порівняно з минулим роком. За оцінками експертів, відновлення попиту до рівня 2019 року займе не менше двох років, водночас авіакомпанії будуть змушені підвищити вартість подорожі в середньому на 43-54 % [5].

Поряд із виїзним туризмом втрат зазнав і внутрішній туризм. В цілому, втрати туристичної галузі в Україні оцінюються у понад 1,5 млрд. дол. США [1]. Пізній початок курортно-рекреаційного сезону внаслідок впровадження обмежувальних заходів також створив кумулятивний ефект, який негативно вплинув як на індустрію відпочинку та подорожей, так і на супутні галузі – готельно-ресторанний бізнес, транспорт (пасажирські перевезення), роздрібну торгівлю, індустрію розваг та діяльність установ культури. На додачу до поточних та прогнозованих втрат, сфера туризму Українських Карпат минулого року постраждала від низького попиту на гірськолижний відпочинок внаслідок аномально теплої зими.

Обмеження на пересування, які були впроваджені державами для запобігання поширенню захворювання на COVID-19, падіння доходів громадян внаслідок економічної кризи та рецесії потенційно зумовлюють зростання попиту на відпочинок в межах України. Саме внутрішній туризм є основним драйвером збереження та відродження галузі. Варто уваги, що провідні туристичні країни Чорноморського регіону (Румунія, Болгарія, Туреччина) також зробили акценти у 2020 р. саме на розвиток внутрішнього туризму, і не лише закликають громадян відпочити на вітчизняних курортах, але й впроваджують заохочувальні заходи. Слід також врахувати можливість залучення туристів із сусідніх держав, зокрема Республіки Молдова та Білорусі, для яких відвідання України має певні переваги: логістична доступність (особливо для громадян Молдови), відсутність мовного бар'єру, напрацьовані маршрути тощо. Проте практична реалізація цього попиту буде залежати від спроможності налагодити діяльність курортної інфраструктури в умовах протиепідемічних обмежень.

Основними проблемами які стримують розвиток туристично-рекреаційного потенціалу Карпатського регіону є [3]:

- нестабільність законодавчої та нормативно-правової бази, особливо у частині ліцензування використання мінерально-сировинних ресурсів,
- надмірне використання та вичерпання природних ресурсів,
- надмірне використання й порушення відновлення лісових ресурсів,
- знищення та руйнація природних ресурсів внаслідок стихійних лих,
- недостатній нагляд та контроль за використанням природних ресурсів (несанкціонована вирубка лісів, використання кар'єрів, мисливство, рибальство).

Основна частина гірських територій, що розташовані вище 400 метрів н.р.м., є важкодоступними. А тому на повну силу ресурсний потенціал цих гірських територій не використовується.

Напрямів розвитку туризму в Карпатському регіоні – безліч. Проте для цього необхідна значна кількість інвестицій, а також грамотна маркетингова політика.

Перспективним напрямом є один із різновидів гірського туризму – екологічний туризм. Тут його можна розвивати не тільки на природоохоронних територіях. Цей вид туризму, напевне, найпростіше розвивати в умовах відсутності достатньої кількості фінансів.

Об'єктами екотуризму є природні та природно-антропогенні ландшафти, визначні пам'ятки, а також унікальна самобутня культура регіону. Екотуризм може наповнювати місцеві та державні бюджети. А на багатьох територіях він може стати спеціалізацією, конкуруючи з виробничо-господарською діяльністю, що наносить шкоду природі [2].

Також до перспективних напрямів можна віднести пригодницький туризм. Тим паче, що його можна розвивати на вже існуючій рекреаційно-туристичній базі.

Об'єктами цікавості цього напрямку є історико-культурні об'єкти, а також гори, печери, каньйони та озера. Безперечно, необхідно розвивати пізнавальний туризм, а також спортивні види туризму. Наприклад, лижний, водний, кінний, альпінізм, пішохідний та інші активні й пасивні види.

В лідерах розвитку має бути також сільський зелений туризм. Він може бути одним із самих актуальних для Карпат. Адже тут дуже багато сільських поселень у неймовірних природних куточках. Розвиток такого виду туризму також вирішить проблему зайнятості сільських мешканців.

До перспектив розвитку також відносимо подальший розвиток засобів розміщення, лікувальних та оздоровчих установ. Це посприє появі нових туристичних продуктів.

Таким чином, враховуючи постійне зростання популярності й моди на гірськолижний спорт, а також беручи до уваги виняткові особливості (наявні унікальні природні ресурси і значну освоєність), розвиток туризму в Карпатському регіоні надзвичайно перспективний та економічно доцільний. Безперечно також, що активний розвиток цього виду туризму в Карпатах сприятиме й підвищенню міжнародного авторитету Української держави. Подолання визначених проблем дасть змогу вивести рекреацію в Українських Карпатах на якісно новий рівень. Крім того, до пріоритетних напрямків розвитку можна віднести формування конкурентної економіки гірських територій; розбудова транспортної, виробничої та соціальної інфраструктури; розвиток туристичного потенціалу; забезпечення екологічної безпеки.

### Список використаної літератури

1. За оцінками МКП щодо втрати імпорту та експорту послуг, пов'язаних з подорожами, від пандемії [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://mkms.gov.ua/news/3733.html>
2. Максимів Л. І. Соціо-еколого-економічні аспекти розвитку екологічного туризму в Українських Карпатах / Л. І. Максимів, Т. А. Гарматій, М. Т. Бець // Наукові праці Лісівничої академії наук України. – 2020. – Вип. 20. – С. 149 – 161.
3. Михайленко Т. І. Проблеми і перспективи функціонування гірськолижних курортів Карпатського регіону / Т. І. Михайленко, М. А. Молочко, О. В. Вавулова // Географія та туризм. – 2015. – Вип. 33. – С. 110 – 122.
4. COVID-19 RESPONSE: 96 % of global destinations impose travel restrictions, World Tourism Organization (UNWTO) reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unwto.org/news/covid-19-response-travel-restrictions>
5. IATA COVID-19: Cost of air travel once restrictions start to lift. Brian Pearce. 5-th May 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/covid-19-cost-of-air-travel-once-restrictions-start-to-lift/>

*Мироненко І.О.  
Науковий керівник к.е.н., доц. Аберніхіна І.Г.  
Національна металургійна академія України*

## ОЦІНКА ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах постійної нестачі фінансових ресурсів, збанкрутілості ліквідації великої кількості підприємств доволі гостро постає проблема управління оборотними активами підприємства та пошуку шляхів підвищення ефективності цього процесу [2].

Оборотні активи - це грошові кошти і їх еквіваленти, що не обмежені у використанні а також інші активи підприємства, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу чи протягом 12 місяців із дати складання балансу [3].

Проведемо аналіз фінансової звітності підприємства ДП "СТАЛЬЗАВОД" за останні три роки для оцінки результатів ефективності використання оборотних активів підприємства.

Горизонтальний та вертикальний аналіз оборотних активів підприємства відображено в таблиці 1.

Таблиця 1  
Горизонтальний та вертикальний аналіз оборотних активів підприємства ДП  
"Стальзавод" за 2018 – 2020 роки

Актив	2018	Пито ма вага, %	2019	Пито ма вага, %	2020	Пито ма вага, %	Абс.ві дх. 2019 - 2018	Абс. відх. 2020 - 2019	Відн. відх. 2019 - 2018	Відн.від х. 2020 - 2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Запаси	3177039	21,63	2724947	10,54	3741310	11,76	-452092	1016363	-14,23	37,30
Виробничі запаси	1035960	7,05	1175331	4,55	1746338	5,49	139371	571007	13,45	48,58
Незавершеневиробни цтво	329004	2,24	998322	3,86	729907	2,29	669318	-268415	203,44	-26,89
Готова продукція	11644241	79,28	546879	2,12	1265064	3,98	-11097362	718185	-95,30	131,32
Товари	647834	4,41	4415	0,02	1	0,00	-643419	-4414	-99,32	-99,98
ДЗ за продукцію, товари, роботи, послуги	3400296	23,15	13182922	50,99	18762225	58,99	9782626	5579303	287,70	42,32

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ДЗ за розрахунками: за виданими авансами	188797	1,29	165013	0,64	353405	1,11	-23784	188392	-12,60	114,17
з бюджетом	2107799	14,35	1779493	6,88	2616109	8,22	-328306	836616	-15,58	47,01
у тому числі з податку на прибуток	167063	1,14	167063	0,65	167036	0,53	0	-27	0,00	-0,02
Інша поточна ДЗ	331132	2,25	2879241	11,14	406133	1,28	2548109	-2473108	769,51	-85,89
Гроші та їх еквіваленти	34681	0,24	8379	0,03	160874	0,51	-26302	152495	-75,84	1819,97
Готівка	24	0,00	0	0,00	0	0,00	-24	0	-100,00	0,00
Рахунки в банках	34657	0,24	8379	0,03	160874	0,51	-26278	152495	-75,82	1819,97
Витрати майбутніх періодів	44084	0,30	20374	0,08	159578	0,50	-23710	139204	-53,78	683,24
Усього за розділом II	9283828	63,21	20760369	80,29	26199634	82,37	11476541	5439265	123,62	26,20
Баланс	14688347	100	25855446	100	31808011	100	11167099	5952565	76,03	23,02

Розраховано автором на основі звітності підприємства.

Отже, загальна сума активів підприємства за досліджуваний період збільшувалася у 2019 році на 76,03% (на 11167099 тис. грн.), а у 2020 році на 23,02% (на 5 952 565 тис. грн.).

Оборотні активи ДП "СТАЛЬЗАВОД" збільшилися на 5 439 265 тис. грн. (на 26,2%) у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, головним чином, за рахунок збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 5 579 303 тис. грн.

Частка оборотних коштів складає 82,37%, при чому у структурі оборотних коштів найбільшу частку займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (58,99%) у 2020 році.

Управління оборотними активами полягає у формуванні необхідного підприємству обсягу і складу оборотних активів та підтриманні оптимальної структури джерел їх фінансування. Важливу роль у вирішенні цих завдань відіграє аналіз структури оборотних коштів ДП "СТАЛЬЗАВОД".

Структура оборотних активів підприємства ДП "СТАЛЬЗАВОД" за 2020 рік представлена на рисунку 1.

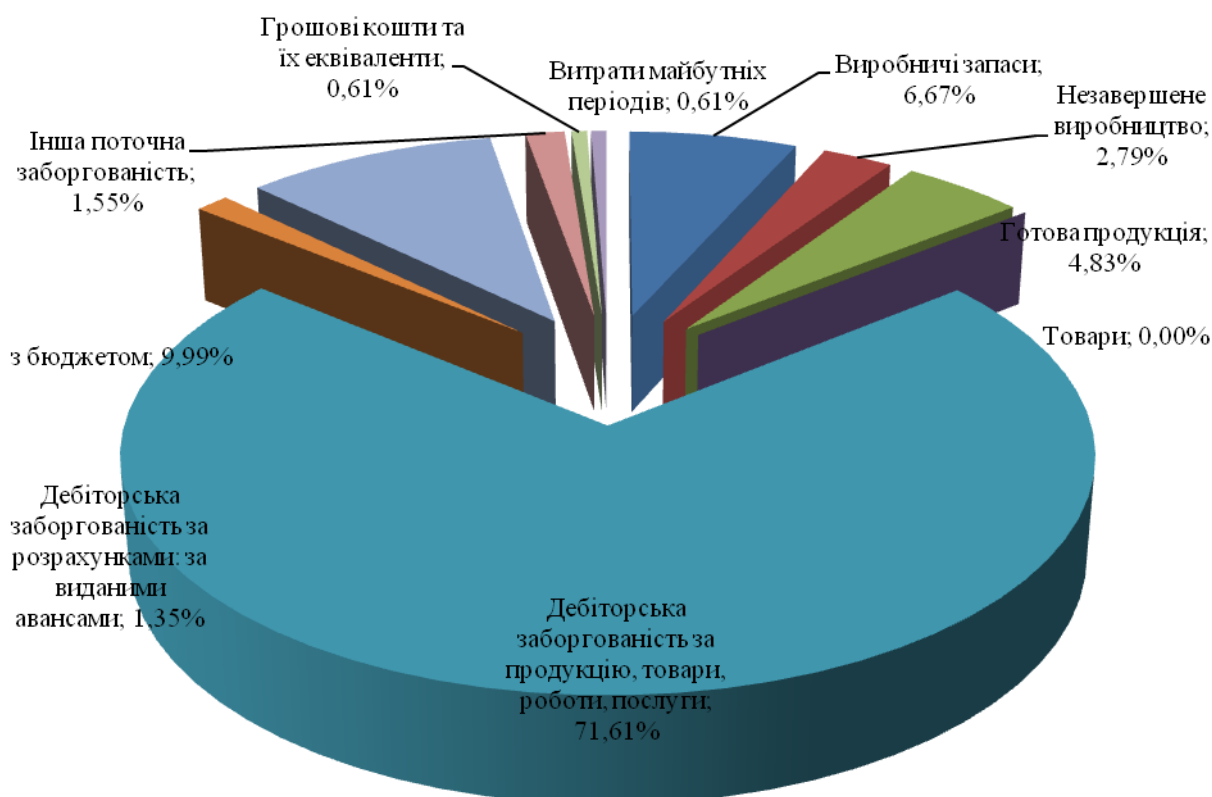


Рисунок 1 – Структура оборотних коштів ДП "СТАЛЬЗАВОД" за 2020 рік

Більшу частину всіх оборотних активів у 2020 році займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, що складає 71,61% від усіх оборотних активів підприємства, що свідчить про наявність у підприємства коштів, які тимчасово недоступні. Також, значну частку оборотних активів займають дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (9,99%), виробничі запаси (6,67%), готова продукція (4,83%) та незавершене виробництво (2,79%).

Напрями підвищення ефективності використання оборотних активів можна виділити в три підгрупи, а саме:

- 1) передвиробничу стадію;
- 2) виробничу стадію (незавершене виробництво);
- 3) реалізаційну стадію (рис. 2).

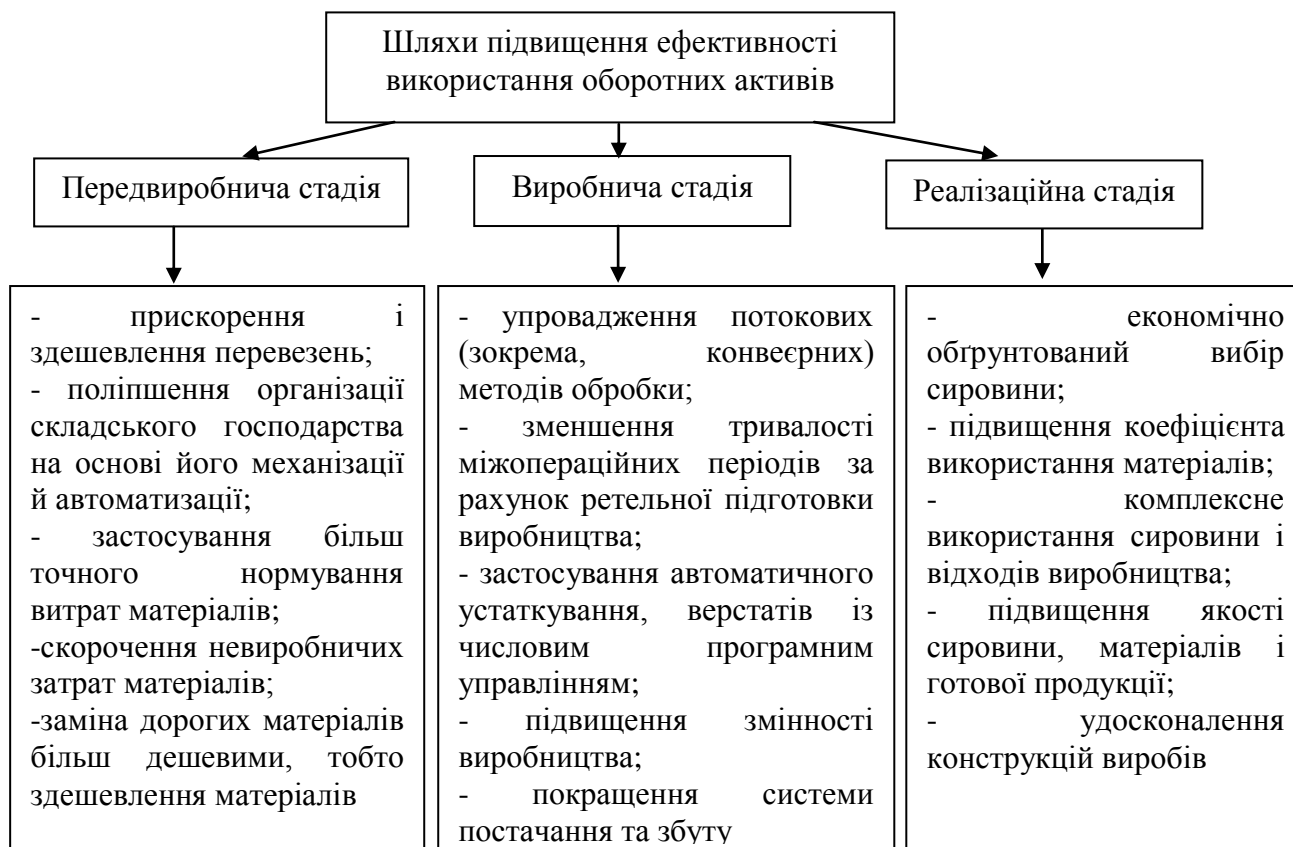


Рисунок 2 – Шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів  
*Джерело:* побудовано автором на основі [1, с.51]

Отже, для підвищення ефективності використання оборотних активів на підприємстві можливо застосовувати оптимізацію запасів ресурсів і незавершеного виробництва; скорочення тривалості виробничого циклу; поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення; або прискорення реалізації товарної продукції.

#### Список використаної літератури

1. Іванова М.І. Системний підхід до управління оборотними коштами / М.І. Іванова // Академ. огляд. – 2007. – №1. – С.48–53.
2. Купріна Н.М., Котобан І.О., Тофаніло О.А., Скіпор Р.Є. Особливості аналізу оборотних активів підприємства в сучасних умовах // Економіка харчової промисловості. – 2018. Т. 10, Вип. 4. С39-47
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

*Онуцька В. Р., студентка*

*Науковий керівник:*

*д. е. н., професор Стефанишин О. В.*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

[valeriia.onutska@lnu.edu.ua](mailto:valeriia.onutska@lnu.edu.ua)

## НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Covid-19 майже за 2 роки спричинив надзвичайно негативний вплив на розвиток світової економіки. Оскільки наша держава тісно пов'язана з нею, дана епідемія неминуче вплинула на національну економіку України. З метою нейтралізації впливу вірусу було введено карантини, робота більшості підприємств була припинена, внутрішній та міжнародний транспорт були зупинені, запроваджувались санітарно-епідеміологічні заходи: карантинні зони, перевірка температури, скасування масових заходів, закриття навчальних та культурно-розважальних закладів. Таким чином, економічне та соціальне життя було в основному зупинене. Отже, пандемія вплинула на всі сфери діяльності людини, економічний, державний розвиток та мала колосальні негативні наслідки. Цілі економічної політики, тобто тієї сучасної концепції, що пов'язана з практикою господарювання, були також порушені. А зокрема, це стосувалося повної зайнятості, справедливого розподілу доходів, економічного зростання, стабільного рівня цін та торговельного балансу.

За загально-статистичними даними ВВП країни за 2020 рік зменшився на 4 %, що навіть менше, ніж прогнозувала більшість експертів [1]. Також знизився рівень державного бюджету, пришвидшилася інфляція, відбулося скорочення доходів населення, сильно зросло безробіття. Також погіршено було прогноз середньорічного курсу гривні – із 25,5 грн/дол. до 26,9 грн/дол. за 2020 рік у порівнянні з 2019 роком [2].

Вплив пандемії позначився і на обсягах зовнішньої торгівлі. Важливим етапом є скорочення імпорту та експорту різних видів продукції та взаємодії з міжнародним ринком. У 2020 році експорт товарів та послуг зменшився, за даними Національного банку, на 5,6%. При цьому імпорт зазнав більших втрат, ніж експорт. Імпорт товарів та послуг зменшився на 9,6% порівняно з 2019 роком [3].

Сильно постраждав туризм, як внутрішній, так і зовнішній, оскільки впродовж тривалого часу було перекрито перетин кордонів, міжобласні та міські перевезення, припинено авіарейси. Таким чином обсяг міжнародних повітряних перевезень впав на 82% у другому кварталі 2020 року. Це посприяло зменшенню коштів, що знаходяться в національній бюджет від туристичних операцій. Але вже після відновлення міжобласних рейсів внутрішній туризм почав стрімко зростати. Оскільки українці не мають змоги подорожувати за кордон, вони відкривають для себе нові куточки України. Національна маркетингова ідея «Мандруй Україною» розвиває національний туризм.

Великий вплив зазнали малий і середній бізнеси України, що є основою державної економіки. Багато з них позачинялися чи збанкрутували, оскільки безмежні потреби людей на товари та послуги зменшилися різко, дрібні підприємці неспроможні сплачувати податки, борги. Ще один аспект, що мав вагомий вплив на підприємства – це неспроможність людей добиратися до місця роботи, через перекриття транспортної мережі. Попит на продукцію роздрібною торгівлі впав, зокрема, одягу, взуття, товарів для дому. Також постраждали і сфери послуг: туристичні фірми, торгові центри, розважальні заклади, готелі, ресторани, кафе, салони краси, спортивні центри та фітнес-клуби, які були традиційними сферами малого та середнього бізнесу.

У зв'язку з дією вищеназваних факторів зріс рівень безробіття населення. Частина компаній, проводила скорочення працівників або відправляла у відпустку за власний рахунок. Так, якщо у першому кварталі 2020р. офіційно зареєстрованих безробітних в Україні було 349 тисяч осіб (реальний же рівень в рази більший), то уже в другому кварталі налічувалося 517 тисяч осіб. І тільки з третього кварталу почалося зменшення цієї цифри –

до 433 тисяч [4]. Епідемія безробіття в основній мірі більше торкається великих міст. Спеціалісти з низькою зарплатою та низькими кваліфікаційними навичками постраждали найбільше, адже вони були першими кого скорочували. Що стосується середньої зарплати у січні 2020 року вона знизилася до 10,7 тис. грн, уже в червні можемо спостерігати зростання до 11,5 тис. грн. [5].

В той же час значно збільшився попит на товари першої необхідності: їжа, ліки, засоби особистої гігієни. Люди почали купувати ті товари, що мають нижчу споживчу цінність, а саме картоплю, гречку, борошно капусту, та зменшився попит на продукти з вищою споживчою цінністю: риба, фрукти, екзотичні овочі.

Сільське господарство – це та галузь економіки, що майже не постраждала за даних умов. Серед позитивних чинників розвитку цієї галузі, пов'язаних з вірусом, є повернення в Україну заробітчан – як кваліфікованих, так й некваліфікованих працівників, які можуть бути залучені до сезонних сільськогосподарських робіт й компенсувати традиційний кадровий дефіцит фермерських господарств, а саме тих, що розташовані в Центральній та Західній Україні.

Швидке поширення небезпечного COVID-19 спричинило надзвичайний попит на медичні послуги, медичні товари – маски, захист для персоналу, спеціальне обладнання, таке як апарати для вентиляції легенів. В Україні спостерігався підвищений попит на антибіотики, противірусні засоби, ліки від кашлю та жарознижувальні засоби. За місяці карантину українці замовляли посилки з медикаментами через новий сервіс Укрпошти з доставки ліків. Найбільше ліків було доставлено у сільську місцевість. При цьому, найпопулярнішими медикаментами для доставки стали серцево-судинні, заспокійливі, знеболювальні, а також препарати для лікування підшлункової залози та астми.

Динаміка цін у 2020 році, не зважаючи на період певної невизначеності в настроях суб'єктів господарювання, пов'язаної із карантинном, в цілому є нижчою ніж за останні роки. Періодичне зниження попиту внаслідок карантинних обмежень (особливо щодо торгівлі) за умови збереження потенціалу пропозиції товарів та послуг, що мають необхідність швидкої реалізації, обмежувало зростання споживчих цін, за винятком деяких опцій у продуктах харчування.

В період пандемії були введені нові дистанційні форми праці та освіти. У свою чергу, такий перехід підприємств на нові форми організації робочих процесів створив підвищений попит на нові цифрові послуги та надання звичних нам послуг в цифровому форматі, таких як різноманітні онлайн курси, ведення онлайн торгівлі та бізнесу. На ринку праці досить затребуваними стали ІТ-спеціалісти.

Дистанційна форма освіти безумовно торкнулась шкіл, університетів, коледжів. Сільські школи виявились неготовими до дистанційної освіти. Існує нестача технічних засобів (комп'ютерна техніка), умов (наявність фіксованого Інтернету) та мотивації вчителів переходити на подібний освітній формат. За період карантину виявилось, що деяким учням бракує мотивації для навчання в умовах карантину, адже українська система освіти не формує у школярів вміння вчитися самостійно. В українських вишах якість карантинної освіти значною мірою визначала політика самого навчального закладу. Одні університети впровадили більш ефективну систему, інші – слабшу.

В період пандемії всі сфери економічної діяльності зазнали певних змін та наслідків. ВВП України порівняно з минулими роками зменшилося, зріс рівень безробіття населення. Малі та середні бізнеси теж зазнали вагомого впливу вірусу, багато з них не витримало тиску. Це ж саме стосується сфери послуг та розваг. Міжнародний туризм призупинився, але водночас внутрішній туризм набув більшого розвитку. Важливим моментом є зниження експорту та імпорту продуктів. В період пандемії були введені нові дистанційні форми праці та освіти, що вплинуло на попит тих чи інших спеціалістів. Стрімке поширення Covid-19 сприяло збільшенню виробництва фармацевтичних препаратів. Найбільше ліків доставлялося в сільську місцевість.



### Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL : [http://ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/nr/nr2016\\_2020\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/nr/nr2016_2020_u.htm)
2. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період). URL : <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart>
3. Коментар Національного банку щодо зміни реального ВВП у 2020 році. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalnogo-banku-schodo-zmini-realnogo-vvp-u-2020-rotsi>
4. Рівень безробіття в Україні в 2020 р. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2020>
5. Середня місячна зарплата по регіонах України в 2020 р. (грн.). URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/2020>

*Парейчук І.О.,  
здобувач вищої освіти кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Поліщук В. Г., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Луцький національний технічний університет  
[vadym.polischuk2@gmail.com](mailto:vadym.polischuk2@gmail.com)*

## АНАЛІЗ РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

За останній час суттєво змінилася ситуація на фінансових ринках України. Це пов'язано з триваючим падінням виробництва і скороченням інвестицій у реальний сектор економіки. В сучасних умовах ринок похідних фінансових інструментів відіграє все більш істотну роль у процесах розвитку та трансформації світової фінансової системи і світового фондового ринку. У світі обсяги торгів біржовими похідними інструментами неухильно зростають.

Похідні фінансові інструменти, які виконують функції управління фінансовими ризиками, як правило, є новими джерелами специфічних ризиків, і їх не завжди можна ідентифікувати та точно оцінити. Похідні фінансові інструменти виступають як інструмент страхування ризиків, також є джерелом нових ризиків. Ключова небезпека деривативів полягає в тому, що операції з ними дозволяють використовувати відносно невеликий обсяг ліквідності, що призводить до величезних прибутків і збитків.

Як слушно зауважує Серєда О.О., «виникнення похідних фінансових інструментів є результатом інноваційної діяльності на ринку цінних паперів, яка була пов'язана з розширенням інвестування фіктивного капіталу, що не функціонує безпосередньо в процесі виробництва і не є позиковим капіталом. Причинами появи похідних фінансових інструментів стали такі фактори, як підвищена волатильність: курсів цінних паперів, курсу іноземних валют, процентних ставок за позиковим капіталом. Оскільки похідні цінні папери (деривативи) пов'язані з перерозподілом цінових ризиків, то основна їх функція полягає в механізмі хеджування, тобто страхуванні від зміни цін на ринку капіталів та фінансових ризиків» [3].

Основними видами похідних фінансових інструментів є форварди, ф'ючерси, опціони та свопи. Форвард – контракт на продаж (поставку) активів через певний період часу в майбутньому, усі умови якого визначаються обома сторонами на момент укладення. Ф'ючерс – це форма форвардного контракту, що дозволяє торгувати на біржі; це стандартний біржовий контракт на купівлю та продаж активів за узгодженою ціною в певний період у майбутньому. Договірні сторони на момент укладення. Опціон – це договір купівлі-продажу активу. Відповідно до договору власник має право купити (або продати) актив за певною ціною до або на певну дату в майбутньому, але необхідна певна сума, що

називається премією за опціон. Свop – це договiрна угода, згiдно з якою двi сторони обмiнюютьcя своїми зобов'язаннями протягом фiксованого перiоду часу: активами та/або пов'язаними платежами.

Український ринок деривативiв наразi не демонструє позитивної свiтової тенденцiї, а навпаки має тренд до скорочення. Так, на кiнець 2019 р. вiдповiдно до звiту НКЦПФР не зареєстровано випуски опціонних сертифікатiв, у 2018 р. зареєстровано 1 випуск опціонних сертифікатiв на загальну суму 55,5 млн грн, що на 23 млн грн бiльше порiвняно з 2017 р. і на 143 млн грн менше у порiвнянні з 2016 р. [4].

Частка обсягiв торгiв деривативами у 2019 р. склала 0,22 млрд. грн., вiд загальних обсягiв торгiв на ринку цiнних паперiв, який у 2019 р. сягнув позначки 778,08 млрд. грн. Данi рисунку демонструють тенденцiю до зниження обсягу торгiв деривативами на ринку цiнних паперiв України на 2,49 млрд грн порiвняно з 2018 р. та на 5,4 млрд. грн, у порiвнянні з 2017 р.

Аналізуючи структуру українського ринку деривативiв, то вiдзначимо, що переважна частка торгiв вiдбувається на бiржовому ринку, тодi як позабiржовий ринок у нашiй країнi недостатньо розвинутий.

У 2018 р. на бiржовому ринку України попитом користувались валютні ф'ючерснi контракти (1,59 млрд. грн.), а також товарні ф'ючерси (223,7 млн. грн.). Найбiльший обсяг бiржових контрактiв з деривативами уклали торговцi цiнними паперами ТОВ «Капітал таймс» (1,47 млрд. грн.) та ТОВ «Драгон капітал» (0,9 млрд. грн.). На неорганізованому ринку було виконано контрактiв на суму 52 млн. грн., з опціонними сертифікатами емітента ТОВ «Белфорт компані» [2].

Що стосується дiяльностi фондових бiрж України, то обсягом бiржових контрактiв з деривативами вiдзначилась у 2019 р. «Перспектива» на суму 205,18 млн. грн., що на 592 млн. грн. менше у порiвнянні з 2018 р., та УМВБ, її обсяги зросли і склали 4,36 млн. грн. проти 0,03 млн. грн. у 2018 р.

Варто вiдзначити, що на сьогоднiшнiй день ринок деривативiв є достатньо молодим сегментом фiнансового ринку України, що і зумовлює негативні коливання показникiв. Безумовно позитивним моментом в організації та становленні дiяльностi українського ринку деривативiв стало, в рамках меморандуму з Мiжнародним валютним фондом з поточної програми Stand by, пiдписання Президентом України у серпні 2020 р. Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», який регулює вiтчизняний ринок деривативних контрактiв» [1]. Вважаємо цю законодавчу новацiю актуальним рiшенням проблеми регулювання українського ринку деривативiв, оскiльки базовий Закон формує чiтке і системне законодавче поле для регулювання питань здiйснення операцiй з деривативами, що у поєднанні з визначеними нами стратегiями, притаманними свiтовому ринку, дозволить здiйснити повноцiнне функціонування та подальший розвиток ринкiв капіталу в Україні.

Україна перебуває на етапi розвитку ринку деривативiв, про що свiдчить процес удосконалення та впорядкування внутрiшнього законодавства. Європейський регуляторний пiдхiд до операцiй з похiдними фiнансовими інструментами суворіший, нiж у США. На практицi умови розкриття інформацiї та звітностi ЄС поширюються на всiх учасникiв торгiв, а не лише на великих контрагентiв, і його ризик банкрутства створює загрозу стабiльностi фiнансової системи. Тому першочерговими завданнями мають бути: унiфікацiя вiтчизняного законодавства усуває нормативні вiдмiнностi мiж рiзними законами та нормативно-правовими актами щодо операцiй з похiдними інструментами, а також створює вiдповiдну ринкову інфраструктуру для належного захисту інтересiв учасникiв, ринок створює умови для участi на ринку деривативiв, будь то фiзична особа чи інституцiйні інвестори, розвиток ринку послуг рейтингових агентств, розширення переліку інструментiв на ринку деривативiв, інформаційне забезпечення розвитку ринку деривативiв тощо.

### Список використаної літератури

1. Закон України Про ринки капіталу та організовані товарні ринки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text>
2. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2019 рік. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/#page-4>
3. Середа О.О. Тенденції розвитку ринку деривативних фінансових інструментів в Україні. Грааль науки. 2021. №8. С. 57-59.
4. Шевченко О.М., Шевченко О.О. Сучасні тенденції функціонування ринку деривативів в Україні. Інфраструктура ринку. 2018. №18. С. 9-15.

*Пасічний В.С., студент*  
*Керівник: Ковальчук А.М., к.е.н.,*  
*доцент кафедри економіки повітряного транспорту*  
*Національний авіаційний університет*  
[vitalypas13@gmail.com](mailto:vitalypas13@gmail.com)

## ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна аналітична діяльність підприємств потребує особливих підходів до планування та прогнозування розвитку на основі ретроспективного аналізу їхньої діяльності. В даний час досить часто фахівці вдаються до різних методів економічної діагностики, використовуючи непрямі ознаки досліджуваних підприємств при стохастичній природі вихідної та розрахункової інформації. Економічна діагностика використовується, перш за все, в умовах неповної інформації з метою виявлення проблем розвитку та перспективних шляхів їх вирішення. Відповідно до сучасної теорії та практики проведення економічної діагностики вироблено безліч прийомів та методів її реалізації.

Економічна діагностика повинна застосовуватися в процесі управління підприємства безперервно, оскільки вона дозволяє виявляти нові тенденції в роботі суб'єкта господарювання, що потребують внесення змін в оперативне управління його фінансовою і господарською діяльністю [1]

У реальній практиці для вирішення різних завдань економічної діагностики найбільш переважно використовувати різні методи, основні з яких представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Можливі аналітичні методи вирішення завдань економічної діагностики підприємства [2]

Завдання економічної діагностики підприємства	Аналітичні методи обробки інформації
Економічний рейтинг підприємств / виробників /	1.1. Індикаторний метод 1.2. Матричний метод 1.3. Метод побудови секторограм
Оцінка результатів господарської діяльності підприємства	2.1. Матриця зростання та її модифікації 2.2. Рангові оцінки 2.3. Індикаторний метод 2.4. Метод побудови секторограм
Оцінка ефективності результатів від ділових видів діяльності підприємства	3.1. Матричний метод 3.2. Інтегральні показники 3.3. Метод побудови секторограм
Оцінка режимів функціонування підприємства	4.1. Матриця зростання та її модифікації 4.2. Апарат виробничої функції
Оцінка стабільності роботи підприємства	5.1. Матриця зростання 5.2. Рангові оцінки економічної динаміки

Завдання економічної діагностики підприємства	Аналітичні методи обробки інформації
Економічний аналіз господарських ситуацій	6.1. Розрахунок та порівняння показників, що характеризують ефективність варіантного розв'язання задачі 6.2. Матриця зростання та її модифікації

Розглянемо докладніше основні методи економічної діагностики, що найчастіше застосовуються у практиці виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Одним із найпоширеніших є порівняння фактично досягнутих показників, що характеризують результати господарської діяльності підприємства, з його планом чи прогнозом чи попереднім періодом, а також із показниками інших підприємств.

Не менш поширеним аналітичним методом економічної діагностики, є матриця зростання та розрахунки, що виконуються на її основі. Використання матриці зростання дозволить простежити взаємозв'язок окремих характеристик діяльності підприємства та їхню збалансованість. Побудова матриць передбачає формування системи показників, необхідної та достатньої для оцінки, наприклад, економічного потенціалу підприємства. Зазначена матриця може бути використана для узагальнюючої оцінки господарської діяльності підприємства за вибраним списком показників при: оцінці виконання наміченого плану; оцінці вірогідності прогнозованих економічних процесів; оцінці динаміки показників у порівнянні з тією чи іншою базою чи підприємством-лідером [2].

Інший підхід під час проведення діагностики з урахуванням матриці зростання з допомогою бальних (рангових) оцінок. Бали, що присвоюються вихідним показникам, можуть бути отримані або на основі ранжування значень показників за кожним напрямом оцінки, або на основі попередніх експертних оцінок. Бальний метод, що використовується для проведення динамічних порівнянь, дозволяє, наприклад, визначати інтегральну оцінку при неоднорідності показників, що використовуються.

Наступним можливим способом економічної діагностики господарської діяльності підприємства є метод відстаней. Відповідно до цього методу кожен показник, що характеризує діяльність підприємства, розглядається як точка в  $n$ -мірному просторі, координати точки-величини вихідних абсолютних чи відносних показників, якими проводиться оцінка. Відстань від точки, що відповідає фактичному значенню показника, до точки еталона характеризуватиме стан об'єкта, що вивчається, на момент оцінки. Щоб реалізувати такий підхід необхідно сформулювати еталонну систему показників.

Описані методи оцінки стану економічної системи за всієї їхньої наочності мають серйозний недолік: при оцінці використовується набір показників, але не враховуються зв'язки між ними.

Матриця результативності господарську діяльність дозволяє значною мірою усунути цей недолік. Порядок розташування вихідних показників у матриці визначається їх економічним змістом; елементи матриці – відносні показники, одержувані шляхом розподілу показників з кожної графі на показники кожного рядка. Кожен елемент при цьому має певний економічний зміст та пов'язаний із вихідними параметрами. Під діагоналлю матриці знаходяться показники, значення яких зростають із зростанням ефективності використання економічного потенціалу. Упорядковані логікою побудови матриці ці показники не можуть займати в ній інших місць. У цьому випадку для дослідження динаміки рівня результативності ефективності як елементи матриці можуть бути використані індекси вихідних показників[2].

Ще одним достатньо ефективним, але рідко використовуваним методом, можливим для використання економічної діагностики різних аспектів господарської діяльності підприємства може бути геометричний метод побудови секторограм та їх порівняння. Принцип побудови секторограм зводиться до наступного:

1) звичайну систему координат ділять на рівномірні сектори променями з єдиним початком у точці 0, виходячи з умов симетрії, цих секторів може бути залежно від кількості досліджуваних показників 4, 8, 12, 16 тощо;

2) по кожному променю відкладається у відповідному масштабі чисельне значення аналізованого показника;

3) певні точки з'єднуються та виходить секторограма розглянутого набору показників;

4) залежно від цілей економічної діагностики при побудові секторограм можуть використовуватись:

- показники, що мають однакові розмірності, мають бути побудовані в єдиному масштабі, починаючи з лівої горизонтальної осі, за годинниковою стрілкою в порядку зменшення абсолютної величини;

- показники, що мають різні розмірності, але всі з них, що мають однакові розмірності, мають бути в єдиному масштабі.

При вирішенні конкретних завдань економічної діагностики геометричним методом побудови секторограм особливу важливість має підбір відповідних показників та їх кількості для отримання коректних висновків та розробки на їх основі необхідної стратегії управління.

Індикаторний метод, основою якого закладено система індикаторів, за допомогою яких дається оцінка господарської діяльності підприємства, національної економіки держави загалом. Індикатором називають сукупність характеристик, що дозволяють у формалізованому вигляді описати стан параметрів досліджуваного об'єкта та на їх основі виробити рекомендації щодо підвищення результативності його функціонування. Кожен індикатор, у свою чергу, розпадається на низку показників, які відображають стан окремих елементів досліджуваного об'єкта [3]. Індикаторний метод широко використовується в даний час у зарубіжній економіці, особливо при розміщенні виробництва окремих видів продукції або виробництв з відповідними інвестиціями. Для цього Міжнародна організація «Європейський форум з проблем управління» щорічно визначає рівні економічного потенціалу країн, регіонів, підприємств та фірм. При цьому використовується система індикаторів, що налічують близько 340 показників та понад 100 оцінок експертів.

Дані аналізу групуються як десять основних чинників, наприклад: динаміка економічного потенціалу країни; виробнича потужність промисловості (підприємства); динаміка розвитку ринку; фінансові можливості; людські ресурси; імідж промисловості (підприємства); забезпеченість сировиною; орієнтація зовнішній ринок; інноваційні можливості; соціальна стабільність. Кожен із 10-ти факторів складається з 20-40 одиничних індикаторів. Ця палітра охоплює коло аспектів від таланту менеджерів до прямих інвестицій у виробництво, від витрат на наукові дослідження до витрат на соціальний розвиток, від оподаткування до державних боргів, від якості продукції до вартості робочої сили, від комплектації до стратегічного планування розвитку. При цьому виникає складне завдання щодо відбору найбільш значущих індикаторів для оцінки кожного з наведених 10 факторів.

Економічну діагностику як систему проведення аналізу діяльності підприємства за часом здійснення можна досліджувати через два види: експрес-діагностику та поглиблену діагностику. Експрес-діагностика дозволяє виявити поверхневі тенденції діяльності підприємства. Поглиблену діагностику пропонуємо здійснювати у разі виявлення в результаті експрес-діагностики кризових показників та для формування подальших пропозицій для підприємства [3]. Відповідно, запропоновані методи економічної діагностики можна використовувати у різних видах діагностування, залежно від мети та часових рамок проведення діагностування.

#### **Список використаної літератури**

1. Бобко, Н. А.; Коваль, Ю. А. Сутність економічної діагностики діяльності підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2013, №4. С.83-89.

2. Сарай Н.І. Економічна діагностика. Навчальний посібник для студентів спеціальності «Економіка підприємства» усіх форм навчання. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 165 с

3. Ковальчук А.М. Економічна діагностика інноваційного розвитку авіапідприємств / Ковальчук А.М. // *Адаптивне управління підприємствами в умовах неотехнологічного відтворення*. - Київ: ФОП Маслаков, 2020. - С. 68-76.

4. Вовк, О., Ковальчук, А., & Кравченко, М. (2020). Напрями економічної діагностики підприємств в умовах сьогодення. *Збірник наукових праць ЛОГОС*, 64-65. <https://doi.org/10.36074/24.04.2020.v1.21>

*Прохорова В. В., д.е.н., проф.,  
завідувач кафедри економіки та  
менеджменту Української інженерно-  
педагогічної академії,*

*Проценко А. В., к.е.н., доцент  
кафедри економіки та менеджменту  
Української інженерно-педагогічної  
академії*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МУЛЬТИПЛІКАТОРА ЯК ОДНОГО ІЗ ВАЖЕЛІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

У сучасному економічному середовищі все більше уваги приділяється макроекономічним питанням державного регулювання, тобто виробленню відповідних методів впливу уряду на функціонування національної економіки. У той же час вироблення ефективних управлінських рішень і прогнозування сучасної економіки потребує цілісного підходу з урахуванням об'єктивної єдності та взаємозв'язку всіх елементів і сторін відтворювального процесу.

Наявність причинно-наслідкових зв'язків в економіці зумовлює існування ефекту мультиплікатора, який полягає у впливі зміни одних параметрів економічної системи на інші економічні показники. Окрім того, що сам механізм мультиплікатора є одним із важелів макроекономічного регулювання, його дію необхідно враховувати при застосуванні інших методів економічної політики.

В останні роки спостерігається зростання дослідницького інтересу до оцінки мультиплікаційних ефектів в економіці. Численні зарубіжні дослідження поглиблюють розуміння механізму мультиплікації в складних соціально-економічних системах з урахуванням взаємовпливу економічних, соціальних і екологічних показників.

У той же час практичне застосування теорії мультиплікатора в Україні обмежене через недостатнє теоретичне знання про вплив різних імпульсів на розвиток економічних систем, недостатню увагу до ефектів мультиплікатора в цілому.

Концепція мультиплікатора була започаткована економістами в 1930-х роках. Виникнення і розвиток теорії мультиплікатора пов'язують з іменами таких вчених, як Дж. М. Кейнс, Ч. Вікселл, Р. Кан, Дж. Кларк, А. Пігу, П. Самуельсон, М. Туган-Барановський, Е. Хансен, Р. Харрод, А. Хікс. Механізм дії мультиплікатора, негативні та позитивні наслідки його дії на економічний розвиток суспільства, взаємодія мультиплікатора та акселератора та інші проблеми, пов'язані з ефектами мультиплікації, були предметом теоретичних робіт А. Гіттона, Р. Гудвін, Н. Калдор, Л. Кляйн, О. Ланге, Дж. Тінберген, Дж. Чіпман та ін.

У той же час, незважаючи на значний обсяг роботи як західних, так і вітчизняних вчених у різних галузях, деякі аспекти питання залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, поняття «мультиплікатор» позбавлене складності, воно розглядається переважно стосовно теорії анімації Дж. Кейнса і залишається далеким від сучасної економічної ситуації.

Поza полем зору дослідників залишилися питання еволюції теорії мультиплікатора, аналіз можливих моделей оцінки ефектів мультиплікатора. Більше того, механізм мультиплікації в ринковій економіці недостатньо вивчений у працях вітчизняних економістів, а дослідження, проведені дотепер у цій галузі, характеризуються низьким ступенем деталізації, недостатнім впровадженням зарубіжних рішень у розрахункову практику.

Часто «мультиплікатор» визначають як коефіцієнт, на який національний дохід збільшується у міру збільшення інвестицій, але це визначення не охоплює всіх аспектів множення. Виходячи з розгляду механізму мультиплікаційних ефектів в економіці, можна запропонувати таке визначення: «Мультиплікатор – це фактор, що визначає, враховуючи мультиплікаційний ефект позитивного зворотного зв'язку, співвідношення між збільшенням (зменшенням) у ендогенного показника та одноразового збільшення (зниження) екзогенного показника».

Можна навести класифікацію мультиплікаторів, яка включає критерії складності та екологічності, податковості та цінових характеристик.

У класифікації наразі виділено наступні критерії класифікації мультиплікатора:

- за ендогенною та екзогенною змінною,
- за формою представлення,
- за ступенем відкритості економіки,
- за масштабом прояву
- за фактором фіксації часу.
- за ступенем складності;
- за коефіцієнтом реєстрації часу.

Залежно від ступеня складності можна розрізнити прості, складні та супермножники. Відмінності в них визначаються складом параметрів, що входять до моделі: у простому мультиплікаторі аналізується зв'язок між однією ендогенною та однією екзогенною ознакою, у складному мультиплікаторі кілька ознак можна вважати екзогенними 0 (наприклад, інвестиції, податки та імпорт), а модель супермультиплікатора враховує взаємодію ефектів мультиплікації та прискорення.

Крім того, екологічні, податкові та цінові мультиплікатори були додані як додаткові елементи до існуючої класифікації за типом ендогенної змінної. Податковий мультиплікатор відображає збільшення суми податкових платежів у результаті збільшення виробництва. Екологічний мультиплікатор оцінює збільшення показників забруднення. Ціновий мультиплікатор дозволяє аналізувати цінові показники, тобто визначати галузеві індекси цін при зміні цін на продукцію або змінюється значення окремих елементів доданої вартості в галузі, що розглядається.

Розвиток інформаційних технологій, глобалізація економіки та готовність враховувати соціально-екологічні наслідки політичних рішень сприяють тому, що розрахунок мультиплікаційних ефектів на основі глобально інтегрованих динамічних моделей набуває все більшої актуальності та поширення.

Використання ефективної методології є інструментом комплексної оцінки мультиплікаційних ефектів в економіці, що сприяє ефективнішій реалізації макроекономічного регулювання.

### Список використаної літератури

1. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика / В. В. Леонтьев. – М.: Экономика, 1997. – 479 с.
2. Лисин В. С. Отрасль в системе межотраслевых связей: возможности анализа и прогнозирования / В. С. Лисин, М. Н. Узяков. – М.: ТЕИС, 2002. – 215 с.
3. Таблица «витрати-випуск» за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Широ́в А. А. Оценка мультипликативных эффектов в экономике. Возможности и ограничения / А. А. Широ́в, А. А. Янтовский // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. – 2011. – № 2. – С. 40-58.

5. Chobitok V. Forming Performance Assessment System of Risk Management in Railway Transport Companies / V.Chobitok, L.Chumak, T.Demianenko // International Journal of Engineering & Technology. – 2018. – 7 (4.3). – 404-408. DOI: <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i4.3.19843>

*Рибак М.О., аспірант*  
*Поліський національний університет*  
*masharibak96@gmail.com*

## ГОЛОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В рамках державної політики підтримки підприємництва здійснюється та реалізуються комплексними програмами розвитку підприємництва в Україні.

Однак, фактичну допомогу підприємництву можна розроблювати не в межах узагальненої програми для України, а в межах визначених територій, зважати на специфіку, потреби місцевих жителів і т. ін.

Певною мірою ці завдання реалізуються через регіональні структури Фонду підтримки фермерських господарств. Втім абсолютне врахування інтересів корінного населення імовірно тільки при сприянні малого бізнесу як на рівні місцевих рад, так і на рівні певної галузі народного господарства.

Для допомоги підприємництву на рівні галузі потрібно утворювати нові будови з прив'язкою до сфери: товариства малого підприємництва при відповідних міністерствах, фонди підтримки на рівні галузі, субпідрядні форми організації відносин малого підприємництва з великим.

В рамках державної політики підтримки підприємництва здійснюється та реалізуються комплексними

Відповідно до постанов затверджено комплекс першочергових заходів для розвитку малого підприємництва в Україні: нормативно-правове забезпечення, фінансово-кредитне забезпечення, інформаційно-технічне забезпечення, зовнішньоекономічна діяльність, організаційна, кадрова, консультаційне забезпечення. Передбачаються доручення ряду міністерств і відомств щодо внесення змін і розробки відповідних положень у сфері фінансування і кредитування, науково-технічного розвитку, матеріально-технічного забезпечення і збуту продукції, підготовки кадрів, зовнішньоекономічної діяльності, а також установа додаткових податкових пільг для суб'єктів малого підприємництва. На Міністерство економіки України покладено розробку основ політики державної підтримки малого підприємництва, а також координації центральних органів виконавчої влади і формування інфраструктури малого підприємництва. Як показує досвід, малий бізнес створює умови для підвищення зацікавленості кожного робітника в кінцевих результатах праці.

Основні причини гальмування розвитку малого бізнесу в Україні є [6]:

- неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого бізнесу йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансова кредитна і майнова підтримка малого бізнесу;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;



- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій;
- психологічне неприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

Основними напрямками дальшого розвитку малого бізнесу в Україні у найближчій перспективі є [1, с. 186]:

- формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу;
- вдосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку;
- інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого бізнесу передбачає, насамперед, встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності; розробку дійових законодавчо- нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого бізнесу; усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи.

Малий бізнес найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя зі своїми закономірностями розвитку та специфічними перевагами, що при певних умовах стають недоліками, стримуючими його розвиток. Наприклад, відносно невеликий капітал для започаткування малого бізнесу звужує рамки виробництва й обмежує можливість залучення додаткових ресурсів: науково-технічних, фінансових, виробничих, трудових та ін. Нестійкість малого бізнесу внаслідок обмеженості ресурсів, а також підвищеної чутливості до змін в еко номіці, набагато вище, ніж у великих і середніх підприємницьких структур. Близько 80% малого бізнесу існують рік-два, а більше третини є збитковими. Існує й інша статистика, яка говорить про те, що в Україні малий бізнес поки ще не відіграє суттєвої ролі в забезпеченні економічного зростання, його внесок у валовий внутрішній продукт складає лише 19,2%.

До основних проблем розвитку малого бізнесу слід віднести [3; 7; 9]:

1. Загальний стан економіки України. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Підприємництво функціонує як один з елементів реальної економічної системи, тому реагує на всі зміни (позитивні і негативні), які відбуваються в економіці країни.

2. Монополізація бізнесу. Для нормального розвитку малого бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто витісняють дрібний бізнес. У підсумку виходить, що невелика кількість великих гравців просто поглинають ринки.

3. Низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими. У такій ситуації новим гравцям на ринку виробництва товарів і послуг важко зміцнити свої позиції, та й взагалі вижити. Основні проблеми конкурентного середовища полягають у тому, що багато секторів мають високу концентрацію фірм і олігопольних структур, які призводять до завищених цін.

4. Відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання. Визначальною метою становлення малого бізнесу в Україні є вирішення проблеми фінансового забезпечення його діяльності, тобто створення достатньої фінансової бази. До цієї проблеми додаються: низька інвестиційна активність, відсутність стимулів для інвестицій; проблеми з доступом до кредитів, недолік заставного майна, найвищі розміри процентних ставок комерційних банків; недоступність кредитних ресурсів, як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення;

недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і гарантій.

5. Недосконалість податкової системи. Сучасною податковою системою держава створила сприятливі умови для переходу підприємств у тіньовий сектор економіки. Так, через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію. Більшість підприємств в тій чи іншій мірі приховують свої доходи, щоб платити менший податок. Неефективне оподаткування розглядається як основна перешкода в розвитку сектора малого бізнесу.

6. Високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство. Залежно від того, яка економічна культура панує в країні, збільшуються або зменшуються ризик і витрати ведення бізнесу. Це дуже важливо і для вітчизняних підприємців, і для зарубіжних партнерів.

7. Нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва. Незважаючи на велику кількість об'єктів інфраструктури (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, інформаційно-консультативні установи, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва), їх роль у розвитку малого бізнесу України ще дуже незначна.

8. Декларативна форма державної підтримки. На сьогодні в Україні діє слабкий механізм фінансування та кредитування, має місце неправильне інформаційне та консультаційне забезпечення, недосконала система підготовки та перепідготовки кадрів. Під державною підтримкою необхідно розуміти державне регулювання сектора малого бізнесу, яке передбачає, перш за все, свідоме формування державними структурами відповідних умов становлення і розвитку малого бізнесу, створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, що залучаються для його суб'єктів.

9. Нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

Отже, в сучасній ринковій економіці України малий бізнес вимушений долати ряд макроекономічних перешкод, основною причиною яких є неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск та інші обмеження, встановлені на законодавчому рівні. Саме тому перспективним шляхом подолання цих бар'єрів має стати досягнення консенсусу в тому, що інтереси підприємництва мають захищати самі підприємці. Роль держави ж має полягати лише в покращенні необхідної інфраструктури та створенні ефективної правової бази, що б створила простір для розвитку громадських організацій та інших асоціацій, націлених на вирішення проблем розвитку малого бізнесу в Україні.

#### Список використаної літератури

1. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21. — С. 184—189.
2. Державний служба статистики. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Жирко С.О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. — Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf>
4. Ольвінська Ю.О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні. — Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>
5. Череп О. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2016\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2016_1_14)
6. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні. — Режим доступу: [http://econf.at.ua/publ/konferencija\\_2017\\_10\\_20](http://econf.at.ua/publ/konferencija_2017_10_20) References:

## **ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПОНЯТТЯ**

Сутність поняття «фінансові ресурси» достатньо довго вивчається економістами та науковцями. Проте це не робить неактуальним вивчення даної проблематики, особливо в умовах змінного економічного середовища. Поняття «фінансових ресурсів» розглядають багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Вони розглядають їх з точки зору державних фінансів та корпоративних фінансів, однак нами буде розглянуто лише фінансові ресурси підприємства.

Науковці, які спрямовують свої дослідження головним чином на вивчення корпоративних фінансів, розглядають фінансові ресурси як сукупність всіх наявних коштів, а саме грошових, у суб'єкта підприємницької діяльності, що перебувають у його розпорядженні та є цільовими коштами [1]. Також є й інший підхід який розглядає фінансові ресурси не лише як грошові кошти, а й як кошти, що інвестовані в майно підприємства.

Український вчений О.Д. Василик, вважає, що для наукового та обґрунтованого визначення поняття фінансових ресурсів необхідним є чітке позначення тих критеріїв, яким воно повинне відповідати. До таких критеріїв можна віднести: джерела появи, форми виявлення, а також цільові наміри [2].

О.Р. Романенко вважає, що «фінансові ресурси є матеріальним звершенням фінансових відносин на рівні підприємницьких структур. Під ними розуміють нагромаджені підприємством грошові кошти з різних джерел, які були залучені до господарського обігу та призначені для покриття різноманітних потреб підприємства» [3].

Опарін В.М. розглядає фінансові ресурси як фінансову категорію та вважає, що «це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства. Вони характеризують фінансовий потенціал, тобто можливість підприємства у проведенні витрат з метою отримання доходу. Фінансові ресурси поряд з трудовими і матеріальними є важливою складовою ресурсної забезпеченості підприємств» [4].

На думку Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєвої, Н.А. Гринюк та інших, «фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових коштів, які були сформовані для фінансування розвитку підприємства у майбутніх періодах. Значення фінансових ресурсів для діяльності підприємства є досить великим через те, що вони виступають важливим фактором виробництва, а також формують виробничий потенціал господарюючого суб'єкта разом із трудовими та матеріальними ресурсами. Ці ресурси також здатні створювати дохід у різних сферах діяльності, а в процесі свого функціонування забезпечують інтереси різних суб'єктів економічних відносин. Саме тому вони показують рівень ефективності господарської діяльності підприємства» [5].

Досить багато науковців, вивчаючи важливість фінансових ресурсів, наголошують, що треба при цьому розрізняти категорії «фінансів» і «грошей», виходячи з їх економічної сутності та функцій [6]. Так, на думку О.Д. Василика, «не всі грошові ресурси є фінансовими ресурсами. Поняття «грошові ресурси» значно ширше, але фінансові ресурси виступають завжди у грошовій формі. Грошові ресурси стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання» [2].

Такі науковці як: Н.М. Любенко, Д.Ф. Харьковський, І.М. Медведюк стверджують, що «під фінансовими ресурсами необхідно розуміти грошові кошти, наявні у підприємства» [7; 8].

Л.М. Худолій вважає, що «фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства. Вони характеризують стратегічні можливості

підприємства, а у комплексі з матеріальними і трудовими ресурсами зумовлюють обсяги виробництва, можливість отримання певного доходу, чистого прибутку» [9].

Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова та ін. поряд із фінансовими ресурсами виділяють таке поняття, як «капітал», тобто, ту частину ресурсів, яка була вкладена у виробництво та приносить дохід після завершення обороту. Тобто, вони вивчають капітал підприємства як перетворену форму фінансових ресурсів [10].

Фахівці-практики, що працюють у сфері фінансових відносин, стверджують, що «в умовах ринкової економіки фінансисти оперують частіше поняттям «капітал», що є реальним об'єктом, на який можна постійно впливати з метою отримання нових доходів фірми. У цій ролі капітал для фінансиста – об'єктивний фактор виробництва» [11]. З цієї точки зору, капітал – це та частина фінансових ресурсів, які були введені фірмою в оборот та приносять доходи від цього обороту. У такому сенсі капітал є зміненою формою фінансових ресурсів. Головна відмінність між фінансовими ресурсами та капіталом господарюючого суб'єкта полягає в тому, що в будь-який момент фінансові ресурси більші або дорівнюють сумі капіталу. При цьому така рівність може означати, що у підприємницькій структурі відсутні будь-які зобов'язань, а всі фінансові ресурси – перебувають в обігу [12].

Науковець Л.А. Лахтіонова наголошує на важливому значенні фінансових ресурсів: «серед матеріальних, трудових і фінансових ресурсів перше місце посідають саме фінансові, оскільки вони є єдиним видом ресурсів підприємства, який може трансформуватися в інший за короткий строк. Фінансовими ресурсами виступають кошти у формі грошових фондів накопичення та у не фондів формі з метою їх використання для погашення своїх зобов'язань. Основними джерелами фінансових ресурсів підприємств є власні і залучені кошти» [13].

У своїх дослідженнях відомий український професор В.М. Опарін зазначає: «підстави стверджувати, що поняття «капітал» і «фінансові ресурси» – близькі за змістом. Водночас між капіталом і фінансовими ресурсами наявні суттєві відмінності. З одного боку, не вся сума капіталу виконує функції фінансових ресурсів, що пов'язані із забезпеченням виробничого процесу. А з другого – не всі фінансові ресурси набувають ознак капіталу» [14]. Сума джерел формування активів підприємства, зафіксована в пасиві балансу, являє собою капітал підприємства. Власний, позиковий і залучений капітали формують, з одного боку, фінансові ресурси господарюючого суб'єкта, а також приймають активну участь у фінансуванні його активів. З другого боку, вони виступають зобов'язанням (поточними та довгостроковими) перед конкретними власниками підприємства (держава, юридичні і фізичні особи). [15].

Науковець М.М. Бердар у своїх праці зазначає: «фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання можуть виступати власний і залучений грошові капітали. Зазначені капітали можна використовувати з метою формування власних активів і здійснення фінансово-господарської діяльності для формування доходів і отримання прибутку» [16]. В свою чергу, Н.І. Гордієнко розглядає фінансові ресурси як власні джерела фінансування виробничого процесу, що залишаються в розпорядженні підприємства після виконання короткострокових зобов'язань з платежів і розрахунків» [17].

Отже, в результаті вивчення сутності фінансових ресурсів можна стверджувати, що одні дослідники та економісти виокремлюють їх з доходів підприємства, інші – з капіталу, а третя група – одночасно з капіталу та доходів.

### Список використаної літератури

1. Полінкевич О.М. Суть та роль фінансових ресурсів підприємств у новій економіці / О.М. Полінкевич, А.Л. Іванова // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 308-313.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2001. – 416 с.
3. Романенко О.Р. Фінанси: підручник / О.Р. Романенко. – К.: ЦНЛ, 2006. – 312 с.
4. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник / В.М. Опарін. – К.: Вища школа, 2007. – 383 с.

5. Фінанси підприємств: підруч. / за заг. ред. Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2006. – 491 с.
6. Сінанович Д.Е. Теоретичні підходи до визначення економічної сутності поняття «фінансові ресурси» / Д.Е. Сінанович // Управління розвитком. – 2014. – № 10(173). – С. 87-89.
7. Любенко Н.М. Фінанси підприємств: навч. посібник / Н.М. Любенко. – К.: ЦУЛ, 2009. – 264 с.
8. Харьковський Д.Ф. Фінанси підприємств: навч. посібник / Д.Ф. Харьковський, І.М. Медведюк, О.І. Конопльова. – Одеса: Друк, 2003. – 168 с.
9. Худолій Л.М. Теорія фінансів: навч.-метод. посібник / Л.М. Худолій. – К.: Європейський університет, 2003. – 167 с.
10. Финансы предприятий: учебник для вузов / под ред. Н.В. Колчиной [и др.]. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 447 с.
11. Хрущ Н.А. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства / Н.А. Хрущ, В.В. Доценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3 (т. 3). – С. 274-277.
12. Близнюк О.П. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 2. – С. 24-30.
13. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналізу суб'єктів господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
14. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник / В.М. Опарін. – К.: Вища школа, 2007. – 383 с.
15. Кальницька М.А. До питання дослідження еволюції поняття «фінансові ресурси» / М.А. Кальницька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 186-193.
16. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / М.М. Бердар. – К.: ЦУЛ, 2010. – 352 с.
17. Гордієнко Н.І. Фінанси підприємства: конспект лекцій / Н.І. Гордієнко. – Х.: Харк. нац. акад. міськ. гос-ва, 2009. – 115 с.

*Смірнова А.С., студентка*  
*Панчошина Т.М., студентка*  
**Науковий керівник: Вовк О.М., д.е.н. доцент**  
*професор кафедри економіки повітряного транспорту*  
*Національний авіаційний університет*  
*5218568@stud.nau.edu.ua*

## **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СВІТОВИХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ**

Останній економічний цикл ознаменувався глобальними економічними та суспільними локдаунами, а карантинні обмеження створили масштабний збій в економіці та змусили майже всі бізнеси вчитись працювати у нових, більш складніших реаліях. За цей час деякі бізнеси вимушені були повністю закритись, а деякі – пристосовуватись до умов віддаленої роботи, освоюючи нові технології та адаптуючи до тотальної цифровізації усіх комунікацій.

Коронавірус та обмеження, пов'язані з ним, нанесли найбільшого удару на підприємства малого та середнього бізнесу. Більшого удару, ніж вони в секторальних масштабах мезоекономічних систем зазнали тільки авіакомпанії та тревел-індустрія. Проте, в першу чергу, саме малий та середній бізнес виступає основою для розвитку економіки майже кожної країни. Велика кількість аналітиків говорять, що економіка країн навряд повернеться

до свого нормального стану до тих пір, поки малий та середній бізнес повністю не відновляться [1]. Саме через це великих збитків зазнали і маркетингові компанії. Адже витрати на маркетинг – це, здебільшого, найперші витрати, які урізаються компаніями під час виникнення будь-якої кризи. Наприклад, у I кварталі 2020-го року вперше з 2016-го року середні та великі підприємства України отримали чисті збитки у розмірі 5 млрд гривень [2]. Порівняно з 2019-м роком (27%), частка збиткових підприємств виросла до 41% [2]. За дослідженнями Національного Банку України, таке погіршення фінансових результатів різних сфер бізнесу є основною причиною падіння інвестицій, адже зазвичай близько 65% капіталовкладень фінансуються за рахунок власних коштів підприємств [2]. До того ж, аналітики зазначають, що до початку кризи, спричиненої коронавірусною інфекцією українські підприємства давали надію на позитивні ділові очікування.

Проте унеможливлення ведення бізнесу звичним, офлайн-способом наштовхнуло велику кількість підприємців шукати усілякі шляхи продажу своїх товарів за допомогою інтернету. У зв'язку з цим, переважна кількість власників бізнесу за можливості все одно не повернуться до попереднього способу ведення бізнесу, адже для більшості галузей, наприклад, торгівлі – продажі через інтернет набагато зручніші, стабільніші в сучасних умовах та потребують менших витрат.

Карантинні умови принесли і покращення й іншим секторам макроекономічної системи. Наприклад, стрімкого розвитку зазнали безготівкові розрахунки. Більше половини користувачів інтернету, які до початку пандемії не купували товари в інтернеті або ж не користувались послугами доставки їжі – вперше зробили це саме під час карантину.

Чи не найбільшого удару від пандемії зазнали підприємства авіаційного сектору транспортної галузі. Адже саме рішення про призупинення авіаперельотів були першими рішеннями задля запобігання пандемії. Заборона міжнародних перевезень залишила авіакомпанії та аеропорти без головного джерела їхніх заробітків. Компаніям довелось витрачати відкладені резерви для того, щоб не збанкрутувати. За підрахунками Світової ради подорожей та туризму, сфера пасажироперевезень на туристична сфера у 2020-му році недоотримали 2,1 трильйони доларів [3]. Ця сума приблизно дорівнює ВВП таких країн як Мексика та Нідерланди разом узятих. За підрахунками Міжнародної організації цивільної авіації, досі неможливо точно оцінити збитки, яких зазнають авіакомпанії та аеропорти після повного виходу з карантину, але приблизні цифри сягають від 160 до 253 млрд доларів [3]. Щодо статистики польотів в 2020 році порівняно з 2019 роком, можна стверджувати, що перевезення впали на 57,6%, а всього перевезень здійснено в 2020 році – 142047 [3]. Більш детально цю статистику відображено на рис.1.

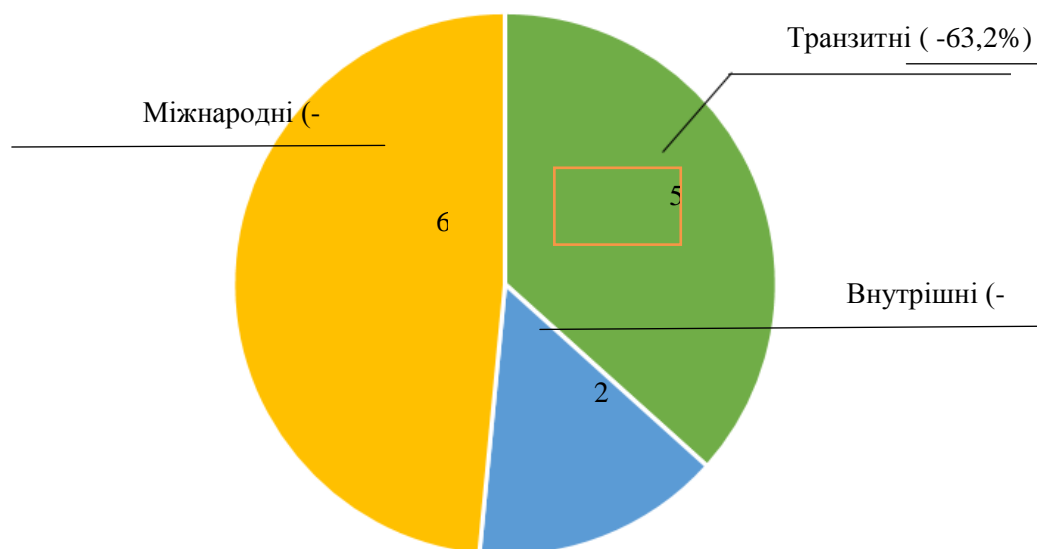


Рис.1. Статистика польотів в 2020 році порівняно з 2019 роком\*.

\*узагальнено авторами за даними [3]

Окремо слід відмітити вплив обмежень на ринок праці України, котрий, як і в багатьох країнах світу, переживає серйозні проблеми та виклики, спричинені поширенням COVID-19, у тому числі соціально-економічні. В умовах карантину роботодавці вдаються до повного або часткового припинення виробництва, скорочення штату, перехід на роботу за сумісництвом або направлення працівників на відпустку без збереження заробітної плати. Це призводить до скорочення попиту на робочу силу та зменшення кількості зайнятих осіб, та зростання безробіття відповідно. Під час карантину з 12 березня по 1 грудня 2020 року більше 525 тисяч осіб набули статусу безробітних [2]. Загальні тенденції економічного розвитку 2019-2021 р.р. сформували як нові загрози й виклики, так і нові рішення. Особливо в секторах інформаційно-цифрових продуктів, логістики й он-лайн освіти, медицини. Прискорення цифровізації, активізація логістики та інтернет-маркетингу, потреби в набутті нових компетенцій стимулювали інвестування у ці сектори, а також адаптацію економічних систем усіх рівнів до кризових проявів [4-5].

Серед основних ризиків, які можуть виникнути на шляху до економічного зростання України на 2021–2023 роки дуже важливо згадати, зокрема:

- друга та третя хвиля пандемії, що призведе до подальшого карантину обмеження як в Україні, так і у світі;
- дефіцит зовнішнього фінансування та звуження доступу до міжнародного капіталу ринки;
- формування значного дисбалансу на ринку праці, скорочення зайнятості;
- отримання низького врожаю зернових культур тощо.

Проте завдяки своїй відкритості українська економіка продовжуватиме зростати значною мірою в умовах впливу зовнішніх умов, які характеризуватимуться поступовим відновленням починаючи з 2022 року та подальшим зростанням світової економіки, включаючи торгових партнерів України на тлі активної вакцинації та боротьби з наслідками пандемії COVID-19.

### Список використаної літератури

1. G. Kucheruk, O. Vovk, N. Kovalenko, V. Romakh, V. Shevchenk Modernization processes development in the implementation of intellectual capital in a crisis. *Estudios de Economía Aplicada*. Vol. 39 No. 9 (2021): Special Issue: Development of a Market Economy in the context of the Global Financial Crisis. URL: <http://ojs.ual.es/ojs/index.php/eea/issue/view/324Pp>. (дата звернення 21.10.2021)
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.10.2021)
3. Статистика авіаперельотів у 2020 році. URL: <https://minfin.com.ua/2021/02/24/60524490/> (дата звернення 21.10.2021)
4. Tetiana Tkachenko, Svitlana Tulchynska, Olena Kostyunik, Olha Vovk, Nataliia Kovalenko Modernization determinants by ensuring economic security of enterprises in the competitive conditions. *International Journal of Computer Science and Network Security*, VOL.21 No.8, August 2021 Pp.119-126. URL: [http://ijcsns.org/07\\_book/html/202108/202108016.html](http://ijcsns.org/07_book/html/202108/202108016.html) (дата звернення 21.10.2021)
5. Consequences of the Covid-19 epidemic and quarantine measures for leading sectors of the Ukrainian economy. Study based on the results of in-depth interviews with owners and top managers of Ukrainian companies. Kyiv–Kharkiv, 2020. 188 p.

*Травченко М.В., студентка магістратури  
Гронь О.В., канд. екон. наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
mashatravchenko@gmail.com*

## РОЗВИТОК ЕСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В наслідок зростання глобалізації економіки та посилення конкуренції великих транснаціональних корпорацій, для ефективного функціонування сучасним підприємствам необхідно розвивати господарську діяльність на міжнародному рівні, тобто проводити торгові операції на зовнішньому ринку з застосуванням комплексу шляхів взаємодії з партнерами.

Проблемою розвитку експортної діяльності підприємства, її теоретичної сутності, особливостей здійснення та оцінки займалися такі вчені: Багрова І. В., Бондаренко А.В., Бондарева Т.І., Козик В. В, Кузьмін О.Є., Лубенченко О. Е., Малярець Л. М., Чернобай Л.І. та інші, у тому числі науковці ХНЕУ ім. С. Кузнеця Бестужева С.В., Гуржій Н. Г., Кизим М.О., Лабунська С.В., Малярець Л. М., Піддубна Л. І. та Єрмаченко В.Є.

Одним з істотних факторів підвищення та покращення функціонування господарської діяльності підприємства є його зовнішньоекономічна діяльність [2, с. 10]. Це обумовлюється тим, що після початку здійснення ЗЕД, підприємство покращує свою конкурентоспроможність шляхом переобладнання структури та методів бізнесу. Зовнішньоекономічну діяльність найчастіше зіставляють з експортними та імпорнтними торговельними операціями та виділяють ці види, як найбільш значущі, бо на них частіше припадає більш ніж 80% усіх зовнішньоекономічних операцій [1, с 67].

На думку вчених існують різні підходи щодо класифікації факторів впливу на експортну діяльність підприємства, які узагальнено та виведено в таблиці 1 [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Таблиця 1

Класифікація факторів, які впливають на експортну діяльність підприємства

Вид класифікації	Фактори
З позиції відношення до середовища функціонування	-внутрішні; -зовнішні
За способом оцінювання та вимірювання	-піддаються вимірюванню; -не піддаються вимірюванню; -вимірюються експертним методом
За часом дії	-довгострокові; -середньострокові; короткострокові
За можливістю прогнозування	-прогнозовані; -непрогнозовані
За можливістю контролю	-контрольовані; -частково контрольовані; -неконтрольовані
За кількістю об'єктів впливу	-інтегральні; -селективні

Ефективність діяльності підприємства визначається та розглядається як:

- 1) відносний показник витратного (результативність використання наданих ресурсів) або цільового (економічність досягнення певного ефекту) типу;
- 2) абсолютний показник, який визначений на основі доходного методу (капіталізація або вартість, грошовий потік, період окупності та ін.);



3) сукупність відносних оцінок показників, які були отримані за допомогою доходного методу (індекси рентабельності, доходності, внутрішня норма прибутку та ін.);

4) індивідуальний комплекс узгоджених фінансових і нефінансових параметрів функціонування та подальшого розвитку підприємства.

Особливостями динамічного підходу до оцінки ефективності слід вважати посилення уваги до урахування альтернатив функціонування та розвитку підприємства, а також розширення кола факторів формування фінансових результатів господарської діяльності.

Збалансована система показників базується на аналізі тих показників, які сприятливі для цього підприємства на основі стратегічних цілей. Найчастіше розглядаються такі аспекти при застосуванні цієї системи: аспект фінансів, організація внутрішніх бізнес-процесів, аспект взаємовідносин із клієнтами та аспект розвитку.

Експортна діяльність здійснюється на території України в рамках нормативно-правових норм, що регулюється з боку держави в сфері ЗЕД.

Кожна експортна діяльність починається з складання договору. Договір складається в простій письмовій формі, якщо інше не передбачене в міжнародному договорі України з країною нерезидента суб'єкта ЗЕД. Особливістю підписання експортного договору є те, що не потрібно отримувати дозвіл будь-якого органу державної влади. Суб'єкти ЗЕД мають право укладати експортний договір, якщо він прямо або у виключній формі заборонений законами України [9,10].

Експортний договір (контракт) укладається суб'єктом ЗЕД у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено законами України. Повноваження представника на укладання експортного контракту може впливати з статутних документів, договорів та підстав, які не суперечать Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [11].

Для полегшення імпортової та експортної торгівлі Міжнародна торговельна палата (МТП) впровадила Міжнародні комерційні умови Інкотермс, які грають роль обов'язкових міжнародних умов торгівлі для продажу товарів [12].

Це певні умови продажу, з якими покупець та продавець товарів погоджуються під час світових угод. Ці правила приймаються урядами та судовими органами по всьому світу. Розуміння умов Інкотермс є важливою частиною міжнародної торгівлі, оскільки в них чітко зазначено, які завдання, витрати та ризики пов'язані з покупцем та продавцем. Він вказує, коли витрати та ризики продавця переходять на покупця. Також важливо розуміти, що не всі правила можуть бути застосовні у всіх випадках. Деякі охоплюють будь-який вид транспорту. Транспортування всіма видами транспорту (автомобільним, залізничним, повітряним та морським) охоплює FCA, CPT, CIP, DAP, DPU (замінює DAT) та DDP. Морський / внутрішній водний транспорт (Морський) охоплює FAS, FOB, CFR та CIF [13].

Таким чином, підприємство при здійсненні експортної діяльності повинне урахувати широкий перелік вимог законодавства України, а також окремих державних органів, бо це є запорукою успішного здійснення цієї діяльності і розвитку підприємства. Підприємство, розглядаючи ймовірність виходу на зовнішні ринки шляхом експорту продукції, повинне оцінювати фактори, які впливають на цю діяльність. Також оцінка ефективності експортної діяльності повинна здійснюватися на основі показників та індикаторів, які визначаються на основі стратегічних цілей підприємства при виході на зовнішні ринки.

### Список використаної літератури

1. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств: монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – с. 210.
2. Безрукова Т.Л. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – No 1 [Елек- тронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-pokazateley-otsenki-effektivnosti-ekonomicheskoy-deyatelnosti-promyshlennogo-predpriyatiya>.

3. Дубков С . Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок // Банковский вестник . – 2011. – No 28(537). – С. 29-35.
4. Бондарєва Т .І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Т.І. Бондарєва, А.І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2011. – No 3(15). – С. 91-104.
5. Печеркина Е.В. Классификация факторов конкурентоустойчивости / Е.В. Печеркина // Вестник ОГУ. – 2005. – No 8. – С. 89-95.
6. Пікус Ю. А. Теоретичні підходи до аналізу якості економічного зростання / Ю. А. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка . – 2009. – No 113-114. – С. 51 – 56.
7. Фатенок-Ткачук А .О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А.О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – No 17.
8. Чернобай Л .І. Чинники формування витрат на експортну діяльність : загальна характеристика та класифікація / Л.І. Чернобай, Н.О. Вацик // Вісник національного університету «Львівська політехніка ». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – No 720. – С. 315-327.
9. Положення “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті” N 444 від 21.06.1994 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/444-95-п>
10. Постанова правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютних ринках України» від 03.03.2016 №140 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0140500-16>
11. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» за № 905-VIII від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991 р. - №29. - Ст. 377
12. Инкотермс 2020 – ваш путівник по міжнародних нормах торгівлі. Досвід та експертні знання, які допоможуть вам зорієнтуватися у правилах продажу товарів по всьому світу. [ Електронний ресурс ]. – Режим доступу : <https://ua.kuehne-nagel.com/-/znannya/inkoterms>
13. Терміни ІНКОТЕРМС ® 2020 [Електронний ресурс ]. – Режим доступу : <https://incoterms2020.com.ua/terms>

*Мокринська З.В., к.е.н., доцент  
Труш І.В., студентка  
Національний авіаційний університет  
iratrush01@gmail.com*

### **ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Процес виробництва складний та безперервний процес, який потребує значних затрат та капіталовкладень для підтримки його функціонування. Вчасне та продумане фінансування та наявність обігових коштів надають можливість забезпечити ефективну роботу підприємства та впливає на створення якісного продукту. Таким чином, доцільно констатувати актуальність дослідження дебіторської заборгованості, її своєчасного повернення та запобігання виникнення безнадійних боргів, адже це на пряму впливає на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання.

У сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства не завжди вчасно отримують кошти від контрагентів з різних причин, таких як дефіцит фінансових ресурсів,

нестабільність ринку та нестабільність попиту, зміни валютного курсу, обмеження через пандемію і ін., що в сукупності знижує рівень платоспроможності суб'єкта господарювання.

Проблематика аналізу дебіторської заборгованості висвітлена в працях як вітчизняних так і зарубіжних науковців. Особливу увагу заслуговують публікації таких науковців М.В. Бардадима, М.Д. Білик, М.М. Василюка, І.В. Данильчука, Є.В., О.В. Клименко, Н.В., Л.О. Логіненко, І.М. Мягих, Н.В. Потриваєвої, Ю.В. Рудковської, Л.В. Таратути, І.В. Терлецької, О.Є. Федорченко, П.А. Фісуненко, в яких розкрито сутність та причини виникнення заборгованості, практичним та методологічним аспектам вивчення дебіторської заборгованості, а також здійснення управління.

Проте, незважаючи на таку кількість наукових праць, питання дослідження дебіторської заборгованості залишається актуальним для підприємств і на сьогодні.

Проведення аналізу дебіторської заборгованості підприємства, як правило, передбачає ряд етапів. На рисунку 1 зображені етапи аналізу та їх сутність.

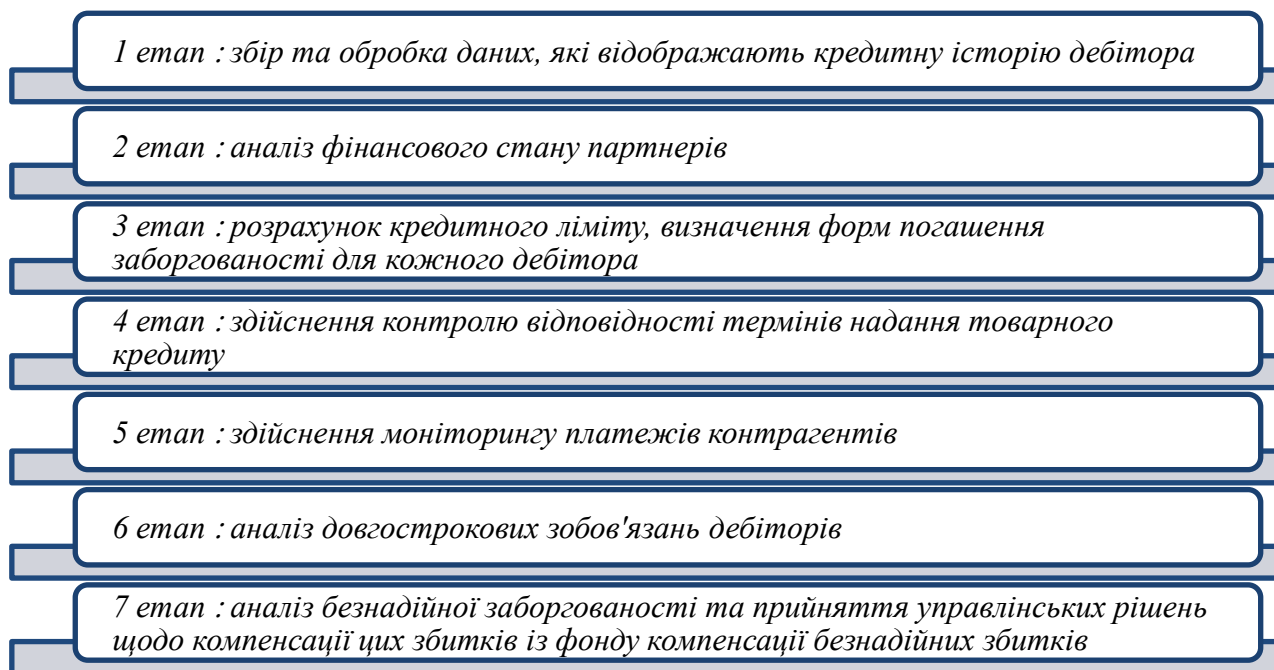


Рис. 1 – Етапи проведення аналізу дебіторської заборгованості [1]

Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дає можливість оцінити можливу величину доходів, які можна отримати у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які прострочили оплату [1]. Для управління дебіторською заборгованістю є розробка заходів щодо скорочення або стягнення простроченої чи сумнівної дебіторської заборгованості.

Правильно та вчасно проведений аналіз допоможе визначити реальну ситуацію суб'єкта господарювання, надасть можливість віднайти шляхи управління нею, що в подальшому дозволить мінімізувати розміри простроченої чи сумнівної дебіторської заборгованості підприємства.

Дуже важливим для підприємства є формування та дотримання чіткої кредитної політики. Якщо підприємство вимагає швидкої оплати за відвантаженою продукцією, то зменшується ризик виникнення безнадійної дебіторської заборгованості і підвищити дохід підприємств [3].

На думку Рибалко О.М. [2] реалізація підприємством агресивної політики щодо дебіторів у майбутньому призведе до зменшення покупок і, відповідно, дохідності та прибутковості. І навпаки, надання економічно необґрунтованих знижок, чітко невизначені терміни кредитування у короткотерміновому періоді приведуть до збільшення обсягів продажів і доходу. Проте у довготерміновому періоді така кредитна політика зумовить

зростання безнадійної дебіторської заборгованості, збільшення витрат на повернення коштів, зменшення доходності і прибутковості. Отже кредитну політику можна вважати одним з основних чинників запобігання виникненню дебіторської заборгованості підприємства. Таким чином, узагальнення факторів, які впливають на формування кредитної політики представлено на наступному рис.2.

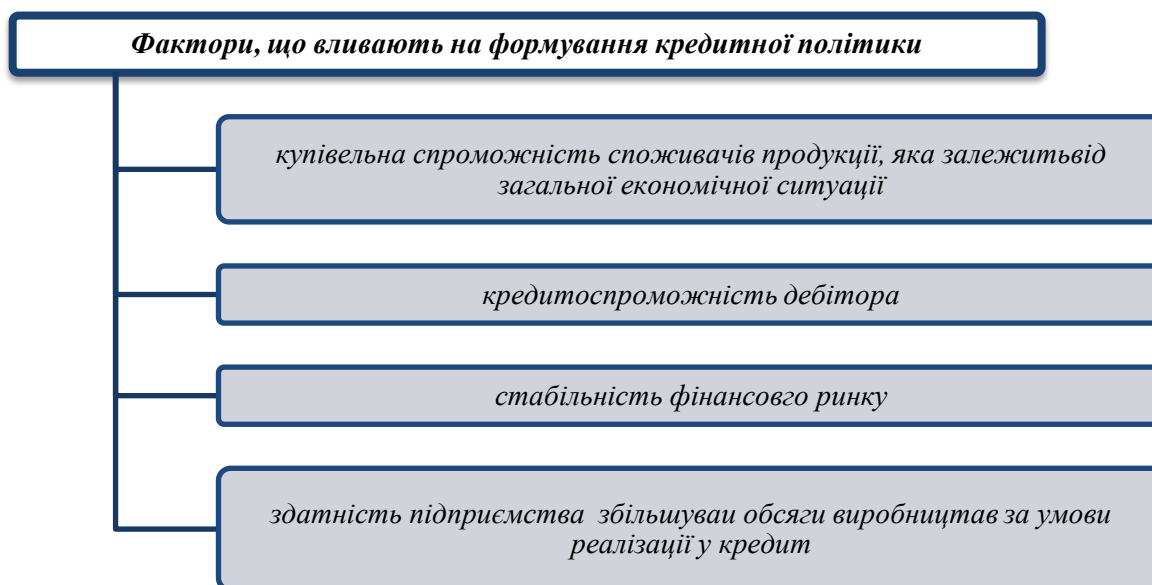


Рис. 2 – Фактори, що впливають на формування кредитної політики [2]

Відсутність аналізу дебіторської заборгованості при формуванні кредитної політики, вплине на неефективне її формування. Що в подальшому відобразатиметься в сумнівних та необ'єктивних оцінках стану дебіторської заборгованості та ступінь її впливу на фінансово-господарський стан підприємства.

Дебіторська заборгованість - невід'ємна частина діяльності кожного суб'єкта господарювання незалежно від виду та місця діяльності. Правильне та чітко організоване управління даною заборгованістю підвищить ліквідність підприємства та збільшить його обороти. Аналіз дебіторської заборгованості непростий процес, адже торкається таких показників як середня величина боргу, визначення загроз та ризиків, оцінка стану підприємства та можливостей дебітора, прогноз та планування майбутніх дій та шляхів вирішення різних типів питань [4].

Правильно організована методика проведення аналізу даного виду заборгованості зміцнить його позиції та призведе до подальшого закріплення його фінансової стійкості та платоспроможності.

### Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М. Бухгалтерський фінансовий облік : навч. посіб. Житомир : Рута. 2006. 832 с
2. Рибалко О. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю : *Економічні науки. Запоріжжя* : 2010. 164–167с. URL: [https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco\\_2011\\_1/2011\\_1/164-169.pdf](https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/164-169.pdf)
3. Паянок Т., Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів: *Науковий вісник*. Київ: 2017. - № 3. - С. 27-32.
4. Томчук О. Ф. Аналіз дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених, Вінниця :2016. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua>

*Філюк М.А., здобувач вищої освіти  
кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Поліщук В.Г., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Луцький національний технічний університет  
[vadym.polischuk2@gmail.com](mailto:vadym.polischuk2@gmail.com)*

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

У світі існує приблизно 270 різних пенсійних систем, які так чи інакше поєднують солідарну та накопичувальну моделі. Майже всі країни, які здійснюють пенсійну реформу, підвищують або продовжують підвищувати пенсійний вік. Нагадаємо, з 1 жовтня 2011 року в Україні підвищили пенсійний вік та мінімальний страховий стаж, необхідний для пенсії. Крім того, запроваджено нову пенсійну реформу, а з 1 січня 2018 року поступово підвищують пенсійний вік. Отже, право на пенсію українці мають після досягнення 60-річного віку та відповідного страхового стажу.

Як зазначають Остропольська Є.В., Ашиткова Я.В., Черенкова В.Е. та Гоптар Я.П., «головна причина необхідності пенсійних реформ – старіння населення, яке відбувається внаслідок зменшення народжуваності та збільшення середньої тривалості життя. За даними статистичних прогнозів, демографічна ситуація буде дедалі погіршуватися і через декілька десятиліть досягне свого піку. Якщо сьогодні в більшості розвинутих країн на одного пенсіонера припадає 4-5 осіб працездатного віку, то до 2025 р. це співвідношення складатиме в країнах Європи 1:2,5, у США – 1:3,5. В Україні прогнозна ситуація є ще гіршою» [1].

Розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні вимагає всебічного аналізу та оцінки діяльності цих фінансових інституцій. Така оцінка дає змогу скласти об'єктивну картину щодо стану конкретного суб'єкта – недержавного пенсійного фонду або компанії з управління активами недержавного пенсійного фонду, а також дає матеріал для проведення ренкінгування та рейтингування цих фінансових інституцій, і, відповідно, проведення аналізу ринку недержавних пенсійних фондів в цілому. Зазначене є важливим для бенефіціарів недержавного пенсійного фонду та осіб, що вкладають кошти в недержавні пенсійні фонди, так як дає для них підстави судити, наскільки їх фонд добре працює порівняно з іншими, для самих недержавних пенсійних фондів, що конкурують на ринку, для саморегулюючих організацій та державних регуляторів, так як дає можливість виявляти відхилення та упереджувати порушення, або вживати заходи впливу з метою захисту інтересів споживачів послуг недержавних пенсійних фондів.

Недержавний пенсійний фонд – це фінансова установа, що працює винятково для пенсійного забезпечення громадян і має статус неприбуткової організації. Фонд залучає пенсійні внески вкладників, інвестує кошти з метою їхнього збільшення та захисту від інфляції, а пізніше здійснює пенсійні виплати учасникам за рахунок накопичених пенсійних активів [2]. Недержавний пенсійний фонд – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницької організації), функціонує і проводить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників. Діяльність недержавного фонду базується на принципах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень.

Виходячи з того, що недержавні пенсійні фонди є неприбутковими товариствами, що мають статус неприбуткових організацій, головною метою їх аналізу та оцінки є визначення ступеня ефективності формування пенсійних накопичень і, відповідно, здатності забезпечити своїх бенефіціарів пенсійними виплатами. Аналіз та оцінка недержавних пенсійних фондів здійснюється за показниками, що характеризують їх діяльність з точки зору: маркетингових результатів (ефективності залучення клієнтів); загального стану недержавних пенсійних фондів; фінансових стану та результатів діяльності недержавних

пенсійних фондів; концентрації ринку послуг недержавних пенсійних фондів. Засновниками або працедавцями-платниками можуть бути працедавці – юридичні особи, які проводять свою діяльність беззбитково не менше, ніж протягом фінансового року, крім випадків реорганізації юридичної особи.

У питанні оподаткування Україна відверто програє західним країнам, де уряди через податкові стимули допомагають громадянам відкладати самостійно. Тільки якщо у вас «біла» заробітна плата (не ФОП), то 18% від щорічних внесків в недержавні пенсійні фонди ви зможете повернути по результатам щорічного декларування. Максимальна річна сума внесків, для якої застосовується податкова знижка у 2019 р. – 32280 грн. При сплаті пенсійних внесків за члена сім'ї – 50% суми.

Недержавні пенсійні фонди мають безсумнівну перевагу над депозитами, адже на депозиті ви одразу втрачаєте 18%+1.5% податків на відсотки, а в недержавному пенсійному фонді інвестиційні прибутки багато років реінвестуються без податків.

Недержавні пенсійні фонди відіграють важливу роль в економічному розвитку всієї країни, залучаючи довгострокові ресурси та забезпечуючи довгострокове фінансування виробничої інфраструктури. Функції як специфічні завдання, що виконуються НПФ в рамках конкретного виду діяльності: заощаджувальна діяльність; професійний вибір цільових інвестицій; забезпечення ліквідності фінансових інвестицій; диверсифікація активів; моніторинг цільових інвестицій; контроль діяльності позичальника, економія на масштабі.

Інвестиційна діяльність, яку здійснюють недержавні пенсійні фонди (діяльність з надання недержавних пенсійних фондів), має певні особливості, а саме: чіткі законодавчі положення у сфері інвестування пенсійних активів, а також існують обмеження щодо інвестиційної діяльності пенсійних активів; недержавні суб'єкти пенсійне забезпечення – це недержавні пенсійні фонди, вони інвестори; характер ризику – можливість не отримувати пенсії; недержавні пенсійні фонди є обмеженим суб'єктом приватних пенсій, при інвестуванні в пенсійні заощадження всі кошти компанії з управління активами передаються і не можуть бути інвестовані самостійно; особливий статус НПФ. При реалізації недержавного пенсійного забезпечення реалізуються дві функції: соціальна (пенсійне забезпечення) та інвестиційна (інвестиційна) [3].

Для подальшого впровадження та розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення України, перш за все, необхідно зміцнити довіру суспільства недержавних пенсійних фондів та фінансових установ України. Крім того, запровадження недержавних пенсій має сенс лише тоді, коли поступово покращується рівень життя населення та зростають доходи.

### Список використаної літератури

1. Остропольська Є.В., Ашиткова Я.В., Черенкова В.Е., Гоптар Я.П. Недержавні пенсійні фонди як суб'єкти фінансового ринку України. Інвестиції: практика та досвід. 202. № 1. С. 92-95.
2. Чубенко А.Г., Лошицький М.В., Павлов Д.М., Бичкова С.С., Юнін О.С. Корпоративний пенсійний фонд. Термінологічний словник з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та корупції. Київ: Ваіте, 2018. 826с.
3. Шовкопляс Г. Інвестування через недержавні пенсійні фонди як окрема форма інвестиційної діяльності в Україні. Публічне право. 2020. № 3 (39). С. 129-135.

## РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах непередбачуваного, мінливого та конкурентного оточення традиційні способи інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень стають неефективними й перешкоджають досягненню заданих цілей. В нинішніх умовах недостатнім є аналіз вартості підприємства на базі тільки минулої та поточної інформації. Необхідно прогнозувати також сценарій майбутньої ситуації з метою вибору ефективних шляхів зростання вартості компанії. Маючи таку інформацію, ціннісно-орієнтоване антикризове управління може спрямувати свої дії на створення вартості, де основним пріоритетом буде майбутній фінансовий результат та сподівання інвесторів.

Під сутністю ціннісно-орієнтованого управління мається на увазі комплексний процес, який цілеспрямований на підвищення цінності товариства та його ринкової вартості шляхом розкриття запасу конкурентних прерогатив, які взаємопов'язані активами компанії, а саме з матеріальними та нематеріальними [2, с. 115].

Метою здійснення ціннісно-орієнтованого управління є забезпечення зростання цінності підприємства у довгостроковій перспективі.

Враховуючи мету завданнями ціннісно-орієнтованого управління є:

- визначення факторів впливу на формування цінності;
- виявлення та задоволення потреб груп ціннісного впливу;
- налагодження надійних партнерських зв'язків;
- управління діловою репутацією товариства.

На рис. 1 унаочнено основні елементи системи ціннісно-орієнтованого управління [4, с. 134].

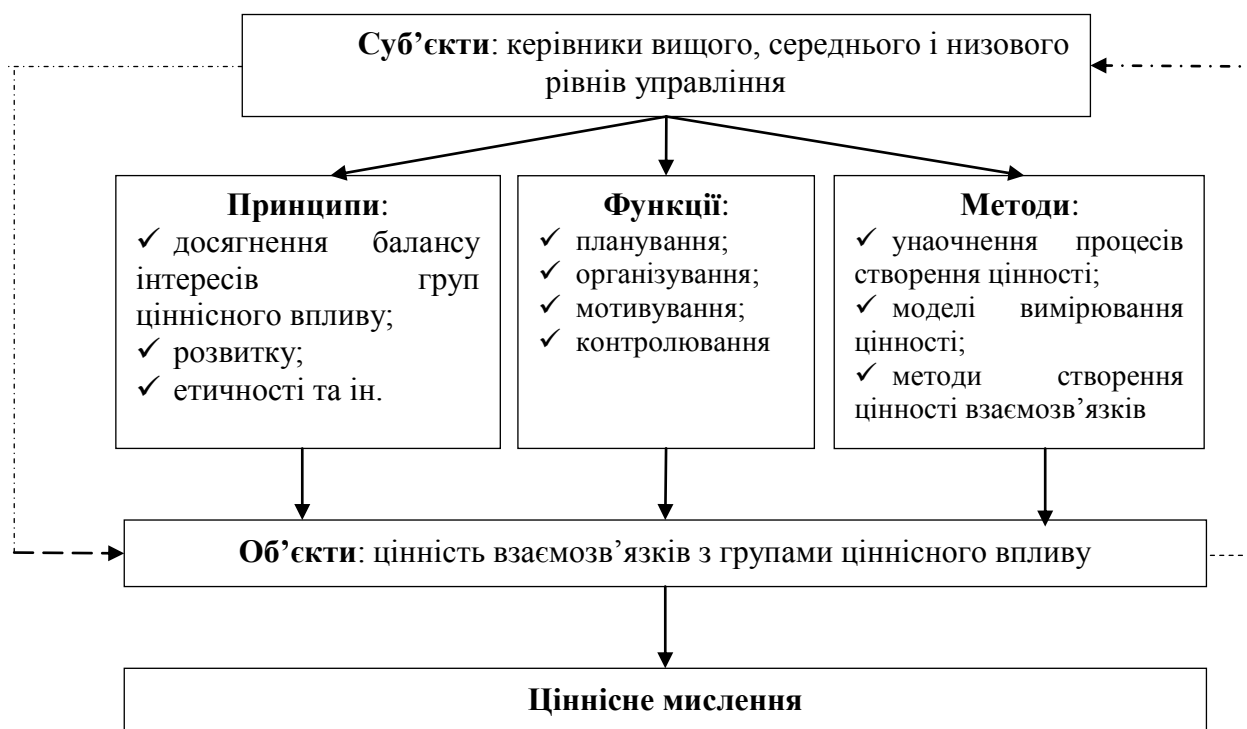


Рис. 1. Структура системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством

На базі синтезу існуючих підходів до визначення ціннісно-орієнтованого управління можемо висвітлити його змістовне наповнення в трьох взаємопов'язаних проекціях [1, с. 7]:

– як явища (вид управлінської діяльності, що полягає у формуванні та реалізації комплексу управлінських рішень, спрямованих на досягнення цілей власників товариств через задоволення потреб решти груп ціннісного впливу);

– як процесу (сукупність взаємопов'язаних, взаємозумовлених і взаємоузгоджених управлінських дій адміністративного апарату товариства, спрямованих на зростання цінності товариства у довгостроковій перспективі);

– як управлінського інструменту щодо підвищення ефективності функціонування підприємства (засіб реалізації інтересів власників).

Базуючись на сучасних наукових дослідженнях та виходячи з наведених функцій ціннісно-орієнтованого управління, можемо запропонувати таку послідовність етапів управління процесом створення цінності на підприємстві:

- 1) стратегічне планування цінності;
- 2) ідентифікація ключових груп ціннісного впливу, визначення взаємних впливів кожної з груп на товариство, пошук можливих джерел конфліктів між групами ціннісного впливу та їх нейтралізація;
- 3) створення системи показників оцінки оперативної діяльності внутрішніх підрозділів підприємства на різних рівнях управління (драйверів цінності);
- 4) моніторинг ключових драйверів цінності, раннє попередження негативних процесів, що перешкоджають зростанню цінності підприємства;
- 5) формування системи винагород;
- 6) оцінювання результативності та ефективності ціннісно-орієнтованого управління товариством;
- 7) аналіз результатів виконання стратегічних планів.

З урахуванням зазначеного, пропонує наступну програму ціннісно-орієнтованого управління на підприємстві, яка представлена в табл. 1 [3, с. 65].

Рівні програми	Положення програми
I	Аналіз концепцій управління, застосування яких вирішує наукову проблему визначення чинників ціннісно-орієнтованого управління
II	Систематизація та синтез концепцій з метою виявлення зовнішніх і внутрішніх чинників ціннісно-орієнтованого управління підприємством
III	Рейтингове оцінювання чинників ціннісно-орієнтованого управління підприємством
IV	Встановлення причинно-наслідкових зв'язків між чинниками ціннісно-орієнтованого управління підприємством із метою (нарошування) цінності підприємства

Програма ціннісно-орієнтованого управління на підприємстві може бути покладена в основу вивчення його потенціалу та закласти науковий фундамент для подальшої розробки та розвитку конкретних інструментів менеджменту, які використовують це поняття на практиці.

Процес впровадження положень програми ціннісно-орієнтованого методу на підприємстві передбачає участь усіх підрозділів підприємства, оскільки ціннісно-орієнтоване управління має на меті формування нової парадигми. Тому реалізація ціннісно-орієнтованого управління на підприємстві передбачає формування комплексу організаційних передумов, які мають сприяти поступовим позитивним змінам у його діяльності. Результатом цієї якісної зміни має стати постійне вдосконалення та підвищення ефективності підприємства.

Таким чином, ціннісно-орієнтованого управління, розглядається як абсолютно новий стратегічний стан управління підприємством, спрямований на координацію та забезпечення



балансу особистих цінностей зацікавлених сторін та перетворення їх у корпоративні цінності, які сприймаються та дотримуються зацікавленими сторонами. Усі зацікавлені сторони зацікавлені в постійній максимізації корпоративної вартості та створення вартості продукту, що надається на ринку. При цьому організаційна підтримка функціонування та розвитку ціннісно-орієнтованого управління підприємством передбачає дотримання таких принципів, як [4, с. 137]:

по-перше, працівники повинні розуміти свою цінність для компанії та свою роль у досягненні успіху та подальшого розвитку компанії,

по-друге, індивідуальні цінності персоналу, за певними параметрами, корелюють із корпоративними цінностями, а відтак усвідомлено сприймаються кожним із працівників;

по-третє, корпоративні цінності компанії, що передаються в зовнішнє середовище, спрямовані на сприйняття партнерів, споживачів і постачальників;

по-четверте, існують завдання управління і систематичне вдосконалення функцій базується на наскрізному партнерстві та корпоративній соціальній орієнтації.

Все це забезпечить безперервний розвиток створення цінностей, що дозволить постійно вдосконалювати операційну систему та загальний розвиток підприємства.

### Список використаної літератури

1. Гросул В.А. Ціннісно-орієнтований підхід до управління розвитком підприємства ресторанного бізнесу / В.А. Гросул, Н.Ю. Балацька // Вісник ХНАУ. Серія "Економічні науки" : зб. наук. пр. / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. - Харків : ХНАУ, 2020. - № 4, Т.1. - С. 3-14.

2. Замазій О.В. Ціннісно-орієнтоване управління підприємством: концепції, технології, стратегії. Хмельницький: ХНУ, 2015. 334 с.

3. Сагайдак М.П., Смирнов Є.В., Теплюк М.А. Ціннісно-орієнтоване управління транснаціональними корпораціями. Вісник Хмельницького національного університету. 2019. № 4. 2019, С. 64–68

4. Харчук Т. В. Ціннісно-орієнтовані імперативи економічного управління підприємством / Т. В. Харчук, Л. А. Кургузенкова // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. - 2018. - № 4. - С. 133-138.

*Чобіток В. І., д.е.н., доц.,  
проф. кафедри економіки та  
менеджменту Української інженерно-  
педагогічної академії,*

*Толмачов Д. А., аспірант  
Української інженерно-педагогічної  
академії,*

*Сластяникова К. І., аспірант  
Української інженерно-педагогічної  
академії*

### ОЦІНКА ВПЛИВУ РИЗИКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Створення системи ризик-менеджменту на підприємствах в сучасних умовах господарювання має враховувати всі фактори, що впливають на його виникнення, і постійно шукати шляхи зниження впливу ризику на ефективність діяльності підприємства і є ефективним лише тоді, коли на стратегічному та операційному рівні враховуються всі

фактори, які мають безпосередню і непрямий вплив на діяльність компанії шляхом обмеження або нейтралізації ризиків.

Масштаби економічної кризи негативно позначаються на діяльності підприємств, знижують ефективність їх виробництва та підвищують ризик виникнення різних етимологій під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Використання традиційних методів та інструментів для уникнення та нейтралізації загроз у нових економічних умовах не дає очікуваних результатів.

З метою стабілізації діяльності та підвищення стабільності підприємств керівники та спеціалісти шукають науково-практичне застосування інтелектуальних та інноваційних рішень проблем ефективного управління ризиками. Це пов'язано з невідповідністю результатів, отриманих із застосуванням традиційних методів управління ризиками, які не завжди зменшують вплив ризиків на діяльність підприємства. Це потребує активізації діяльності підприємств, спрямованої на виявлення та нейтралізацію загроз на ранніх стадіях їх виникнення, що дозволить зберегти та підвищити рівень конкурентоспроможності. Тому особливо важливим є створення науково-практичних векторів, пов'язаних із уникненням та нейтралізацією загроз у процесі ефективного управління розвитком підприємства.

Аналіз та оцінка ступеня впливу ризиків змушує підприємства впроваджувати сучасні механізми регулювання ризиків, що вимагає активної позиції, орієнтованої на комплексне зниження ризиків у своїй діяльності. Оцінити оптимальний рівень ризику та розробити ефективну модель управління можна шляхом формування теоретичних і практичних питань управління ризиками.

Світова ринкова економіка вимагає від підприємств переорієнтації своєї діяльності, підвищення якості товарів і послуг, адаптації до постійних змін. Тому виникає потреба у створенні інтелектуальних та інноваційних моделей, методів та науково-практичних підходів для ефективного розвитку вітчизняних підприємств з урахуванням впливу ризиків, які постійно трансформуються та посилюються внаслідок змін у ринковій економіці. Виникнення ризиків загрожує успішній діяльності підприємств, тому необхідно виявляти, оцінювати рівень їх впливу, керувати ними та мінімізувати можливі збитки.

Використання традиційних методів оцінки ризику на діяльність підприємств направлені в комплексі на:

- виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми;
- визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого управлінського рішення;
- розрахунок інтегральної оцінки впливу ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

Відповідно, зберігається загальна тенденція оцінювання ризику за двома напрямками: рівень ризику та ризик часу.

Оцінювання рівня ризику представляє собою співвідношення масштабу очікуваних втрат до обсягу майна підприємств, а також визначення ймовірності настання цих втрат. При здійсненні оцінки рівня ризику будь-яким методом вихідним параметром є мінливість наслідків конкретного управлінського рішення.

Ефективність та раціональність використання методів оцінки ризику забезпечує стабільність розвитку підприємств, підвищує обґрунтованість процесу інтелектуалізації управлінських рішень в ризикових ситуаціях, покращує фінансовий стан за рахунок аналізу та оцінювання всіх видів їх діяльності.

У практиці діяльності підприємств до процесу управління ризиками вирішують наступні завдання, а саме:

- дослідження ризикових сфер;
- пошук альтернативних інтелектуальних та інноваційних методів контролю;
- оцінювання та моніторинг ризиків;
- формування систем інтелектуалізації управління та інше.

Зростання небезпеки ризиків, що роблять негативний вплив на діяльність підприємств, є не тільки наслідком негативних процесів, викликаних світовою економічною

кризою, а й значною мірою визначається результативністю традиційних методів та інструментів, які не забезпечують очікуваної ефективності. Основною умовою для досягнення успіхів у діяльності підприємств є створення та вдосконалення ефективної системи управління ризиками. Сутність цієї системи полягає у виявленні, оцінці, локалізації, контролювання та нейтралізації ризиків.

Формування системи оцінки ризиків на підприємствах повинно включати не тільки ідентифікацію ризиків, але й оцінювати їх та визначати чи може брати їх на себе промислове підприємство, а також визначати, чи виправдана очікувана дохідність від ризиків.

Отже, кожне підприємство в своїй діяльності повинно постійно моніторити ризики, які можуть впливати на виробничу, інвестиційну, фінансову та інші види діяльності. Рівень впливу ризиків особливо збільшується в періоди нестабільного стану економіки та політики країни та світу в цілому, про це свідчать наслідки світової пандемії COVID-19, які негативно вплинули на діяльність всіх напрямів промисловості та життєдіяльності суспільства.

### Список використаної літератури

1. Валінкевич Н.В. Проблеми модернізації: конкурентноздатність та організаційно-економічні фактори адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища. Економіка Криму: наук. практ. журнал ТНУ імені В.І. Вернадського. – 2011. - №2 (35). – С. 166 – 170.
2. Мушникова С. А. Ризик-орієнтоване мислення як базисна основа інноваційності системи управління безпекою розвитку підприємства. Економічний вісник НГУ. – 2019. – № 4 (68). – С. 93–101.
3. Прохорова В. В., Божанова О. В. Стратегічно-орієнтовані напрями інноваційного розвитку промислового підприємства . Економічний вісник Національного гірничого університету. 2020. № 2. С. 132–140. doi: <https://doi.org/10.33271/ev/70.132>
4. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. 291 с.
5. Чобіток В. І. Вплив ризиків на процес інтелектуалізації управління холістичним розвитком промислових підприємств залізничного транспортного машинобудування. Бізнес Інформ. 2020. №5. С. 451–457.

*Шамара О.О, студентка 4 курсу за  
спеціальністю Публічне управління та адміністрування  
Булат Г.В., к.е.н., доцент  
кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницький університет управління і права імені Леоніда Юзькова  
[sashashamara528@gmail.com](mailto:sashashamara528@gmail.com)*

## ГОЛОВНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Сьогодні українським підприємствам постійно доводиться долати кризові ситуації, що виникають в результаті глобалізації економіки, яка призводить до збільшення числа загроз їх діяльності.

Безпосередньо під загрозою економічної безпеки підприємства ми розуміємо сукупність факторів та умов, що створюють небезпеку для нормального функціонування господарюючих суб'єктів відповідно до їхніх цілей і завдань. Сьогодні в літературі існує багато визначень зі схожим змістом: «загроза економічній безпеці підприємства», «загроза безпеці підприємництва», «загроза безпеці підприємства».

Г.Козаченко та В.Пономарьов визначають економічну безпеку підприємства «як гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами, пов'язаних з ним, суб'єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства» [1, с. 4].

В свою чергу, Т. Соколенко розглядає економічну безпеку як стан, при якому стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу меж адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає тим дужче, чим ближчою є ступінь адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони [3].

В цілому, всі загрози економічній безпеці підприємства можна згрупувати в два ключові блоки: загрози зовнішнього характеру і загрози внутрішнього впливу.

До зовнішніх загроз відносяться: кризові ситуації в країні і несприятливі умови ведення бізнесу; політична нестабільність; часті зміни в нормативно-правових актах, кредитної та податкової політики; високий рівень інфляції; погіршення показників інвестиційної привабливості; значний вплив недосконалої конкуренції на ринку; висока криміногенна ситуація; природні катаклізми.

Серед внутрішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку, можна виділити: навмисні або випадкові помилки менеджменту в області управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії підприємства, управлінням, оптимізацією активів і пасивів підприємства; непрофесіоналізм основного кадрового складу; помилки при організації інформаційної безпеки; недостатня увага до організації стратегічного планування та кризового менеджменту; порушення договірних зобов'язань. Найбільшу небезпеку, як правило, становлять зовнішні загрози, які не піддаються виявленню і прогнозуванню. У той же час усунення внутрішніх загроз належить до компетенції органів управління підприємством.

Так у своїй праці Н. Б. Паліга та Ю. В. Світлична [2, с. 192-202] виділяють три складові економічної безпеки підприємства для боротьби із внутрішніми загрозами, кожна з яких виконує свої завдання та функції (рис. 1). Так, техніко-технологічна складова аналізує ступінь ефективного та раціонального використання основних засобів і ресурсів. Фінансова складова відповідає за найбільш ефективне використання капіталу, прав та інформації підприємства. Кадрова ланка забезпечує ефективне управління персоналом і створення належних умов для праці.

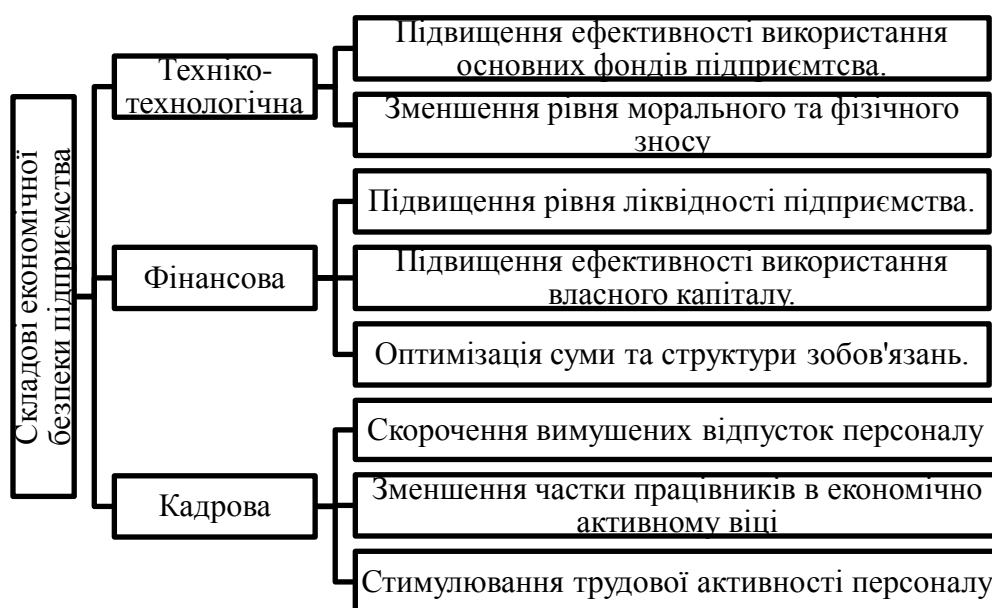


Рис. 1. Шляхи запобігання внутрішнім загрозам економічній безпеці підприємства.

*Примітка.* Складено автором за даними [2].

Складові економічної безпеки підприємства, які виступають проти зовнішніх загроз, також поділяються на техніко-технологічну, фінансову і кадрову, але включають інші заходи боротьби (рис. 2).

Підсумовуючи вищесказане хотілося б ще раз відзначити, що економічна безпека підприємства є складним та багатовекторним поняттям, про що свідчить різноманіття наукових підходів до його сутності та класифікації загроз, які на неї безпосередньо впливають.

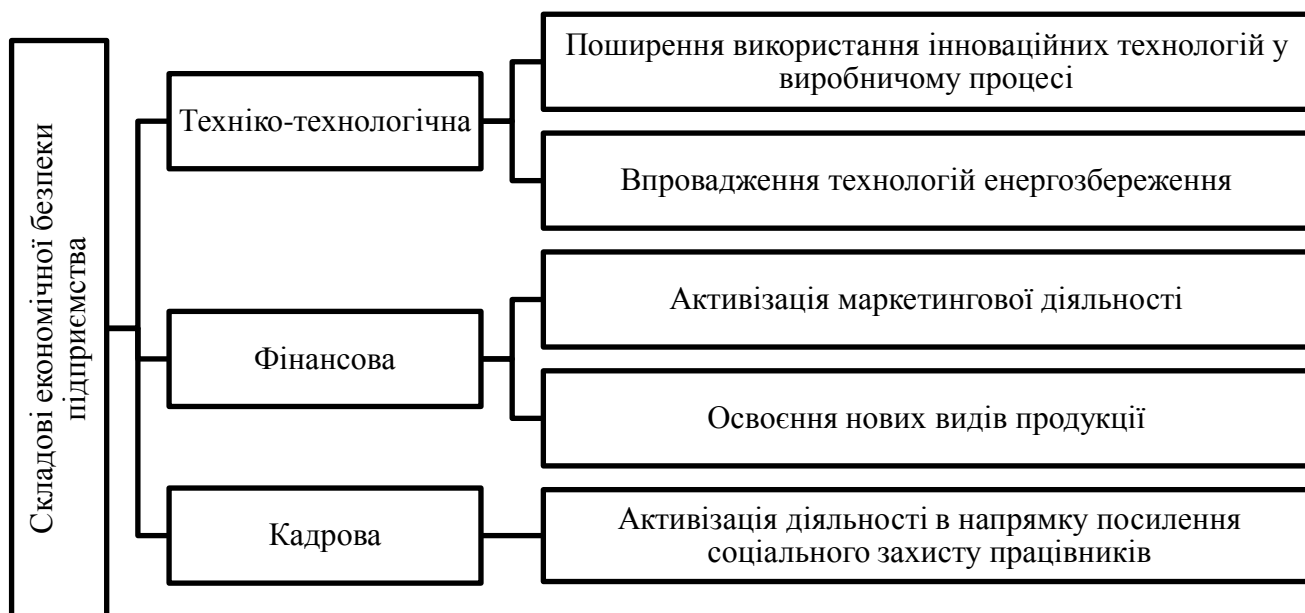


Рис. 2. Шляхи запобігання зовнішнім загрозам економічній безпеці.

*Примітка.* Складено автором за даними [2].

До першочергових завдань, покликаних нейтралізувати загрози та попередити зниження рівня економічної безпеки підприємства можна віднести створення системи економічної безпеки, розробку способів уникнення можливих загроз та напрямків мінімізації негативних впливів.

#### Список використаної літератури

1. Манцуров І.І. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2011. №9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=9&y=2011>
2. Паліга Н. Б. Шляхи запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства. *Економіка промисловості*. 2011. № 1.345 с.
3. Ярочкін В.І. Система безпеки компанії. М.: Вісь-89, 1997.218 с.

*Шевчук Д.Б., магістр  
Науковий керівник к.е.н., доц. Аберніхіна І.Г.  
Національна металургійна академія України*

#### ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Проблема інвестицій є завжди актуальною. У процесі реалізації основної мети інвестиційну діяльність спрямовано на вирішення таких важливих завдань розвитку економіки (табл.).

Таблиця – Завдання розвитку економіки, що вирішуються через реалізацію інвестиційної діяльності

Завдання	Сутність
Визначення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проектів	Вирішальна роль у реалізації інвестицій належить галузям інвестиційного комплексу, передусім промисловості. Тому основним завданням інвестиційної діяльності є визначення розвитку цих галузей. Розвинений інвестиційний комплекс дозволяє забезпечувати стійкі темпи зростання національного господарства, запроваджувати найновітніші досягнення технічного прогресу, реалізовувати великі соціально-економічні проекти [1]
Забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства	Стратегія розвитку будь-якого підприємства від моменту його створення передбачає постійне економічне зростання за рахунок збільшення обсягів і результатів підприємницької діяльності, а також галузевої, асортиментної та регіональної диверсифікації цієї діяльності. Це економічне зростання забезпечується насамперед за рахунок інвестиційної діяльності, у процесі якої реалізуються довгострокові стратегічні цілі підприємства
Забезпечення максимізації доходів від інвестиційної діяльності	Прибуток є основним показником, що характеризує результати не тільки інвестиційної, але й усієї підприємницької діяльності підприємства
Забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків	У сучасному ринковому середовищі обов'язково існують ризики. За певних несприятливих умов ці ризики можуть викликати втрату не тільки прибутку та додаткового доходу від інвестицій, але й частини інвестованого капіталу. Ці обставини зумовлюють необхідність пошуку шляхів та способів зниження ризику при реалізації інвестиційних проектів
Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у процесі здійснення інвестиційної діяльності	У забезпеченні виходу економіки з кризового стану та її стабільного розвитку вирішальну роль відіграє науково обґрунтована інвестиційно-інноваційна політика держави. Саме вона визначає реальні джерела, напрями, структуру інвестицій, здійснення раціональних і ефективних заходів щодо виконання загальнодержавних, регіональних і місцевих соціально-економічних та інноваційних програм, відтворювальних процесів на макро- і макрорівнях[3]

Систематизовано автором на основі [1, 3].

Інфраструктура національних ринків - система організацій, що забезпечує взаємозв'язок між учасниками (елементами) інвестиційних ринків для вільного руху інвестиційних ресурсів і безперервного перебігу інвестиційних процесів.

Під інфраструктурою розуміється в першу чергу створення правового середовища. У сучасних умовах основним завданням держави, а також органів державної влади і місцевого самоврядування є вдосконалення законодавчої бази, що регулює інвестиційну діяльність, задля досягнення оптимального співвідношення кількості нормативно-правових актів і їхнього якісного змісту [1, 2].

Другою складовою інфраструктури інвестиційного ринку є “інформаційне середовище”. Нині ще немає досить повної й доступної інформації про учасників інвестиційної діяльності. Саме тому змогли так успішно розгорнути свою діяльність “пірамідальні” інвестиційні компанії. Інформаційне забезпечення інвестиційної діяльності є необхідною складовою частиною програм залучення та підтримки інвестицій. Інформація для потенційних інвесторів про можливості території повинна включати найважливіші параметри сфери виробництва та життєдіяльності, а саме: структуру економіки, стан і

динаміку провідних галузей промисловості, наявність і вартість робочої сили за професіями, структуру зайнятості, характеристику ринку нерухомості (наявність вільних приміщень, орендна плата за офісні, складські й виробничі приміщення), професійні послуги для бізнесу, динаміку інвестицій за окремими галузями та в регіоні в цілому тощо.

Крім подібних ключових цифр і фактів, інвестор повинен мати можливість отримувати результати аналітичного оцінювання соціально-економічного потенціалу. Механізм стимулювання інвестицій має бути спрямовано на активізацію інвестиційної діяльності на основі залучення до обігу вільних коштів фізичних та юридичних осіб, переливання капіталу до тих сфер, де їхнє використання надасть найбільшого ефекту.

Механізм регіонального інвестування повинен включати фактори [4]:

– загальні - стан економіки країни, політична ситуація, тенденції розвитку світового ринку, зовнішній борг країни, законодавча база;

– галузеві - стан технічної бази, кон'юнктура ринку, структура ресурсів, структура управління, обсяги інвестицій та ефективність їхнього використання, загальні тенденції розвитку техніки та технологій, вимоги до якості, структура виробництва;

– регіональні - соціально-економічний стан у регіоні, наявність ресурсів, стан міжрегіональних зв'язків, наявність інфраструктури, забезпеченість власними трудовими та енергетичними ресурсами, законодавчі аспекти регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів вітчизняних інвесторів важливою метою функціонування регіональної економіки є залучення в регіон іноземних інвестицій.

Під прямими інвестиціями в економічній літературі розуміють капіталовкладення, що забезпечують контроль інвестора над підприємством країни-реципієнта. За визначенням Міжнародного валютного фонду, інвестиції можуть вважатися прямими, якщо іноземний інвестор володіє не менш як 25 % акцій чи їхнім контрольним пакетом, величина якого може варіюватися в досить широких межах залежно від розподілу акцій серед акціонерів [5].

Портфельними інвестиціями у світовій практиці прийнято називати капіталовкладення в акції закордонних підприємств, які не дають права контролю над ними, в облігації та інші цінні папери іншої держави [6].

У цілому, як показує досвід країн, що розвиваються та досягли стійкого економічного зростання і приваблюють іноземних інвесторів, політика щодо іноземного капіталу повинна будуватися з урахуванням інтересів національного бізнесу і необхідності формування оптимальної структури господарства. Саме розумне поєднання заходів підтримки як вітчизняних, так і іноземних інвесторів може в сучасних економічних умовах надати максимального ефекту як для економіки регіону, так і для країни в цілому.

Основою активізації інвестиційної діяльності має бути розширення кола й обсягу джерел фінансування інвестиційних проектів. Це потрібно не тільки для досягнення мінімально необхідного співвідношення інвестицій та ВВП (20 %), а й для підвищення його у зв'язку з додатковою заміною спрацьованого устаткування та структурною перебудовою економіки (рис.).

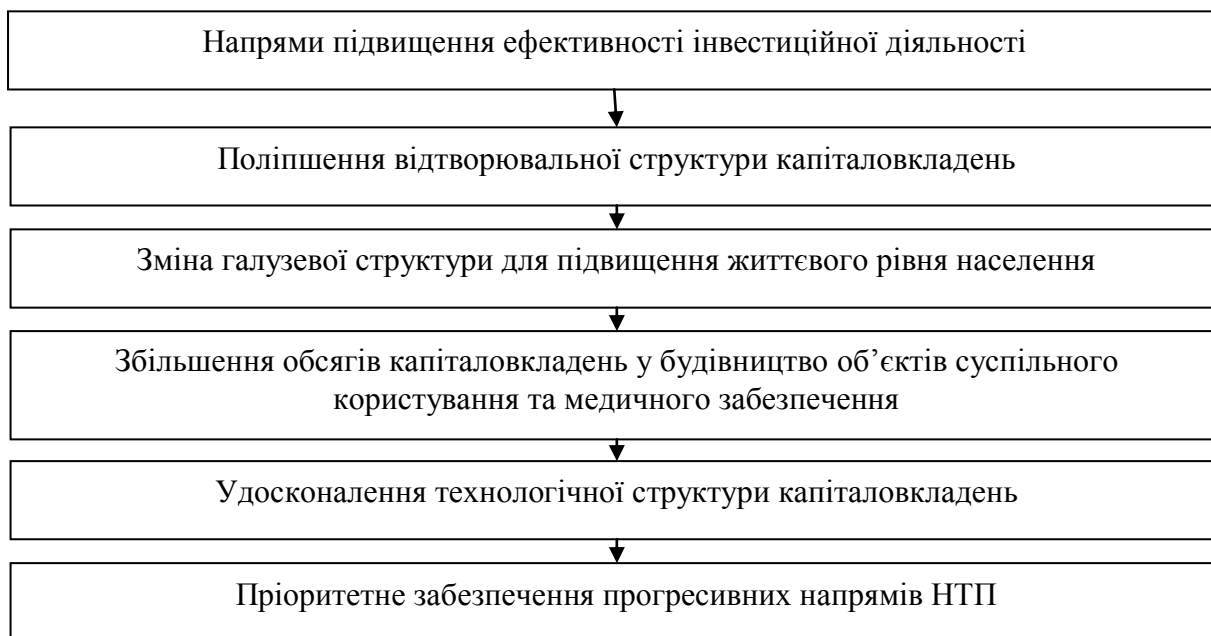


Рисунок – Напрями підвищення ефективності інвестиційної діяльності  
Узагальнено автором

Сьогодні значно зросла частка грошових доходів населення, використовуваних на нагромадження у внесках, цінних паперах і на купівлю валюти.

Однак участь фізичних осіб в інвестиційних процесах в Україні досі характеризується гранично низьким рівнем. По-перше, головна причина - українці незначні обсяги тимчасово вільних коштів (заощаджень) населення через низький рівень доходів, який диктує незначну схильність до заощадження. По-друге, існує значна недовіра до інститутів заощадження - банків, інвестиційних компаній, пенсійних фондів, страхових компаній тощо, яка має успадковану природу та може бути подоланою лише з часом. Це є додатковим чинником зменшення схильності до заощадження, а також веде до використання громадянами іноземної валюти як засобу заощадження. По-третє, значною мірою через дію вищезазначених чинників, низьким залишається рівень розвитку ощадних інституцій, які не здійснюють активної політики залучення заощаджень населення. По-четверте, громадянам України поки що властивий низький рівень економічних знань, корпоративної культури, поінформованості про можливі об'єкти вкладання грошей та оптимальні методи зберігання заощаджень.

### Список використаної літератури

1. Басов М. Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств [Електронний ресурс] / М. Г. Басов // Часопис економічних реформ. - 2013. - №4. - С. 80-85.
2. Замятіна Н. В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства / Н. В. Замятіна. // Фінансовий простір. – 2013. – №3. – С. 138–142.
3. Качур Р. П. Державне регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці України : дис. канд. ек. наук : 08.00.03 / Качур Р. П. – Львів, 2015. – 237 с.
4. Кублікова, Т. Б. Прямі іноземні інвестиції - стратегія розвитку України : монографія / Т. Б. Кублікова. - О. : Атлант, 2012. - 279 с.
5. Рогач О. І. Міжнародні портфельні інвестиції : підручник / О. І. Рогач, П. В. Дзюба; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. - Київ : Київський університет, 2016. - 950 с.
6. Селіверстова Л. С. Управління реальними інвестиціями корпорації [Електронний ресурс] / Л. С. Селіверстова // Інвестиції: практика та досвід. - 2012. - № 23. - С. 8-10.



### Секція 3. Актуальні питання управління економічними системами та їх інноваційно-інвестиційного розвитку

*Алексєєнко М. Д., д. е. н., професор  
професор кафедри банківської справи та страхування  
ДВНЗ “Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана”  
[olecolm@ukr.net](mailto:olecolm@ukr.net)*

#### ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВ: СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР

Трансформація каналів збуту банківських послуг сприяє вирішенню проблем банку у сфері бізнесу, включаючи роздрібний бізнес, спрямованому на його розвиток і, як результат, збільшенню рівня конкурентоспроможності банку, його ринкових позицій і фінансової стійкості. Йдеться про перехід від традиційного обслуговування клієнтів через мережу структурних підрозділів банку, зокрема філій і відділень, до застосування сучасних високотехнологічних нетрадиційних каналів продажу банківських послуг.

Посилення в умовах фінансової глобалізації конкуренції на ринках фінансових послуг, впровадження новітніх інноваційних технологій у діяльності фінансових посередників спонукає банки до скорочення та оптимізації власної регіональної мережі структурних підрозділів. Водночас банки намагатимуться до віртуалізації таких підрозділів з метою підвищення ефективності їх роботи. Це, у свою чергу, сприятиме переорієнтації структурних підрозділів до надання специфічних послуг, які орієнтовані на невелике коло споживачів і на задоволення їх спеціальних та/або специфічних потреб. Для надання стандартних послуг, орієнтованих на задоволення потреб масового споживача, використовуватимуться нетрадиційні канали продажу, що базуються на дистанційному обслуговуванні банками клієнтів [1; 2, с. 112–115].

Характеризуючи інноваційність банківських послуг в економічній літературі зазначається, що вона містить зокрема: створення нових послуг, які не мають аналогів на ринку банківських послуг; додання нової якості існуючим банківським послугам; застосування нових способів поширення і надання банківських послуг; трансформація каналів продажу послуг із переходом від існуючих, традиційних каналів до альтернативних, нових каналів; застосування прогресивних управлінських моделей і форм якісного банківського обслуговування; розвиток інформаційних технологій і засобів телекомунікації [3, с. 299–305; 4, с. 112–113]. У підтвердження наведемо таке визначення банківських інновацій під якими окремі науковці розуміють створення та популяризацію нових фінансових інструментів, технологій ведення банківського бізнесу, організацію нових інститутів і ринків (бірж, торговельних систем тощо), а також інституційні інновації, пов'язані із запровадженням нових норм і правил у банківській діяльності [5, с. 116].

Інноваційні послуги банків є новостворені та/або вдосконалені послуги, які не мають аналогів на ринку, а також організаційно-технічні рішення виробничого, управлінського, комерційного або іншого характеру, що суттєво поліпшують споживчі властивості і якість послуг і каналів їх збуту. Водночас слід враховувати, що інноваційні послуги із впливом часу втрачають свою унікальність через копіювання та тиражування конкурентами. Отже, саме технологічний аспект надання банками послуг у більшості випадків слугує найважливішим чинником наявності стійких конкурентних переваг. Нинішня динаміка розвитку світової економіки переважно є результатом, який зумовлений якісною зміною технологій [6, с. 68–73; 7, с. 6–13]. Їх створення і впровадження відбувається в межах інноваційного циклу, стимулювання якого стає прерогативою не лише економічних суб'єктів, але і держави.

Розвиток банків має ґрунтуватися на прийнятності пропонованих споживачам послуг, зокрема відповідати споживчим чи інвестиційним потребам клієнта, його кредитоспроможності, рівню сприйняття ризиків. Саме від того, якою мірою отримані споживачем послуги будуть задовольняти його потреби і буде залежати зокрема чи

залишиться він постійним клієнтом даного банку, чи звернеться до інших фінансових посередників. Варто зазначити, що вітчизняним банкам характерним є значне використання у своїй діяльності банківських продуктів і послуг, розроблених за кордоном. Це дозволяє їм якісніше обслуговувати клієнтів, значно скоротивши витрати на розробку та терміни впровадження самостійно розроблених банківських послуг, аналог котрих уже існує і використовується іноземними банками. Банки по-різному організують роботу щодо надання інноваційних послуг.

Унаслідок зростання конкуренції банки, щоб зберегти та розширити свої позиції на ринках фінансових послуг, будуть намагатися вийти за межі суто банківської діяльності, щоб стати центром всього фінансового життя клієнта.

Розвитку дистанційного обслуговування клієнтів сприяє розповсюдження використання комп'ютерної техніки як за місцем проживання, так і на робочих місцях, розвиток новітніх каналів і технологій зв'язку. Системи інтернет-банкінгу будуть і надалі доповнюватися новими функціями, які допоможуть зекономити час і заощадити грошові ресурси клієнтів, суттєво покращать якість і комплексність обслуговування банками споживачів їх послуг. Якщо банкам дозволити дистанційно відкривати рахунки клієнтам (як це практикують банки низки економічно розвинутих країн), можна зменшити кількість і періодичність відвідування банку чи узагалі можна буде не відвідувати його. Потреба в частих візитах, зокрема фізичних осіб, до філій банків зменшується і за умови розвитку сфери безготівкових рахунків, зменшення питомої ваги готівкових розрахунків.

Особистий безпосередній чи опосередкований контакт працівника банку та клієнта-споживача послуг є важливою складовою відносин між ними. Втрата безпосереднього зв'язку зі споживачами послуг може вплинути на те, що банкам буде складно чи навіть іноді неможливо передбачити та врахувати конкретні потреби.

Деякі банки розвиток дистанційних каналів продажу банківських послуг населенню розглядають не лише як елемент формування інноваційного іміджу банку, а й як один зі стратегічних напрямків розвитку власного роздрібного бізнесу. Зазначимо, що використання дистанційних каналів збуту банківських послуг розглядається в ряді випадків як проміжний етап на шляху створення віртуальних банків, що дозволить охопити дуже широке коло клієнтів і що значно дешевше організації розгалуженої філійної мережі. В сучасних умовах використання дистанційних каналів постійно зростає і зростатиме надалі із розширенням асортименту послуг і продуктів, продаж яких здійснюватиметься через ці канали. Водночас реалізація можливостей дистанційних каналів пов'язана із питанням їх захищеності від зовнішнього вторгнення, тобто питанням інформаційної безпеки.

### Список використаних джерел

1. Єгоричева С. Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти : монографія. ВНЗ у кооперації "Полтавський університет економіки і торгівлі". Полтава : ТОВ "АСМІ", 2010. 348 с.
2. Золотарьова О. В. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 112–115.
3. Карчева І. Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0. *Фінансовий простір*. 2015. № 3(19). С. 299–305.
4. Метлушко О. В. Новітні банківські продукти і технології : навч. посіб. / О. В. Метлушко. Тернопіль : Вектор, 2016. 172 с.
5. Примостка Л.О. Інноваційний розвиток сучасного банківництва. *Фінанси, облік і аудит*: зб. наук. пр. 2015. №1 (25). С. 115-126.
6. Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Вип. 3(03). С. 68–73.
7. Семенець М. О., Ляшко С. Ю., Бричко М. М. Fintech та кібербезпека в е-банкінгу. *Наукова думка інформаційного століття*. 2017. Том 3. С. 6–13.

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

За умов кризового становища економіки України особливої значущості набувають питання управління підприємством. Відомо, що ефективний менеджмент є першоосновою успішної організації бізнесу. Повсюдна глобалізація стимулює до створення дійсно конкурентоздатних та високорозвинутих, навіть у світовому масштабі, фірм. Досвід засвідчує, що залучення до керівних посад справді талановитих та висококваліфікованих менеджерів може дати не менше шансів для розвитку підприємства, ніж доцільно вкладені інвестиції або збільшення виробничих потужностей. Отже, нині, за часів пов'язаного з інтеграцією у світову економіку стрімкого підвищення конкуренції на ринках, український менеджмент має дослідити існуючі у ньому проблеми та сформулювати відповідну умовам господарювання модель організаційної культури.

Менеджмент – це наука, заснована на протиріччі. З одного боку, ця діяльність має спиратися на чітко визначені та описані в підручниках правила, технології та закони. Існує певний теоретичний пласт, визначений дослідниками, яким керуються при управлінні підприємством. З іншого ж боку, менеджери мають справу з людськими спільнотами, які суттєво відрізняються одна від іншої в залежності від регіону проживання, менталітету, рівня освіти, моральних цінностей тощо. Саме менеджмент має перетворювати неорганізовану групу певних людей на взаємодіючий ефективний колектив. Тому при використанні теоретичного матеріалу на практиці, потрібно орієнтуватися на особливості окремо взятого суспільства, що працює на підприємстві [3,4].

В сучасній Україні існує безліч економічних та соціальних проблем, пов'язаних з нестачею високопрофесійних кадрів. Для подальшого розвитку менеджмент повинен відкинути застарілі методи, прийняти цінності та норми, чинні за кордоном, в більш успішних моделях управління, але при цьому зберегти власну ідентичність та напрямленість саме на українських робітників.

Щоб оцінити проблематику системи керування українськими підприємствами, потрібно звернути увагу на часи планової, ще радянської, економіки, адже більшість застарілих методів держави ще з періоду існування СРСР. Плановій економіці не вдалося сформувати у менеджменті традицій точності, поваги до робітників і клієнтів, здатності до раціонального розподілу часу, створити механізми протидії суб'єктивізму з боку власників тощо.

З тих пір і до сучасності в багатьох компаніях збереглася одна з найболючіших помилок менеджменту – абсолютна упевненість керівництва у власних силах. Вона базується на думці, що можна повністю проконтролювати будь-який процес, знайти такі важелі впливу, щоб за будь-якої ситуації отримати бажаний паттерн поведінки виконавця. З цього виходить надмірна централізація та небажання делегувати повноваження через недовіру до власних робітників.

Іншою значною проблемою є труднощі українського бізнесу з нормативними актами держави. За радянських часів це спричинялося щорічним випуском різноманітних установ, що мали регулювати підприємництво, але не відповідали стану та потребам народного господарства. На жаль, цієї хибі не позбулася і сучасна держава.

Третьою проблемою вітчизняного менеджменту є відсутність корпоративної культури та чіткого розподілу функцій між персоналу. Таким чином, часто зустрічається явище неформальних взаємодій між керівником і колективом, тобто таких, які не прописані в жодному нормативному документі на підприємстві, що призводить до управлінського

свавілля. Таке ставлення погіршує умови праці робітників і, відповідно, знижує їх мотивацію.

Мотивація взагалі є ще одною великою проблемою підприємств. Зазвичай, вона, якщо і присутня, то тільки у вербальному плані. У багатьох компаніях розмір зарплати і досі не залежить від результатів діяльності як управлінців, так і звичайних працівників.

Також на роботу організації негативно впливає невміння менеджерів правильно ставити цілі й завдання, визначати критерії роботи. Тобто підприємство не має чіткого плану комунікації як з підлеглими, так і з постачальниками, маркетинговим відділом, тощо. Як вже було сказано, українським колективам загалом притаманна слабкість організаційної культури [3].

Але дійсно нераціональною в умовах ринкової економіки є відсутність в українського менеджменту спрямованості на споживачів. Тобто, в той час як все сучасне світове виробництво намагається бути орієнтованим на клієнтів, Україна ще далека від праці заради суспільства. За умов постійних криз основна мета бізнесу – вижити будь-якою ціною, але не варто забувати що успіх компанії залежить в першу чергу від споживачів, тому потрібно, окрім пошуку нових способів збагачення, розвивати клієнтоорієнтованість.

Втім, ключовий огріх менеджменту, завдяки якому існує така кількість проблем з управлінням українськими підприємствами – це небажання змінюватися. Керівництво використовує застарілі технології управління та виробництва, не слідкує за науковим прогресом, конкурентами та тенденціями на ринку. В умовах занепаду економіки в країні кожен крок в бік від перевірених методів може стати останнім, тому компанії бояться ризикувати і змінюватися, що призводить до низької ефективності їх діяльності [1].

Отже, для розвитку підприємництва в Україні потрібно викоренити старі та нерезультативні уявлення вищого менеджменту про управління. В першу чергу, керівництво фірм має відмовитися від ієрархічних відносин підкорення та панування і перейти до взаємодії у команді, чітко визначити цілі та завдання у всіх напрямках діяльності, підтримувати делегацію повноважень, прагнути до експериментів та винайдення нових гнучкіших рішень, відповідно швидким змінам ринку. Менеджерам було б доцільно зайнятися стосунками у трудовому колективі: розподілити робітників за професійними здібностями, погодити конфлікти, ввести матеріальну мотивацію, удосконалити нормативні документи компанії тощо. Загалом, формування дієвої моделі менеджменту неможливе без реалізації стратегії розвитку персоналу. Ідеться продуманий набір кадрів за їх освітою, кваліфікацією, високою моральністю та здібностями до роботи з іншими працівниками. Розвиток персоналу повинен пов'язати професійно-кваліфікаційну модель робочих місць з особистими та діловими якостями конкретної людини, поступово сформувати свідому активну відповідальну особистість, відродити командну узгодженість у відносинах між виконавцями і керівниками. Також формування нової ефективної моделі менеджменту повинно враховувати безліч факторів, таких як ментальність суспільства, культура національності та регіону, політична та економічна ситуація, розмір, вид та стадія розвитку бізнесу, рівень технологій та виробництві тощо. З усієї різноманітності факторів, має найбільший вплив на сутність організаційної культури управління саме ментальність суспільства [2].

Таким чином, з боку ж країни бізнес потребує доведення законодавчої бази щодо управління компаніями до відповідності реальним умовам ринку, а щоб зміни не були такими ризикованими – покращення загальної економічної ситуації. Крім того, держава має забезпечити достатню кількість кваліфікованих кадрів у сфері керівництва персоналом, щоб вони могли вивести підприємства на якісно новий рівень ефективності та конкурентоздатності.

### Список використаної літератури

1. Алієв Г., Миронов Ю. Перспективи розвитку менеджменту в Україні // Кафедра менеджменту Львівського університету. Львів, 2012. URL : [Перспективи розвитку менеджменту в Україні \(kerivnyk.info\)](http://kerivnyk.info) (дата звернення 12.11.21)
2. Афанасьєв В.Я. Теорія менеджменту : підручник. Москва : Юрайт, 2013. С. 619-643
3. Лесечко М. Українська модель менеджменту // Львівська газета. Львів, 2004. URL : [Українська модель менеджменту | Народний Оглядач \(ar25.org\)](http://ar25.org) (дата звернення 12.11.21)
4. Райченко А.В. Загальний менеджмент : підручник. Москва : ИНФРА-М, 2021. С. 27-46

*Божко П.В., студентка*

*Петрик І.В., викладач*

*Донецький державний університет управління*

*[09810@ukr.net](mailto:09810@ukr.net)*

## ПЕРЕДУМОВИ І ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Сьогодні концепція національної інноваційної системи (НІС) часто використовується розвиненими країнами світу під час розроблення та реалізації довгострокових планів і програм розвитку. Вона також застосовується як інструмент розбудови «нової економіки» [1]. Основу національної інноваційної системи становить освіта. Вона і є тим підґрунтям, на якому зростають інновації, розуміння їх ролі та сприйняття. Першорядне значення мають такі її характеристики, як доступність, якість, забезпеченість комп'ютерною технікою, доступ до мережі Інтернет. Варто відокремити ще й такий аспект, як виявлення обдарованих дітей та створення умов для їх розвитку та навчання. Важливою обставиною є забезпечення підготовки необхідної кількості інженерно-технічних кадрів. Розвинені країни приділяють цим питанням належну увагу, виділяють значні кошти на освіту, підготовку педагогічних кадрів.

До умов створення НІС в Україні доцільно віднести: часткове збереження як науково-технічного потенціалу, так і високотехнологічного виробництва; прийняття нормативно-правових актів щодо інноваційної діяльності; формування механізмів державного і ринкового фінансування інноваційних проєктів; розвиток мережі об'єктів організаційно-технічної інфраструктури інноваційної діяльності; зростання можливостей масового інформаційного забезпечення й освіти на базі Інтернет-технологій; отримання позитивних результатів інноваційного розвитку регіонів з використанням кластерного підходу; формування малого інноваційного підприємництва та інші.

До головних проблем формування та розвитку НІС в Україні відносять: відсутність теоретико-методологічної основи державної інноваційної політики, створення якої дозволить забезпечити планомірність, прозорість, передбачуваність, комплексність, високу результативність окремих елементів та синергетичний ефект від взаємодії; відсутність єдиної науково-обґрунтованої і затвердженої на урядовому рівні моделі інноваційного розвитку країни, що визначила б вибір України за багатьма альтернативними варіантами; відсутність, навіть у концептуальному вигляді, програми розвитку НІС, в якій визначено черговість, терміни, обсяги необхідних ресурсів, інструментарій та механізми розвитку складових інноваційної системи; визначення перспективних напрямів інноваційної діяльності, зокрема одного чи декілька, які мають найбільший потенціал до розвитку, що забезпечить конкурентоспроможність України; розбудова інформаційно-комунікативного сектора, від якого залежать темпи розвитку окремих інститутів НІС та процеси активізації інноваційної діяльності взагалі.

Виділимо завдання, які виконує НІС на сучасному етапі розвитку в Україні: завдання тактичного характеру – полягає у запуску процесів масового оновлення всіх сфер

господарської діяльності. Ключовим питанням є усунення розриву інноваційного процесу між стадіями виникнення нового знання та його впровадженням у практичну діяльність; завдання практичного характеру – полягає у впровадженні механізмів стимулювання попиту та пропозиції на інноваційні продукти за одночасного розвитку інфраструктури інноваційної діяльності.

Окрім розвитку та становлення НІС необхідно приділити значну увагу регіональним інноваційним системам (РІС), їх структурному оформленню, розбудові та перебудові, адже вони є складовою частиною національної інноваційної системи України [2]. Так, система управління регіональним інноваційним розвитком може бути сформована за рахунок так званих управлінських центрів, які приймають основні рішення з регіонального розвитку. До складу таких центрів управління входять: комітети з територіального планування розвитку, що поєднують адміністративно-територіальні одиниці регіону й які забезпечують суспільно-правовий характер і нормативну структуру регіональної політики; мережа агентств регіонального розвитку, що інтегрують ініціативу бізнесу, територіальних і професійних громад; інфраструктура ринку технологій, що складається із сукупності економічних суб'єктів і механізмів, які організаційно і матеріально забезпечують взаємодію споживачів і розроблювачів технологій, технологічної продукції (технопарки, бізнеси-інкубатори, НДІ і лабораторії при університетах (екстешн-сервіс), промислові підприємства та ін.).

До складу РІС доцільно включати:

- суспільну раду при голові обласної ради (губернаторі), що буде регулярно (раз у півроку) розглядати пакет стратегічних пропозицій, розроблювальних регіональними інноваційними структурами;

- регіональний інноваційний центр (РІЦ) як корпорацію зацікавлених інноваційних структур, ВУЗів, науково-дослідних інститутів і бізнес-структур, що бере на себе організацію робіт зі створення і розвитку РІС, експертноконсалтингове й аналітичне забезпечення, організацію виставок, ярмарків і презентацій інноваційних проєктів, інформатизацію і паблік-релейшенз робіт;

- регіональний інноваційний фонд як фінансовий інструмент підтримки пріоритетних інноваційних проєктів; інформаційно-виставковий центр як місце для проведення бізнес-інноваційних форумів, конференцій, презентацій;

- інфраструктурну інноваційну мережу як конгломерат існуючих елементів інфраструктури (бізнес-центри, інкубатори, патентні довірені, інноваційні центри великих ВУЗів), що об'єднані угодою про кооперацію і субконтрактні угоди і координуються РІЦ;

- регіональний семінар з інноватики як постійно діючий робочий семінар із проблем регіонального розвитку, де проходить апробація всіх проєктів РІЦ.

Таким чином, можна зробити висновок, що згідно з оцінками експертів Всесвітнього економічного форуму [3], українська НІС знаходиться на початковому етапі свого формування, оскільки взаємодія учасників інноваційного процесу є наднизькою, рівень використання ІКТ є недостатнім, а інституційні умови розвитку інноваційної діяльності – несприятливими. В Україні досі функціонують лише окремі, не пов'язані між собою елементи національної інноваційної системи. Для створення ефективної НІС доцільно вирішити такі першочергові завдання:

- реформувати систему органів управління інноваційним розвитком на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях;

- створити ефективні механізми реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності із застосуванням програмно-цільових методів;

- удосконалити методи комерціалізації та трансферу технологій у результаті формування національної системи венчурного фінансування сфери НДДКР як необхідної передумови підвищення рівня інноваційної активності бізнес-суб'єктів;

- сприяти розповсюдженню інформаційно-телекомунікаційних технологій шляхом збільшення частки державного фінансування модернізації інноваційної інфраструктури, а також застосування широкого спектру інструментів міжнародної технічної допомоги;

- прискорити процес формування сучасної інноваційної культури суспільства.

### Список використаної літератури

1. Diatlova V., Petryk I. National innovative system: modern scientific approaches to its formation. International Journal of New Economics, Public Administration and Law. 2019. № 2(4). P. 28–37.
2. Концепція розвитку національної інноваційної системи від 17.06.2009. №680-280-р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2\\_009-%D1%80#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2_009-%D1%80#Text) (дата звернення 05.11.2021).
3. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/> (дата звернення 06.11.2021).

*Вахновська Н.А., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Луцький національний технічний університет  
vna2712@ukr.net*

### ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

На даний час Україна перебуває в умовах гострого військового конфлікту, пандемії COVID-19 та системної кризи, що робить її абсолютно інвестиційно непривабливою країною. З метою забезпечення економічного зростання у перспективі і реалізації європейського курсу України необхідно вжити заходів для повернення до виваженої бюджетно-податкової політики, покращення інвестиційного клімату з урахуванням соціального та екологічного вимірів. Основними важелями, які може використати країна для створення інвестиційного клімату є податкові. Різні форми і методи оподаткування є гнучкими до змін, що дозволяє податковим інструментам бути ефективними як в довгостроковому, так і в короткостроковому періоді. Податкове стимулювання в системній державній підтримці інвестиційного процесу розвитку національної економіки використовується не так давно та потребує більшої уваги в сучасних умовах. Складність вітчизняної податкової системи визначається еkleктичним поєднанням з основною метою – забезпечення максимального рівня податкових надходжень, як основної складової доходної частини бюджету. Це призвело до того, що акумулювання доходів бюджетів за рахунок сплати податків відокремилось від процесу господарювання вітчизняних платників податків та обумовило появу бар'єру для активного іноземного інвестування. Саме тому дослідження даної теми потребує особливої уваги.

За результатами оцінки стану управління державними фінансами відповідно до міжнародно визнаної методології Public Expenditure and Financial Accountability (PEFA), що була проведена експертами Світового банку за підтримки ЄС та інших міжнародних партнерів у 2019 році, було визначено сфери, що потребують додаткової уваги та покращення, включаючи управління державними інвестиціями [1].

Інтегральний показник платоспроможності країни включає дев'ять складових: політичний ризик, економічні перспективи, показник зовнішньої заборгованості, борг через дефолт або реструктуризація боргу, кредитний рейтинг, доступ до банківських ресурсів, доступ до короткострокових фінансових ресурсів, доступ на ринки капіталів, доступ до форфейтингових послуг. Ретельний аналіз зазначених чинників дозволяє потенційним інвесторам адекватно оцінювати доцільність направлення інвестицій у ту чи іншу країну, галузь, конкретне підприємство. Так, реалізація завдань Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки призвела до низки позитивних зрушень [2]. Завдяки проведенню виваженої фіскальної політики протягом 2017–2019 років відношення державного боргу до ВВП зменшилось з 61,5% у 2017 році до 52,3% у 2018 році

та до 44,3% у 2019 році. Через значне збільшення дефіциту державного бюджету у 2020 році для зниження негативних наслідків пандемії COVID-19 відношення державного боргу до ВВП на кінець 2020 року збільшилось та становило 53,9% (для розрахунку використовувалось значення ВВП 4194,1 млрд гривень). За 2019–2020 роки частку державного боргу, номінованого в національній валюті, збільшено з 33,4% до 39%. Протягом 2019–2020 років міжнародні кредитні рейтинги України було підвищено всіма міжнародними рейтинговими агентствами: у 2019 році агентства Standard and Poor's та Fitch Ratings – з рівня «B-» до «B», у червні 2020 року агентством Moody's – з «Caa1» до «B3», у вересні 2020 року агентством Rating and Investment Information (R&I) – з «B» до «B+». Таким чином, Україна стала єдиною країною у світі, рейтинг якої було підвищено під час пандемії коронавірусу та пов'язаної з нею світової економічної кризи. Завдяки відкриттю доступу для іноземних інвесторів до українських державних цінних паперів через систему європейського центрального депозитарію цінних паперів Clearstream обсяг інвестицій нерезидентів в ОВДП зріс протягом 2019 року у 18,5 раза. У 2020 році через коронакризу портфель ОВДП нерезидентів знижувався – з 117,7 млрд грн до 85 млрд грн, проте з початку 2021 року цей показник зростає і в березні досягнув 106 млрд гривень. З метою подальшого удосконалення управління державним боргом та гарантованим державою боргом було прийнято рішення про впровадження агентської моделі та створення Боргового агентства України, що має забезпечити підвищення довіри інвесторів, а також більшу інституційну спроможність для ефективного використання сучасних інструментів управління державним боргом та ліквідністю [1].

З метою стимулювання інвестицій держава вдається до різного роду податкових преференцій, які переважно обумовлюють податкові втрати, розмір яких, подекуди, дуже високий. З одного боку, такі втрати виправдані зважаючи на важливість певних галузей, які їх отримують, а з іншого боку, окрім втрат, застосування податкових інструментів стимуляційного характеру має на меті отримання позитивних соціальних та економічних ефектів.

Основною метою податкового регулювання інвестицій є застосування певних стимулюючих інструментів з метою підвищення інвестиційної активності усіх суб'єктів економічних відносин, що має супроводжуватися зростанням: обсягів інвестиційних ресурсів в економіку, кількості інноваційно-активних підприємств, рентабельності суб'єктів господарювання, доходів населення, рівня ВВП та ін. Тобто, введення того, чи іншого податкового інструменту стимуляційного характеру має приносити позитивні результати, на зразок тих, що перелічені, які є кількісними та якісними вимірниками податкового впливу на інвестиційну діяльність [3].

Оцінюючи податкові пільги з ПДВ, здебільшого вітчизняні вчені та науковці вважають їх неефективними, позаяк вони не забезпечують покращення фінансового стану їх отримувачів. В першу чергу, це стосується сільськогосподарських підприємств. Проте, у випадку їх скасування, не зважаючи на уникнення податкових втрат державного бюджету, можна стверджувати, що становище певних галузей ще більше погіршиться. При цьому, варто згадати про високий рівень криміналізованості і корумпованості даного податку, що дозволяє окремим платникам (підтримуваних політичними «лоббі») скористатися специфікою розрахунку податкових зобов'язань до сплати в бюджет та, використовуючи прогалини у вітчизняному законодавстві, нелегально отримувати надприбутки. Випадки зловживання ПДВ при здійсненні експортно-імпорتنих операцій широко поширені серед суб'єктів бізнесу. До них належать: «каруселі» (практика кількаразового продажу товару через фіктивні фірми); штучне завищення вартості товару перед експортом і заниження ціни імпорту; подвійний та фіктивний експорт; реалізація товарів на митній території України за цінами, які є меншими від цін придбання; «податкові ями» та ін. [4, 143-144].

Не сприяє стимулюванню інвестицій, зокрема населення, стандартна ставка ПДВ, яка лише підкреслює несправедливість оподаткування споживання в сучасних умовах України,



позаяк, відомо, вона значно вища для населення з меншими доходами, а відтак – значно знижує їх інвестиційну активність.

Загалом питання ефективності пільгового оподаткування завжди перебуває в полі зору різних учених і практиків, позаяк вони обумовлюють недонадходження великих сум й видаються неефективними. Проте однозначно не можна стверджувати, що податкові пільги потрібно скасувати. Наприклад, податкові пільги з ПДВ, окрім того, що спрямовані на послаблення його регресійного впливу на менш заможних та соціально незахищених верств населення, стимулюють інвестиції.

Ситуація, зменшення обсягу інвестицій та зростання податкових пільг, є відзеркаленням корупції та свідчить лише про наявність фактів ухилення від оподаткування й підтримки певних пролобійованих груп платників податків за допомогою СЕЗ і ТПР, які вичерпали свій фіскальний та інвестиційний потенціал. Відтак, на сьогодні, особливого значення набувають питання заборони їх функціонування в Україні та пошуку нових інструментів податкового регулювання, які забезпечили б вивільнення інвестиційного потенціалу фізичних і юридичних осіб й «притік» інвестицій. Перш за все їх потрібно надавати у відповідності до законодавства СОТ, а по – друге, стратегічно перспективним підприємствам, для використання цих активів на модернізацію основних фондів, які необхідно проводити невідкладно тому, що саме це дасть змогу подолати кризові явища і налагодити процес виробництва.

Так, за оцінкою податкового регулювання інвестицій встановлено, що найбільш ефективними в плані стимулювання інвестицій юридичних осіб є пільги з податку на прибуток. Зниження ставки податку на прибуток підприємств, або надання пільг щодо звуження бази оподаткування має забезпечити збільшення обсягів інвестицій. Натомість значні втрати доходів державного бюджету від надання пільг з ПДВ не впливають на обсяги капітальних інвестицій. Доцільно надавати пільги літакобудуванню, суднобудуванню, сільському господарству з огляду на стратегічну важливість даних галузей.

Найбільшими інвесторами України є Кіпр, Нідерланди, Велика Британія та Росія. В регіональному розрізі найбільше інвестується в Дніпропетровську, Донецьку, Одеську, Харківську області та місто Київ. Найменше – Тернопільська, Чернівецька та Житомирська області. Україна виступає інвестором для Кіпру, Латвії, Угорщини. Найбільшими перешкодами для інвестування в Україну є відсутність довіри до судової системи, військовий конфлікт із Росією, а також непередбачуваний валютний курс та нестабільна фінансова система.

Отже, податкове навантаження не є єдиним податковим інструментом, що впливає на інвестиції. Серед решти, необхідно виокремити податкові пільги, податковий кредит та прискорену амортизацію. Лише комплексні зміни в податковій системі здатні підвищити інвестиційну привабливість країни загалом. Поруч з податковими реформами необхідно боротися з корупцією та політичним лобізмом, що допоможе піднятися Україні в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості.

### Список використаної літератури

1. Проект стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2021–2025 роки. URL: [https://mof.gov.ua/uk/legal\\_acts\\_drafts\\_2021-485](https://mof.gov.ua/uk/legal_acts_drafts_2021-485)
2. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2021–2025 роки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#Text>
3. Соколовська А. М. Податкова політика в Україні у контексті її впливу на розвиток економіки. К.: Вид-во «Знання-Прес» 2013. № 9. 96 с.
4. Індекс привабливості України для інвесторів. Офіційний сайт Міністерства внутрішніх справ України. URL: [https://mvs.gov.ua/ua/infographic/ministerstvo\\_vnutrishnih\\_sprav/STRATEGIYA\\_ROZVITKU.htm](https://mvs.gov.ua/ua/infographic/ministerstvo_vnutrishnih_sprav/STRATEGIYA_ROZVITKU.htm)

*Давидова О.Ю., д-р екон. наук, професор,  
завідувач кафедри туризму,  
Державний біотехнологічний університет,  
davydova\_oks@ukr.net*

## **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Виклики та нові умови життя через карантинні обмеження, що сталися унаслідок пандемії COVID-19, заводять у певні обмеження підприємства усіх сфер діяльності. Підприємства, задля утримання на ринку, мають знаходити шляхи для ефективної діяльності та пристосовуватися до нових умов життя. Це викликає необхідність керівникам вітчизняних підприємств формувати системи інноваційного управління, знаходити та вдосконалювати механізми розробки та продукування ефективних управлінських рішень.

Для завоювання внутрішніх та зовнішніх ринків сучасним керівникам необхідно підвищувати конкурентоспроможність підприємств за рахунок підвищення якості продукції та рівня обслуговування, відповідати світовим стандартам, мати висококваліфікований персонал та передбачати постійне підвищення його кваліфікації, використовувати провідні технології тощо. Це стосується всіх суб'єктів господарювання та підприємств готельно-ресторанного господарства зокрема, тому що вихід України на новий рівень суспільно-економічних відносин не тільки з європейськими державами, а й з усіма країнами світу потребує нових перетворень.

Головною світовою проблемою у сфері готельно-ресторанного господарства є велика конкуренція. Ринок характеризується як агресивний, пропозиція випереджає попит, тому готелям важко утримувати свої конкурентні позиції. Цю проблему можливо вирішити шляхом розробки та впровадження широкого спектру послуг готельно-ресторанного господарства та поліпшення якості обслуговування споживачів [1; 2].

Для успішного функціонування підприємствам готельно-ресторанного господарства необхідно впроваджувати інновації не тільки в діяльність самого суб'єкта господарювання, а й формувати та впроваджувати інновації в системі його управління.

У сучасних умовах жорсткого середовища інновації відіграють найважливішу роль у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Підприємство як складна техніко-технологічна й соціально-економічна система, націлена на реалізацію підприємницького інтересу за допомогою задоволення суспільних потреб, зможе ефективно функціонувати та виконувати свою місію в довгостроковій перспективі, якщо діяльність усіх його підрозділів, виділених відповідно до принципів горизонтального й вертикального поділу праці, й окремих виконавців буде раціонально організована, оптимально скоординована, адекватно контрольована, тобто керована.

Управління підприємством є одним із напрямів його звичайної діяльності й при цьому обов'язковою умовою, що забезпечує цілеспрямованість, цілісність, поліструктурність, відкритість, синергічність, стратегічність та протиентропійність підприємства як виробничої системи.

Аналіз понять «інноваційне управління» та «розвиток» дав можливість визначити, що інноваційне управління розвитком підприємств – це процес, спрямований на підвищення рівня конкурентоспроможності, індивідуальності, адаптивності, обізнаності, удосконаленості, пізнання, якості та інших характеристик, із метою нагромадження матеріальних та моральних цінностей шляхом ефективного функціонування та розвитку системи (процесу виробництва, персоналу, явищ та ін.) із використанням інноваційних підходів, орієнтованих на здійснення нового або вдосконаленого виду бізнесу чи послуг.

Динаміка розвитку науково-технічного прогресу, постійне висування нових вимог до ефективного функціонування, реальні процеси перетворення ринкової інфраструктури ставлять перед сучасними підприємствами все більш завдань, у тому числі й тих, що для

розв'язання потребують інноваційних підходів. Їх ефективне вирішення багато в чому залежить від здатності підприємства своєчасно формувати, мобілізувати потенціал та результативно використовувати ресурси. Така здатність значною мірою визначається стратегічною орієнтацією підприємства на послідовне розширення і поглиблення використання ресурсів інноваційного управління, активізацію вдосконалення і прогнозування його розвитку. Інноваційне управління розвитком підприємств у такій ситуації набуває особливого значення, оскільки дає змогу розв'язати й узагальнити цілий спектр питань адаптації підприємства до нових прогресивних умов.

Управління вже саме по собі є інноваційним аспектом, оскільки є комплексним цілеспрямованим впливом на колектив із метою забезпечення оптимальних умов для творчої, ініціативної, свідомої праці окремих працівників, спрямованої на досягнення цілей підприємства.

Вплив економічних та соціально-політичних факторів під час застосування інноваційних технологій в управлінні підприємством потребує:

- акумулювання міжнародного досвіду управління;
- створення нових форм конструктивного співробітництва;
- посилення взаємодії кадрових служб із державними органами.

Отже, для більшості підприємств формування позитивного іміджу можливе завдяки ефективному інноваційному управлінню їх розвитком (рис. 1).

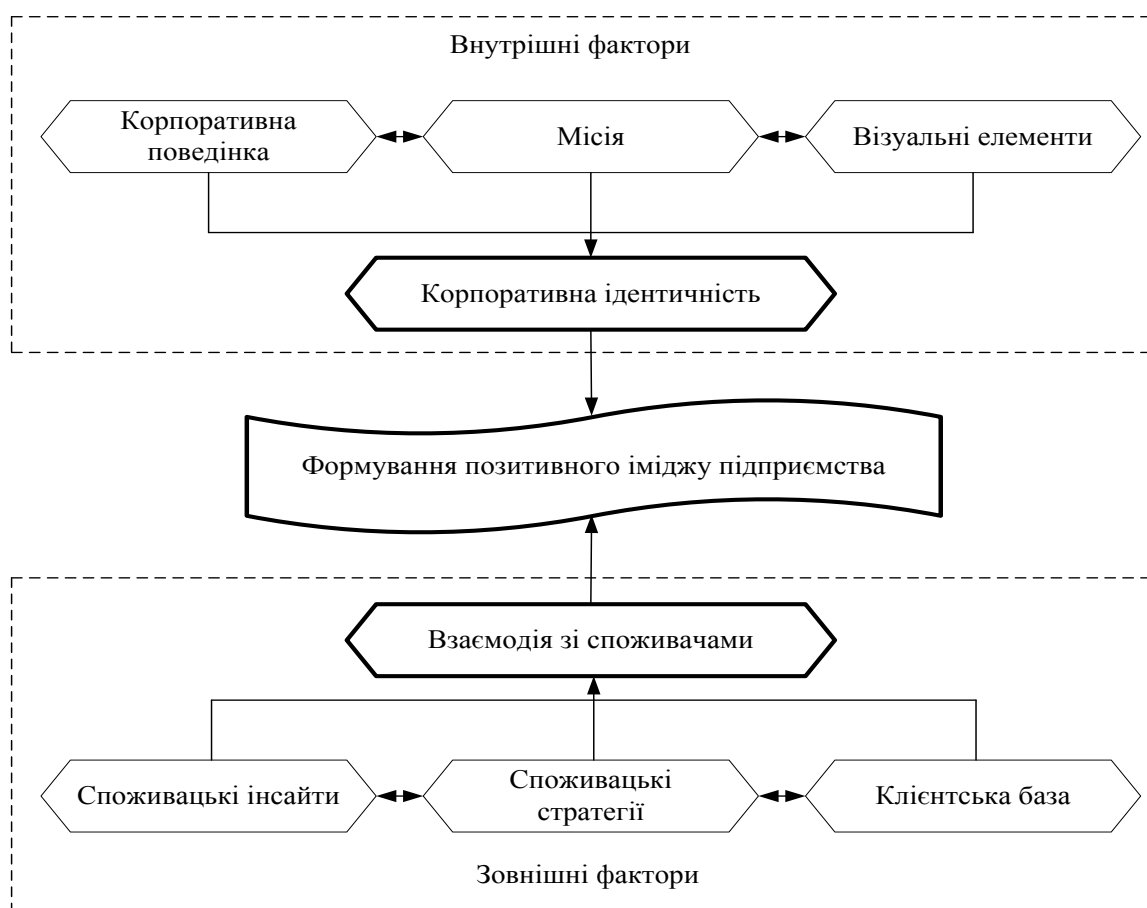


Рис. 1 - Елементи формування позитивного іміджу підприємства

У сучасних мінливих умовах формування та впровадження інноваційного управління розвитком підприємств має бути орієнтовано на вдосконалення сукупності методів одержання та обробки інформації щодо вдосконалення технологічних процесів, інструкцій, правил, вимог, карт, перспективних графіків тощо та обов'язковий контроль їх виконання.

Використання інноваційних технологій в управлінні розвитком підприємств приводить до:

підвищення продуктивності та гнучкості підприємства;  
скорочення тривалості виробничого циклу та/або підвищення швидкості надання послуг;

поліпшення якості товарів і послуг, що надаються;

розширення присутності на ринку.

Розвиток підприємства внаслідок інноваційного управління може відбуватися не тільки завдяки новаторським проривам, а й через інноваційні методи інтеграції наявних або розроблюваних технологій у відповідні рішення керівництва. Ці інноваційні шляхи охоплюють усю управлінську діяльність і потребують поєднання знання внутрішнього і зовнішнього середовища для ухвалення, вирішення, якого саме вдосконалення і в якій системі підприємства вона потребує. Більшість інноваційних стратегій базуються на унікальному застосуванні на ринку наявного комплексного набору технологій, а не на необхідності технологічного прориву [3].

### Список використаної літератури

1. Борисова О. В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць / Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків, 2012. Вип. 1 (2). С. 331–338.
2. Бунтова Н. Інноваційний шлях розвитку підприємств готельної індустрії України // Науковий вісник демократичне врядування. 2013. № 12, С. 65–71.
3. Havlovska N., Savina H., Davydova O., Savin S., Rudnichenko Y., Lisovskyi I. Qualitative Substantiation of Strategic Decisions in the Field of Cost Management using the Methods of Economic Mathematical Modeling. TEM Journal. Volume 8, Issue 3, Pages 959-971, ISSN 2217-8309, DOI: 10.18421/TEM83-38, August 2019.

*Івах К. Ю., здобувач вищої освіти бакалавр,  
міжнародні економічні відносини,  
Новік І. О., к.е.н., доцент,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»  
kotya.ivakh@gmail.com*

### СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств - це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Зовнішньоекономічні відносини виявляються у формах обміну матеріальними продуктами, послугами, продуктами інтелектуальної праці результатами виробничо-технічного співробітництва між країнами.

У процесі формування стратегії ЗЕД підприємства є свої особливості, які доцільно поділити на дві групи:

– загальні (комплексність, врахування обмеженого розмаїття ситуацій та факторів, взаємозв'язок між ієрархічністю та гетерархічністю стратегій);

– специфічні (врахування пріоритетності ЗЕД підприємства, спрямованість на внутрішнє й зовнішнє середовище підприємства, а також комплекс управлінських рішень щодо вибору найоптимальніших векторів ЗЕД та набір конкретних довгострокових заходів «завоювання» зовнішнього ринку в межах загальної стратегії підприємства) [1].

Водночас реалізація стратегії ЗЕД на підприємстві має як свої переваги, так і недоліки. Переваги використання стратегії ЗЕД для підприємства полягають у [2]:

- підготовці до непередбачуваних змін відповідно до умов зовнішнього оточення;
- мінімізації ризиків негативних впливів мінливого міжнародного середовища;
- раціоналізації використання ресурсного потенціалу;
- створенні передумов підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів;
- стимулюванні менеджерів до реального запровадження прийнятих управлінських рішень у довгостроковій перспективі;
- підвищенні координованості дій;
- формалізації повноважень та відповідальності працівників.

При цьому формування стратегії управління підприємством має свої недоліки, серед яких виділимо такі:

- втрата правильної виробничо-господарської орієнтації в результаті переслідування короткострокових інтересів;
- невміння розглядати діяльність підприємства як комплексний процес, де оперативні зміни безпосередньо відображаються на стратегічних змінах;
- неможливість визначення запитів, інтересів та потреб цільової аудиторії на ринку;
- послаблення або втрата стабільних конкурентних позицій.

Сьогодні проблеми розроблення зовнішньоекономічної стратегії підприємства набувають особливої актуальності, оскільки сучасні умови ведення підприємницької діяльності потребують принципово нових стандартів, методів управління та етапів організації міжнародного бізнесу. Можливо реалізувати поставлені стратегічні цілі розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства за умови, що в управлінні суб'єктом господарювання та формуванні ефективної організаційної структури застосуються новітні підходи до управління.

Для підвищення рівня відкритості української економіки необхідно створювати для підприємств більш сприятливі умови щодо виходу на зовнішні ринки. Широкий вихід підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним лише у тому випадку, якщо спеціалісти в сфері зовнішньоекономічної діяльності оволодіють теорією та практикою здійснення зовнішньоекономічних операцій.

#### **Список використаної літератури**

1. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація / С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.

2. Длігач А.О. Стратегії конкурентної поведінки в системі стратегічного маркетингу / А.О. Длігач [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>

*Иценко В.В. студент 4 курсу факультету  
управління та економіки за спеціальністю 281  
Публічне управління та адміністрування  
Хмельницький університет управління та права ім.  
Леоніда Юзькова  
[Vova18082000@gmail.com](mailto:Vova18082000@gmail.com)*

#### **ПРОБЛЕМИ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ**

Протягом усієї історії державний бюджет України зіштовхується з такою великою проблемою, як дефіцит, який виникає внаслідок перевищення витрат державного бюджету над доходами. Серед найважливіших причин бюджетної розбалансованості в Україні виділяють: недосконалість та неефективність податкового законодавства, значний обсяг

тіньової економічної діяльності, суттєві витрати на ведення воєнних дій, чималий рівень безробіття, залучення й використання позик для його покриття, зростання державного боргу з ризиком невиконання боргових зобов'язань, значний спад виробництва та інфляційні процеси, а також гальмування розвитку фінансової системи.

Зростання бюджетного дефіциту прямо не пов'язане з етапами економічного розвитку країни: воно спостерігається як у кризові періоди, так і у фазах відносної стабільності. Це свідчить про відсутність єдиної стратегії управління ним і вказує на необхідність її розробки [3].

В Україні основними умовами формуванні бюджетного дефіциту на сьогодні є:

- несвоєчасне проведення структурних змін в економіці;
- загальний спад виробництва, зниження ефективності його роботи;
- нестабільна політична та економічна ситуація;
- розвиток інфляційних процесів, кредитна та цінова політика;
- недосконалість і часті зміни українського законодавства;
- високий рівень тіньової економічної діяльності;
- незбалансованість доходів і видатків бюджету, зростання видатків при зниженні доходів, надмірні державні витрати;
- відсутності інвестиційної привабливості [4].

Таблиця 1 Дефіцит державного бюджету за 2013-2020 рр.

Дефіцит	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Затверджений, млрд. грн	39,0	40,0	68,1	68,7	70	75	75,1	91,2
Фактичний млрд. грн.	38,9	70,5	68,6	76	80,3	77,8	80,5	94,5

Джерело: [5]

Як можна простежити у 2020 році дефіцит державного бюджету України передбачався на рівні 91,2 мільярдів гривень, що є найбільшим показником за всі досліджені роки. Також можемо відзначити те, що останні десять років країна існувала з хронічним дефіцитом головного кошторису країни.

Максимально дефіцит головного кошторису країни зріс у 2014 році - на 80,5% - й склав 70,5 млрд грн. проти 38,9 млрд в 2013 році (Таблиця 1).

Аналіз динаміки змін бюджетного дефіциту показує, що спостерігалися загрозові тенденції, що були зумовлені фінансовою кризою 2014 -2016 рр. Дефіцит державного бюджету України в 2016 році у відсотках до внутрішнього валового продукту склав 2,3%, сягнувши найвищого значення за аналізований період. Втім в 2018-2020 р.р. вдалось мінімізувати розрив у бюджеті.

Дефіцит державного бюджету України в січні-липні 2021 року становив 58,4 млрд грн, зокрема за загальним фондом - 59 млрд грн за плану в 121,7 млрд грн. Про це нам говорять дані Державної казначейської служби.

Запозичення за цей період становили 361 млрд грн, зокрема 169,2 млрд грн - зовнішні. Запозичення за загальним фондом становили 347,2 млрд грн за плану в майже 370 млрд грн, також зовнішні запозичення за загальним фондом - 163,3 мільярдів гривень. Доходи держбюджету на 2021 р.- 974,981 млрд грн, видатки - 1,270 трлн грн, тобто дефіцит державного бюджету на 2021 рік склав понад 295 млрд. грн.

В сучасних умовах бюджетний дефіцит можна знизити шляхом зростання податкових надходжень до бюджету або за допомогою внутрішнього боргу. Перший спосіб є більш ефективним, але його досягнення треба проводити не за рахунок зростання податкового тиску, а шляхом підвищення ефективності суспільного виробництва для зростання обсягу фінансових ресурсів всього суспільства. Інший спосіб – внутрішній борг. Випуск цінних

паперів для продажу їх населенню може забезпечити швидке фінансування без прискорення темпів інфляції [3].

Покращення потребує також і валютна структура зовнішнього боргу з метою зниження ризиків коливання курсу долара і залежності від одного кредитора. Для прикладу, диверсифікація запозичень у напрямі підвищення питомої ваги євро в загальній структурі надасть можливість знизити цей ризик [2].

У програму конкретних заходів щодо скорочення бюджетного дефіциту необхідно включити заходи, які стимулювали б притоку коштів до бюджету країни і сприяли б скороченню державних витрат. До них відносяться:

1. Збереження фінансування тільки самих важливих соціальних програм, неприйняття нових (до прикладу: Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України», «Збільшення мінімальної оплати праці», «Безкоштовна медицина», «Збільшення прожиткового мінімуму» та інші).

2. Не надання кредитів державним структурам, а зосередитись саме на приватному секторі, який приносить основний дохід до бюджету.

3. Скорочення військових витрат (на потреби ЗСУ у 2020 році було витрачено понад 107 млрд грн).

4. Більш широке використання фінансових пільг і санкцій, які стимулюють зростання суспільного виробництва.

5. Створення умов для залучення іноземних інвестицій (в першу чергу повинен бути оптимальний інвестиційний клімат, зниження податкової ставки, а також покращення економічного розвитку в країні в цілому)

6. Зміна напрямів інвестування бюджетних коштів в галузях економіки з метою значного підвищення фінансової віддачі від кожної гривні (галузь ІТ, транспортної інфраструктури та інші).

7. Різке скорочення сфери державної економіки і державного фінансування.

Отже, Україні необхідно зменшити кількість постійних позик, кредитів та траншів у міжнародних організаціях та інших країн, так, як це призводить до накопичення величезних боргів. Через постійні запозичення та кредити, наша країна постійно перебуває в економічній кризі при цьому з кожним роком державний борг збільшується з величезною швидкістю у рази, відповідно з кожним роком рівень життя населення помітно погіршується.

Кабінет Міністрів повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту й приділяти набагато більше уваги збільшенню доходів держави шляхом подолання саме безробіття. Також Уряд змушений буде покращити систему сплати податків та поліпшити фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Також, державі потрібно більше приділяти уваги дефіцитному фінансуванню, на сьогодні це є надзвичайно важливо, йому потрібно змінити вектор на вирішення основних проблем економіки країни, а саме мова йде про фінансування тих видаткових статей, які ймовірно можуть забезпечити зростання державних доходів. В першу чергу це стосується розвитку галузі ІТ, в якій наша країна досягла досить значного розвитку. Також варто скоротити частку перерозподілу доходів через державні фінанси та значну частку видаткових повноважень делегувати бюджетам різних рівнів.

Тому, для того щоб Україні стабілізувати свій рівень економіки, необхідно вирішити низку важливих проблем, що як результат призводить до дефіциту бюджету, а саме: важкий фінансовий стан підприємств, спад виробництва та криза не платежів та ненадходження податків до державного бюджету України.

### Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Карлін М.І. Управління дефіцитом бюджету України: проблеми та перспективи // М.І. Карлін // Економічний форум. - Випуск 1, 2017 – С. 188-196.

3. Державний борг та гарантований державою борг [Електронний ресурс] Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>

4. Бюджетний дефіцит України, причини та шляхи його скорочення [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.rusnauka.com/35\\_NOBG\\_2013/Economics/15\\_153141.doc](http://www.rusnauka.com/35_NOBG_2013/Economics/15_153141.doc)

5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Кір'ян О.І., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
Українська інженерно-педагогічна академія  
[3zk@ukr.net](mailto:3zk@ukr.net)*

### **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ІНВЕСТИВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ В ПЕРСОНАЛ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ ТА РОЗВИТКУ**

Сучасні організації, не зважаючи на скорочення інтервалів між кризовими явищами в економіці, для забезпечення свого сталого існування та подальшого розвитку вкладають значні кошти в визначені їх фахівцями види діяльності, ресурси та ін. Однак швидкі зміни в техніко-технологічному прогресі, глобалізація ринків з одного боку та пандемія, карантин, інфляція, екологічна криза з іншого суттєво змінюють не тільки уявлення про перспективні напрямки інвестування, але й вагомість впливу чинників середовища як на перспективність розвитку самої організації, так і на її партнерів, оточення. Для визначення перспективних напрямків розвитку, напрямків прибуткового інвестування організація повинна чітко уявляти як власний потенціал, так і прогнозувати напрямки впровадження змін державою, світовим товариством; появу новітніх техніко-технологічних, інформаційних та інших розробок; динаміку змін в потребах споживачів, працівників, партнерів та ін. Тому зробимо акценти на декількох, на наш погляд, найбільш вагомих на даному етапі економічного розвитку країни ресурсах організації, які в подальшому забезпечать їй більш-менш стаке існування.

Для всіх зрозуміло, що головним ресурсом організації є персонал. Однак вищевказані умови змін середовища вносять об'єктивні корективи в доцільність та напрямки його розвитку в окремих умовах. Керівництво кожної організації повинно розуміти доцільність та перспективність тих чи інших напрямків розвитку персоналу для забезпечення довготривалої прибуткової діяльності. Якщо до останнього часу на перший план виходило інвестування в розвиток фахівця, робочого з «дефіцитною» на ринку спеціальністю, то сьогодні, на нашу думку, важливо додати розвиток ще декількох складових особистості, без яких окремих працівників в сучасних специфічних умовах ефективно працювати майже не зможе.

Першою та найбільш вагомою складовою стає віддалена праця значної частки фахівців. тому вони досить часто не в змозі особисто бути присутніми на спілкуванні один з одним та виконавцями. Звідси виникає дві проблеми: складності з он-лайн спілкуванням та складності в дослідженні практичних процесів в організації з подальшим формуванням необхідних техніко-технологічних, управлінських, соціальних рішень. тому, на наш погляд, організаціям необхідно інвестувати кошти в персонал у вигляді його розвитку щодо роботи в он-лайн просторі. Наприклад, навіть при наявності відеофіксації трудового процесу інженер з техніки безпеки, технік-технолог. Конструктор та ін. не зможуть врахувати та нейтралізувати негаразди на робочому місці, якщо не навчаться ставити додаткові питання щодо умов, процесів, явищ, які відеозйомка передати не в змозі. Це може стосуватися кліматичних умов на робочому місці (температура, вологість, присутність запахів, специфічного пилу тощо), відволікаючих чинників, рівня зусиль, які потрібно докласти до тих чи інших рухів, процесів тощо. Тому важливо інвестувати в розвиток навичок персоналу щодо здійснення статистичного збору інформації та здатності її прогнозувати, отримувати,



досліджувати. На відсутності її врахування базується більшість негараздів: аварій, додаткових витрат, поломок обладнання та інших деструктивних явищ. Наприклад, верстатник повинен обробляти деталі вагою 25-30 кг, для чого біля верстата повинен бути відповідний вантажний засів. І його спроектували для розміщення біля верстатів. Однак не врахували, що саме біля потрібного верстата місце для розташування спроектованого механізму відсутнє. І або не впроваджують цей механізм зовсім, що порушує права робітника (він виконує не вказані в договорі функції ще й вантажника), або, впровадивши, порушують інші правила з техніки безпеки (зменшення довжини проходів, руйнування фундаменту встановленого обладнання тощо). Відсутність інформації про температуру в хімічній лабораторії (про її рівень, коливання тощо) може призвести до отримання не достовірного результату дослідження та подальшої помилки в процесах (швидкість протікання процесів і можливість взагалі їх здійснювати). Наприклад, при фарбуванні виробів висока температура приміщення викликає швидкі процеси на поверхні виробу з більш тривалими на місці поєднання виробу та фарби, що призведе до руйнації поверхні фарби; низька температура заважає окремим видам фарби висохнути. В обох випадках процес буде не завершено або завершено з пошкодженням виробів. Однак при відсутності інформації у технолога, нормувальника, економіста щодо змін у виробничому середовищі вони не зможуть своєчасно внести корективи в трудові процеси. І якщо робітники не навчені аналізувати трудові процеси, розуміти причино-наслідковий зв'язок чинників, процесів та результату, доводити інформацію до відповідальних осіб своєчасно, організація може нести великі збитки навіть при високій продуктивності праці робітників.

Виходячи з цього, необхідно інвестувати в розвиток кожного працівника щодо його навчання за наступними напрямками. Для виконавців: розуміння процесів, які він здійснює, та впливу на результати кожного з чинників, з якими він стикається; вміння чітко та коротко сформулювати виявлені проблеми; розуміння необхідності довести до відповідальних осіб інформацію про проблему, здатність це зробити та реалізація такої комунікації. Для керівників всіх рівнів: розуміння необхідності отримувати від виконавця зворотній зв'язок, інформацію щодо протікання процесів в організації; організація інформаційних каналів для своєчасного отримання інформації від виконавця; психологічна готовність реагувати на інформацію адекватно навіть за умов помилкової реакції виконавця на певні умови та процеси в його діяльності; здатність швидко приймати рішення щодо отриманої інформації та доводити його до виконавців і до джерела інформації.

Другим напрямом інвестування, особливо для не виробничих сфер діяльності, є навчання персоналу щодо використання сучасних гаджетів та їх постійно оновлюємого програмного забезпечення. Практика доводить, що молодь на даний час більш адаптована до повсякденного використання різноманітних програм, додатків, технічних новинок. І це робить їх більш продуктивними, особливо в управлінській та творчій праці. тому для збереження та розвитку колективів організаціям необхідно інвестувати в цей напрямок розвитку персоналу. Особливо важливими дані процеси вбачаються в діяльності державних службовців, надзвичайників, працівників сфери послуг, комунальної сфери тощо – всіх організацій. працівники яких багато переміщуються, змушені спілкуватися з великим колом людей, володіти багатьма питаннями або мати змогу отримувати різноманітну інформацію в обмежений проміжок часу тощо. Прикладом може слугувати необхідність (і обов'язок) лікарів у віддалених населених пунктах (або на місці надання допомоги) консультуватися з колегами з ведучих клінік при появі складних діагнозів хворих та при обмеженому часі на надання допомоги; здатність лікарів та інших фахівців (особливо в критичних умовах) досить терміново створювати та приймати ефективну участь в он-лайн консиліумах тощо. при цьому технічний розвиток забезпечує майже кожні декілька місяців появу інформації, технічних та програмних нових розробок, які можуть бути дуже корисними в діяльності персоналу тієї чи іншої організації. І від того, наскільки швидко їх засвоїть весь персонал, залежить не тільки якість його роботи, але й конкурентна перевага та результативність соціально значущої праці.

Третій напрямок інвестування в персонал, з урахуванням як прискорення життєдіяльності (особливо у великих містах), так і розмежування людей на «трудоголиків» та «ліньків», вбачаємо в навчанні ефективного тайм-менеджменту як джерелу високої продуктивності праці та збереження психологічного та фізичного здоров'я персоналу. Вміння ефективно використовувати власний час, якісно відпочивати, віддано працювати стає в умовах збільшення психологічної напруги одним з головних елементів утримання високого рівня продуктивності колективу навіть за умов настання кризи.

Вказані напрямки інвестування підвищують якість персоналу та зроблять його ще більш гнучким та продуктивним ресурсом організації, бо забезпечать як більш ефективне функціонування всієї системи управління, так і сформулюють механізми оптимальної взаємодії всіх членів колективу.

*Корінь М.В., д.е.н., доцент*  
[miraslava87@ukr.net](mailto:miraslava87@ukr.net)

*Кузнецов В.Є., аспірант*  
*кафедри економіки та управління*  
*виробничим і комерційним бізнесом*

*Український державний університет залізничного транспорту*  
[kuznecov\\_ve2020@ukr.net](mailto:kuznecov_ve2020@ukr.net)

## **КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАУКОВО-ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

Економічне майбутнє України значною мірою визначається рівнем використання її транзитного та інтелектуального потенціалів, реалізацією масштабних проєктів розвитку транспортної системи країни. Адже в умовах формування єдиного світового транспортного простору та інтенсифікації товаротранспортних потоків у напрямку Європа-Азія саме вигідне географічне положення нашої держави та проходження її територією Пан'європейських МТК є основою для інтенсифікації не тільки обсягів перевезення транзитних вантажів, але й збільшення пасажиропотоку через країну.

Однак за існуючого стану інфраструктури залізничного транспорту і невідповідності якості транспортних послуг встановленим європейським стандартам все важче й важче АТ «Укрзалізниця» забезпечувати конкурентоспроможність не лише на європейському транспортному ринку, але й на вітчизняному.

В Україні ж через наявність відмінних від загальноєвропейських умов експлуатації залізниць, що полягають у наявності змішаного руху поїздів, значно більших обсягах перевізної роботи, підвищених осьових навантаженнях рухомого складу та інтенсивнішому руху поїздів, запровадження високошвидкісного руху й досі залишається лише стратегічним завданням розвитку галузі.

Вивчення тенденцій функціонування залізничного транспорту України, дозволило встановити, що розбудова високошвидкісних залізничних магістралей у нашій державі обмежується дією ряду негативних факторів, найвагомішими з яких є:

- наявність змішаного руху поїздів, що передбачає курсування по одній і тій самій залізничній колії вантажних і пасажирських поїздів;
- незадовільний стан об'єктів колійної інфраструктури, що проявляється у високому рівні зносу колійного господарства та незадовільному стані залізничного полотна, складності плану та профілю залізничної колії, наявності величезної кількості колій з простроченим терміном виконання ремонтних робіт;
- відсутність сучасних технологій виконання колійних робіт і автоматизованих програмних комплексів з діагностики колії і моніторингу роботи пересувних засобів;
- низькі темпи оновлення рухомого складу, невідповідність технічних характеристик існуючих його зразків вимогам високошвидкісного руху. На сьогодні рівень фізичного зносу

тепловозів складає 96 %, електровозів – 93,7 %, вантажних вагонів – 92 % [1]. При цьому рухомий склад українських залізниць не лише зношений, але й технічно, конструктивно і морально застарілий. Станом на кінець 2018 року більше половини одиниць рухомого складу АТ «Укрзалізниця» експлуатується понад 15 років і відповідає технічними вимогами 1960-70-х років;

- відсутність вільних фінансових ресурсів і поганий інвестиційний клімат у галузі, нерозвиненість сучасних форм залучення інвестиційних коштів;
- низький рівень державної підтримки проєктів розвитку залізничного транспорту;
- високий рівень плинності кадрів і низький рівень продуктивності праці;
- відсутність механізмів міжгалузевої інтеграції, що задовольняли б потреби галузі у високих технологіях, тощо.

Отже, питання розбудови високошвидкісних залізничних магістралей в Україні є складним, однак стратегічно значущим для реалізації транзитного потенціалу завданням, що вимагає застосування особливого специфічного підходу, заснованого на взаємозалежності та взаємообумовленості розвитку виробничого, наукового і транспортного комплексу країни.

Таким чином, ефективність експлуатаційної діяльності вітчизняного залізничного транспорту залежить не скільки від базових виробничих підрозділів, що забезпечують процес перевезень вантажів і пасажирів (локомотивних депо, вагонних депо, дистанцій колії, дистанцій сигналізації та зв'язку, сортувальних станцій, колійних машинних станцій та ін.), скільки в більшості своїй від забезпечувальних підрозділів, пов'язаних з оновлення основних виробничих фондів залізничної галузі. Саме тому реалізація інфраструктурних проєктів розвитку залізничного руху в Україні, у якості масштабної програми технологічної модернізації та інтелектуалізації інфраструктури з освоєнням новітніх технологій будівництва і організації процесів транспортування пасажирів і вантажів, є першочерговим завданням розвитку вітчизняної залізничної галузі, а головною базою для зазначених інноваційних зрушень повинна стати науково-виробнича інфраструктура АТ «Укрзалізниця».

Слід вказати на те, що проєкти розвитку інфраструктури в цілому і впровадження швидкісного руху на залізницях України зокрема, потребують не лише значних за обсягом фінансово-інвестиційних ресурсів, а й створення і використання проривних інновацій в сфері залізничного транспорту. Необхідним є широкомасштабне впровадження інновацій та забезпечення конвергентності умов функціонування залізниць у транскордонних регіонах, що можливо досягнути за рахунок підтримки інноваційно-технологічного співробітництва і підвищення ефективності функціонування науково-виробничої інфраструктури АТ «Укрзалізниця». Саме цю потребу залізничної галузі має змогу задовольняти діюча в галузі та транскордонних регіонів інфраструктура науково-виробничої діяльності [2].

Незважаючи на колосальні виробничі можливості та наявність унікальних інноваційних розробок, наразі спостерігається посилення стагнації інноваційної діяльності суб'єктів науково-виробничої інфраструктури залізничного транспорту, поглиблення науково-технологічного відставання рівня розвитку їх виробництв. Відповідно до цього стратегія управління її розвитком має бути свого роду ефективним механізмом покращення її стану на основі запозичення технологій суб'єктів транскордонних регіонів, створення спільних інновацій, залучення ресурсів та компетенцій у процесі їх розроблення. Розвиток науково-виробничої інфраструктури АТ «Укрзалізниця» наразі має забезпечуватися факторами конвергентності, які дозволять подолати існуючі асиметрії і підвищити результативність інноваційного процесу в галузі. Відповідно до цього за ознакою конвергентності, що означає вирівнювання рівня інноваційного розвитку, доцільно розглядати стратегічні альтернативи розвитку науково-виробничої інфраструктури залізничного транспорту. На першому етапі проводиться оцінювання наявного рівня розвитку науково-виробничої інфраструктури у розрізі її елементів на основі ключових показників їхнього функціонування, що дозволяє ідентифікувати недоліки і виявити чинників негативного впливу. Надалі виконується прогнозування напрямів розвитку науково-виробничої інфраструктури на основі вивчення тенденцій в транскордонних регіонах, що дозволяє встановити перспективних подальшого

співробітництва [3].

На основі стратегічних цілей розвитку інфраструктури залізничного транспорту в цілому та вивчення перспективних для галузі інфраструктурних проєктів проводиться стратегічне планування, що передбачає вибір напрямку забезпечення інноваційної конвергентності науково-виробничої інфраструктури залізничного транспорту відповідно до обраного сценарію: ліквідація, збереження у існуючому стані, інноваційна трансформація на основі розширення транскордонних науково-виробничих комунікацій. Оскільки розвиток означає якісні зміни, що в контексті науково-виробничої інфраструктури залізничного транспорту пов'язані з інноваційною трансформацією на основі розширення транскордонних науково-виробничих комунікацій, інноваційними інструментами забезпечення реалізації останніх доцільно визначити локалізацію інноваційних виробництв, участь у інноваційних ланцюгах та мережах трансферту технологій, створення інформаційних мереж і системи, державно-приватне партнерство у проєктах розвитку інфраструктури залізничного транспорту транскордонних регіонів, організація міжвузівської співпраці, створення спільних програм стажування та дослідницьких колективів тощо [4].

Реалізація даного підходу дозволить забезпечити інноваційну конвергентність науково-виробничої інфраструктури залізничного транспорту на основі залучення технологій, ресурсів і компетенцій підприємств-партнерів транскордонних регіонів.

#### Список використаної літератури

1. Довідник основних показників роботи регіональних філій ПАТ «Українська залізниця» (2002-2017 роки). Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця». Управління статистики. Київ, 2018. 36 с.
2. Корінь М. В., Дикань В. Л. Розвиток високошвидкісного руху в Україні на основі формування виробничо-логістичних кластерів. *Збірник наукових праць Українського державного університету залізничного транспорту*. 2015. Вип. 154. С. 98 – 103.
3. Корінь М. В., Сендюк В. Е., Муквіч О. С. Теоретичні засади модернізації підприємств залізничного транспорту України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 231 – 240.
4. Корінь М.В. Розвиток інфраструктури залізничного транспорту в умовах транскордонного співробітництва: дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н.; спеціальність: 08.00.03. Харків: Український державний університет залізничного транспорту, 2019. 524 с.

*Корінь М.В., д.е.н., доцент*  
[miraaslava87@ukr.net](mailto:miraaslava87@ukr.net)

*Лановий О.А., аспірант*  
*кафедри економіки та управління*  
*виробничим і комерційним бізнесом*  
*Український державний університет залізничного транспорту*  
[lanovyi\\_ca@ukr.net](mailto:lanovyi_ca@ukr.net)

#### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННОГО НАУКОВО-ВІРОБНИЧОГО КЛАСТЕРУ ЩОДО СПРИЯННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Активізація світових процесів міжнародної інтеграції підприємств різних галузей економіки і формування на цій основі кластерних структур вказує на неабияку соціально-економічну значущість даної форми партнерства та їхню дієвість при реалізації інноваційних перетворень. У цьому аспекті значущою перевагою кластерного підходу є формування ефективного інструментарію розвитку, що забезпечує доступ до інновацій, інформації та знань, робочої сили та постачальників, а також сприяє залученню міжнародних інвестицій.

В умовах кризового розвитку економіки України саме продумана активна кластерна політика є запорукою успіху розвитку таких форм співпраці. При сприятливих ринкових умовах кластери розвиваються самі по собі, самоорганізуються. Але їх можна створювати і штучно для активізації бізнес-процесів на рівні місцевої економіки, і тут особливу роль займає місцеве управління.

Формування транскордонного науково-виробничого кластеру щодо сприяння реалізації проєктів розвитку інфраструктури залізничного транспорту є необхідним для реалізації широкомасштабних проєктів модернізації інфраструктури, що сприятимуть трансформації галузі та її включенні в глобальні ланцюги постачань. Слід вказати на те, що ключовим фактором під час формування транскордонної науково-виробничої інфраструктури за типом кластеру буде адаптація до особливостей транскордонного регіону, у якому планується його організація, і можливість реалізації принципу локалізації. У цьому контексті можна говорити, що особливого значення під час локалізації виробництва продукції для реалізації проєктів розвитку інфраструктури залізничного транспорту набуває перелік технологічних і організаційних заходів, завдяки яким підприємства-учасники транскордонної співпраці будуть вбудоватися в конкретні економічні, політичні та соціальні умови роботи транскордонного кластеру, причому ступінь адаптації може бути різним залежно від конкретних умов і можливостей. Таким чином транскордонний науково-виробничий кластер стимулюватиме появу в Україні виробників кінцевого продукту з новими технологіями, а тому висуває вимоги, що поширюються на постачальників різних рівнів. Навколо виробників кінцевого продукту мають зосереджуватися виробники матеріалів, логістичні, сервісні та фінансові організації і таким чином формуються науково-виробничі кластери, що у свою чергу зумовлює формування переваг [1].

Оскільки реалізація такого стратегічного проєкту розвитку інфраструктури українських залізниць, як організація високошвидкісного залізничного руху в Україні неможлива без розмежування вантажного і пасажирського руху, а отже, потребує, по-перше, будівництва нового залізничного полотна, розрахованого на більш високу пропускну спроможність; по-друге, введення в експлуатацію новітніх зразків рухомого складу і колійної техніки; по-третє, впровадження сучасних технологій управління процесом перевезень і виконання колійних робіт; по-четверте, активізації науково-дослідної сфери країни та залучення нових знань у сферу діяльності залізничного комплексу, то саме створення транскордонного науково-виробничого кластеру має виступати організаційним базисом реалізації проєктів розвитку інфраструктури АТ «Укрзалізниця». Саме тому транскордонні науково-виробничі кластери в аспекті реалізації проєктів розвитку інфраструктури залізничного транспорту і високошвидкісного руху залізницями України покликані задовольнити потреби галузі в розробленні та інноваційних рішеннях, одночасно забезпечивши об'єднання наукового, промислового, транспортного комплексу декількох країн.

Стратегічною метою формування транскордонного науково-виробничого кластеру з розвитку залізничної інфраструктури є створення якісно нових видів продукції, які забезпечать технологічну рівноправність України з передовими країнами за рівнем розвитку інфраструктури залізничного транспорту, а також активний вплив на світовий ринок технологій і наукомісткої продукції [2]. Зважаючи на сучасні умови господарювання, а також на розмір транскордонного науково-виробничого кластеру, особливості його господарювання вважаємо, що весь комплекс інструментів, механізмів та дій повинні мати стратегічне спрямування, що дозволить взаємно узгодити спільні дії учасників в рамках транскордонного співробітництва під час реалізації інфраструктурних проєктів розвитку залізничного транспорту. Модель формування транскордонного науково-виробничого кластеру містить такі етапи [2]:

- визначення та аналіз потреб у формуванні транскордонного науково-виробничого кластеру (діагностика діяльності залізничного транспорту; діагностика науково-виробничої інфраструктури залізничного транспорту, окреслення переліку проблем вирішення яких можливе за рахунок транскордонного співробітництва);
- вибір потенційних учасників транскордонного науково-виробничого кластеру та

обґрунтування доцільності їх співробітництва;

- визначення стратегічних цілей і завдань транскордонного науково-виробничого кластеру за пріоритетом інноваційного розвитку та розвитку ключових компетенцій у межах транскордонного кластеру;

- утворення спільної системи управління в межах транскордонного науково-виробничого кластеру за пріоритетом стратегічного управління, узгодженості та координації взаємовідносин у межах транскордонного кластеру;

- формування загальної стратегії транскордонного науково-виробничого кластеру і стратегій для його учасників;

- остаточне утворення транскордонного науково-виробничого кластеру.

Узагальнюючи в цілому, варто відзначити, що створення транскордонного науково-виробничого кластеру створить можливість для генерування високотехнологічних інноваційних рішень відповідно до потреб інфраструктурного проєкту, а відповідно і дозволить забезпечити конвергентність рівня розвитку інфраструктури українських залізниць в рамках транскордонних регіонів.

### **Список використаної літератури**

1. Корінь М.В. Розвиток інфраструктури залізничного транспорту в умовах транскордонного співробітництва: дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н.; спеціальність: 08.00.03. Харків: Український державний університет залізничного транспорту, 2019. 524 с.

2. Корінь М. В., Дикань В. Л. Розвиток високошвидкісного руху в Україні на основі формування виробничо-логістичних кластерів. *Збірник наукових праць Українського державного університету залізничного транспорту*. 2015. Вип. 154. С. 98 – 103.

*Шандра С.П.*

*магістрант факультету економіки та управління*

*Кужель В.М., к.е.н., доцент*

*кафедри комерційної діяльності і логістики*

*ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана*

*vkughel@gmail.com*

### **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КОРОНАКРИЗИ**

Під час кризи, особливо кризи нового формату, яка отримала назву коронакриза через однойменний вірус, що спричинив пандемію, підприємства, зазвичай роблять ставку на виживання, а не розвиток. Проте, саме актуалізація розвитку за будь-яких умов, трансформація бізнес-процесів та використання наявних проблем як потенційних можливостей стає запорукою успіху підприємств. Загалом, управління економічним розвитком підприємства є характерною рисою для конкурентоспроможних та стабільних бізнесів. Оскільки управління є цілеспрямованою діяльністю усіх суб'єктів господарювання, що забезпечує становлення, стабілізацію, оптимальне функціонування і розвиток підприємства, варто саме на управлінських аспектах роботи акцентувати в умовах протидії кризовим явищам. Розвиток підприємства є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процес змін, зміни невідворотні, але й вони мають бути керованими. Здійснення процесів управління розвитком підприємства відбувається на основі використання різних методів, інструментів та технологій, а саме вірний вибір стратегії розвитку визначає її ефективність.

Локдаун, призупинення роботи більшості підприємств малого та середнього бізнесу, падіння рівня доходів населення та тотальне падіння економіки посилює наявні досі проблеми, зокрема значну тривалість виробничого циклу, низьку оборотність капіталу, - це вимагає удосконалення наявних і формування нових підходів, що забезпечать

обґрунтованого, виваженого управління процесом розвитку суб'єктів господарювання. Забезпечення успішного ведення підприємницької діяльності в умовах пандемії і кризи можливо за умови адаптації принципів управління до карантинних та обмежувальних заходів з боку держави. Тому необхідно переглянути раніше обрані стратегії розвитку та основні ризики з максимальним використанням інноваційних підходів до управління розвитком.

Найбільших збитків криза в умовах пандемії нанесла середньому та малому бізнесу. Третина власників малого бізнесу в Україні демонструє падіння доходів на 90-100% з початку карантину. Середній рівень підприємств звільнив до 50% штату співробітників. Власники середніх підприємств повідомляють про зменшення доходів на 25-50% порівняно з докарантинним періодом і звільнення від 10 до 25% працівників. Втрати прибутків великих підприємств становлять 10-25%, там прогнозується скорочення штату на 25% до кінця обмежувальних заходів[2]. Тому, в першу чергу, українські підприємці від державної влади очікують фінансової підтримки у різних формах. 29% власників підприємницьких структур вважають, що ця підтримка має здійснюватися у формі тимчасового звільнення від сплати податків або ж, принаймні у їхньому істотному зниженні (податкові канікули, тимчасова відміна ЄСВ, ПДФО), також розраховують на компенсацію матеріальних суттєвих збитків. Статистика міжнародного досвіду свідчить про значну підтримку бізнесу з боку держави. Проте, Україна надала одну з найменших, за загальним обсягом та у перерахунку на один суб'єкт підприємницької діяльності, допомогу під час коронакризи[3]. Тому підприємці мають розраховувати на власні сили у протистоянні кризовим явищам.

Ще донедавна вимірювання досягнень підприємств здійснювалося за допомогою методів управління, які базувалися визначення рівня фінансових показників діяльності, то сьогодні реалії сучасного ведення бізнесу вимагають переосмислення основних факторів економічного розвитку. Категорія "розвиток" розкриває характер змін, які відбуваються у системі підприємства. Іншими словами, це послідовність переходів соціально-економічної системи підприємства з одного стану в інший від моменту його створення до дати його ліквідації. Тому падіння рівня прибутку не варто розглядати як критерій антирозвитку, або стагнації.

Слід також зазначити, що підприємство, загалом, трактується як організаційно відокремлена, економічно самостійна, відкрита соціально-економічна система, яка на основі внутрішнього стану взаємодіє з зовнішнім середовищем і виготовляє продукцію (товари, роботи, послуги)[1]. Розвиток підприємства є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процес змін. Неповторність кожного конкретного економічного стану підприємства забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, якості, кількості та сили впливу факторів, які його визначили. Першоосновою розвитку підприємств слід вважати різноманітні зміни (внутрішнього та зовнішнього характеру), які виступають результатом взаємодії економічних об'єктів, їх властивостей та параметрів. Соціально-економічні зміни у системі підприємства носять об'єктивний характер, тобто не залежать від волі та бажання людини (власників, менеджерів, працівників, інвесторів, кредиторів тощо) [4]. Розвиток підприємства може бути здійснено в різних формах, за зовнішніх змін, навіть кризового характеру стають основою для внутрішніх перетворень та розвитку підприємств. Тому сучасні зміни у зовнішньому середовищі можуть стати не лише причиною кризи, а й стимулом до розвитку.

Сучасне підприємство дуже часто розглядають як об'єднання двох підсистем — керуючої та керованої. Керуюча підсистема здійснює управлінський вплив на керовану підсистему - виробничий персонал, обладнання, сировину, технології тощо. Отже, цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану з метою забезпечення процесу переходу від поточного стану підприємства до більш ефективного, порівняно з попереднім станом, у відповідності до поставлених цілей, являє собою основу управління розвитком підприємства. Іншими словами, управління розвитком підприємства має на меті переміщення системи з одного стану в інший, з новими якісними характеристиками. Перш

ніж систему змінювати, її варто діагностувати та визначити параметри поточного стану. Комплексне дослідження будь-якої системи управління повинно здійснюватися у два етапи. На першому етапі обґрунтовується склад та аналізується стан системи управління на визначеному відрізку часу, тобто досліджується структура управління. На другому етапі формується та здійснюється організація процесу управління, тобто досліджується функціонування системи управління, де ключовим етапом дослідження системи управління є визначення мети діяльності системи.

Головна мета управління розвитком підприємства — забезпечення стійкого економічного зростання та одночасної збалансованості бізнес-процесів для стабільного функціонування та прогресивного розвитку підприємства в майбутньому. У процесі управління розвитком підприємства головна мета, його основні задачі та принципи реалізуються шляхом здійснення певних функцій.

Ґрунтуючись на загальній теорії управління, процес управління розвитком на підприємстві може реалізовувати через такі основні функції: 1) прогнозування (планування) — визначення цільових настанов, встановлення завдань функціонування і розвитку, визначення способів реалізації планів; 2) організація і координування — створення, узгодження факторів і процесів виконання планів; 3) стимулювання і активізація — створення мотивів і стимулів персоналу до узгоджених та ефективних дій; 4) контроль — систематичне спостереження за результатами діяльності, їх аналіз, корегування планів, шляхів, способів і засобів їх реалізації[1].

Для цілей управління саме розвитком підприємства як динамічного процесу зазвичай застосовуються статистичні методи, методи факторного аналізу, економіко-математичного моделювання, прогнозування тощо. Особливу увагу в період динамічних змін та невизначеності варто приділяють теорії ігор.

У сучасних умовах господарювання проблеми, пов'язані з управлінням розвитком підприємства, набули особливої актуальності. Зовнішніми спонукальними мотивами стали загальносвітові процеси, зокрема тенденції до глобалізації та корпоратизації світової економіки. Внутрішні мотиви об'єктивно виникли в результаті змін умов функціонування підприємств, що призвело до необхідності розробки нових сучасних стратегії розвитку підприємств, які є базисом для успішної діяльності підприємств. За результатами дослідження існуючих методологічних підходів до управління розвитком підприємства визначено, що найбільш ефективним для вирішення проблем управління розвитком підприємства є використання сучасних концепцій менеджменту, які застосовують взаємодію процесного, системного, ситуаційного, цільового, синергетичного та кумулятивного підходів.

Головною умовою успішного використання інструментів і важелів управління розвитком є комплексне використання та обґрунтоване комбінування групи інструментів, що матиме найбільшу значущість для досягнення поставлених стратегічних цілей суб'єктів господарювання відповідно до їх цілей.

### Список використаної літератури

1. Панченко С. В., Дикань В. Л., Воловельська І. В. Управління бізнесом: підручник. За заг. ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2017. С. 45.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Міжнародний досвід подолання економічних наслідків пандемії. Режим доступу до ресурсу: <https://eba.com.ua/mizhnarodnyj-dosvidpodolannya-ekonomichnyh-naslidkivpandemiyi>
4. Нова велика рецесія. Режим доступу до ресурсу: [https://www.rbc.ua/static/longread/helping\\_hand/index.html](https://www.rbc.ua/static/longread/helping_hand/index.html)



*Ночовна Г.Д., студентка*  
*Котова М.В., к.е.н,*  
*доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики*  
*Київський національний торговельно-економічний університет*  
[nochovnaanna@gmail.com](mailto:nochovnaanna@gmail.com)  
[m.kotova@knu.edu.ua](mailto:m.kotova@knu.edu.ua)

## ЕЛЕКТРОННА ГРИВНЯ: ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Мінливість характерна більшості сфер діяльності, зокрема і фінансовій, особливо в період пандемії. Одним із позитивних явищ є те, що ситуація в світі сприяє діджиталізації, яка останнім часом частково перевела в онлайн вимір: торгівлю, платежі, ведення бізнесу, освітні послуги, страхування, маркетинг, NОRECA і т.д.

В цей час зросла актуальність віртуальних валют, випуск та обіг яких відбувається за різними моделями, з використанням різних технологій та в різному правовому полі. Першим дослідником в цій тематиці став Девід Чаум, який ще у 1983 році представив свою ідею цифрових готівкових коштів. Цифрова валюта є електронним аналогом валюти, що вже існує. За визначенням Європейського центрального банку «Цифрова валюта центрального банку - цифрова форма фіатних грошей, яка є загальнодоступною, випускається державою і має статус законного платіжного засобу».

За даними МВФ, на сьогоднішній день близько 100 країн вивчають можливість впровадження власної цифрової валюти. Одна з держав вже практикує досвід введення національної цифрової валюти, але ж більшість планують це зробити найближчим часом за можливістю використання технології розподілених реєстрів (DLT) або класичні бази даних. Можна навести такі приклади:

– **Багамські острови** є наразі єдиною країною світу, яка ще у жовтні 2020 року випустила власну цифрову валюту з назвою пісочний долар (sand dollar).

– У 2019 році **КНР** офіційно ввели в обіг цифровий юань, який є прямим аналогом звичної валюти у Китаї, але за офіційними даними повне впровадження планується на 2022 рік.[2]

– Управління грошового обігу **Гонконгу** опублікувало документ, в якому описує варіанти технічної реалізації власної цифрової валюти: гонконгський долар.[3]

– **Шведський** центральний банк є близьким до випуску е-крони через низький рівень використання готівкових коштів.

– В 2020 році Національний Банк **України** зосередився на запуску електронної гривні, над яким працюють ще з 2016 року. Протягом 2018-2019 років було проведено тестовий варіант впровадження е-гривні на основі технології блокчейн.

Перший закритий пілотний проект е-гривні від НБУ відбувся протягом лютого-грудня 2018 року та включав в себе багато цілей. За допомогою ТОВ «АТІК ЛАБ», ТОВ «ЮАПЕЙ», ТОВ «ДЕЛОЙТ І ТУШ» дослідження мали дійсно професійний характер, учасники обмежувались кількістю е-гривні, а саме 5 443 грн та здійснювали низку операцій: використовували у мобільному додатку та браузері, поповнювали мобільний рахунок, робили благодійні внески, обмінювали е-гривні на безготівкові гроші на картках ПРОСТІР та допомогли дати якісну, унікальну оцінку для подальшого вивчення цифрових валют.[1]

Зараз НБУ розглядає різні варіанти випуску електронної валюти як анонімну, так і ідентифіковану, бо кожний варіант має свої певні переваги та недоліки, також підіймається питання щодо моделі взаємодії учасників, щодо тарифних моделей та інші.

Міністерство цифрової трансформації вже знайшли блокчейн для запуску: Stellar та підписали меморандум зі Stellar Developmental Foundation. У вересні 2021 року було прийнято рамковий Закон «Про віртуальні активи»(№3637)[7], який визначає засади державного регулювання обігу віртуальних активів, проте президент України В. Зеленський

його повернув з пропозиціями, зокрема пропонує віднести регулювання обігу віртуальних активів до компетенції Нацкомісії з цінних паперів та фондового ринку.[8]

*Таблиця 1. Позитивні та негативні наслідки впровадження е-гривні*

+	-
Для держави: прозорість фінансових операцій населення через контроль НБУ, спрощення збору податків, можливість зменшити корупційні ризики.	Ризик втрати центральним банком здатності ефективно впливати на макроекономічні процеси через зміну ролі банків
Сприятиме фінансовій інклюзії, оскільки дасть доступ до фінпослуг у регіонах із нерозвинутою мережею банківських та фінансових установ. За визначенням НБУ, Фінансова інклюзія - драйвер економічного зростання та важливий фактор соціальної рівності у сучасному світі. Центробанки та інші регулятори фінансового ринку, міжнародні організації, інші гравці ринку наголошують на важливості фінансової інклюзії упродовж останніх десятиріч.	Можлива втрата банками функції створення кредитних грошей і відповідно зміни ефективності каналів грошової пропозиції у фінансовій системі
Для українців: простота використання, безпека та швидкість розрахунків, зниження розміру комісій.	Ризик масового використання е-гривні та спричинення перетіку ліквідності з банківської системи у Національний банк. Через велику кількість грошових обсягів банки і банківська система можуть стати неліквідними (залишитись без коштів) та перестати бути головним фінансовим посередником.
Зниження витрат на функціонування фінансової системи через те, що цифрова валюта не потребує випуску готівки та інкасації	Різниця в правових та нормативних рамках щодо цифрової валюти у світі
Полегшення процесу трансграничних переказів	Ризики кібератак та складний захист від них

Узагальнено автором на основі [5]

Наразі цифрова гривня може стати альтернативою готівці, платіжним дорученням, платіжним карткам і електронним грошам, але при цьому дуже складно прогнозувати наслідки щодо впровадження цифрових валют через недостатню кількість досвіду країн світу. Запуск е-гривні планується у січні 2024 року після проходження деяких етапів, а саме:

- впровадження політики проти відмивання грошей у сфері цифрових активів
- включення до законодавства полегшеного механізму токенизації
- створення інфраструктури для віртуальних активів

### Список використаної літератури

1. Аналітична записка за результатами пілотного проекту із впровадження платформи “Електронна гривня” та електронних грошей Національного банку України (е-гривні) [Електронний ресурс] // НБУ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalnyi-bank-prodovjit-vivchati-mojlivist-vipusku-vlasnoyi-tsifrovoyi-valyuti--e-grivni>.

2. Wolfie Z. Chinese state-owned bank tests digital yuan ATMs in Shenzhen [Електронний ресурс] / Zhao Wolfie // THE BLOCK. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.theblockcrypto.com/linked/90715/china-bank-digital-yuan-atm-test>.
3. Technical Whitepaper on Retail Central Bank Digital Currency [Електронний ресурс] // Hong Kong Monetary Authority. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.hkma.gov.hk/eng/news-and-media/press-releases/2021/10/20211004-3/>.
4. Результати опитування щодо можливості запровадження е-гривні [Електронний ресурс] // НБУ. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/E-hryvnya\\_2021.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/E-hryvnya_2021.pdf?v=4).
5. CIO Special [Електронний ресурс] // Deutsche Bank Wealth Management. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.db.com/files/news/documents/CIO\\_Special\\_Central\\_bank\\_digital\\_currencies\\_-\\_Money\\_reinvented\\_-\\_WM.pdf](https://www.db.com/files/news/documents/CIO_Special_Central_bank_digital_currencies_-_Money_reinvented_-_WM.pdf).
6. Cryptocurrencies and tokens [Електронний ресурс] // ING BANK. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.ecb.europa.eu/paym/groups/pdf/fxcg/2018/20180906/Item\\_2a\\_-\\_Cryptocurrencies\\_and\\_tokens.pdf](https://www.ecb.europa.eu/paym/groups/pdf/fxcg/2018/20180906/Item_2a_-_Cryptocurrencies_and_tokens.pdf).
7. Кознова О. Ухвалено Закон про легалізацію віртуальних активів [Електронний ресурс] / Олександра Кознова // Ліга Закон. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: [https://biz.ligazakon.net/news/206101\\_ukhvaleno-zakon-pro-legalzatsyu-vrtualnikh-aktivv](https://biz.ligazakon.net/news/206101_ukhvaleno-zakon-pro-legalzatsyu-vrtualnikh-aktivv).
8. Глава держави повернув до парламенту закон про віртуальні активи зі своїми пропозиціями [Електронний ресурс] // Президент України. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.president.gov.ua/news/glava-derzhavi-povernuv-do-parlamentu-zakon-pro-virtualni-ak-70949>.

*Онешко С.В., к.е.н., доцент  
професор кафедри економіки і фінансів,  
Одеський національний морський університет  
[osyfox1@gmail.com](mailto:osyfox1@gmail.com)*

## **УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Формування системи ефективного управління інноваційно активного підприємства, функціонування якого відбувається в умовах попередження ризику та спрямовано на недопущення або запобігання виникненню несприятливого (кризового) стану об'єкта управління, потребує розміщення акцентів у напрямку підтримки та підвищення економічного потенціалу.

Економічний потенціал підприємства доцільно розглядати як можливість і здатність підприємства розвиватися, у певний момент час, відповідно до поставлених цілей, у визначеному напрямі нарощувати конкурентні переваги [1]. «Економічний потенціал» стосовно окремого підприємства характеризує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), скільки інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і враховувати інтереси держави, оптимально використовуючи наявні економічні ресурси [2]. На теперішній час найбільше значення приводиться інноваційним ресурсам підприємства – «детермінанти, що визначають здатність системи до інноваційної діяльності та стають її джерелами (кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні)» [3].

Ефективно управляти ризиками, оптимізувати витрати, оцінювати ефективність управління інвестиційними та інноваційними проектами з позиції наслідків та загроз в умовах невизначеності зовнішнього середовища є першочерговою задачею при оцінюванні економічного потенціалу підприємства. Своєчасне реагування інноваційно активного підприємства на ринкові зміни залежить від часового інтервалу між виникненням нового шансу або ризику і конкретною дією. У контексті економічного потенціалу це розглядається як

можливість використання усіх резервів з максимального обсягу виробництва за наявних економічних ресурсів.

Досягнення завдання максимального обсягу виробництва пов'язано з прийняттям своєчасних ефективних управлінських рішень, які найчастіше супроводжуються наявністю проблемних ситуацій. За таких умов системи управління нового покоління повинні забезпечувати не тільки проведення традиційного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, але й підтримку прийняття управлінського рішення в умовах невизначеності та ризику зі застосуванням методу імітаційного моделювання для розрахунків можливих варіантів розвитку проблемної ситуації.

З точки зору функції управління інноваційно активним підприємствам необхідно врахування фінансово-економічних інтересів всіх основних учасників бізнесу (власники та керівництво підприємства, інвестори, замовники, банки, постачальники та інші кредитори). Реалізація даного напрямку можлива на основі системного підходу, який повинен здійснюватися на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному. У виконавчому аспекті здійснення цих рівнів покладено на суб'єкта управління – керівник або менеджер, що володіє відповідними повноваженнями, який реалізує процес прийняття інноваційних управлінських рішень і несе відповідальність за його наслідки. Через суб'єкт управління забезпечується координація і контроль діяльності інших економічних агентів.

У практичній діяльності менеджера сучасного інноваційно активного підприємства покладено процес виявлення, опис та вирішення проблемних ситуацій. Зі свого боку проблемна ситуація складається з безпосередньо визначенням проблеми та ситуаційних факторів, які вплинули на її виникнення (рис. 1).

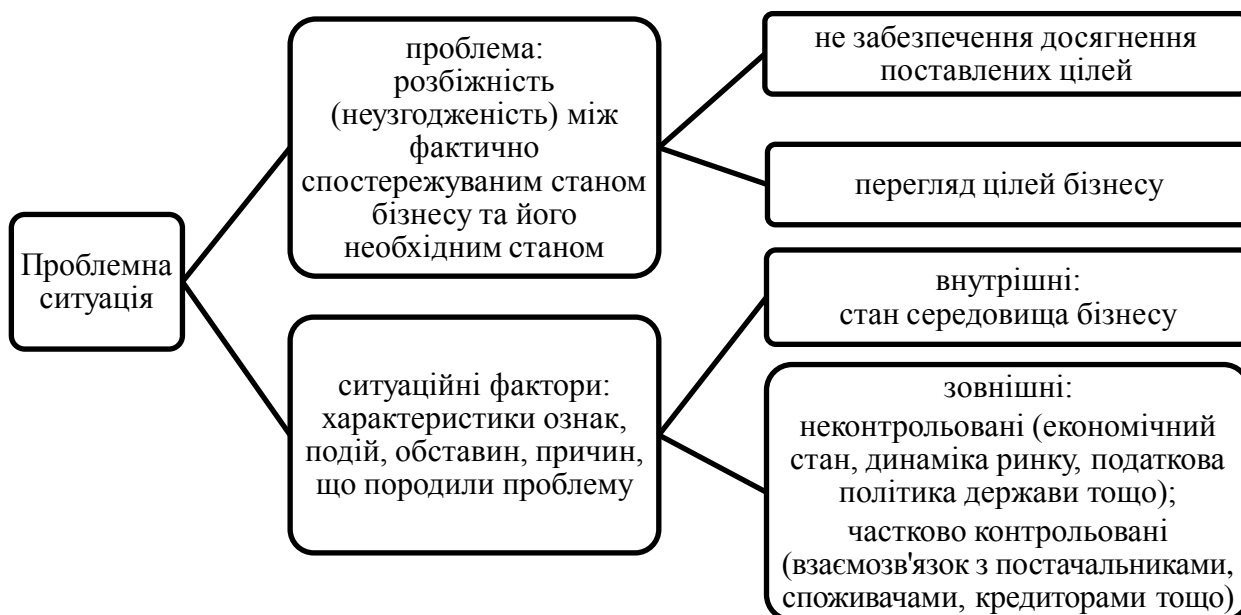


Рис. 1. Формування проблемної ситуації на інноваційно активному підприємстві складено автором

Отже, проблема виникає, якщо функціонування бізнесу в даний момент не забезпечує досягнення поставлених перед ним цілей, функціонування бізнесу в майбутньому не гарантує досягнення поставлених цілей або здійснюється перегляд цілей бізнесу, викликаний зміною зовнішніх або внутрішніх факторів. При цьому ситуаційні фактори можуть бути представлені як: чисельні значення організаційно-економічні показники, логічні висловлювання, лінгвістичні змінні або текстові вербальні описи.

З позиції розподілу ситуаційних факторів на внутрішні та зовнішні, перші – знаходяться під контролем менеджменту, другі – у більшості випадків не можуть прогнозуватися підприємством, і саме вони зазвичай призводять до перегляду мети бізнесу.

Отже, проблемна ситуація являє собою змістовний опис проблеми спільно з комплексом ситуаційних чинників, що викликали її появу.

Завдання виявлення, реєстрації та первинної класифікації проблемних ситуацій повинна вирішувати система управління, яка забезпечує, по-перше, збір, облік і аналітичну обробку інформації про стан об'єкта управління і, по-друге, доведення до об'єкта управління управлінських рішень у вигляді завдань, розпоряджень, наказів тощо.

Збір інформації реалізується за допомогою перетворення первинних показників стану об'єкта управління і зовнішнього середовища у цифрову форму.

Облік показників забезпечує агрегацію даних за часом і групувальним ознаками. На виході формується інформація, що відбиває фактичний стан бізнесу та його навколишнього середовища за ряд тимчасових періодів і по ряду різних аспектів.

Реєстрація проблеми полягає в порівнянні фактичних і планових значень показників, що характеризує процес інтерпретації значень організаційно-економічних показників, висловлювань експертів, текстових описів та іншої інформації, що відноситься до даної предметної області. На цьому етапі головною метою є виявлення існування проблеми та її критичності (ступеня неузгодженості). Надалі необхідно провести структурування проблемної ситуації.

В цілому система управління забезпечує моніторинг показників стану об'єкта (внутрішніх ситуаційних чинників) і його зовнішнього середовища (зовнішніх ситуаційних чинників). За результатами аналізу та діагностики цих показників система управління видає менеджеру опис проблемної ситуації для вироблення управлінських рішень.

За критерієм точності формалізації проблемні ситуації можна розділити на структуровані, слабоструктуровані і неструктуровані (рис. 2).



Рис. 2. Класифікація проблемної ситуації за точністю формалізації  
*складено автором*

У практичному аспекті при прийнятті управлінського рішення найбільшій складності викликають у слабоструктурованих та неструктурованих проблемних ситуаціях. Слабоструктурована проблемна ситуація може бути описана головним чином у вигляді якісних залежностей між ситуаційними чинниками, причому інформація про частину з них може взагалі бути відсутня. Отже, слабоструктуровані проблемні ситуації характеризуються наявністю невизначеності як відносно значень факторів, так і залежностей між ними.

Неструктурована проблемна ситуація може бути охарактеризована лише ступенем близькості до якого-небудь класу проблем, інформація про її фактори і залежності між ними практично повністю відсутні.

Виходячи з результатів аналізу проблемної ситуації менеджер здійснює процес прийняття рішень, тобто вибирає спосіб дій, що зменшує розбіжність між спостережуваним і необхідним станом бізнесу як об'єкта управління. Цей процес описується у визначеннях альтернативи (варіант плану дій менеджменту в проблемній ситуації) і управлінського рішення (результат вибору альтернативи, тобто реакція менеджменту на проблемну ситуацію, що виникла).

Задля прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування та використання, зростання та відтворення економічного потенціалу інноваційно активного

підприємства необхідно володіти певними технологіями управління, направлені на його оцінку, визначення тенденцій та показників ефективності. А менеджер є координатором у системі управління, використовуючи повноваження, передані йому іншими економічними агентами. Саме за цих умов відбувається створення матеріальних благ і послуг, які забезпечують найефективніше використання економічного потенціалу за часом з найбільшою продуктивністю.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок, що з метою підвищення економічного потенціалу інноваційно активного підприємства в основі діяльності менеджера покладено процес виявлення, опису та вирішення проблемних ситуацій. Такий процес піддається опису у визначеннях проблеми, ситуаційних факторів і власно проблемної ситуації. Ситуаційні фактори розподілені на внутрішні та зовнішні по відношенню до системи бізнесу. З точки зору точності формалізації проблемні ситуації розподілені на структуровані, слабкоструктуровані та неструктуровані. Такий розподіл дозволяє забезпечувати ефективність функціонування структури управління та реалізувати функції управління стосовно аналізу, планування, управління і регулювання.

### Список використаної літератури

1. Васьківська К.В. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка: електронний фаховий журнал*. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.7
2. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690: Логістика. С. 59–65.
3. Волошин Л.І. Використання інноваційних ресурсів в Україні: проблеми та шляхи їх усунення. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2010. Вип. 15. С. 145–150.

*Петрик І.В., викладач кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності  
Толстікова Т.С., студентка  
Донецький державний університет управління*

### ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

У 2012 році Україна проявила ініціативу щодо переходу з ресурсної моделі розвитку економіки країни на інноваційну, закріпивши це законодавчо у Законі «Про переведення економіки України на інноваційну модель розвитку» [1]. Однак, на протязі дев'яти років так і не вдалось досягти поставленої мети. Між тим, досвід країн засвідчує, що держави, які залишаються на ресурсній моделі розвитку економіки, стають більш залежними від країн-інноваційних лідерів, посилюється економічний, соціальний та науково-технічний розрив між такими групами країн. Окрім цього таким країнам дуже складно залишатись конкурентоспроможними на світовому ринку, досягати економічного зростання, вирішувати соціальні та екологічні проблеми, підвищувати якість життя та здоров'я населення тощо. У зв'язку із чим дослідження особливостей інноваційних моделей та їх вплив на економічний розвиток країни є доцільним та своєчасним.

Аналіз досвіду провідних інноваційно розвинених країн світу свідчить, що, по-перше, не існує єдиної успішної інноваційної моделі, адже кожна країна відрізняється одна від одної «вихідними» параметрами (станом розвитку економіки, соціальної та екологічної сфер, інноваційної діяльності, законодавчою системою тощо). По-друге, спрогнозувати наслідки зарубіжних правил регулювання інноваційних відносин у специфічних національних умовах є практично неможливим. По-третє, жодна інноваційна модель не може функціонувати без

державної підтримки, адже саме держава створює усі необхідні умови для розвитку інновацій (визначає пріоритетні напрямки розвитку, створює організаційно-правові засади тощо).

У загальному вигляді під інноваційною моделлю розвитку розуміють таку модель, зокрема економічну, концепція якої засновується на використанні високотехнологічних інновацій та створенні конкурентоспроможної продукції для збуту на зовнішньому ринку.

Кожна країна вибудовує власну модель та концепцію інноваційного розвитку, обираючи певні рушійні сили. Такий підхід дозволяє акумулювати фінансові ресурси для інноваційного розвитку в рамках таких рушійних сил і створити з них певні фактори успіху. Умовно розрізняють чотири моделі інноваційного розвитку (євроатлантична, східноазійська, альтернативна, потрійна спіраль), в основі яких є різні рушійні сили [2].

Особливість євроатлантичної моделі, яка є характерною для країн Західної Європи (Швеції, Нідерландів, Данії, Швейцарії, Фінляндії тощо) полягає у тому, що стадії інноваційного циклу поєднуються в рамках діяльності певного інституту. Практичне застосування євроатлантичної моделі полягає у розвитку фундаментальної науки на базі університетів з використанням бюджетного фінансування, в той час як розвиток прикладних досліджень проводиться за рахунок грантів та проєктів транснаціональних корпорацій. Тобто чітко розрізняється в інноваційній сфері фундаментальна та прикладна наука, в першій виникає інноваційна ідея, друга спрямована на виробництво готової продукції. Основним елементом державної інноваційної політики виступають програми розвитку технопарків та технополісів як головних структур інноваційних центрів.

Східноазійській моделі притаманно проведення фундаментальних досліджень в інноваційних лабораторіях великих корпорацій, в той час як прикладні дослідження фінансуються приватним сектором. Ще однією особливістю зазначеної моделі є створення інноваційних центрів, розробки яких забезпечують новітніми технологіями промисловий та непромисловий сектори економіки.

Альтернативна модель набула широкого використання в сільськогосподарських державах, в яких відсутні багаті природні ресурси та потенціал щодо здійснення фундаментальних та прикладних досліджень. До країн, які активно використовують альтернативну інноваційну модель відносять Таїланд, Чилі, Туреччину, Португалію тощо. Зазначені країни зосереджують свою діяльність на розвитку сільськогосподарського менеджменту, а також на використанні нових інноваційних технологій інших країн.

Модель потрійної спіралі засновується на євроатлантичній моделі та виступає новітньою моделлю розвитку інноваційної сфери, яка заснована на трьох головних компонентах: науковий сектор, державний сектор та бізнес середовище. Зазначена модель віднайшла активне застосування в США і реалізована завдяки створенню великих інноваційно-інвестиційних центрів, зосередивши вчених, підприємців-практиків та інвесторів в одній установі. Наразі модель потрійної спіралі трансформується в більш складну – модель четверної спіралі завдяки залученню громадянського суспільства. Загальною особливістю інноваційної моделі провідних країн світу є розвиток людського потенціалу завдяки впровадженню нових освітніх програм, соціального забезпечення, охорони здоров'я тощо.

Особливої уваги заслуговує модель четверної спіралі, яка, в порівнянні із іншими існуючими моделями, є новою та знаходиться на етапі розвитку. Зазначимо, що модель четверної спіралі є продовженням моделі потрійної спіралі та засновується на взаємозв'язку та взаємодії наукового сектору, державного сектору, бізнес середовища, а також соціуму. Зазначена модель віднайшла використання в країнах ЄС, завдяки якій відбувається вибудовування смарт-спеціалізації в регіонах, що сприяє розвитку регіональних інноваційних систем. Продовженням моделі четверної спіралі є модель п'яти спіралей, до складу якої входять такі підсистеми (спіралі): освіта; економіка; природне середовище; медіа середовище, культура та спільнота; політична система. Кожна з спіралей має в своєму розпорядженні відповідний актив, який має соціальне та наукове значення, зокрема,

людський капітал, економічний капітал, інформаційний капітал, політичний капітал, юридичний капітал. Модель п'яти спіралей доцільно використовувати у міжнародному співробітництві щодо розвитку регіональних систем, розумної спеціалізації, інноваційної дипломатії, сталому розвитку тощо.

Слід погодитись із дослідниками [3], які стверджують, що Україні вкрай необхідно використовувати окремі елементи проаналізованих моделей економічного розвитку та вибудувати власну інноваційну модель, засновану на інноваціях та впроваджувати науково-технічні доробки в головні системи життєдіяльності країни, зокрема в економічну, екологічну та соціальну підсистеми, що дозволить пришвидшити перехід до економіки на інноваційних засадах, підвищити конкурентоспроможність країни, а також досягти сталого розвитку.

Таким чином, дослідження інноваційних моделей економічного розвитку засвідчило їх унікальність та особливість щодо складових елементів, а також результативності. Безумовно, кожна країна, в тому числі й Україна, повинна вибудувати власну модель розвитку відповідно до стану економіки, соціальної сфери, екологічної сфери, політичної ситуації, науково-технічного прогресу, а також законодавчої системи.

### Список використаної літератури

1. Про переведення економіки України на інноваційну модель розвитку: Закон України від 16.02.2012 р. № 10069. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/GF7RP00A> (дата звернення: 07.11.2021).

2. Diatlova V., Diatlova Yu., Petryk I., Hutareva Yu., Zubro T., Tyshchenko O. Innovative development: model and evaluation method in the context of integration processes. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43. №. 1. P. 161–171.

3. Diatlova V., Petryk I. National innovative system: modern scientific approaches to its formation. *International Journal of New Economics, Public Administration and Law*. 2019. № 2(4). P. 28–37.

**Руденко В.О.,**  
**аспірант кафедри соціальної економіки**  
*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*  
*viktoriya.rudenko@hneu.net*

### ЦИФРОВІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Під цифровізацією розуміється поглиблена трансформація підприємства, що передбачає активне використання цифрових технологій для оптимізації бізнес-процесів, підвищення ефективності діяльності та покращення досвіду взаємодії з клієнтами.

Цифровізація спрямована на досягнення таких цілей, як:

- підвищення якості продукту компанії;
- модифікація середовища використання продуктів компанії;
- підвищення ефективності процесів створення додаткової вартості;
- оптимізація внутрішніх та зовнішніх комунікацій у компанії.

Досягнення кожної з цих цілей безпосередньо пов'язане з якісними змінами у системі управління персоналом. Традиційна система управління людськими ресурсами на сучасному етапі економічного розвитку включає, як правило, кілька основних підсистем, що спеціалізуються на здійсненні низки певних функцій:

- підсистема загального та лінійного управління кадрами;
- підсистема оцінки кадрів;
- маркетинг персоналу;
- підсистема обліку та економічного планування;
- підсистема управління організаційними відносинами;



- підсистема розвитку та навчання кадрів;
- підсистема забезпечення прав у системі управління персоналом та деякі інші [1].

Тоді як процеси цифровізації вносять коригування до системи управління людськими ресурсами, зміщуючи акцент значимості у бік комунікаційного середовища підприємства – інформаційного простору.

Розглядаючи класичну парадигму управління людськими ресурсами порівняно з новою – управління персоналом за допомогою цифровізації, виокремлюються наступні відмінні риси (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння класичної парадигми управління персоналом та Digital HR [2, 3]

Класична парадигма управління персоналом	Управління персоналом за допомогою цифровізації
Головний ресурс – людський капітал	Головний ресурс – синергія талантів та цифрових технологій
Некваліфіковані завдання для персоналу	Інтелектуальна робота
Функціональний розподіл праці	Проектна робота
Індивідуальне управління	Управління командами
Зосередженість на організації процесів	Акцент на залучення персоналу та підвищення продуктивності
Використання стандартних програмних продуктів, хмарних рішень	Розробка інноваційних рішень, що передбачають подальший розвиток; активне використання мобільних додатків

У сучасній літературі немає єдиного визначення терміну «управління персоналом в цифровій економіці». Теорія та практика позначають цифровізацію окремих процесів управління персоналом, але при цьому не розглядають їх структурні зміни. Під цифровізованим управлінням персоналом розуміється парадигма управління людським капіталом, що передбачає формування інформаційно-цифрового простору для ефективного використання праці, досвіду та талантів працівників.

Для управління персоналом в цифровій економіці характерні такі принципи:

- гнучкий підхід до розвитку персоналу;
- гіпер підпорядкування цілям компанії;
- інтеграція менеджменту та власників бізнесу в загальну систему управління;
- випереджальна мотивація;
- персонал розглядається як інвестиції, які необхідно розвивати;
- превалювання потенціалу при доборі кадрів;
- переважання робочих груп та проектних команд перед традиційними структурними підрозділами;
- проактивна інноваційна роль;
- стимулювання змін

Наслідки організаційних змін виявляються всіх стадіях життєвого циклу управління персоналом і будуть поширювати свій вплив як на внутрішнє середовище організації, а й формувати особливий ринок праці. Нижче структурні зміни розглянуті детальніше.

Потреба «цифрових талантів». Зміна якісних вимог до персоналу спричинить зміну затребуваності низки фахівців ринку праці. Так, низка професій («професії-пенсіонери») зникнуть під впливом автоматизації, низка професій зазнають перетворень, і в середньостроковій перспективі на ринку праці виникне низка нових професій.

Заміна професіоналів «середньої руки» машинами. Середньострокова перспектива передбачає активний перехід на автоматизацію бізнес-процесів організації з використанням експертних систем, при цьому людська праця не буде замінена у напрямках, де використовуються унікальні знання та особистий контакт із клієнтом. Автоматизація рутинних процесів перебуває на активній стадії свого розвитку. Якщо деякий час тому під автоматизацію потрапляли допоміжні та бізнес-процеси та виробництво продуктів, то сьогодні вже багато хто прогнозує під впливом цифрової доби та «цифровізації» бізнес-

процесів зміни в процесах обслуговування. Так, більшість центрів підтримки клієнтів переходять на роботизований формат.

Трансформація цінності співробітника та орієнтація на співробітників з високим потенціалом. У разі цифровізації цінністю співробітника стане необхідна компанії компетенція у форматі «тут і зараз». Співробітник, який має потрібну компетенцію, «купується» на ринку праці за найбільшу ціну, ніж фахівець широкого профілю. Серед вимог до кандидатів все частіше трапляються такі, як:

- клієнтоорієнтованість;
- когнітивна гнучкість;
- креативність;
- критичне;
- навички координації;
- судження та швидкість прийняття рішень;
- вміння вести переговори;
- уміння вирішувати складні завдання;
- управління людьми;
- емоційний інтелект [4].

Високий потенціал – це насамперед зацікавленість, широкий кругозір, уміння спілкуватися з людьми, готовність ділитися своїми знаннями. Найбільші цифрові холдинги приймають до себе в команду саме співробітників з високим трудовим потенціалом, з орієнтиром на подальший розвиток і високу лояльність. Орієнтація на таких співробітників визначає ще один вектор, а саме розвиток корпоративного навчання.

Перехід на цифровізоване управління персоналом може бути логічним продовженням переосмислення позиції компанії на ринку. Первинним при структурних змінах є зміна стратегії компанії загалом, орієнтованої на випуск конкурентоспроможного продукту, який за якісними характеристиками відповідає вимогу кінцевого споживача. З другого боку, компанія має визначитися з місією у сфері управління людськими ресурсами, розробити стратегічне бачення цього напрямку та сформувати образ бажаного майбутнього. І третім етапом стане оновлення технологій управління. Оновлення інструментів для рекрутингу, оцінки персоналу, навчання та розвитку, систем контролю та продуктивності має здійснюватися з урахуванням новітніх досягнень цифрового ринку, при цьому не викликати критичного опору з боку співробітників компанії. Оновлення технологій має супроводжуватися активним розвитком інформаційного простору компанії, що потребує дотримання принципів прозорості, відкритості, багатства знань та мобільності.

Управління людськими ресурсами є найдинамічнішою підсистемою підприємства, і якісне переосмислення методів і технологій управління персоналом спричиняє значний вплив на результативність діяльності компанії в цілому, що підтверджує особливу важливість вивчення впливу цифровізації на цю сферу.

Трансформація процесів управління персоналом під впливом цифровізації неминуха у вигляді еволюції управління організацією загалом і тягне за собою підвищення ефективності діяльності. Ці якісні перетворення торкнуться як внутрішнього середовища організації, а й ринку праці загалом. Для досягнення позитивного ефекту таких перетворень необхідна комплексна робота щодо їх впровадження як на рівні окремих підприємств, так і на рівні національної економічної системи.

### Список використаної літератури

1. Сардак, О. В. Позиція персонал-маркетингу в управлінні працівниками підприємств / О. В. Сардак // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 303-307.
2. Эсаулова И.А. Развитие человеческих ресурсов: эволюция концепций и практики // Экономика труда. – 2018. – № 1. – С. 13-28.

3. Мельников О.Н., Чибисова В.Г. Инновационный подход к реорганизации системы управления кадрами, персоналом и человеческими ресурсами // Экономика труда. – 2017. – № 4. – С. 283-294.

4. Чуланова О.Л. Актуальность компетентностного подхода в управлении персоналом // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – № 5(24). – с. 109.

*Tulai Oksana Dr. of Econ., Prof.*  
*Head of the Department of International Relations and Diplomacy*  
*West Ukrainian National University*  
*Alekseyenko Lyudmyla Dr. of Econ., Prof.*  
*Head of the Department of Management and Administration*  
*Ivano-Frankivsk Education and Research Institute*  
*of Management, West Ukrainian National University,*  
[\*olecolm@ukr.net\*](mailto:olecolm@ukr.net)

### **GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF SCIENCE IN THE CONTEXT OF ENSURING INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF SOCIETY**

In today's world, science, education and innovation play an important and ever-increasing role in the development of the state and society. Modern science requires high-quality training of researchers and effective developments in the field of basic and applied sciences, bridging the gap between research and the implementation of their results. Now it is necessary to modernize and provide quality support to the domestic scientific infrastructure to meet scientific activities and thematic content in the media space. In this context, the intellectual aspect of human activity as a necessary component of the process of sustainable development of society deserves special attention [1, p. 311-313].

Science and education are interrelated objectively and institutionally. The organization and funding of research is divided into four sectors: academic, industry, university and business. Universities, in addition to fulfilling their main function – education, are engaged in research and innovation. Currently, there is a deepening integration of education and science within the university sector, due to the growing importance of research and training of researchers of the appropriate level. Of great importance for the effective implementation in social practice of the results of academic science is the state-initiated development in the national information space of strategic information communications [3, p. 4].

Science and education play an extremely important role in the development of society and the country and their activities are manifested in all spheres of life in modern Ukraine: from economic to cultural. Therefore, the priority for the state should be to maintain the proper state of financial support for education, science and research. Reproduction and increase of intellectual and spiritual potential of the population of the state, education of the citizen, modernization of public relations depends on quality of education. This is important from the point of view of socio-humanitarian knowledge in the context of determining the values and priorities of society [2, p. 311-313]. Education is part of the state system, in particular in the context of socio-economic, cultural, and scientific organization.

Effective implementation of policy in the field of science and education is impossible without adequate financial support of educational institutions and educational activities. The problem of the role of education is practically a matter of determining its place and importance in society. Currently, the process of transforming higher education into a global factor in human development is underway. The scientific literature emphasizes and specifically studies the role of education in many areas of the state. In addition, Europe already has experience in developing accreditation systems for non-formal education, which makes it possible to assess and validate the acquired knowledge, skills and abilities.

Innovation and investment development of society leads to higher skills of employees. The result of the work of the teaching staff and the effectiveness of education is that the specialists trained in educational institutions provide increased productivity. Gorovy V. recognizes that the use of Internet technologies in Ukrainian society, as well as around the world, is gradually moving from the level of domestic entertainment to pragmatic and extends to all types of social activities [3, p. 9].

The purpose of science and education is the comprehensive growth of man as a person and the highest value for society, its intellectual abilities, the formation of values necessary for successful self-improvement and self-realization of competencies. It is also important to educate responsible citizens who are able to make conscious social choices and direct their activities for the benefit of society. Education is extremely important because it provides the state with specialists and scientists, thanks to which the economy of the regions and the country as a whole develops. The socio-economic development of the regions is based on the productive use of professional knowledge, entrepreneurial and organizational skills, biophysical assets, mental and social health, embodied in human resources and formed by financing education, health and social protection. In economics, these assets are called human capital, which has all the properties inherent in capital, namely, is the accumulated value of values used in economic activities.

The educational process in vocational and higher education institutions should be focused on the real needs of the labor market. The activities of the International Standard Classification of Education (International Standard Classification of Education, ISCED) are aimed at unifying world educational systems. There is a leveling of the peculiarities of education systems in different countries and this contributes to the formation of a single world educational space. This is due to the unification of requirements for the employed population, which requires the formalization of education, simplification of the development of common criteria, facilitates the procedure of nostrification of diplomas.

Considering the possibilities of developing innovative technologies in the realities of modern Ukraine, we can talk about real organizational and financial aspects. At the same time, it should be noted about the insufficiently used, available as a result of modern informatization, reserves, opportunities associated with expanding access to the system of contacts necessary for technological progress, to global information resources. Speaking about the latest high-quality achievements of Ukrainian developers, we can identify several projects that are relevant not so much as the requirements of domestic air giants, but the development of information technology and freer access to international hackathons [4, p. 18].

The economic security of the state is based on specialists and is closely related to scientific developments. The creation of a modern mechanism for managing the financial support of higher education will make it possible to achieve positive dynamics in the development of this area to fully meet the needs of the population in quality and affordable education, and economic agents - in qualified professionals. In Ukraine, spending on education and science is seen as an element of social policy rather than investment in human capital. We believe that changing views on the role of education in the development of society will bring its development to a new level of state priority.

Summing up, we note that the knowledge and achievements of science allow us to direct the modern vector of state development to ensure the greatest effect in the implementation of the tasks to meet the needs and quality of life of citizens. The formation of a single world educational space leads to the leveling of differences in the acquisition of knowledge and their standardization, so there is a need to learn throughout life.

### **Список використаної літератури**

1. Литвиненко Ю.В. Интеллектуальный аспект людської діяльності як необхідна складова процесу сталого розвитку соціуму. *Освіта і наука у мінливому світі: проблеми та перспективи розвитку*. Матеріали III Міжнародної наукової конференції. 26-27 березня 2021

р., м. Дніпро. Част. I. / Наук. ред. О. Ю. Висоцький. Дніпро: СПД «Охотнік», 2021. С. 311–313.

2. Надибська О.Я. Соціогуманітарне пізнання у контексті визначення цінностей та пріоритетів розвитку соціуму. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2010. Вип. 41. С. 83–94. [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_41\\_6.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_41_6.pdf)

3. Горовий В. М. Стратегічні комунікації в науково-інформаційному процесі сучасності. *Вісн. НАН України*. 2021. № 3. С. 3-9. doi: <https://doi.org/10.15407/visn2021.03.003>

4. Шляхи розвитку української науки: суспільний дискурс. 2021. № 4 (166). Квітень.

*Chabaniuk O.M., PhD.*

*Departament Rachunkowości, Kontroli, Analiz i Podatków*

*Lwowski Uniwersytet Handlu i Ekonomii*

*Lvov, Ukraine*

[odarka2010@meta.ua](mailto:odarka2010@meta.ua)

*Ogirko O.I., PhD.*

*The Department of computerized control systems*

*of the State University of Internal Affairs,*

*Lvov, Ukraine*

[ogirko@i.ua](mailto:ogirko@i.ua)

## METODY NUMERYCZNE W EKONOMETRII

W modelach ekonometrycznych, korzystając ze zbiorów danych statystycznych dotyczących funkcjonowania określonego podmiotu gospodarczego lub gospodarki, szacuje się wartości parametrów równań opisujących funkcjonowanie owego podmiotu gospodarczego lub gospodarki. Model matematyczny ekonomii jest układem założeń, definicji i zależności przyczynowo – skutkowych opisujących jego strukturę. Zależności te opisywane są za pomocą pewnych wielkości, funkcji, równań czy nierówności, zawierających dane, które są ustalone, oraz dane, które należy określić – nazywamy je zmiennymi.

Przykładami funkcji, najbardziej charakterystycznych dla modeli ekonomicznych, są: funkcja użyteczności, produkcji, kosztów, popytu, podaży itp.

Etapy konstrukcji modelu:

1. Określenie zmiennych objaśnianych i objaśniających, parametrów oraz wielkości ustalonych, które będą rozważane w modelu. Zmiennymi modelu ekonomicznego są często: praca, zysk, dochód itp. Parametry modelu mogą być w danym momencie ustalone, jednak w badaniach porównawczych można rozważać zmiany rozwiązania spowodowane zmianami parametrów.

2. Formułowanie warunków prawidłowego funkcjonowania modelu. Sformułowanie warunków wymaga określenia podstawowych założeń, zakresu zmienności zmiennych i parametrów. Następnie należy ustalić związki zachodzące z definicji. Ustalane są również zależności funkcyjne, czyli zależności przyjęte w modelu *ex ante* oraz warunki dotyczące równowagi bądź nierównowagi modelu.

3. Sprowadzenie warunków modelu do funkcji względem jednej lub większej liczby zmiennych.

Ekonomia matematyczna – kierunek w ekonomii zajmujący się badaniem szeroko pojętych zjawisk gospodarczych przy użyciu zaawansowanych technik matematycznych, takich jak analiza szeregów czasowych czy programowanie dynamiczne. Współczesna ekonomia głównonurtowa w coraz większej mierze odwołuje się do tych metod, niemniej podział na matematyczny i instytucjonalny nurt w ekonomii jest wciąż widoczny. Jednymi z podstawowych zagadnień ekonomii matematycznej są modele wzrostu gospodarczego oraz poszukiwań pracy. Gałęzią wiedzy pokrewną ekonomii matematycznej jest ekonometria, jednak drogi obu nauk silnie się rozeszły po opublikowaniu krytyki Lucasa.

Wzrost gospodarczy – zwiększenie się rocznej produkcji dóbr i usług w kraju. Jeśli w kolejnym roku w całej gospodarce uda się sprzedać więcej towarów i usług niż w roku poprzednim – mamy do czynienia ze wzrostem gospodarczym. Kiedy jesteśmy w stanie więcej zarobić, źródłem wzrostu jest nasza praca. Ale jeśli w tym samym czasie, gdy wzrosły nasze zarobki, o tyle samo podniosły się ceny towarów, które kupujemy, mieliśmy do czynienia tylko ze wzrostem nominalnym. Nie możemy bowiem kupić więcej niż poprzednio. Dlatego cieszyć się można tylko z wzrostu realnego, czyli po uwzględnieniu inflacji. Wzrost gospodarczy odnosi się tylko do zmian ilościowych, przy założeniu, że podstawowe wielkości makroekonomiczne charakteryzują się długofalowym trendem.

Mierniki wzrostu gospodarczego:

Produkt krajowy brutto – całkowita wartość dóbr i usług wytworzonych przez społeczeństwo w ciągu danego roku na terenie danego kraju,

1. Produkt narodowy brutto – całkowita wartość wyrobów i usług wytworzonych przez obywateli danego kraju w ciągu jednego roku, PNB uwzględnia również dochody krajowych firm uzyskane za granicą, nie uwzględnia dochodów obcych firm działających w kraju,

3. Stopa wzrostu dochodu narodowego. Oznacza ona stosunek przyrostu dochodu narodowego w badanym okresie do wielkości dochodu narodowego w okresie bazowym.

4. Wielkość produktu PKB przypadająca na jednego mieszkańca.

Bariery wzrostu gospodarczego:

1. Bariery polityczno-ekonomiczne:

- a) bariera ustrojowo-ideologiczna,
- b) bariera braku stabilizacji wewnętrznych stosunków politycznych,
- c) bariera politycznego podziału świata,
- d) bariera instytucjonalno-organizacyjna.

2. Bariery społeczno-ekonomiczne:

- a) bariera demograficzna
- b) bariera konsumpcji
- c) bariera infrastruktury społecznej
- d) bariera żywnościowa

Model matematyczny.

Model matematyczny opisujący dane zjawisko zachodzące w ekonomii może mieć postać między innymi funkcji, równania, układu równań. Proste modele ekonomiści łączą w złożone systemy, dzięki którym jesteśmy w stanie odpowiedzieć na szereg istotnych pytań. Dzięki tak utworzonym modelom opisującym zjawiska zachodzące w gospodarce jesteśmy również w stanie analizować skutek podejmowanych decyzji nim zostaną one jeszcze podjęte.

Częściowa równowaga rynkowa - model liniowy rynku jednego dobra

W sytuacji gdy rozważamy model izolowanego rynku jednego dobra, tzw. model częściowej równowagi, wówczas równowagą rynkową będzie taka sytuacja na rynku, w której - przy danej cenie wielkość popytu na określone dobro jest równa wielkości podaży tego dobra. Ilustracją graficzną stanu równowagi rynkowej jest punkt przecięcia się krzywych popytu i podaży, tzw. punkt równowagi rynkowej.

Rozważając model jednego dobra, w modelu wystarczy uwzględnić trzy zmienne:

- wielkość popytu na dane dobro ( $Q_d$  – Quantity Demand)
- wielkość podaży dobra ( $Q_s$  – Quantity Supply)
- cenę dobra ( $p$ )

Aby model znajdował się w stanie równowagi musi być:  $Q_d = Q_s$ , gdzie:

$Q_d = a - b \cdot p$  ( $a, b > 0$ ) wzór ogólny na funkcję popytu

$Q_s = -c + d \cdot p$  ( $c, d > 0$ ) wzór ogólny na funkcję podaży

Częściowa równowaga rynkowa - model nieliniowy rynku jednego dobra

Aby model rynku jednego dobra, w którym funkcje popytu i/lub podaży nie są funkcjami liniowymi, znajdował się w równowadze, musi być spełniony taki sam warunek równowagi rynkowej jak w przypadku modelu liniowego. Mianowicie wielkość popytu musi być równa

wielkości podaży  $W$  modelu nieliniowym rynku jednego dobra należy uwzględnić trzy zmienne takie same jak w modelu liniowym:  $p$ ,  $Q_d$ ,  $Q_s$ .

Model ogólnej równowagi rynkowej

W rzeczywistości gospodarczej sytuacja wygląda w ten sposób, iż dla danego dobra występuje zwykle wiele dóbr substytucyjnych i komplementarnych. Jesteśmy w stanie wyróżnić szereg dóbr, które są wzajemnie powiązane. Dlatego też, chcąc wyznaczyć ogólną równowagę rynkową należy w modelu uwzględnić wszystkie dobra jakie są produkowane, sprzedawane na rynku. Rezultatem będzie Walrasowski rodzaj modelu równowagi ogólnej, w którym popyt/podaż na dane dobro jest funkcją cen wszystkich dóbr w gospodarce [3-7].

W ogólnym przypadku dla rynku  $n$  - dóbr funkcje popytu i podaży można zapisać w następujący sposób:

$$Q_{d_i} = Q_{d_i}(P_1, P_2, \dots, P_n)$$

$$Q_{s_i} = Q_{s_i}(P_1, P_2, \dots, P_n), \quad i=1, 2, \dots, n$$

Wówczas warunek ogólnej równowagi rynkowej będzie następujący:

$$Q_{d_i} = Q_{s_i}$$

Słowniczek:

Popyt – ilość towarów i usług, którą klienci są gotowi kupić przy określonym poziomie ceny w danym miejscu i czasie.

Podaż - ilość towarów i usług oferowana do sprzedaży przy określonym poziomie ceny w danym miejscu i czasie.

Gospodarka rynkowa – system ekonomiczny, w którym decyzje dotyczące produkcji konsumpcji są podejmowane przez producentów i konsumentów na poziomie działania mechanizmu rynkowego.

Mechanizm rynkowy – ogół wzajemnych zależności między podażą, popytem a ceną towarów i usług.

Prawo popytu – popyt na dany towar lub usługę maleje wraz ze wzrostem jego ceny (pod warunkiem, że inne czynniki pozostają niezmiennie).

Prawo podaży – podaż danego towaru lub usługi zwiększa się wraz ze wzrostem ceny (pod warunkiem, że inne czynniki pozostają niezmiennie).

Cena – wartość rynkowa towaru lub usługi wyrażona w jednostce pieniężnej.

Krzywa podaży – jest to krzywa przedstawiająca zależność pomiędzy ceną a wielkością podaży na dany towar/usługę.

Krzywa popytu - jest to krzywa przedstawiająca zależność pomiędzy ceną a wielkością popytu na dany towar/usługę.

Punkt równowagi rynkowej – jest to punkt przecięcia się krzywej popytu i podaży, wyznacza cenę równowagi rynkowej, przy której popyt na dany towar/usługę równoważy podaż [1-6].

Ekonomia matematyczna stanowi tę część ekonomii, która zajmuje się modelowaniem procesów zachodzących w gospodarce za pomocą modeli matematycznych. W modelach ekonomii matematycznej ekonomiści na podstawie obserwacji otaczającej rzeczywistości, formułują założenia, opisujące procesy występujące w gospodarce, za pomocą pewnych matematycznych zależności tożsamościowych lub funkcyjnych. Następnie modele rozwiązują i uzyskanemu rozwiązaniu nadają interpretację ekonomiczną.

#### Literatura

1. Broda M., Zarządzanie ryzykiem, Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych, 1997r, nr 9.
2. Capik M.i M., Zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym dużych podmiotów gospodarczych, Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja, 1997r, nr 2.
3. Ciszek W., Problemy zarządzania ryzykiem w ubezpieczeniach majątkowych zakładów petrochemicznych, 1998r., Gdynia.

4. Ciszek W., Zagadnienia oceny ryzyka w ubezpieczeniach przedsięwzięć budowlano - montażowych, Prawo Ubezpieczenia, Reasekuracja, 1999r., nr 6.
5. Cloarec M., Zarządzanie ryzykiem w małych i średnich firmach, Biuletyn Informacyjny Klubu Polskie Forum ISO 9000, 1999r., nr 2.
6. Jamróży W., Underwriting w ubezpieczeniach na życie, Wiadomości Ubezpieczeniowe, 1996r, nr 4,5,6.
7. Jedynak P., Ryzyko roku 2000, Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych, 1999r., nr 6.
8. Luffrum G.G., Life underwriting, Institute of Actuaries, Oxford 1990.

*Чижик І.І., студентка*  
*Науковий керівник: Матросова Л. М.,*  
*д.е.н., проф. кафедри економіки та менеджменту*  
*Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна*  
*chizhikirina11@gmail.com*

### **ПРО ДЕЯКІ СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Підприємствам, діяльність яких спрямована на довгострокову роботу, необхідно оцінювати та управляти власною діловою репутацією. Цей процес складається із певних етапів та враховує різні фактори, що в сукупності дає позитивний ефект, який реалізується завдяки закону синергізму.

На нашу думку, слід враховувати, що ми живемо в світі із доволі інтенсивним розвитком Інтернету, а також із збільшенням числа засобів, які можна застосувати для просування фірми в мережі. Стає зрозумілим, що орієнтири в управлінні репутацією фірми помаленьку зміщуються, і воно охоплює також онлайн середовище. Все те, що клієнт читає та дивиться в мережі про підприємство, впливає на його відношення до нього, що безсумнівно впливає на процес прийняття ним висновку про придбання продукції та формує ставлення до цього підприємства (формування бренду, іміджу, репутації).

Те ж стосується й інших контактних аудиторій. На думку авторів статті [1], якраз це і зумовило необхідність розширення складу репутаційного капіталу фірми та включення елемента онлайн-репутації. При цьому, як зазначено у [1], «вона повинна бути виділена як окремий структурний елемент, тому що має на увазі комплект інструментів і способів, що досить значимо відрізняється від тих, власне що застосовуються в оффлайн-середовищі».

Методи управління діловою репутацією за допомогою мережі Інтернет набувають більшої популярності. Поширення короно вірусної інфекції у цілому світі та перехід на дистанційну форму праці також сприяли цьому процесу. Все частіше застосовується поняття ORM (on-line reputation management), система заходів, що передбачає використання різноманітних методик та сервісів для створення та підтримання стійкого позитивного враження в цільовій аудиторії від компанії та її діяльності за допомогою мережі Інтернет і, як результат, підвищення лояльності контактних груп до підприємства.

Порівнюючи підходи до управління репутацією організації за допомогою традиційних методів та за допомогою мережі, можна виділити наступні відмінності:

- Швидкість поширення інформації та охоплення аудиторії набагато більша в Інтернет, також впродовж тривалого часу є можливість вільного доступу до інформації;
- Витрати на моніторинг та оцінку репутації збоку контактних груп значно менші в технології ORM ніж при застосуванні методів offline;
- Обов'язкова наявність мережі Інтернет, програмного забезпечення та відповідних фахівців для застосування ORM.

На разі існує широкий вибір наукових методів, які можуть бути застосованими для оцінювання діловою репутації підприємства. Наприклад, Горін С.В., рекомендує



застосовувати коефіцієнта ділової репутації [2], Д. Грехмен пропонує проводити опитування людей, які представляють всі групи корпоративної аудиторії, роблячи це методом анкетування. У своїх працях [3,4,5] науковці говорять про цілий спектр кількісних та якісних методів.

Методи оцінки ділової репутації підприємства також можуть бути поділені за ознакою часу:

- ретро-методи, що здійснюють оцінку репутації підприємства у минулому завдяки певним управлінським рішенням;
- методи, що оцінюють поточну репутацію підприємства;
- методи, що дозволяють спрогнозувати репутацію у майбутньому.

На нашу думку, порівняння оцінки репутації підприємства в минулому та у сьогоденні вельми корисне, щоб проаналізувати динаміку та визначити подальші шляхи управління цим процесом.

Як зазначає Помянська Н.Ю., «управління діловою репутацією є процесом безперервним, що розпочинається зі створення та формування ділової репутації, але не завершується оцінкою й передбачає подальший розвиток унаслідок впливу нових факторів, які виявляються або були недооцінені, або взагалі були не прийняті до уваги» [6].

На думку Дубрової О. С., «управління репутацією, як правило, пов'язане зі значними ресурсними витратами, але результатом стає багатократна віддача у всіх її проявах... Формування привабливої ділової репутації — процес складний та багатогранний. Репутація повинна формуватися на певних принципах та цілях, до яких прагне бізнес» [4].

На нашу думку, до процесу управління діловою репутацією необхідно залучати якомога більше працівників підприємства. Це дозволить не тільки збільшити лояльність працівників до підприємства, а також дозволить проявити активність та зацікавленість, гідно позиціонувати своє підприємство в діловому середовищі.

#### **Список використаної літератури**

1. Міцура О. О. Управління онлайн-репутацією: теоретичні засади та методичні підходи / О. О. Міцура, М. О. Хижняк // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2012 – № 4 – С.121-128.
2. Горин С. В. Деловая репутация организации. / С. В. Горин. – М. : Изд-во «Феникс», 2006. – 256 с.
3. Соломанидина Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик // Управление персоналом – 2005 – №3 – С. 32-36.
4. Сарай Н.І. Роль ділової репутації в забезпеченні стійкості функціонування промислового підприємства [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: [http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/9766/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F\\_%D0%B4%D1%96%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0\\_%D1%80%D0%B5%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F.pdf](http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/9766/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F_%D0%B4%D1%96%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D1%80%D0%B5%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F.pdf)
5. Журченко Ю.Н. Оценка деловой репутации предприятия / Ю.Н. Журченко // Российское предпринимательство – 2010 – № 9 – С. 32-37.
6. Помянська Н.Ю. Управління діловою репутацією на синергетичних засадах // Науковий вісник Херсонського державного університету – Вип. 9 – Ч.4 – 2014 – С.57-61.
7. Дуброва О.С. Ділова репутація підприємства: практичні аспекти управління [Електронний ресурс] / О.С. Дуброва // Економіка та держава - № 12/2009. Режим доступу до ресурсу: [http://www.economy.in.ua/pdf/12\\_2009/13.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/12_2009/13.pdf)

*Шапа Н.М., к.е.н.  
доцент кафедри менеджменту, управління проектами і логістики  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури  
n.shapa@ukr.net*

## **НАУКОВІ ПІДХОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Згідно з теорії менеджменту, організаційна структура управління (ОСУ) підприємством повинна сприяти найкращому досягненню його цілей та бути адаптованою до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності. Однак досягти цього на практиці не дуже легко, існує не багато прикладів підприємств з гнучкою, адаптивною організаційною структурою.

Будь-яка організація повинна хоча б раз протягом трьох-п'яти років проводити аналіз ефективності існуючої організаційної структури, щоб уникнути серйозних фінансових, людських і матеріально-технічних втрат. Як зазначають фахівці, удосконалення ОСУ має відбуватися не в той момент, коли підприємство опинилося в кризовій ситуації. Це - процес, який повинен бути спрямований на своєчасне виявлення потреби у структурній, комплексній реорганізації діяльності організації, інакше кажучи, діагностика ситуації.

Саме тому, на нашу думку, необхідно виконувати управлінське обстеження діяльності підприємства за певний період (2-3 роки). У якості технології такого обстеження пропонуємо виокремлювати ключові бізнес-процеси, що дозволить визначити головні задачі та якість їх виконання з урахуванням відповідальних ланок у структурі управління, тобто застосовувати концепцію процесного менеджменту. Це дозволить зрозуміти чи в змозі ОСУ сприяти найкращому досягненню поставлених цілей та бути адаптованою до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності сучасного підприємства.

При виконанні управлінського обстеження кожного бізнес-процесу, можна застосовувати різні підходи та визначати якісні й кількісні показники ефективності їх виконання.

Аналіз наукової літератури [1-8] показав, що для успішного вдосконалення ОСУ необхідно акцентувати увагу на шістьох етапах:

1. Виявлення причин неефективності існуючої ОСУ, її невідповідності вимогам виробничого процесу.

2. Якісний і кількісний аналіз, що дозволяє оцінити ефективність існуючої ОСУ більш детально (кількість структурних підрозділів, існуючий штат співробітників, побудова таблиці функціонального поділу праці для визначення і наочного систематичного представлення основних функцій, завдань для кожного підрозділу; функцій, завдань, відповідальності і обов'язків для кожного співробітника)

3. Визначення економічної та управлінської доцільності і необхідності вдосконалення організаційної структури. Припущення про доцільність будується на основі даних і різних показників, які були прораховані на другому етапі.

4. Вдосконалення існуючої ОСУ або проектування нової (в разі винесення рішення про доцільність і економічну ефективність майбутніх змін); будуються нові горизонтальні і вертикальні зв'язки, підпорядкованість підрозділів і співробітників організації. Крім того, визначається зміст положень про структурні підрозділи, посадових інструкцій, формуються нові цілі і завдання для співробітників і підрозділів.

5. Розробка нормативно-методичної документації, положень і наказів, в які закладаються ті принципи, методи, організаційні, виробничі та управлінські елементи, які були розроблені на попередньому етапі.

6. Безпосереднє впровадження вдосконаленої або нової ОСУ, ознайомлення співробітників зі змінами, контроль за ходом змін з метою недопущення помилок і фактів

невідповідності впроваджуваної структури принципам і цілям затвердженої організаційної структури.

На нашу думку, на четвертому етапі варто розробити проект удосконалення або створення нової ОСУ, застосувавши методологію управління проектами РМВОК (керівництво до зводу знань з управління проектами) [9]. У залежності від масштабів реструктуризації ОСУ ця методологія може застосовуватися як загалом, так і окремими блоками. Зокрема: складання WBS-структури, матриці відповідальності, календарного графіку, а також розрахунок показників економічної ефективності проекту нової ОСУ.

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

1. Бурко Р. А., Соколкова В. Д. Вибір і обґрунтування організаційної структури підприємства // Молодий вчений – 2019 – №7.
2. Джуміго Н.А., Петрова, Л.І. Організаційна структура як об'єкт стратегічних змін // Управління сучасною організацією: досвід, проблеми та перспективи. 2017.
3. Ільченко А. В. Вибір організаційної структури підприємства // Актуальні питання економічних наук: матеріали III Міжнар. науч. конф. (Г. Уфа, червень 2014 р). - Уфа: Літо, 2018.
4. Кисельов М.А., Сухов, В.Д. Методологічні підходи до управління змінами організаційної структури підприємства // Альманах світової науки. 2017.
5. Тезяєва А. С. Побудова та оцінка організаційної структури підприємства // Молодий вчений. - 2017.
6. Копитова І. В. Оцінка оптимальності організаційної структури управління при зміні стратегії підприємства [Електронний ресурс] // Ефективна економіка № 5, 2014 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3056>
7. Юхновська Ю. О. Удосконалення організаційної структури управління ЗАТ «ЗАЗ» [Електронний ресурс] // Ефективна економіка № 2, 2011 Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=531>
8. Трілицкая О.Ю. Фактори, що впливають на зміни організаційних структур внутрішньо фірмового управління // Тенденції розвитку науки і освіти. 2017.
9. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®). – Пятое издание. – Project Management Institute, Inc. 2013. 586 с.

#### Секція 4. Методи та технології обліку, аналізу і аудиту суб'єктів господарської діяльності в сучасних економічних умовах

*Акімова Т.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри УФОАМБ,  
Распопова Ю.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри УФОАМБ,  
Переметчик А.Г.*

*магістрант кафедри УФОАМБ,  
Національна металургійна академія України  
68takim@gmail.com*

#### ПІДХОДИ ДО ТЕОРЕТИЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

Під час здійснення підприємствами господарської діяльності запаси відіграють важливу роль. Запаси підприємства, як правило, є значною частиною активів, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності [1].

Багато вчених, як українських, так і зарубіжних, у своїх працях розглядають питання щодо теоретичних та методологічних підходів до проблем обліку запасів. Серед таких вчених наступні: А.Д. Шеремет, А.М. Кузьмінський, А.П. Грінько, В.Б. Моссаковський, В.В. Сопко, В.Г. Лінник, В.Ф. Палій, Г.Г. Кірейцев, Говард Л. Джордж, Г.О. Король, Дж. Харрисон, Л.К. Сук, Л.М. Янчева, М.В. Кужельний, М.С. Пушкар, М.Т. Білуха, Н.Ф. Огійчук, С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, Я.В. Соколов та інші. Автори розглядають методологію оцінки вартості запасів, проблеми організації їх обліку, зберігання запасів та ін. При цьому суто поняття «запаси» практично не визиває дискусії в науковому середовищі. Крім того, треба звернути на те, що у законодавчо-нормативних актах, у тому числі МСФО, також визначення поняття «запаси» майже не відрізняються.

Науковці, здебільшого, згодні з визначенням, що пропонується основним нормативним документом щодо обліку запасів в Україні. Таким нормативним документом є П(С)БО 9 «Запаси» [2], яке визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси підприємства та її розкриття у фінансовій звітності в Україні.

Відповідно до положень цього П(С)БО [2] запаси – це «активи, які: утримуються для подальшого продажу в умовах звичайної господарської діяльності; перебувають в процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для використання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством».

Майже таким же чином поняття «запаси» визначається і у МСБО 2 «Запаси» [3], а саме: «це активи, які: утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу; перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг». У визначенні вказаного поняття, що надається в МСБО 2 [3] не уточнюється тільки те, що «запаси утримуються під час ... управління підприємством» [2]. В основному визначення у цих стандартах співпадають.

Податковий кодекс України (ПКУ) більш детально розкриває поняття «запаси». За (ПКУ) [4, ст. 14.1.128] «запаси – активи, вартість яких може бути достовірно визначена, для яких існує імовірність отримання їх власником – суб'єктом господарювання економічної вигоди, пов'язаної з їх використанням, та які складаються з: сировини, призначеної для обслуговування виробництва, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, та адміністративних потреб; готової продукції, що виготовлена на гірничому підприємстві, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, призначена для продажу і відповідає

технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом». Крім того, ПКУ [4, ст. 14.1.244] окремо виділяє поняття товари: «товари – матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення». Такі детальні визначення пояснюються цілями саме податкового обліку.

При визначення теоретичних основ обліку запасів дуже важливе значення відіграє їх класифікація. У законодавчо-нормативних актах, що розглядаються [2, 3, 4], наведена наступна класифікація видів запасів.

П(С)БО 9 [2] чітко класифікує запаси наступним чином. Виділяються такі види:

- сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби й інші матеріальні цінності, які призначені для виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт, розподілу, передачі, обслуговування виробництва та адміністративних потреб;

- незавершене виробництво, яке представляється у вигляді незакінчених обробкою або складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених певних технологічних процесів; для підприємств, що виконують роботи або надають послуги, незавершене виробництво складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано дохід;

- готову продукцію, яка виготовлена на підприємстві, та призначена для реалізації, відповідає всім технічним та якісним характеристикам, що передбачені угодами або іншими нормативно-правовими актами;

- товари, які є матеріальними цінностями, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більший за один рік;

- поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за П(С)БО 9 [2], а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання [2].

МСБО 2 [3] надає класифікацію запасів наступним чином. Згідно з МСБО 2 [3] запаси включають:

- товари, що були придбані та утримуються для перепродажу, у тому числі, наприклад, товари, придбані підприємством роздрібною торгівлі та утримувані для перепродажу, або земля та інша нерухомість для перепродажу;

- готову вироблену продукцію;

- незавершене виробництво суб'єкта господарювання;

- основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва;

- у випадку виконавця послуг запаси включають витрати на послуги, для яких суб'єкт господарювання ще не визнав відповідний дохід [3].

В загальних рисах за П(С)БО 9 [2] та МСБО 2 [3] і класифікація запасів не відрізняються.

ПКУ [4] для цілей податкового обліку до запасів відносить:

- сировину, призначену для обслуговування виробництва, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, та адміністративних потреб;

- готову продукцію, яка виготовлена на підприємстві, у тому числі шляхом виконання господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актам.

Товари розглядаються ПКУ [4] як окрема категорія, про що вказано вище. Інших видів запасів ПКУ [4] не визначає.

Отже, у дослідженні уточнені деякі підходи до теоретичних положень обліку запасів згідно з різними законодавчо-нормативними актами.

### Список використаної літератури

1. Король Г.О. Фінансовий облік I: Навч. посібник / Г.О. Король, Р.Б. Сокольська, Т.В. Акімова, В.Д. Зелікман. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – 192 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовт. 1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення 08.11.2021).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) «Запаси» від 01 січ. 2012 р. № 929\_021 / Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/116-96-%D0%BF#Text> (дата звернення 08.11.2021).
4. Податковий кодекс України від 02 груд. 2010 р. №2755-VI / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 10.11.2021).

*Бовсуновська В.М., магістр  
Кругла М.М., к.е.н., доцент*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана  
veronikabovsunovskaa@gmail.com*

## ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА АУДИТОРІВ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Негативний імідж України як потенційного одержувача іноземних інвестицій пов'язаний з корупцією в розвитку національної економіки та непрозорістю фінансової звітності вітчизняних компаній. Зокрема, останні виявляють формальне ставлення до забезпечення достовірності та повноти розкриття фінансової та іншої істотної інформації, головним чином через те, що вони мало знають про переваги такого розкриття для компанії у задоволенні інформаційних потреб зацікавлених сторін. Однак, оскільки діяльність фізичних осіб спрямована на сприяння повному розкриттю інформації підприємствами та зниження рівня невизначеності їх користувачів, то в умовах жорсткої конкуренції у сфері аудиту прагнення до максимального використання власної вигоди та інтересів ускладнило цю ситуацію, ставлячи під загрозу фундаментальні принципи професійної етики аудитора.

Кодекс етики професійних бухгалтерів Міжнародної федерації бухгалтерів, визначає п'ять основних принципів професійної етики професійних аудиторів: чесність, об'єктивність, професійна компетентність, належна обачність та професійна поведінка[1]. Цінності, на яких базується діяльність аудитора, повинні бути спрямовані на бажання кожного члена аудиторської фірми досягти високої якості аудиту, а також підтримувати і утримувати хорошу репутацію аудиторської професії, включаючи незалежність, конфіденційність, чесність, об'єктивність, професійну компетентність та належну обачність, а також професійний скептицизм. Професійний скептицизм особливо важливий для забезпечення стандартів якості аудиторам, що означає, що професіонали критично ставляться до інформації, отриманої як аудиторський доказ під час процесу аудиту[2].

Розглянемо дані принци більш детально[3-4]:

1. Доброчесність. Аудитори повинні бути чесними та утримуватися від дій, які можуть підірвати довіру та прихильність громади до всієї аудиторської галузі. Аудитор не має права залучати клієнтів шляхом введення в оману, спотворення та неправильної поведінки. Аудитори повинні бути доброзичливими і допомагати будувати добрі стосунки між колегами та представниками інших аудиторських компаній.

2. Об'єктивність. Ця концепція є поєднанням справедливості та інтелектуальної чесності. Найважливішим основним принципом, який підтримує аудиторську галузь, є

незалежність. Незалежність визначається як зв'язок між двома компонентами: незалежності думки і поведінки[3].

3. Професійна компетентність і відповідна ретельність. Аудитори повинні надавати професійні послуги з належною ретельністю, компетентністю та ретельністю. Аудитор зобов'язаний постійно підтримувати професійні знання та навички відповідно до сучасних тенденцій практики, законодавства та методів роботи, щоб надавати клієнтам або роботодавцям переваги професійних послуг кваліфікованого персоналу[4].

4. Конфіденційність. Аудитори повинні поважати конфіденційність інформації, отриманої в ході надання професійних послуг і ділових відносин, і не повинні використовувати (або розголошувати) таку інформацію без належного та юридичного дозволу, або за відсутності юридичних чи професійних прав та обов'язків.

5. Професійна поведінка. Поведінка аудиторів має відповідати гарній репутації професії, і слід уникати будь-якої поведінки, яка може зашкодити репутації професії. Зобов'язання уникати будь-якої поведінки, яка може зашкодити професійному авторитету, вимагає, щоб організації-члени МФБ врахували відповідальність аудитора перед клієнтами, третіми сторонами, іншими бухгалтерами, працівниками, роботодавцями та громадськістю під час встановлення етичних стандартів. Аудитори повинні сприяти підвищенню довіри до своєї професії в суспільстві[4].

Внаслідок трансформації зв'язків з у суспільстві, зміни у професійному середовищі потребують подальшого розвитку та вдосконалення існуючих аудиторських механізмів дотримання професійної етики. Довіра, повага та престиж аудиторської галузі є невід'ємною частиною професійного середовища та запорукою надання якісних аудиторських послуг. В умовах випереджального соціального і технологічного розвитку зміна культурних цінностей і стабільний розвиток суспільних відносин повинні забезпечувати етичні знання і вимоги[5].

Хоча в Україні запроваджено Кодекс етики професійних бухгалтерів Міжнародної федерації бухгалтерів, у дотриманні його вимог виникають такі проблеми:

- недосконалість контролюючих органів у забезпеченні нагляду та теоретико-методичного забезпечення організації та методів контролю якості аудиторських послуг, у тому числі дотримання етичних стандартів професійних бухгалтерів;
- громадськість має низький ступінь довіри до суб'єкта, для якого здійснюється аудит та надаються аудиторські висновки;
- існують недоліки у формуванні відповідної системи контролю якості аудиторських послуг та впровадженні норм професійної етики на рівні суб'єктів аудиту;
- кваліфікація та практичний досвід аудиторів є низьким у порівнянні із країнами ЄС;
- установи та професійні організації не мають належної інфраструктури для впровадження превентивної політики та регулярного контролю за етичною поведінкою аудиторів;
- відсутність методичних рекомендацій та роз'яснень щодо формулювання та впровадження превентивних заходів для мінімізації загрози порушення аудиторами принципів професійної етики.

Для вирішення цих проблем аудиторськими компаніями можна визначити такі основні елементи:

- страхування відповідальності аудиторської компанії за неякісну роботу;
- встановити єдину ціну на послуги, що надаються аудиторськими компаніями, що змусить їх звертати увагу на якість послуг (ціна аудиторських послуг може бути визначена на законодавчому рівні);
- участь у перевірці працівників з досвідом роботи у сфері діяльності;
- надавати велике значення асистентам і помічникам, включаючи вимоги до їх знань та їх кваліфікації;
- забезпечити належне керівництво, контроль та аналіз роботи на всіх етапах і етапах процесу аудиту;

- проводити тренінги, семінари тощо для нестандартних ситуацій, пов'язаних з дотриманням професійної етики;
- запровадити суворі норми щодо відповідальності аудиторських фірм та інших працівників за недотримання основних принципів.

Отже, сучасні тенденції розвитку та дотримання професійних етичних вимог при аудиті свідчать про те, що існує багато питань, які потребують термінового вирішення. Дотримання аудиторами принципів професійної етики спричинятиме значному підвищенню якості послуг, що надаються, а вирішення конфліктів професійної етики та дотриманням професійної відповідальності призведе до зростання довіри до аудиторської професії та результатів її діяльності.

### **Список використаної літератури**

1. Бондар В.П. Професійна етика в діяльності аудиторів: проблеми, загрози та перспективи дотримання в Україні // Аудитор України. 2017. № 1-2 (254-255). С. 30-35.
2. Бондар В. П. Якість в аудиті та деякі аспекти в управлінні якістю / В. П. Бондар, Ю. В. Бондар // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 1 (31).
3. Пархоменко Є. Ю. Професійна етика в аудиторській діяльності // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації. – <http://nasoa.edu.ua/wp-content/uploads/periodicals/b-obl/161/10.pdf>
4. Салова Н.А. Професійна етика аудитора: фундаментальні принципи // Аудитор України. 2015. № 6 (235). С. 14-19.
5. Фабіянська В.Ю. Система контролю якості аудиторських фірм України як основа їх сталого розвитку // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 4. С. 132-143.

***Войнівська М.І., магістр  
Наук. кер.: Кругла М.М.,  
к.е.н., доцент кафедри  
бухгалтерського обліку та консалтингу  
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»  
voynovskaya2014@gmail.com***

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

Витрати на виробництво відіграють важливу роль у формуванні інформації про господарську діяльність підприємства. Основним чинником забезпечення і підвищення прибутковості підприємств є одночасне скорочення витрат, понесених на виробництво продукції та підвищення ціни її реалізації.

Досягнення високих результатів діяльності підприємства, максимізації прибутку і підвищення ефективності виробництва неможливо без ефективного управління витратами на виробництво і формування собівартості продукції. Основним фінансовим результатом діяльності організації є прибуток, який є основою і джерелом засобів для подальшого розвитку.

Питаннями обліку витрат на виробництво і формування собівартості продукції займалися як вітчизняні вчені, так і зарубіжні: О.В. Карпенко, Ч. Гарісон, Г. Емерсона, Н.С. Вернигора, О.В. Доможирова, О.О. Дробішева, Л.С. Іванова, М.Н. Несмеянова, С.Л. Сопіна та інші.



Вітчизняне законодавство України трактує визначення «витрати» як зменшення економічних вигод у виді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [1].

Витрати визнаються за визначених умов відповідно п. 5-8 П(С)БО 16 «Витрати» [2]:

1. Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

2. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками).

3. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

4. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами.

На думку С.В. Степаненка: «Собівартість – це один з основних показників роботи підприємства, що використовують для визначення потреби в обігових коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва загалом, для внутрішньозаводського планування; а також для формування цін» [3, с. 201].

Важливою складовою будь-якої компанії є процес обліку та управління витратами. Сьогодні існує безліч методів управління витратами, які компанії можуть використовувати та адаптувати до специфіки свого бізнесу. Правильно розроблена система управління витратами дозволить зменшити виробничі витрати, передбачити появу загроз та ризиків для бізнесу та отримати більший прибуток, в тому числі зі зміною собівартості продукції. Це надзвичайно важливо в конкурентному середовищі та під час реалізації інноваційних проєктів виробництва продукції [4, с. 85].

Що стосується методичних підходів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, то найбільш прогресивним, але й найбільш вибагливим, вважається нормативний метод. Характеризується тим, що для кожного виду продукції, виходячи з чинних нормативних документів та кошторису витрат, підприємство попередньо розраховує стандартну вартість продукції, тобто відбувається розрахунок собівартості, розрахованої за матеріальними та трудовими витратами, що діють на початку місяця. Другий метод – позамовний. Метод отримав свою назву у зв'язку з тим, що об'єктом калькуляції виступає виробниче замовлення, що відкривається на виріб (невелику групу виробів) або частину виробу, окрему роботу чи послугу. Витрати на виробництво при цьому обліковують за такими замовленнями. Третій метод – попередільний. Метод отримав назву попередільного у зв'язку з тим, що об'єктом калькуляції виступає переділ або деякий процес. Це закінчена частина технологічного процесу або сукупність виробничих операцій, у результаті яких із сировини та матеріалів виходить проміжний продукт (напівфабрикат) або з напівфабрикату готовий виріб. Виділення цього проміжного продукту здійснюють за умови, що він має власний напрям використання, а отже, може бути реалізований на сторону [5].

Проблемами обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості можна вважати:

— проблема повноти та своєчасності відображення даних про витрати на виробництво та формування собівартості продукції. Найбільший відсоток витрат, що залишається поза обліком, належить до витрат на оплату праці, тому немає нічого дивного, що в науковому обігу з'явився термін «тіньова зарплата». Джерелом коштів для покриття такої заробітної плати виступають «тіньові доходи»;

— проблема забезпечення з максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати і собівартість продукції. Для забезпечення достатньої аналітичності інформації її потрібно завчасно перевірити щодо відповідності

сучасним вимогам: порівнянності, однозначності тлумачення, достовірності, дохідливості й доречності;

— проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами. Така інформаційна база вкрай необхідна Україні, адже, матеріаломісткість вітчизняної продукції у два-три рази вища, ніж у країнах Заходу;

— проблема правильного обчислення собівартості продукції, адже використовуючи різні методи калькуляції, можна отримати неоднозначну величину собівартості певного виду продукції, хоча загальна сума витрат при цьому залишається незмінною.

До загальних проблем вітчизняного обліку, можна віднести такі: теоретичні, методологічні, технологічні, організаційні, кадрові, фінансові, масштабні, рівневі.

Отже, облік виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції є складовою системи управлінського обліку на підприємстві. Метою обліку витрат та визначення собівартості продукції підприємств є документоване, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Серед основних проблем обліку витрат виробництва та собівартості продукції підприємства в Україні є такі проблеми: повноти та своєчасності відображення в системі обліку витрат підприємства; забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації; створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку й контролю; встановлення оптимального співвідношення обсягів автоматизованих і неавтоматизованих обліково-контрольних робіт та визначення їхньої ролі у скороченні витрат і зростанні доходів підприємства; рівня відповідності обліково-контрольної системи підприємства щодо його витрат і доходів чинним нормативно-правовим актам України з обліку та контролю; матеріально-технічного та організаційного забезпечення ведення обліку витрат і доходів підприємства.

### Список використаної літератури

1. Нестеренко В.Ю. Конспект лекцій [Електронний ресурс] / Нестеренко В.Ю., Токар І.І. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <https://buklib.net/books/37321/>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31. 12. 1999 р. (зі змінами та доповненнями від 27. 06. 2013 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Степаненко В. С. Економіка: навч. посіб. / за ред. С.В. Степаненка. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2001. – 306 с.
4. Назаренко Т. П., Франчук І. Б., Вітер С. А. Методичні аспекти обліку та управління витратами на виробництво продукції. Економіка та держава. 2021. № 7. С. 83–89.
5. Методи обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції – Factor: веб-сайт. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/november/issue-22/article-3441.html>

*Єник Д. Ю., бакалавр  
д. е. н., професор, Остап'юк Н. А.  
професор кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу  
Київський національний університет ім. В. Гетьмана  
[936darina@gmail.com](mailto:936darina@gmail.com)*

## **СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА ВПЛИВ НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК**

Формування бюджету країни вимагає високої майстерності. Визначення основних податків, побудова ефективної та конструктивної системи їх стягнення визначає повноту своєчасність та повноту надходжень до бюджету. При цьому основний тягар врегулювання відносин з фіскальними органами лягає на систему бухгалтерського обліку підприємства.

ПДВ завжди був одним із найпроблемніших податків для України, особливо до початку його реформування, зокрема через:

- складність адміністрування податків;
- превалювання форми над змістом (перевага надавалась документальному оформленню, а не сутності податку та господарської операції);
- відсутність реальної відповідальності представників податкових та митних органів за неправомірні дії держави — за завдані збитки;
- нерівні умови оподаткування (невідшкодування ПДВ одним платникам та відшкодування іншим).
- розкрадання надходжень до бюджету, що стимулювало несплату податку [1].

Було запропоновано масу можливих змін у податковій системі, в результаті чого було створено Концепцію реформування податкової системи. Згідно з нею усе мало здійснюватися трьома етапами: на першому етапі (протягом 2007 року) передбачається проведення заходів, спрямованих на подолання основних недоліків податкової системи, розроблення та ухвалення Податкового кодексу; на другому етапі (2008 - 2012 роки) передбачається реалізація положень Податкового кодексу для створення сприятливого середовища сталого економічного зростання на інвестиційно-інноваційній основі; на третьому етапі (2013 - 2015 роки) передбачається поглиблення реформування податкової системи з урахуванням досягнутого соціально-економічного рівня розвитку держави [2].

Основою ж для реалізації принципів Концепції було прийняття Податкового кодексу України, який мав на меті кодифікацію податкових законів України, спрощення їх викладу, максимальне наближення принципів податкового та бухгалтерського обліків. Крім того, введення його в дію забезпечувало уніфікацію правил оподаткування з міжнародними стандартами обліку і скасування дискримінаційних норм щодо окремих сфер або видів діяльності [2].

В ході реалізації Концепції згідно плану виникали обставини, які так чи інакше вносили свої корективи, в результаті чого процес реформування дещо уповільнився та зазнав певних змін.

Одним із доволі дієвих інструментів податкової системи, що було введено, реалізуючи план реформи стала система електронного адміністрування ПДВ, що більш знайома нам як СЕА ПДВ, який було впроваджено у 2014 році і поступово вдосконалено до того стану, що зараз можемо бачити. Центральним елементом системи є рахунки. Порядок № 569 визначає рахунок в СЕА ПДВ як рахунок, відкритий платнику податку в Казначействі, на який таким платником перераховуються кошти у сумі, необхідній для досягнення розміру суми податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, а також у сумі, необхідній для сплати узгоджених податкових зобов'язань з податку [3].

На даний момент, рахунок призначений для виконання вичерпного кола завдань та є гарантією (точніше, кошти на рахунку), що фінансовий стан платника податку дозволяє йому належним чином виконати податковий обов'язок із нарахування та сплати податку на додану вартість до державного бюджету.

Таким чином було досягнуто кількох цілей:

1. усунуто практику, за якою платники податків перераховували кошти до бюджету не з електронного рахунку в СЕА, а безпосередньо зі свого банківського рахунку

2. надмірно сплачені грошові зобов'язання повертаються на електронний рахунок платника податків. Якщо на момент подання заяви про повернення таких коштів реєстрацію платника ПДВ буде анульовано, то такі кошти перераховуються на поточний рахунок платника

3. залишок коштів на електронному рахунку в СЕА після перерахування відповідної суми ПДВ до бюджету підлягає перерахуванню лише на поточний рахунок платника ПДВ.

Так, СЕА ПДВ певною мірою спростила адміністрування податку на додану вартість та простимулювала платників податку бути більш чесними у визнанні власних податкових зобов'язань, спростила процедуру бюджетного відшкодування, чим зменшила тягар податку для платника.

Усе це позитивно відобразилось на сумах надходжень до бюджету, представлених в таблиці 1.

Таблиця 1

#### Надходження до бюджету платежів з ПДВ

Рік	Сума надходжень, млн грн	Відхилення	
		Абсолютне, млн грн	Відносне, %
2014	187 972,10	-	-
2015	245 506,60	57 534,50	30,608
2016	329 911,42	84 404,82	34,380
2017	313 979,57	-15 931,85	-4,829
2018	374 508,24	60 528,67	19,278
2019	378 690,81	4 182,56	1,117
2020	381 360,60	2 669,79	0,705
2021*	491 965,39	110 604,79	29,003

\* дані за 2021 рік станом на 30.09.2021

З даних наведених у таблиці 1 та на рисунку 2 бачимо, що суми надходжень платежів з ПДВ до бюджету з кожним роком поступово зростають, за винятком 2017 року, коли рівень надходжень дещо знизився. У 2015 році суми надходжень збільшилися на 57 534,50 млн грн, порівняно з попереднім 2014 роком або ж на 30,608 %, у 2016 році відбулося збільшення ще на 84 404,82 млн грн або ж на 34,380 %. У 2017 році відбувся спад темпів надходження платежів до бюджету на 15931,85 млн грн (4,829 %), однак сума надходжень все одно перевищує показник 2015 року на 68472,97 млн грн, тобто на 27,89 %. Протягом 2018 року до бюджету надійшло 378 690,81 млн грн, що на 60528,67 млн грн або ж 19,278 % більше ніж у 2017 році. По завершенню 2019 та 2020 років було зафіксовано зростання в середньому на 1 % щороку. Зважаючи на обставини, що виникли на початку 2020 року у вигляді введеного, як виявилось згодом, зтяжнього локдауну, спричиненого стрімким поширенням тоді ще нового для нас вірусу, чимала кількість підприємств-платників ПДВ були змушені призупинити свою діяльність чи й зовсім були ліквідовані як суб'єкти господарської діяльності. Тож незначне, але все ж зростання могло бути зумовлене інфляцією цін, що більш яскраво проявилась в другій половині 2020 року.

Станом на 30.09.2021 року до бюджету надійшло платежів з ПДВ на суму близько 491 965 млн грн, що вже перевищує показники попереднього року на 29,003 % або ж на

110604,79 млн грн, з чого можна припустити, що по завершенню поточного року може бути зафіксовано збільшення суми надходжень приблизно на третину.

Якщо ж порівняти показник за 2014 рік із поточними даними, то ми побачимо, що майже за 8 років відбулося збільшення надходжень до бюджету на 303 993,29 млн грн або ж на 61,792 %.

Реформування податкової системи, а саме введення Системи електронного адміністрування, створило прозору систему регулювання ПДВ. Разом з тим, перед працівниками бухгалтерського обліку постали нові завдання та вимоги щодо підвищення рівня організації документообігу з метою своєчасного формування податкового кредиту та зобов'язання з ПДВ. Крім того, документальне підтвердження господарських операцій стало запорукою ефективного використання коштів за рахунок уникнення призупинення реєстрації податкових накладних.

### Список використаної літератури

1. О. Шемяткін, І. Несходовський Реформа ПДВ: усунення розкрадання або скасувати податок — Дзеркало тижня. Україна, №21 // URL: <http://kmp.ua/uk/projects/nashi-proekty/tax-reform-3/>
2. О. Ференс Реформування податкової системи України // URL: [https://minjust.gov.ua/m/str\\_11350](https://minjust.gov.ua/m/str_11350)
3. Що таке СЕА ПДВ? //URL: <https://taxlink.ua/ua/analytics/sistema-elektronного-administryvannja-podatky-na/shho-take-sea-pdv/>

*Змієвська А.О.,  
здобувач вищої освіти ступеня магістр  
Науковий керівник: Тютюнник С.В. к.е.н., доцент,  
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю  
Полтавський державний аграрний університет  
alusia1702@gmail.com*

### ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ ПІДГОТОВКИ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

В умовах ринкової економіки наразі зростає необхідність формування актуальної інформаційної системи, яка була б здатна задовольнити запити зацікавлених користувачів у прийнятті правильних та ефективних управлінських рішень. Сучасні умови ведення бізнесу та обліку обумовлюють нові вимоги перед системою звітності, яка має задовольнити широке коло інтересів зацікавлених сторін і тим самим сприяти зростанню вартості компаній та зниженню ризиків при інвестуванні. На сьогодні передбачає поглиблення та розширення в напрямі удосконалення організації та методики інтегрованої звітності підприємства, яка є новою моделлю у бізнесі, що охоплює інформацію не тільки про фінансові показники підприємства, а й містить додаткові пояснення та обґрунтування, що узагальнюються у вигляді нефінансових показників стосовно соціальної, екологічної та стратегічної діяльності.

Настання фінансової кризи призвело до необхідності виникнення нової економічної моделі яка могла б захистити підприємство, інвесторів, співробітників і суспільство від подальших ще більш глибоких криз. Важливим елементом такої моделі розглядається інтегрована фінансова звітність, що повинна замінити існуючу.

Інтегрована звітність це спосіб створення більш стійкого уявлення про діяльність бізнесу. Основна мета інтегрованого звіту – пояснити постачальникам капіталу (зокрема фінансового), як корпоративне підприємство створює вартість протягом довготривалого часу. Інтегрований звіт корисний для всіх зацікавлених сторін, яким важливо визначити здатність корпоративного підприємства створювати вартість протягом тривалого часу. Концепція інтегрованої звітності ґрунтується на існуючих елементах звітності, таких як аналіз бізнесу та фінансові результати, а також передбачає, що змістовна звітність повинна

відображати раціональне управління всіма формами капіталу і містити інформацію про ризики та можливості всієї діяльності корпоративного підприємства. Інтегрована звітність означає інтегроване мислення, яке ставить при підготовці звітності перед корпоративним підприємством і суспільством складні завдання.

Випускаючи інтегровані звіти, підприємство збільшує довіру та впевненість своїх зацікавлених осіб, а також законність своїх операцій. Інтегрований звіт – це потужний механізм, покликаний допомогти всім прийняти найкращі рішення щодо ресурсів, які споживаються, та господарського життя компанії.

До вигод, очікуваних від інтегрованої звітності, можна віднести: можливість змістовної оцінки життєздатності бізнес-моделі і стратегії корпоративного підприємства в довгостроковій перспективі; задоволення потреб інвесторів та інших зацікавлених сторін в інформації і кращому розумінні бізнес-моделі і залежності від ключових взаємовідносин і ресурсів, а також зв'язків між динамікою ринку, стратегією, ризиками та ключовими показниками діяльності (КПД) і ефективний розподіл обмежених ресурсів.

Базові принципи підготовки інтегрованого звіту визначені IIRC у документі «Інтегрована звітність — цінності взаємодії в XXI столітті» (Discussion Paper «Towards Integrated Reporting – Communicating Value in the 21st Century»):

- Стратегічний фокус і орієнтація на майбутнє. Інтегрований звіт має включати аналіз стратегії компанії і пояснює, як ця стратегія співвідноситься зі здатністю компанії створювати вартість у коротко-, середньо- та довгостроковому періодах, а також з використанням нею капіталів і впливом на них.

- Зв'язність інформації. Інтегрований звіт має надавати цілісну картину комбінацій, взаємозв'язку і взаємозалежності між факторами, що впливають на здатність компанії створювати вартість протягом довгострокового періоду.

- Взаємодія із зацікавленими сторонами. Інтегрований звіт має містити аналіз характеру і якості взаємодії компанії з її основними зацікавленими сторонами, в тому числі того, як і якою мірою компанія розуміє і враховує їх законні й обґрунтовані потреби, інтереси та запити.

- Суттєвість. Інтегрований звіт має розкривати інформацію з питань, які чинять істотний вплив на оцінку спроможності компанії створювати вартість у коротко-, середньо- та довгостроковому періодах.

- Стислість. Інтегрований звіт має бути коротким. Достовірність і повнота. Інтегрований звіт має включати всі суттєві факти, як позитивні, так і негативні, у збалансованій формі і без помилок.

- Сталість і порівнянність. Інформація, що міститься в інтегрованому звіті, має бути представлена: а) на основі, що не змінюється протягом довгого часу, і (б) таким чином, щоб можна було провести порівняння з іншими компаніями, в тих випадках, коли це суттєво для спроможності компанії створювати вартість протягом часу [2].

Головними завданнями інтегрованої звітності є об'єднання та стандартизація різних форм нефінансової звітності, інтеграція фінансових і нефінансових показників діяльності підприємств, стимулювання до більш згуртованого і ефективного підходу до корпоративної звітності, яка розкриває інформацію про всі фактори, що впливають на підприємство в матеріальному аспекті, а також доповнює інші типи звітності, дозволяючи сформулювати цілісне бачення становища підприємства [1].

Інтегрована звітність стає найбільш інноваційним і цілісним підходом до корпоративної звітності у світі та в Україні. Вона виробляє більш зв'язний і ефективний підхід до корпоративної звітності. Впровадження інтегрованої звітності у практику підприємств забезпечить адекватну оцінку ефективної діяльності у довгостроковій перспективі, підвищить їх прозорість та поєднає всю істотну фінансову й нефінансову інформацію в короткій, зрозумілій і зручній для користувача формі.

### Список використаної літератури

1. Безверхий К. Интегрирована звітність підприємства: удосконалення організації і методики її складання. Організація і методика бухгалтерського обліку. URL: [http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2018/12/eapk\\_2018\\_12\\_p\\_95\\_102.pdf](http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2018/12/eapk_2018_12_p_95_102.pdf) (дата звернення 10.11.2021).
2. International Integrated Reporting Framework. Международный стандарт интегрированной отчетности. URL: <http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THE-INTERNATIONALIR-FRAMEWORK-2-1.pdf> (дата звернення 10.11.2021).

*Касянюк Ю. А., здобувач вищої освіти*  
*Топоркова О. А., к.е.н., доцент*  
*доцент кафедри обліку і оподаткування*  
*Український державний університет науки і технологій*  
[toporkova1975@gmail.com](mailto:toporkova1975@gmail.com)

### ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Сучасними фінансово-економічними проблемами підприємств, установ та організацій України в частині взаємовідносин з контрагентами є дотримання відповідних законодавчих норм.

Розрахункові операції є невід'ємною частиною взаємовідносин між суб'єктами господарювання. Сьогодні операції з безготівковими розрахунками суворо регламентовані законодавством України. Правовий аспект організації безготівкових розрахунків та перелік повноважень Національного банку України регламентовані Законом України «Про банки та банківську діяльність» та Законом України «Про національний банк України». Для впорядкування безготівкових операцій Національним банком України було затверджено основний нормативно-правовий акт «Інструкцію про безготівкові розрахунки в національній валюті», де зазначено основні правила здійснення безготівкових операцій, їх види та особливості [1].

Правильний вибір форми розрахунків і способу платежу за товарними операціями в міжнародних та вітчизняних угодах є надзвичайно важливою справою як для платника (покупця, боржника), так і для одержувача платежу (продавця, кредитора). Платники повинні: захистити себе від непоставки оплачених товарів чи поставки товарів з якісними характеристиками, що не відповідають договірним; купити товари навіть за відсутності достатньої суми платіжних засобів; звести до мінімуму свої витрати на оплату зобов'язань тощо. Одержувачі грошей мають захистити себе від ризику неплатежу з боку покупців (боржників); створити сприятливі розрахункові передумови для реалізації своєї продукції (робіт, послуг) і не втратити вже завойованого сектору ринку; мінімізувати свої витрати на здійснення розрахунків з контрагентами тощо [2]. При застосуванні різних форм безготівкових розрахунків слід враховувати переваги та недоліки цих платіжних інструментів. Особливо це важливо за умов здійснення валютних операцій.

На сьогодні розроблено законодавчу та нормативно-правову базу, створено форми організації валютних відносин, сформовано національну валютну систему, запроваджено процедуру фінансового моніторингу. При здійсненні розрахункових операцій підприємства можуть використовувати розрахункові документи та платіжні інструменти, дозволені вітчизняним законодавством. Підприємства для здійснення розрахунків самостійно обирають платіжні інструменти і зазначають їх під час укладення договорів. Розробка правильної і найбільш раціональної розрахункової політики повинна проводитись кожним суб'єктом господарювання. Це є один з етапів на шляху покращення їх фінансової стабільності та незалежності.

Організація обліку безготівкових грошових коштів повинна забезпечувати необхідні умови для спільного контролю договірних відносин між постачальниками і покупцями, а також дотримання умов контролю банківськими установами за правилами розрахунків відповідно до чинного законодавства України.

Класифікація грошових коштів є вихідним елементом для організації їх обліку, оскільки дає змогу структурувати їх відповідно до інформаційних потреб користувачів бухгалтерської інформації. Класифікація грошових коштів за певними ознаками має суттєве значення для аналізу фінансового стану суб'єкта підприємництва, здійснення інвентаризації та якомога раціональнішого відображення грошових коштів на рахунках бухгалтерського обліку [3, с. 727].

Для здійснення господарської діяльності підприємство завжди має потребу у грошових коштах. Під час фінансування ресурсів для ведення діяльності (закупівля сировини, матеріалів, оплата праці, придбання основних засобів), сплати податків, зборів, внесків відбувається вибуття грошових коштів, а під час виконання грошових зобов'язань контрагентом (оплата замовлень) – надходження грошових коштів на рахунки підприємства. Обидва процеси утворюють рух грошових потоків підприємства. Величина грошових коштів та динаміка руху грошових потоків характеризують міру платоспроможності підприємства, яка має бути під постійним наглядом керівництва.

Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними та важливими для всіх суб'єктів господарювання, оскільки від достовірності та оперативності обліку залежать показники їх фінансової незалежності, ділової активності, платоспроможності тощо. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху: від нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах до складання звітності. На достовірно організованому бухгалтерському обліку грошових потоків суб'єктів господарської діяльності будується державне регулювання грошово-кредитних відносин, оскільки саме він є механізмом запобігання фінансовим махінаціям та правопорушенням [3, с. 729].

Вітчизняне законодавство дозволяє будь-якій стороні договірних відносин обрати банківську установу для ведення господарської діяльності без прив'язки до місця її знаходження, але за умови дотримання такою особою обов'язкових регуляторних вимог України щодо виконання законодавства у сфері здійснення розрахункових операцій та/або вимог щодо подання відповідної звітності до компетентного органу державної влади України (зокрема, до органів Державної податкової служби України, банківської установи тощо).

### Список використаної літератури

1. Скрипник М. І., Шевченко Л. В. Особливості та проблемні аспекти аудиту безготівкових розрахунків. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2020. № 11. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2020/16.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/16.pdf)
2. Безготівкові міжгосподарські розрахунки. URL: <http://studentam.net.ua/content/view/4996/132/>
3. Зінченко О. В., Дідик Я. В. Організаційно-методичний аспект обліку грошових коштів та їх роль за сучасних умов господарювання. *Інфраструктура ринку. Секція «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»*. 2019. № 37. С. 725-731.



*Lakhtionova L. A., PhD in Economics,  
Associate Professor,  
Deputy Director of the Institute for Education Development  
of National Aviation University  
Kyryk N.V, student  
Faculty of Economics and Business Administration  
of National Aviation University  
Yatsyshyn D.V., Faculty Administrator  
of the British University in Dubai  
kiriknatasha14@gmail.com*

## CONTENT OF FINANCIAL RESULTS PERFORMANCE SUBJECTS OF THE ECONOMY

The income of economic entities is an important source of filling the state budget of any country in the world by paying income tax.

The efficiency of an economic entity largely depends on the proper organization of accounting, economic analysis and taxation of its financial results. In order to achieve the set tasks before accounting and analysis of financial results, their correct interpretation and internal audit play a crucial role.

Many economists and practitioners explore approaches to the nature of financial results and the problems of their analysis and audit [1 - 6]. However, there are debatable and unresolved issues regarding their essence. Therefore, the chosen topic is relevant.

The purpose of the study is to improve the concept of financial performance of economic entities.

The most common concepts of «financial results» in the scientific and educational literature are shown in Figure 1.

<b>The concept of «Financial results» in the scientific and educational literature</b>
Profit or loss of the organization. Comparison of income and expenses of the enterprise reflected in the statement of financial performance (statement of comprehensive income)
The results of economic activity of the enterprise or its divisions, increase (decrease) in the value of equity, determined by comparing costs with income
The monetary form of the results of economic activity of the organization or its divisions, expressed in profit or loss
Increase (or decrease) in the value of equity of the enterprise, formed in the course of its business activities for the reporting period
Reflects the change in equity for a certain period as a result of production and financial activities of the enterprise

**Fig. 1. The most common concepts of financial results in scientific and educational literature**

The concept of «financial results» in legislative and regulatory documents are shown in Table 1. As can be seen from Table 1, there is no concept of financial results in the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» [7], International Accounting Standard 18 «Revenue» [9] and in the Conceptual Basis of Financial Reporting [10]. However, in Annex 1 of the first section of the form № 2 shows the components of financial results and the procedure for determining them by indicators: gross profit (loss) (row. 2090/2095), financial result from operating activities (profit. 2190), loss (series. 2195)), financial result before tax (profit (series. 2290), loss (series. 2295), Profit (loss) from discontinued operations after taxation (series. 2305), net financial result (profit) (row. 2350), damage (row. 2355)).

Table 1

**The concept of «financial results»  
in legislative and regulatory documents**

Name of legislative and regulatory documents	Definition (essence, interpretation) of the concept «financial results»
Law of Ukraine «About accounting accounting and financial reporting in Ukraine»[7]	It is absent.
National position (standard) accounting 1 «General requirements for financial statements»[8]	Loss means the excess of the amount of expenses over the amount of income for which these expenses were incurred. Profit is the amount by which income exceeds the related expenses
International standard Accounting 18 «Income» [9]	It is absent. However, the following is indicated: Income is the gross inflow of economic benefits during the period that arises in the ordinary course of business of the entity when equity increases as a result of that inflow rather than as a result of contributions from equity participants.
Conceptual basis of financial reporting [10]	It is absent.
National Accounting Regulation (Standard) 25 «Simplified Financial Statements» [11]	<p>II. Financial statements of a small business The article «Financial result before tax» reflects the difference between income and expenses of the enterprise The item «Net profit (loss)» shows the net profit or net loss - the difference between the amount of financial result before tax and the amount of income tax expenses</p> <p>III. Financial statements of a microenterprise The article «Financial result before tax» reflects the difference between income and all expenses of the enterprise. The item «Income tax» reflects the amount of income tax, which is determined in the amount of income tax for the reporting period. The article «Expenses (income) that reduce (increase) the financial result after tax» reflects the difference between expenses and income that are not recognized as expenses or income by the Tax Code of Ukraine and are not reflected in expenses and income in other articles. The item «Net profit (loss)» shows the net profit or net loss - the difference between the amount of financial result before tax, the amount of income tax expenses and the amount that reduces (increases) the financial result after tax</p>

Appendix 3 «List of additional items of financial statements» lists the items: profit (loss) from the impact of inflation on monetary items (row. 2275), profit (loss) from equity participation (row. 3521), loss (profit) from the sale of non-current assets held for sale and disposal groups (row. 3522), loss (profit) from the sale of non-current assets held for sale and disposal groups (row. 3523).

Thus, not all laws and regulations contain a definition and explanation of the composition of the financial results of the entity.

It should also be noted that for the internal audit of financial results it is necessary to understand the sources of information for its implementation. The model of accounting information is shown in Fig. 2.

Account 79 «Financial results»		
Debit		Credit
Account 90 «Cost of sales»	Operating costs	Account 70 «Income from sales»
Account 92 «Administrative expenses»		Account 71 «Other operating income»
Account 93 «Sales costs»		Account 72 «Income from equity participation»
Account 94 «Other operating expenses»		Account 73 «Other financial income»
Account 95 «Financial expenses»		Account 74 «Other income»
Account 96 «Losses from equity participation»		(Account 76 «Insurance payments»)
Account 97 «Other expenses»		
Account 98 «Income tax»		
	Operating income	

**Fig. 1. Model of formation of accounting information about the financial results of the economic entity**

Thus, the financial result includes profit or loss.

Profit in the classical sense is the difference between the price of goods and the cost of production of goods by its cost.

In accounting-analytical and auditing theory and practice, it is recommended to be guided by the following definition: financial results (profit or loss) is a comparison of income and expenses of the entity reflected in the accounts and in the statement of financial performance (statement of comprehensive income).

Each type of profit (loss) from a certain type of activity is defined as the difference between the income received for this type of activity and the costs incurred in connection with its conduct. Net financial result (profit/loss) is a comparison of pre-tax financial result and expenses (income) from income tax, taking into account profit (loss) from termination of activity after tax.

The recommended refined definition of financial results will contribute to their better audit and analysis in order to make optimal management decisions.

### References

1. Plaksienko V.Ya. etc. Accounting, taxation and audit: textbook/ V. Ya. Plaksienko, Yu. A. Veryga, V. A. Kulyk, Ye. A. Karpenko. – E. 2021. 509 p.
2. Audit: textbook / V. I Hrushko, O. M. Bradul, V. A. Ahepeliuk, S. B. Ilyina – E.: 2020. 324 p.
3. Plisa V.Y, Plisa Z. P Accounting and auditing: textbook. manual., 3rd ed., ed. and ext. - Lviv: NNVK «ATB» Publishing House, 2020. 688 p.
4. Audit: textbook - Lviv: «New World – 2000», 2020. 284 p.
5. Accounting, analysis and audit: manual / [Ye. M. Romaniv, S.V. Priymak, S.M. Goncharuk and others]. - Lviv: LNU named after Ivan Franko, 2017. - 772 p.
6. Plisa V. Y, Plisa Z. P Accounting: manual., 3rd ed., ed. and ext. - E.: Karavela, 2019.

560 p.

7. On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine of July 16, 1999 № 996-14-V.R. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

8. National Regulation (Standard) of Accounting 1 «General Requirements for Financial Reporting» approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine from № 73 from 07.02.2013 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

9. International Accounting Standard 18 «Income». URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text)

10. Conceptual basis of financial reporting. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/2019\\_RB\\_ConceptualFramework\\_ukr\\_AH.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_ConceptualFramework_ukr_AH.pdf)

11. National Regulation (Standard) of Accounting 25 «Simplified Financial Statements»/ approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine from № 39 from 25.02.2000 (as amended by the order Ministry of Finance of Ukraine № 25 from January 24, 2011) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>

*Константиновський Л. Л.*  
*аспірант кафедри підприємництва і готельно-ресторанного бізнесу*  
*Харківський національний економічний університет імені С.Кузнеця*  
[lkonstantinovskij66@gmail.com](mailto:lkonstantinovskij66@gmail.com)

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНДИКАТОРІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ РИТЕЙЛУ, ЯК ВИДУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, в якій впровадження корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є одним із основних прийнятих зобов'язань, виникла необхідність в формуванні індикаторів для оцінювання даної активності підприємницької структури. В Україні дотепер не існує єдиного підходу до визначення змісту і сутності КСВ тому відсутній пул індикаторів, що характеризують активність підприємницької структури в сфері соціально-відповідального ведення бізнесу. Для вирішення даної проблеми доцільно використати напрацювання Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку [1], Д. Карабашевича, Дж. Пауновича, Д. Станукича [2], Лі Шушуа, Лі Чай, Лі Жи [3], П. Обі та І.Оде-Інчакпа [4].

Найбільш повний перелік індикаторів КСВ з розподілом на 3 рівні: зовнішній (відповідальність перед працівниками, стейкхолдерами, громадськістю, кредиторами, клієнтами, постачальниками, державою, відповідальність за захист навколишнього середовища); індикатори другого рівня підлеглості (безпека та здоров'я, робочий час, винагорода та добробут, демократичність прийняття рішень, рівність умов найму, розвиток кар'єри, прибутковість інвестицій, дивіденди, відкритість інформації про господарюючий суб'єкт, довго- та короткострокова платоспроможність, кредитний рейтинг, якість та безпека продуктів, післяпродажне та гарантійне обслуговування, зворотній зв'язок від споживачів, кількість реклаमाцій на продукцію, дотримання умов контрактів, відкритість торгових угод, стандартизація менеджменту, зростання кількості робочих місць, внесок в благополуччя громади, обсяг податків сплачених до бюджетів всіх рівнів, фінансування заходів щодо захисту навколишнього середовища та утилізації відходів); індикатори третього рівня підлеглості – внутрішні, які розкривають сутність індикаторів другого рівня [3].

Три види зовнішніх до господарюючого суб'єкта індикаторів КСВ наведено у Д. Карабашевича, Дж. Пауновича, Д. Станукича [2]. Соціальні індикатори включають: освіта, робоче середовище та умови найму, культура та мистецтво, здоров'я та безпека, соціальна та гуманітарна допомога. Індикатори середовища: захист навколишнього середовища, переробка відходів, відповідальне управління природними ресурсами, продукування та використання зеленої енергії, запобігання забрудненню навколишнього середовища.

Економічні індикатори КСВ: підтримка дохідності та прибутковості, стійкість економічного розвитку.

Автори П. Обі та І.Оде-Інчакпа [4] виділили у своєму дослідженні фінансові індикатори КСВ: рентабельність власного капіталу, розмір активів підприємницької структури (великі, середні, малі), чистий дохід від реалізації продукції та дослідили їх вплив на імплементацію КСВ у підприємницькі бізнес-моделі.

В рекомендація щодо індикаторів КСВ для щорічної звітності промислових підприємств від UNIDO виокремлюють 6 груп індикаторів:

торгівля, інвестиції та зв'язки – дохід від реалізації товарів, робіт та послуг, обсяги імпорту та експорту, обсяги нових інвестицій, обсяги закупівель у місцевих виробників;

створення робочих місць та HR-процеси – групування співробітників за типом зайнятості, типом трудових контрактів та гендером, групування за рівнем доходу та тендером, плинність кадрів з виділенням гендерної ознаки, відсоток співробітників охоплених колективним договором;

розвиток технологій та людських ресурсів – витрати на наукові дослідження та конструкторські розробки, середня тривалість навчання співробітників за категоріями, витрати на навчання співробітників за категоріями;

безпека та здоров'я – витрати на оздоровлення та охорону праці, кількість днів простою через травми, захворювання та нещасні випадки.

виплати в загальнодержавні та місцеві фонди та бюджети – внески в загальнодержавні фонди та бюджети, внески та пожертви в розвиток місцевих громад;

корупція – кількість порушень законодавства (адміністративного, антимонопольного, кримінального) та обсяги сплачених штрафів.

Ритейл як вид економічної діяльності характеризується найчастіше відсутністю процесів виробництва, створення та освоєння нової продукції, техніки та технології, відсутністю гарантійного та післяпродажного обслуговування. Як результат деякі з наведених індикаторів недоцільно включати в систему КСВ для оцінювання ритейлу як виду економічної діяльності. Систематизований перелік індикаторів КСВ для ритейлу як виду економічної діяльності наведено в табл.1.

Таблиця 1

Групи індикаторів КСВ для ритейлу, як виду економічної діяльності

Перший рівень підпорядкування	Другий рівень підпорядкування	Третій рівень підпорядкування
відповідальність перед працівниками	безпека та здоров'я, робочий час, винагорода та добробут, демократичність прийняття рішень, рівність умов найму, розвиток кар'єри	Витрати на оплату праці та соціальні заходи, рівень оплати праці в ритейлі у порівнянні з середнім по регіону, наявність робочого часу, своєчасність інформування співробітників про зміни в умовах та оплаті праці, рівноважність різних вікових та гендерних груп у структурі персоналу, тривалість навчання протягом року та його вартість.
відповідальність перед стейкхолдерами	прибутковість інвестицій, дивіденди, відкритість інформації про господарюючий суб'єкт	рентабельність інвестицій, період окупності, сума виплачених дивідендів
відповідальність перед	зростання кількості робочих	відношення full-time

Перший рівень підпорядкування	Другий рівень підпорядкування	Третій рівень підпорядкування
громадськістю	місць, внесок в благополуччя громади	працівників до part-time працівників, кількість нових робочих місць
відповідальність перед кредиторами	довго- та короткострокова платоспроможність, кредитний рейтинг	коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності
відповідальність перед клієнтами	якість та безпека продуктів, післяпродажне та гарантійне обслуговування, зворотній зв'язок від споживачів, кількість реклаमाцій на продукцію	кількість рекламацій та вартість штрафних санкцій обсяги витрат на сертифікацію та підтримку менеджменту якості
відповідальність перед постачальниками,	дотримання умов контрактів, відкритість торгових угод, стандартизація менеджменту	Співвідношення обсягу отриманих та сплачених штрафів та пені
відповідальність перед державою	обсяг податків сплачених до бюджетів всіх рівнів	обсяг нарахованих та сплачених податків за видами
відповідальність за захист навколишнього середовища	фінансування заходів щодо захисту навколишнього середовища та утилізації відходів	витрати на інновації у сфері енергозберігання, та відповідального споживання ресурсів

Сформована система індикаторів КСВ для ритейлу, як виду економічної діяльності ґрунтується на фінансово-економічних, економіко-статистичних, екологічних показниках результатів діяльності підприємства, що дозволяє її використовувати для потреб оцінювання корпоративної соціальної відповідальності окремих підприємницьких структур, дослідження динаміки КСВ, формування комплексного показника КСВ та його структурних елементів. Встановити взаємозв'язки та взаємозалежності між наведеними групами індикаторів.

### Список використаної літератури

1. Guidance on Corporate Responsibility Indicators in Annual Reports [Електронний ресурс] // UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) – Режим доступу до ресурсу: [https://unctad.org/system/files/official-document/iteteb20076\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/iteteb20076_en.pdf)
2. Darjan Karabasevic, Jane Paunkovic, Dragisa Stanujkic. Ranking of companies according to the indicators of corporate social responsibility based on swara and aras methods. *Serbian Journal of Management*. 2016. Vol.11. № 1. P.43-53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://pdfs.semanticscholar.org/25a4/7b2eae2ca2221c99b41dc73357ff69fd3191.pdf?\\_ga=2.44529316.1818152489.1636982962-1536364791.1636982962](https://pdfs.semanticscholar.org/25a4/7b2eae2ca2221c99b41dc73357ff69fd3191.pdf?_ga=2.44529316.1818152489.1636982962-1536364791.1636982962)
3. S. Liu, L. Cai and Z. Li, Social Responsibilities and Evaluation Indicators of Listed Companies in the Perspective of Interest Groups. *American Journal of Industrial and Business Management*, 2012. Vol. 2. №. 3. P. 102-107. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.scirp.org/pdf/AJIBM20120300003\\_99387886.pdf#:~:text=Increasing%20employment%20opportunities%20Employment%20rate,contribution%20Social%20contribution%3B%20Social%20accumulation.](https://www.scirp.org/pdf/AJIBM20120300003_99387886.pdf#:~:text=Increasing%20employment%20opportunities%20Employment%20rate,contribution%20Social%20contribution%3B%20Social%20accumulation.)

4. P. Obi, I Ode-Ichakpa. Financial indicators of corporate social responsibility in Nigeria: a binary choice analysis. *Int. J. Business Governance and Ethics*, 2020. Vol. 14. № 1. . [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.inderscience.com/storage/f674391128511210.pdf>

*Кучер К. О., здобувач вищої освіти  
Пікуліна О. В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Український державний університет науки і технологій  
[lena.chernovol1987@gmail.com](mailto:lena.chernovol1987@gmail.com)*

## **КОНТРОЛЬ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ДОТРИМАННЯ НОРМ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

Дотримання норм трудового законодавства і можливі штрафні санкції за його порушення наразі є найбільш актуальним питанням для роботодавців.

Предметом перевірки при цьому з боку контролюючих органів є [1]:

- дотримання норм оплати праці, зокрема: індексації заробітної плати, оплати за роботу в нічний, надурочний час, у вихідні, свята, при сумісництві та суміщенні професій, при невиконанні норм виробітку не з вини працівника, при переведенні на іншу постійну нижчеоплачувану роботу чи переміщенні тощо;
- дотримання державних гарантій працівниками щодо оплати щорічних відпусток, виплати компенсації за невикористану відпустку, оплати при різних формах виробничого навчання, перекваліфікації, оплати додаткових перерв і відпусток тощо;
- дотримання компенсацій у разі переїзду на роботу до іншої місцевості, службових відряджень, роботи в польових умовах.

Провести перевірку щодо дотримання норм трудового законодавства, а також застосувати фінансові (штрафні) санкції до роботодавців, наразі зможуть: інспекції з питань праці (посадові особи Держпраці); органи місцевого самоврядування (територіальні громади); державна податкова служба (у частині сплати податків).

З 23 липня 2020 р. відбулося розділення повноважень щодо проведення перевірок щодо трудових правопорушень між інспекторами двох органів [2]:

- Держпраці – виявлення неоформлених трудових відносин, а також здійснення заходів контролю щодо додержання законодавства про працю;
- органів місцевого самоврядування (ОМС) – заходи контролю щодо додержання законодавства про працю.

Важливість наглядової та контрольної діяльності щодо використання роботодавцями найманої праці зумовлюється багатьма чинниками, зокрема низьким рівнем правової культури серед роботодавців; поширенням неофіційної зайнятості, коли використання праці відбувається поза впливом трудового законодавства тощо. Поширеними є випадки несвоєчасної або неповної виплати заробітної плати, ігнорування закону у сфері охорони праці, незаконного звільнення з роботи [3].

Крім адміністративної відповідальності (яка може застосовуватися практично до всіх порушених норм КЗпП і визначається певною кількістю неоподатковуваних мінімумів доходів громадян), наразі введена фінансова відповідальність, розміри штрафних санкцій за якою визначаються виходячи з розміру мінімальної заробітної плати. Фінансова відповідальність може застосовуватися як за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення, так і в цілому по підприємству. За одне і те ж порушення трудового законодавства роботодавець може нести як адміністративну, так і кримінальну відповідальність. Адміністративна відповідальність застосовується, якщо порушення у судовому порядку не визнано грубим. До кримінальної відповідальності роботодавець може бути притягнутий тільки за рішенням суду, а відкрити кримінальну справу можуть

правоохоронні органи після звернення громадян, чиї права порушені, або контролюючих органів, які виявили факт порушення.

З 27 квітня 2021 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання надмірному тиску на суб'єктів господарювання», відповідно до якого [4]:

- розмежовано державний, внутрішній та громадський контроль за дотриманням законодавства про працю;

- уточнено підстави для притягнення до відповідальності за недопущення до проведення перевірки, створення перешкод у її проведенні;

- встановлено адміністративну відповідальність посадових осіб органів державного нагляду (контролю) за винесення приписів, розпоряджень, податкових повідомлень-рішень, вимог та рішень про накладення фінансових стягнень, що скасовані в адміністративному чи судовому порядку тощо.

Трудове законодавство не розмежовує нагляд і контроль, оскільки вони здійснюються нерозривно. Проте між ними можна виділити деякі відмінності. Так, контроль вважається однією з функцій управління, яка полягає в систематичній перевірці суб'єктом контролю виконання контрольованим об'єктом установлених вимог для отримання інформації та вжиття необхідних заходів для досягнення визначеного результату. Нагляд слід розглядати як здійснення спеціальними державними органами спостереження за дотриманням об'єктами управління (юридичними і фізичними особами) правил, передбачених нормативними актами. Нагляд виконується суб'єктом, не пов'язаним із об'єктом нагляду відносинами підпорядкування. Контроль може відбуватися і щодо підпорядкованих суб'єктів [3]. Основними сферами нагляду і контролю є встановлення умов праці та їх застосування.

Інспектори Держпраці здійснюють планові та позапланові перевірки. Включення підприємств, установ до плану перевірок здійснюється на основі ризик-орієнтованого підходу [2]:

- високий ризик – не частіше 1 раз на 2 роки;
- середній – не частіше 1 раз на 3 роки;
- низький – не частіше 1 раз на 5 років.

Наприклад, збільшують ймовірність включення до плану перевірок: порушення вимог законодавства про працю, яке уже було; використання праці неповнолітніх; порушення вимог законодавства про зайнятість та працевлаштування осіб з інвалідністю; порушення вимог законодавства щодо розслідування нещасного випадку; настання нещасних випадків, наявність випадків гострих або хронічних захворювань протягом 5 років, що передують плановому.

Найболючишим питанням для роботодавця є штрафні санкції. Але усі штрафи за порушення трудового законодавства (навіть за неоформлення трудових відносин чи недопуск) можна зменшити, якщо сплатити їх протягом 10 банківських днів у розмірі 50%. Наприклад, якщо було накладено штраф 60 000 грн (у 2021 році) за неоформленого працівника, то можна одразу сплатити 30 000 грн й постанова про накладання штрафу вважатиметься виконаною [2].

### Список використаної літератури

1. Мінімальні державні гарантії в оплаті праці. Публікація Системи «Expertus: Кадрі». URL: <https://1k-vip.expertus.ua>
2. Як підготуватися до перевірок Держпраці 2021. URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/558-yak-pdgotuvatisya-do-perevrok-derjprats-2021>
3. Контроль за дотриманням законодавства про працю. URL: <http://rv.dsp.gov.ua/kontrol-za-doderzhanniam-zakonodavst/>



4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання надмірному тиску на суб'єктів господарювання: Закон України від 04.03.2021 № 1320-IX.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1320-20#Text>

*Лапада Ю.М.,  
студентка магістратури  
Науковий керівник Ромашико О.М., к.е.н., доцент  
Київський національний торговельно-економічний університет  
Y.Lapada\_FFO\_4m\_21\_M\_d@knu.ua*

## МЕТОДИ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ ЗА МСФЗ

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) “Запаси” Запасами визнаються активи, які утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу (готова продукція, товари для перепродажу); перебувають у процесі виробництва для такого продажу (незавершене виробництво) або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг (сировина та витратні матеріали)» [1].

Одним із критеріїв визнання запасів в якості активу є те, що об'єкт повинен мати вартість або оцінку, яка може бути надійно виміряна, тому оцінка запасів, маючи вплив на визначення собівартості продукції та точність фінансових результатів підприємства, відіграє одну з найважливіших ролей та є важливою передумовою організації їх обліку. Особливого значення це питання набуває за сучасних умов господарювання, коли ринкові ціни на виробничі запаси постійно змінюються і переважно зростають. Методика оцінки запасів є дієвим інструментом організації ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства і викликає значний інтерес бухгалтерів у зв'язку з необхідністю визначення реальної вартості запасів. Вибір методу оцінки запасів варто робити залежно від вимог користувачів бухгалтерської інформації [2, 5, 6].

Оцінка запасів підприємства здійснюється шляхом підсумовування витрат на придбання та/або виготовлення запасів, і визначення величини затрат, що відображаються як витрати підприємства при наступному вибутті запасів [5].

Первісна оцінка запасів (оцінка запасів при надходженні) здійснюється по собівартості. Собівартість придбаних запасів це сума ціни придбання (з виключенням знижок), невідшкодованих податків, ввізного мита, транспортно-заготівельних витрат, витрат на приведення в стан, необхідний для використання, не враховуючи витрати, не пов'язані з придбанням і доставкою. А собівартість створених запасів це сума прямих матеріальних витрат (із виключенням справедливої вартості супутньої продукції), прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, змінних та постійних розподілених загальновиробничих витрат. Тобто собівартість формується з усіх витрат на придбання, переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан [1, 6].

Подальша оцінка запасів виконується за меншою з таких двох величин: собівартістю або чистою вартістю реалізації/продажу [1, 2].

Чиста ціна продажу це розрахункова ціна продажу під час нормальної господарської операції за вирахуванням розрахункових витрат на завершення виробництва та розрахункових витрат, необхідних для здійснення подальшої реалізації. Чиста ціна продажу являє собою вартість, специфічну для даної організації. Оцінка чистої ціни продажу проводиться у кожному звітному періоді з обов'язковим урахуванням коливань цін і призначення запасів [2].

У таблиці 1 і 2 показують розглянуто порядок розрахунку суми запасів на кінець звітного періоду [2]:

Таблиця 1.

## Умова для розрахунку суми запасів

Запаси	Собівартість	Розрахункова ціна реалізації	Розрахункові витрати на завершення та продаж
Товар 1	105 000	120 000	25 000
Сировина 1	100 000	120 000	15 000
Готова продукція 1	205 000	230 000	20 000

Таблиця 2.

## Розрахунок вартості запасів на звітну дату

Запаси	Собівартість	Чиста ціна продажу	Мінімум	Балансова вартість на звітну дату
Товар 1	105 000	95 000	95 000	95 000
Сировина 1	100 000	105 000	100 000	100 000
Готова продукція 1	205 000	210 000	205 000	205 000
<b>ВСЬОГО</b>	<b>410 000</b>			<b>400 000</b>

Щодо методів визначення собівартості вибуття запасів, то МСБО 2 визначає 3 методи оцінки [1, 2]:

- специфічна ідентифікація індивідуальних витрат. Собівартість одиниць запасів, які, як правило, не є взаємозамінними, та товарів чи послуг, призначених для конкретних проектів, слід визначати шляхом використання конкретної ідентифікації їх індивідуальної собівартості. Конкретна ідентифікація собівартості означає, що конкретні витрати ототожнюються з ідентифікованими одиницями запасів [1]:

- ФІФО;

- середньозважена собівартість. Суб'єктові господарювання слід застосовувати одну і ту саму формулу собівартості для всіх запасів суб'єкта господарювання однакового характеру та використання. Для запасів різного характеру або використання можуть бути виправданими різні формули собівартості [1].

При застосуванні методу оцінки запасів ФІФО, собівартість одиниці продукції розраховується за припущенням, що запаси вибувають у тій послідовності, у якій вони надійшли на підприємство. Цей метод найбільш вигідний для малого бізнесу в періоди інфляції. Це пов'язано з тим, що витрати, призначені для найстарішого інвентарю, є найнижчими. Метод FIFO є найбільш вигідним при спробі максимізувати чистий прибуток. Крім того, FIFO концептуально уникає застаріння. Однак у методу FIFO є недоліки: податки на прибуток вищі; витрати поточного періоду не звітуються в поточному періоді, що робить фінансову звітність дещо неточною; виникає необхідність активніше керувати грошовими потоками [3].

При застосуванні методу середньозваженої оцінки розрахунки здійснюються за формулою:

$$\left( \text{Залишок запасів на початок місяця} + \text{вартість отриманих ідентичних запасів протягом місяця} \right) / \left( \text{кількість запасів, що залишилися на початок місяця} + \text{кількість ідентичних запасів, отриманих протягом місяця} \right) \quad (1)$$

Явною перевагою методу середньозваженого є його простота: нема потреби відстежувати те, що ви продаєте і коли ви продаєте це для цілей інвентаризації, натомість потрібно лише підтримувати загальну суму запасів і кількість на складі для кожного елемента запасу. Іншою перевагою цього методу є стандартизовані витрати на всі партії запасів. [3, 5].

У таблиці 3 наведена порівняльна інформація щодо використання методів FIFO та середньозваженої оцінки, використовуючи однакоvu умову для більш наочного порівняння [4]:

Таблиця 3

## Порівняння методів FIFO та середньозваженої оцінки

	Придбано		Продано, к-сть	FIFO	Середньозважена
	К-сть	Ціна			
08.08	100	10			
18.08	200	20			
31.08			50		
<b>Всього</b>					$100*10 + 200*20 = 5000$
<b>Середньозважена вартість</b>					$5000/300 = 16,67$
<b>Вибуття</b>				$50*10 = 500$	$50*16,67 = 833,50$
<b>Залишкова вартість запасів</b>				$50*10 + 200*20 = 4500$	$250*16,67 = 4167,50$

На сьогодні більшість підприємств використовують метод ФІФО, оскільки він зазвичай дає найбільш точне уявлення про витрати та прибутковість [4].

За результатами дослідження можна зробити висновок, що вибір правильного методу оцінки запасів залежить від ряду факторів, наприклад, де знаходиться бізнес, чи зростають витрати чи зменшуються, а також від того, наскільки змінюються запаси. Ефективність використання конкретного методу оцінки запасів залежить від сформованих на підприємстві договірних зв'язків з постачальниками, своєчасності і ритмічності забезпечення виробництва необхідними матеріалами та інших факторів, які впливають на показники діяльності суб'єкта господарювання.

## Список використаної літератури

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» // Міністерство фінансів України – URL: [https://www.mof.gov.ua/storage/files/IAS-02\\_ukr\\_2018-1.pdf](https://www.mof.gov.ua/storage/files/IAS-02_ukr_2018-1.pdf).
2. Бесплатный вебинар МСФО (IAS) 2 «Запасы»// CPR Norma – URL: [https://www.youtube.com/watch?v=7ZNYHm\\_aYP0&ab\\_channel=CPRNorma](https://www.youtube.com/watch?v=7ZNYHm_aYP0&ab_channel=CPRNorma).
3. «Inventory Valuation: An Overview of Costing Methods» // QuickBooks Canada Team – URL: <https://quickbooks.intuit.com/ca/resources/business/inventory-valuation-an-overview-of-costing-methods/>.
4. Comparing different inventory valuation methods: FIFO, LIFO, and WAC – URL: <https://www.tradegecko.com/inventory-management/inventory-valuation-methods>.
5. Методичні підходи до оцінки запасів на підприємствах сільського господарства// В. С. Ніценко, А. Р. Аветисян – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/11765/1/191-194.pdf>.
6. Облік запасів: деякі нюанси застосування П(С)БО та МСБО.// Сергій Малютяк; Аудитор України, Облік і Звітність, № 7-8 (236-237), 2015 – URL: <https://www.pspaudit.com.ua/files/malutak.pdf>.

*Мединська Т.І., к.е.н., доцент  
доцент кафедри менеджменту  
Рівненський державний гуманітарний університет  
sherbur@ukr.net*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВІДБІРКОВОЇ СПІВБЕСІДИ В УМОВАХ COVID-19**

Пандемія та загальний карантин радикальним чином переструктурували ринок праці. Компанії в ринковому середовищі розділилися на 2 групи: перша група на невизначений термін заморозила підбір персоналу, тоді як друга група продовжила активно наймати співробітників.

Під час опрацювання інформації від осіб, які виявили бажання прийняти участь у доборі на період дії карантину до державної служби, визначено наступні особливості: інформація від них подається через Єдиний портал вакансій державної служби. У разі відхилення інформації при її невідповідності – особа-пошукач автоматично отримує сповіщення [1].

Якщо строк дії контракту закінчується, а карантин ще продовжений, відповідно до пункту 21 типового контракту на період дії карантину контракт має бути укладено на період дії карантину, установленого Кабінетом Міністрів України з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, та до дня визначення суб'єктом призначення або керівником державної служби переможця за результатами конкурсного відбору відповідно до законодавства. Граничний строк перебування особи на зазначеній посаді державної служби становить не більше чотирьох місяців після відміни карантину, установленого Кабінетом Міністрів України.

Серед основних рекомендацій щодо роботи і проведення співбесіди в дистанційних умовах онлайн, можна виділити наступні положення:

1) як зазначає Сьюзен Холлбек, директор інженерії систем охорони здоров'я в клініці Мейо, одній із найбільших медичних дослідницьких закладів у США, коли ви влаштовуєте робочий процес у ліжку з ноутбуком, телефоном, електронними годинниками та усіма блакитними екранами, яких робота вимагає щодня, ваш мозок і тіло з часом перестають асоціювати ліжку з відпочинком. Це основна причина, чому пандемія призвела до “коронасомнії”, тобто глобального сплеску безсоння та розладів сну, який супроводжував Covid-19;

2) не можна не погодитись із Рут Корніш, очільницею консультативної компанії Amelore і співзасновницею британського органу незалежних фахівців з персоналу “HR Independents”, про те, що співбесіда – формальна ситуація, тож необхідно вимикати телефони і не відволікатись на сторонні подразники, другорядні завдання, контролювати мову тіла, поводитися, як на справжній співбесіді;

3) якщо програма дає збій, або Wi-Fi перестає працювати, не варто дозволяти цьому стати у центрі уваги: розбирайтеся з цим спокійно і впевнено, не демонструйте свого розчарування. Будь-яка несподіванка надає додатковий шанс продемонструвати свою стійкість, швидке мислення та професіоналізм;

4) кандидату на вакантну посаду необхідно бути простим у спілкуванні, що означає дуже уважно слухати запитання і не давати занадто довгих, не по темі, відповідей, зберігати фокус [2].

Загалом основні уміння, якими повинен володіти менеджер для проведення відбіркової співбесіди, наступні:

- уміння ставити питання;
- уміння контролювати хід співбесіди;
- уміння слухати (сприймати почуте, запам'ятовувати, аналізувати);
- уміння складати судження або приймати рішення [3].

Для того, щоб кандидат сказав більше про те, про що його запитують, задаючи питання або закінчуючи репліку, менеджеру з персоналу слід:

- дивитися співрозмовнику прямо в очі, посміхатися;
- не переривати співрозмовника;
- не робити довгих пауз;
- задавати більш загальні питання;
- займати активну позицію, розповідаючи про себе або висловлюючи свою думку.

Одержання інформації від кандидатів па заняття вакантної посади може бути організоване по-різному. Це залежить від того, який тип інтерв'ю при цьому використовується.

При проведенні інтерв'ю з кандидатом доцільно використовувати основний набір тем (табл. 1). Письмова фіксація результатів бесіди з претендентом дозволяє фіксувати отримані враження і співвіднести їх із встановленими критеріями відбору.

**Таблиця 1 - Основні теми для інтерв'ю з кандидатом на вакантну посаду**  
(розроблено автором на основі [3])

<b>№ з/п</b>	<b>Теми</b>	<b>Питання</b>
1	Освіта і підготовка	Чи вважаєте Ви, що Ваші результати були чітким відображенням Ваших можливостей? Чи збираєтеся Ви продовжувати свою освіту?
2	Трудова діяльність	Що з попередньої роботи відповідає цій? Чого Ви хотіли б уникнути в роботі? Чому?
3	Хобі	Яких успіхів у своєму хобі Ви досягли останнім часом? Чи займаєтеся Ви спортом?
4	Амбіції і мотивація	Чи є у Вас альтернатива цій роботі? Що Ви думаєте про понаднормову роботу? Який буде Ваш наступний крок, якщо Ви отримаєте цю роботу?
5	Робота й організація	Які ключові якості/навички необхідні на цій роботі? Що видається Вам найбільш/найменш привабливим у Вашій роботі?
6	Спеціальні та технічні питання	Чи можете Ви намалювати просту діаграму, що пояснює ідею? Якби у Вас були засоби, яке дослідження Ви б провели?
7	Питання на загальні теми	Які щоденні газети Ви читаєте? Що Ви вважаєте невірним у нашій системі освіти?
8	Родина	Як Ви ставитеся до подорожей усією родиною? Чи допомагаєте Ви своїм близьким?
9	Здоров'я	Чи є у Вас проблеми зі здоров'ям? Чи є у Вас хронічні та професійні захворювання?
10	Питання щодо самооцінки	Якими декількома узагальнюючими словами Ви би описали себе?

Таким чином, відбір працівників у підприємстві здійснюється з числа претендентів на вакантну посаду за допомогою оцінки відповідних якостей кандидатів (табл. 2). При цьому слід звернути увагу на те, що перелік якостей, які оцінюються у кандидата, залежить від особливостей вакантної посади.

**Таблиця 2 - Якості працівників, що виявляються в процесі відбору персоналу**  
(розроблено автором на основі [4])

<b>№ з /п</b>	<b>Групи якостей</b>	<b>Якості</b>
1	Ставлення до праці	• почуття особистої відповідальності за доручену справу;• чуйне і поважне ставлення до людей;• працьовитість;• особиста дисциплінованість і вимогливість до дотримання дисципліни іншими;• рівень естетики роботи

2	Рівень знань і досвід роботи	• рівень освіти; • наявність кваліфікації, що відповідає займаній посаді; • знання передових методів роботи та ступінь їх використання на практиці; • стаж роботи за даною спеціальністю
3	Організаторські здібності	• уміння організувати систему управління; • уміння організувати свою працю; • володіння передовими методами керівництва; • уміння проводити ділові наради; • здатність до самооцінки своїх можливостей і своєї праці; • уміння організувати працю підлеглих; • здатність до оцінки можливостей і праці інших
4	Досвід співпраці з людьми	• навички створювати згуртований колектив; • досвід підібрати, розставити і закріпити кадри; • вміння працювати з колегами і вищим керівництвом; • вміння працювати із зовнішніми партнерами
5	Вміння працювати з документами та інформацією	• уміння коротко і ясно формувати цілі; • навички складати ділові листи, накази, розпорядження; • вміння чітко формулювати доручення, видавати завдання; • знання можливостей сучасної організаційної техніки й навички використовувати її у своїй роботі; • досвід опрацювання документів
6	Уміння своєчасно приймати і реалізовувати рішення	• уміння своєчасно приймати рішення; • здатність забезпечити контроль за виконанням рішень; • навик швидко орієнтуватися в складному становищі; • досвід вирішувати і попереджати конфліктні ситуації; • здатність до дотримання психогігієни; • уміння володіти собою; • впевненість у собі
7	Здатність розробляти і впроваджувати інновації	• уміння розробляти нововведення; • досвід виявляти і підтримувати новаторів, ентузіастів і раціоналізаторів; • навички виявляти і нейтралізувати скептиків, консерваторів, ініціативність; • сміливість і рішучість у підтримці і впровадженні нововведень; • мужність і здатність йти на обґрунтований ризик
8	Морально-етичні риси характеру	• чесність, сумлінність, порядність; • наполегливість; • товариськість; • скромність, простота; • охайність і акуратність зовнішнього вигляду; • гарне/достатній рівень фізичного і психологічного здоров'я

В умовах невизначеності суб'єктам господарювання необхідно було оперативно приймати управлінські рішення, тому багато з них запропонували своїм співробітникам генерувати ідеї, пропонувати нестандартні варіанти, які допомогли б упоратися з новими викликами, спричиненими пандемією. При цьому ініціатива, залученість і індивідуальний внесок кожного видно яскравіше, а ефективність роботи колег маркується більш чітко. Співробітникам потрібно використовувати цей час з максимальною користю для себе і компанії: аналізувати, бути проактивним і залучатися до нових проектів, захищати бюджети, нести особисту відповідальність за результат. Якщо компанія наймає зовнішнього рекрутера, важливо, щоб він тримав зворотній зв'язок з кандидатом та замовником на протязі всього випробувального терміну. Це гарантує якість виконаних послуг та підтримує позитивний імідж таких агентств на ринку.

#### Список використаної літератури

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2020 р. № 290 “Про деякі питання призначення на посади державної служби на період дії карантину, установленого з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-

19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2” (із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 року № 688).

2. 11 порад для успішної співбесіди в Zoom // Юридична газета онлайн. URL: <https://yur-gazeta.com/golovna/11-porad-dlya-uspishnoyi-spivbesidi-v-zoom.html>.

3. Behavioral Interview Guide: Early Career Job Candidates. Society for Human Resource Management (SHRM). 2016. URL: <https://www.shrm.org/LearningAndCareer/learning/Documents/Behavioral%20Interviewing%20Guide%20for%20Early%20Career%20Candidates.pdf>.

4. Recruitment and Selection: A guide to Help you Review your Existing Approach to Recruitment and Selection. Fáilte Ireland. 2013. URL: [https://www.failteireland.ie/FailteIreland/media/WebsiteStructure/Documents/2\\_Develop\\_Your\\_Business/1\\_StartGrow\\_Your\\_Business/Recruitmentand-Selection.pdf](https://www.failteireland.ie/FailteIreland/media/WebsiteStructure/Documents/2_Develop_Your_Business/1_StartGrow_Your_Business/Recruitmentand-Selection.pdf).

*Тараканова І.С., магістрантка  
Мироненко М.А., к.т.н., доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Національна металургійна академія України*

### **РОЗВИТОК СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ТОВ «ДМЗ КОМІНМЕТ»**

Дніпропетровщина була і залишається промисловим серцем України. Безпосередньо у місті Дніпро розташовані декілька металургійних підприємств, про одне з яких і піде далі мова.

Нинішнє ТОВ «ДМЗ Комінмет» було утворене на базі заводу, побудованого в 1899 році бельгійським акціонерним товариством братів Шодуар для виробництва покрівельного, хвильового прокату, посудної та лопатної сталі [1]. На сьогоднішній день підприємство оснащено сучасним автоматизованим та механізованим технологічним обладнанням для виробництва електрозварних труб, лініями гарячого оцинкування та свинцювання, обладнанням для виробництва товарів народного споживання, профілезгинальним станом (рис. 1).

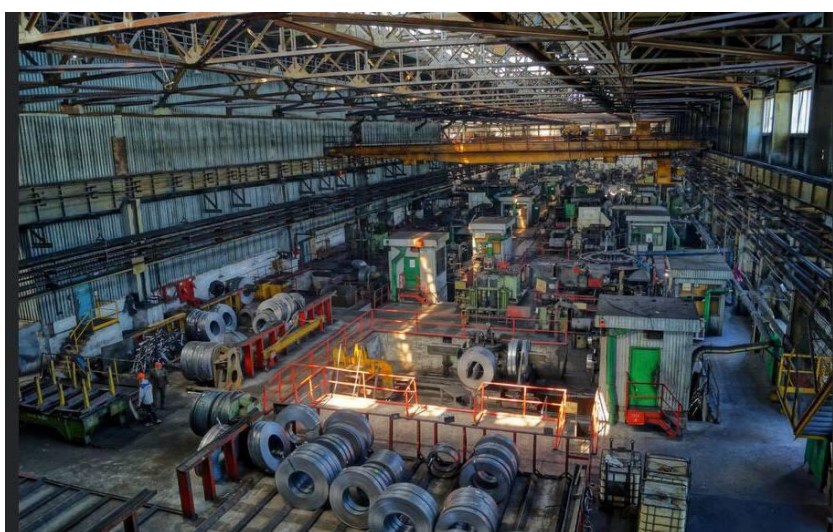


Рис. 1. В одному з цехів ТОВ «ДМЗ Комінмет»

Нині ТОВ «ДМЗ Комінмет» спеціалізується на виробництві [1]:

- труб сталевих електрозварних чорних і оцинкованих круглого і профільного перетину для будівельної галузі та комунального господарства;
- оцинкованого листа і рулону для автомобільної промисловості;

- виробів для посуду, сталевих оцинкованих і сталевих лопат;
- профілів сталевих гнутих спеціальних для вагобудування.

А також затребуваними на ринку є надання послуг з оцинкування металоконструкцій і розпуску рулонної сталі.

Трубоелектрозварювальне виробництво має у своєму складі агрегати поздовжнього розпуску рулонної сталі товщиною від 1,0 до 12,7 мм, три трубопрофілеелектрозварювальних агрегати та допоміжне обладнання – лінії торцювання, маркування, гідровипробувань. Основною діяльністю є виробництво та відвантаження круглих труб розмірами Ø17-244 мм, квадратних 15x15 – 200x200 мм, труб прямокутного перетину 20x30 – 200x160 мм і овальних труб 120x60 мм.

Цех кольорових покриттів і товарів народного споживання має в своєму складі агрегати поздовжнього та поперечного різання рулонної сталі, напівнеперервний агрегат свинцювання металу, лінію гарячого цинкування труб і металоконструкцій, лінії з виробництва оцинкованого посуду та сталевих лопат.

На напівнеперервному агрегаті свинцювання металу гарячим способом виготовляється тонколистовий освинцьований прокат у рулонах товщиною від 0,5 до 2,0 мм і шириною від 100 до 1080 мм включно.

Оцинкування труб здійснюється за сортаментом підприємства з максимальною довжиною до 8,1 метра. Оцинкування металоконструкцій – шириною до 1 м, висотою до 2 м, довжиною до 8,5 метрів і масою однієї одиниці не більше 2 тонн.

На лініях з виробництва оцинкованого посуду та лопат випускаються таз круглий, бак, відра оцинковані та лопати сталеві, призначені для будівельних, садово-городніх, вантажно-розвантажувальних робіт у широкому асортименті.

Висока якість продукції забезпечується:

- внутрішнім технічним і виробничим контролем, лабораторними випробуваннями;
- діючою системою менеджменту якості, яка щорічно підтверджується європейським сертифікаційним органом TÜV Thüringen Ukraine на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 9001;

- модернізацією і переозброєнням обладнання;
- впровадженням елементів системи ощадливого виробництва;
- постійним розвитком і навчанням персоналу.

Продукція, що випускається металургійним підприємством відповідає вимогам споживачів, національним і міжнародним стандартам і експортується в країни Європи, Африки, Америки, ближнього зарубіжжя.

Експортна трубна продукція перевіряється європейськими сертифікаційними органами - TÜV Thüringene.V., Німеччина і «ZETOM Katowice», Польща, відповідність якої підтверджується сертифікатами, деклараціями [1].

Трубна продукція, що поставляється в усі регіони України, сертифікується національним органом по сертифікації – ДП «Рівненський науково-виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації».

Концепція ощадливого виробництва в умовах ТОВ «ДМЗ Комінмет» почала активно запроваджуватися три роки тому після навчання персоналу підприємства, що було проведено фахівцями ДП «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут трубної промисловості» (ДП «НДТІ») згідно договору про надання консультаційних послуг. Причому навчанням було охоплено керівників структурних підрозділів заводу вищої та середньої ланки управління у відповідності до рекомендацій провідних вчених-практиків як от Таїчі Оно та Джеффри Лайкер, а також сучасних вітчизняних популяризаторів концепції ощадливого виробництва [2 - 5]. Саме від їхньої активності, на думку цих фахівців, у подальшому залежить ефективність запровадження тих чи інших інструментів концепції ощадливого виробництва на підприємстві.

В даний час я працюю на ТОВ «ДМЗ Комінмет» у відділі виробничо-технічного контролю та аудиту, інженером I-ї категорії (рис. 2).



В мої обов'язки входить:

- 1) Організація обліку металу, контролю витрат товарно-матеріальних цінностей підприємства.
- 2) Ведення по підприємству систематичної звітності.
- 3) Розробка, спільно з цехами, норм витрат на виробництво.
- 4) Контроль розстановки виробничого та обслуговуючого персоналу.
- 5) Аналіз норм витрат основних і допоміжних матеріалів на виробництво продукції.
- 6) Організація та забезпечення технічного контролю якості продукції.
- 7) Забезпечення і організація претензійної роботи з постачальниками продукції, сировини.
- 8) Організація і використання робіт зі стандартизації.



Рис. 2. Фото робочого місця інженера I-ї категорії відділу виробничо-технічного контролю та аудиту ТОВ «ДМЗ Комінмет»

Знання, отримані мною в Національній металургійній академії України (НМетАУ) допомагають у щоденній роботі. Наприклад, інструменти концепції ошадливого виробництва на тепер застосовуються на підприємстві ТОВ «ДМЗ Комінмет» [4, 5]. Те, що нині навчання у НМетАУ відбувається за змішаною формою, дозволяє мені поєднувати останнє з роботою на підприємстві з максимальною ефективністю використання часу: спілкування з викладачами академії відбувається дистанційно у той час, як я маю змогу виконувати службові обов'язки у відділі виробничо-технічного контролю та аудиту заводу.

Сподіваюсь, що і після закінчення навчання у НМетАУ контакти з її викладачами збережуться, а набуті знання будуть мною застосовані у подальшій роботі на підприємстві. Адже лише поєднання практичного досвіду з теоретичними дослідженнями в галузі управління здатне забезпечити синергію розвитку як окремого підприємства, так і економіки держави в цілому.

#### Список використаної літератури

1. Офіційний сайт ТОВ «ДМЗ Комінмет». URL: [https://dmzkominmet.com.ua/?page\\_id=271&lang=uk](https://dmzkominmet.com.ua/?page_id=271&lang=uk) (дата звернення 08.10.2021).
2. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / пер. с англ. А. Грязновой, А. Тягловой.; 4-е изд. Москва : Институт комплексных стратегических исследований, 2012. 208 с.

3. Лайкер Дж., Майер Д. Талантливые сотрудники: Воспитание и обучение людей в духе дао Toyota / пер. с англ. Т. Гутман. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. 294 с.

4. Мироненко М.А. Менеджмент ощадливого виробництва : навчальний посібник; 3-тє вид., виправлене. Дніпропетровськ : Пороги, 2015. 512 с.

5. Мироненко Н., Ковнир Е. Теория и практика применения концепций Lean Production и Lean Six Sigma в Украине : монографія. Дніпро : ЛІРА, 2020. 236 с.

*Ніколенко Ю.Ю.  
магістрант кафедри УФОАМБ,  
Акімова Т.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри УФОАМБ  
Національна металургійна академія України  
Yuljasha60@gmail.com*

### **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНІМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Торговельна діяльність займає особливе місце в економічній системі розвитку держави та її окремих регіонах. Опосередковує у зростаючих масштабах обмін у товарно-грошовій формі, забезпечуючи при цьому необхідні темпи та пропорції не тільки відтворювального процесу, але і сукупного попиту і пропозицій, а також міжгалузевого обміну. Вона є важливою складовою соціальної сфери, яка покликана задовольняти потреби та впливати на якість життя населення[1].

Облік торговельної діяльності має свої особливості в порівнянні з обліком в інших видах діяльності. Облік базується на аналізі та контролі товарних запасів, оскільки товари є найбільшим видом оборотних активів. Нагальним питанням є правильність обліку надходження, вибуття та внутрішнього переміщення товарних запасів в їх структурі по кожному найменуванню та виду. Для забезпечення безперебійної, ефективної роботи торговельних підприємств особливу увагу необхідно приділяти вдосконаленню обліково-аналітичного забезпечення управління товарними запасами з використанням інформаційних технологій. Впровадження інформаційних технологій в систему обліку дає можливість більш точного і швидкого управління товарним асортиментом та складськими запасами для задоволення попиту і відсутності проблем із залежаним товаром.

Ведення бухгалтерського обліку на торговельних підприємствах, як і в інших галузях, здійснюється відповідно до чинного законодавства України та ряду положень стандартів бухгалтерського обліку, згідно з вимогами яких визначаються методологічні підходи до організації бухгалтерського обліку запасів. Найбільш повно висвітлено важливі питання з бухгалтерського обліку запасів в НП(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси».

Однак, в процесі обліку товарних запасів на підприємствах виникає багато проблем, в основному через те, що на багатьох підприємствах облік запасів ведеться паралельно трьома підрозділами, які мають різну мету[2].

На складах підприємства обліковуються фізично наявні товарні запаси в натуральному виразі. Облік ведеться в розрізі їх найменувань або однорідних груп, за допомогою карток складського обліку, які розміщуються в картотеці за технічними групами запасів відповідно до номенклатури-цінника. Кожна з груп товарних запасів поділяється за видами, сортами, марками, типами, розмірами. Кожному найменуванню, сорту, розміру товарних запасів привласнюється коротке числове позначення (номенклатурний номер), який записують до спеціального реєстру, де також вказують одиницю виміру та його облікову ціну.

Відображення надходження та вибуття товарних запасів здійснюється за допомогою карток складського обліку, які виписуються на кожне найменування, профіль, сорт, марку, розмір окремо. У картках складського обліку на підставі залишків на перше число місяця, які

виводяться за кожним номенклатурним номером, складаються відомості обліку залишків товарних запасів (сальдові відомості), що використовуються для порівняння даних аналітичного та синтетичного обліку. Отже, основною метою складського обліку товарних запасів є забезпечення їх збереження.

У торговому відділі акумулюється й аналізується інформація про рух і залишки товарних запасів з метою ефективного продажу.

У бухгалтерії облік товарних запасів ведеться з використанням встановлених НП(С)БО 9 «Запаси» методів для формування фінансової та податкової звітності.

На підприємствах часто виникають такі ситуації, коли дані про облік залишків товарних запасів у вищенаведених підрозділах не співпадає. Менеджери витрачають більше часу, щоб визначити, скільки товарних запасів та яких видів є в наявності, але отримують різні дані з різних підрозділів, бухгалтер наприкінці кожного місяця скаржиться, що за рахунком 28 з'являється червоне сальдо, комірник не може пригадати, в якій з карток він заніс прихід товару в поточному місяці.

Найбільш поширеними причинами розбіжностей в обліку є наступні:

- пересортування товарних запасів, через помилки співробітників з різних причин, що призвели до неоднакового відображення в обліку інформації щодо руху та наявності товарних запасів в різних підрозділах підприємства;

- некоректний облік переходу права власності; наприклад, товар проданий, однак знаходиться на складі підприємства на відповідальному зберіганні; у бухгалтерії та торговому відділі він списаний, а на складі продовжує враховуватись у картках складського обліку без змін;

- використання різних програмних забезпечень в межах одного підприємства; наприклад, у бухгалтерії використовується програма «1С: Підприємство», яка охоплює всі ланки обліку на торговельному підприємстві від обліку товарних запасів до формування фінансової звітності, у той час коли на складі часто використовують більш спрощене та дешевше програмне забезпечення, за допомогою якого ведеться виключно облік товарних запасів і лише в натуральному вимірнику[3].

При такому методі організації обліку відсутня централізована система обліку, в результаті чого бухгалтерія не може оперативного реагувати на виправлення помилок, що виникають в процесі ведення складського обліку. Іншою стороною даної проблеми є розбіжності у номенклатурному найменуванні одиниць товарних запасів. Наприклад, у бухгалтерському обліку товар іменується як «циліндричні елементи», а в складському обліку даний товар зазначений як «труби».

Враховуючи вище викладене, для удосконалення складського обліку запасів можливе застосування коміркового методу зберігання, завдяки якому, можна знати точну кількість товарних одиниць в кожній комірці. Комірковий метод дасть можливість оптимальним способом використовувати складські площі, але при цьому, комірники повинні брати товар виключно з вказаної комірки, а не з тієї, яка ближче до них. Також, можливе застосування координатного методу. Тобто, в картці кожної номенклатурної одиниці товару зазначити координати комірки, в якій він зберігається і на якому складі. Все це можливо при застосуванні таких засобів, як технологічні датчики, сканери штрихових кодів (для обліку товарно-матеріальних цінностей), касові апарати (для обліку виручки від реалізації в роздрібній торгівлі).

Для злагодженої роботи всіх підрозділів торгового підприємства накопичення, систематизацію та узагальнення облікової інформації слід проводити тільки в програмному забезпеченні адаптованому під особливості обліку різних підрозділів підприємства. Тобто, первинна бухгалтерська інформація повинна накопичуватись в базі даних комп'ютерної системи, а узагальнюватись та систематизуватись на рахунках, що представлені окремими комірками пам'яті комп'ютера і мають бути універсальними носіями ознак її групування для всіх користувачів без винятку.[4] Це дасть змогу здійснити перехід до безпаперової технології обліку та мінімізувати людський фактор у викривленні облікової інформації. Така

організація ведення обліку забезпечить керівництво компанії достовірною та своєчасною обліковою інформацією, що дозволить приймати більш ефективні управлінські рішення.

### Список використаної літератури

1. Голошубова Н.О. Оптова торгівля: організація та технологія : [навч. посібн.] / Н.О. Голошубова, В.М. Горюшков. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 265 с.
2. Облікова політика: навч. посіб. / Г.М. Давидов, В.М. Савченко, О.В. Пальчук, та ін.; за заг. ред. Г.М. Давидова. 2-ге вид., перероб. і доп. – Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. – 362 с.
3. Крысенко Т.В. Торговля: организация, налоговый и бухгалтерский учет: Практик. пособие / Т.В. Крысенко, И.М. Шингур. – К.: Бухгалтерия. Налоги. Бизнес, 2002. – 239 с.
4. Руденко В.І. Побудова облікового апарату за умов застосування інформаційних технологій в бухгалтерському обліку // Збірник статей студентів кафедри економічної експертизи і аудиту бізнесу. – 2018. – С. 92-95.

*Овсюк Н.В., д.е.н., доцент  
професор кафедри фінансів, обліку та оподаткування  
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна  
[nina.ovsyuk@gmail.com](mailto:nina.ovsyuk@gmail.com)*

*Волошина Т.М., магістрант  
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ ЗГІДНО НП(С)БО 15 «ДОХІД» ТА МСФЗ 15 «ДОХІД ВІД ДОГОВОРІВ З КЛІЄНТАМИ»

Значне реформування діючої системи бухгалтерського обліку в Україні пов'язане з об'єктивною необхідністю подолання застарілих догм і стереотипів та ґрунтовної розробки нової теоретичної бази, що повинна бути надійним джерелом для забезпечення інформаційних потреб користувачів в умовах формування ринкової економіки.

У період ринкових відносин значно зростає роль доходу від операційної діяльності як джерела забезпечення інтересів держави, власників та персоналу підприємства. Тому, однією з актуальних задач, яка постає перед керівниками підприємств, бухгалтерами є розробка та впровадження ефективних методів управління процесом формування операційним доходом в процесі поточної господарської діяльності. Це передбачає удосконалення існуючих методів його обліку і аналізу, з врахуванням вимог національних, міжнародних стандартів та досягнень інформаційних технологій. Розв'язання цих завдань потребує ретельного дослідження існуючого на сьогоднішній день досвіду, що необхідно для встановлення об'єктивності у визначенні напрямків удосконалення методики обліку, аналізу та аудиту доходу від операційної діяльності.

Для прийняття ефективних управлінських рішень на мікро- і макрорівні необхідно не тільки розкрити інформацію про суму отриманого доходу, а й встановити природу його походження, джерела формування, що важливо для оцінки перспектив розвитку підприємницької діяльності і формування адекватної облікової політики підприємства. При з'ясуванні економічної сутності та функцій підприємницької діяльності необхідно проаналізувати світові тенденції у дослідженні підприємництва загалом і показника операційного доходу зокрема.

Господарську діяльність законодавство розподіляє на операційну, фінансову та інвестиційну. Важливе значення в процесі дослідження доходів від операційної діяльності має міжнародний досвід. Так, з метою розкриття економічного змісту, принципів і правил визнання доходів і витрат Радою цілісну комплексну систему, яка включає Концептуальні

основи складання і подання з розробки Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку створено фінансових звітів і Міжнародні стандарти фінансової звітності. Застосування міжнародних стандартів фінансової звітності забезпечує точну коректність відображення доходів та визначення фінансових результатів за рахунок єдності вимог щодо визнання цих показників. В умовах реформування бухгалтерського обліку в Україні і запровадження НП(С)БО досягнуто відповідність визнання і класифікації доходів вітчизняних підприємств вимогам МСФЗ.

Загальний обліковий підхід до оцінки операційного доходу, який виникає внаслідок певних операцій та подій, визначено Концептуальними основами складання та подання фінансових звітів. Міжнародним стандартом фінансової звітності 15 "Дохід від договорів з клієнтами" [1] та НП(С)БО 15"Дохід" [2] встановлено умови і правила визнання доходу внаслідок окремих операцій.

Слід зазначити, що активи можуть постійно збільшуватися, кредиторська заборгованість зменшуватися, але це не означає виникнення доходу. Так, платежі, одержані в рахунок майбутніх періодів, представляють надходження активів і можуть мати відношення до операційної діяльності підприємства, але не бути доходами. Доходи можуть також відображатися в системі бухгалтерського обліку до того, як відбудеться фактичне зростання активів.

Міжнародним стандартом фінансової звітності 15 "Дохід від договорів з клієнтами" наведено визнання доходу, коли суб'єкт господарювання задовольняє власні зобов'язання щодо виконання передаючи актив, а саме: товар або послугу відповідному клієнтові. Актив передається коли клієнт отримує контроль над таким активом [1].

Стандартом окреслено обліковий підхід до доходу, який виникає внаслідок певних операцій, зокрема:

- використання активу для виробництва товарів або надання послуг;
- використання активу для підвищення вартості інших активів;
- використання активу для погашення зобов'язання або зменшення витрат;
- реалізації або обміну активу;
- надання активу у заставу як забезпечення позики; та
- утримання активу [1].

Дохід для кожного типу операції визнається, коли: існує ймовірність того, що економічні вигоди, пов'язані з операцією, надійдуть на підприємство; сума доходу може бути достовірно оцінена. Разом з тим, положеннями стандарту визначено обставини, за яких ці критерії будуть застосовуватися для кожної з трьох категорій доходу. Ці критерії звичайно застосовуються окремо до кожної операції, проте за певних обставин, дотримуючись принципу превалювання сутності над формою, критерії визнання застосовують до окремих тотожних елементів операції. З економічної точки зору одержання доходу - безперервний процес. Для відображення доходу в бухгалтерському обліку необхідно встановити момент, коли можна стверджувати, що доходи дійсно зароблені.

При визначенні доходу важливо встановити не лише момент визнання доходу, а й достовірність оцінки отриманого доходу. Сума операційного доходу, яка виникає внаслідок господарської операції вимірюється за справедливою вартістю компенсації в грошовій (або іншій) формі, яка була отримана або підлягає отриманню. Справедлива вартість операційного доходу визначається як сума, за якою можна обміняти актив або погасити будь-яку заборгованість в операціях між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, тобто дохід вимірюється за сумою отриманої компенсації.

Під час визначення операційного доходу необхідно дослідити операції і події за яких сума доходу не співпадає зі справедливою вартістю. Це відбувається в тому випадку, коли товари реалізуються з торгівельною знижкою або зі знижкою з обсягу продажу, а це означає, що дохід визнається за меншою сумою, ніж справедлива вартість. Знижки, надані за терміновість платежу, вираховуються з доходу від реалізації товарів, робіт, послуг згідно вимог міжнародного стандарту бухгалтерського обліку.

Доцільно в той же час розглянути порядок визнання операційного доходу при здійсненні обмінних операцій з подібними і неподібними товарами. У тому випадку, коли справедлива вартість отриманого товару невідома, дохід вимірюється за справедливою вартістю переданого товару.

Дохід від реалізації продукції (товарів) повинен визнаватися у разі задоволення всіх умов, наведених нижче:

- підприємство передало покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані з власністю на продукцію (товар);
- підприємство більше не бере участі в управлінні, яке, як правило, пов'язано з правом власності, і не контролює реалізовану продукцію (товари);
- сума доходу може бути достовірно виміряна;
- існує ймовірність надходження економічних вигод, пов'язаних з операцією, на підприємство;
- витрати, які були або будуть понесені в зв'язку з операцією, можуть бути достовірно виміряні [2].

Операційний дохід, який виникає в процесі надання послуг визнається в тих облікових періодах, в яких надаються відповідні послуги.

Підприємство, як правило, може здійснити достовірну оцінку тільки після того, як воно погодило з іншими сторонами - учасниками операції суму компенсації, яка буде надана в обмін на послуги та терміни розрахунків. Однією з умов визнання доходу від надання послуг є можливість достовірно оцінити етап завершеності операції.

Суб'єкт господарювання визнає дохід від звичайної діяльності з часом, якщо виконується один з таких критеріїв:

- клієнт одночасно отримує і споживає вигоди, що надаються у процесі виконання суб'єктом господарювання;
- виконання суб'єктом господарювання створює або вдосконалює актив, який контролюється клієнтом у процесі створення або вдосконалення активу;
- виконання суб'єктом господарювання не створює активу з альтернативним використанням для суб'єкта господарювання і суб'єкт господарювання має юридично обов'язкове право на отримання платежу за виконання, завершене до сьогодні [1].

Таким чином, доходи в бухгалтерському обліку визнаються згідно з правилами, встановленими стандартами бухгалтерського обліку з врахуванням економічної сутності господарських операцій.

Важливим завданням на сучасному етапі розвитку економіки України є здійснення відтворювальних процесів підприємств на основі управління операційним доходом.

### Список використаної літератури

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення 10.11.2021)
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» від 16.01.2021. URL: [file:///C:/Users/Nina/Downloads/IFRS%2015\\_ukr\\_2000.pdf](file:///C:/Users/Nina/Downloads/IFRS%2015_ukr_2000.pdf) (дата звернення 05.11.2021)

*Панченко П.М., магістр*

*Кругла М.М., к.е.н., доцент*

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*

*[oknehcnar.anilop@gmail.com](mailto:oknehcnar.anilop@gmail.com)*

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ**

Заробітна плата відіграє важливу роль у формуванні економіки країни, оскільки від її рівня залежить добробут суспільства та ефективність роботи працівників. Також для країни це є одним з найбільших важелів впливу, оскільки сплачується відразу три податки до бюджетів різних рівнів, а саме : податок з доходів фізичних осіб, військовий збір, єдиний соціальний внесок. Для підприємства оплата праці є однією зі складових виробничої собівартості продукції, що в загальному формує ціну товару та його конкурентоспроможність на ринку, що в результаті впливає на прибуток.

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» визначає, що виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [1].

У практиці ведення бухгалтерського обліку в Україні визначення заробітної плати регулюється Законом України «Про оплату праці», де визначено, що заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [3].

Отже, визначення «заробітна плата» за наведеними стандартами є схожим, але за міжнародними використовується «виплати працівникам», що є ширшим за своїм змістом, тобто окрім заробітної плати включає ряд інших виплат працівникам, як поточних, так і довгострокових.

Заробітна плата включає: поточні (короткострокові) виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченню трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати.

У таблиці 1. представлено порівняльну характеристику короткострокових (поточних) виплат працівникам за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівника» та Національним положення (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам».

Таблиця 1.

### Складові поточних (короткострокових) виплат працівникам

Короткострокові виплати працівникам МСБО 19	Поточні виплати працівникам НП(С)БО 26
зарплати робітникам та службовцям і внески на соціальне забезпечення	заробітна плата за окладами та тарифами
короткострокові компенсації за відсутність (такі як оплачена щорічна відпустка та оплачена відпустка у зв'язку з хворобою)	виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час)
участь у прибутку та премії, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, в якому працівники надають відповідні послуги	інші нарахування з оплати праці
негрошові пільги (такі як медичне обслуговування, надання житла, автомобілів та безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг) для теперішніх працівників	премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу

Джерело: згруповано за інформацією 1,2.

Порівнюючи складові поточних виплат працівникам можна помітити, що вони схожі.

Короткострокові виплати за міжнародними стандартами визнаються зобов'язаннями, якщо це не є аванси та, оскільки, виплачуються протягом дванадцяти місяців на виплати не здійснюється вплив змін актуарних припущень, в результаті яких є прибуток або збиток[1].

Поточні зобов'язання в українській практиці визначаються у складі поточних зобов'язань, виплати за невідпрацьований час, премії та інші заохочувальні виплати визнаються зобов'язанням, але через створення забезпечення у звітному періоді [3].

Облік заробітної плати є великою частиною роботи бухгалтерів, оскільки під час нарахування підприємства відображають додаткові витрати, а саме: нарахування та сплату податків, нарахування резерву відпускних, нарахування лікарняних. Від правильного нарахування заробітної плати залежить сплата податків до бюджету, наприклад, якщо заробітної плати буде нараховано більше то працівник зможе не отримати податкові знижки, що тягне за собою виплату меншої суми на рахунок працівника, а для підприємства сплату більшої суми податків.

Висновки. Оскільки жодне підприємство не може обійтися без трудових ресурсів, є важливим питанням було дослідити визначення та структуру поточних виплат працівникам. Визначення та облік заробітної плати у міжнародній практиці регулюється згідно Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 19 "Виплати працівникам", поточні витрати включають: зарплату, короткострокові компенсації, виплати за участю у прибутку та премії, негрошові пільги. В українській практиці визначення наведено у Законі України "Про оплату праці", а облік здійснюється згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 "Виплати працівникам" до поточних витрат включають: заробітну плату, інші нарахування, виплати за невідпрацьований час, премії та інші заохочувальні виплати. Також в окремих нормативно-правових актах наводить інформація про податки, що утримуються із заробітної плати.

Отже, вітчизняні стандарти не суперечать міжнародним щодо структури поточних виплат та відображені в обліку, але оскільки тема є досить обширною, то в практиці неможливо обійтися лише одним нормативно-правовим актом чи стандартом, що ускладнює дослідження.

### Список використаної літератури

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_011#Text)
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03#Text> (дата звернення: 15.11.2021).
3. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. №108/95-ВР. Дата оновлення: 15.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 15.11.2021).

*Приходько Є. І., здобувач вищої освіти  
Науковий керівник: д.держ.упр., професор Васильєва Л. М.  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
[seaamnesia@gmail.com](mailto:seaamnesia@gmail.com)*

### РОЗРАХУНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОКУПЦЯМИ: ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ

При реалізації продукції, підприємство має ризик непогашення дебіторської заборгованості, тому на підприємстві завжди є дебіторська заборгованість, щодо якої існують сумніви в її поверненні. Сумнівні борги завищують реальний результат реалізації,



тому згідно з принципом обачності підприємство повинно шукати можливі втрати від неповернення частини боргів покупцями в момент визнання доходу від реалізації, а не в тому періоді, коли покупці не змогли оплатити товар.

Чинне законодавство України надає сільськогосподарським підприємствам можливість вільного вибору форм безготівкових розрахунків між підприємствами, в залежності від різних факторів, таких як: тип покупця (оптові, біржові, роздрібні, вільні, регульовані, фіксовані), вид продукції, обсяг продажу, сума оплати товару та ін. В той же час безготівкові розрахунки мають великий вибір між видами платіжних інструментів для відносин між підприємствами – платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, платіжні вимоги, розрахункові чеки, акредитиви, векселі, системи дистанційного управління, залік взаємної заборгованості, бартерні операції та уступка права вимоги[3].

На наш погляд, доцільно рекомендувати для сільськогосподарських підприємств використовувати найбільш адаптовану до специфіки їх діяльності форму розрахунків, що наведено в таблиці 1.

Безумовно, жодна форма розрахунків не створює додаткових коштів. В умовах ринку необхідно застосовувати таку форму, яка б гарантувала своєчасне і повне надходження грошових коштів на рахунок виробника продукції, забезпечувала б належний рівень взаємного і банківського контролю за виконанням договірних зобов'язань.

Для постійних покупців при рівномірних поставках розрахунки можуть здійснюватися в порядку планових платежів на підставі договорів (угод) з використанням у розрахунках платіжних доручень. Планові платежі можуть виконуватися щоденно або періодично, в строки, погоджені між продавцем і покупцем[1]. Суми кожного планового платежу будуть встановлюватися сторонами на наступний місяць (квартал), виходячи з періодичності платежів і обсягу поставок чи надання послуг. І в кінці місяця покупець із продавцем уточнюють свої розрахунки на основі фактичного відпуску товару чи надання послуг і проводять перерахунки в порядку, обумовленому в угоді. При цьому різниця, яка виникла, може перераховуватися окремим дорученням або враховуватися при черговому плановому платежі. Уточнення розрахунків доцільно прилучати до останнього платежу місяця з тим, щоб на звітну дату взаємна заборгованість сторін була мінімальною. Водночас виникає складна ситуація, так як в плані рахунків бухгалтерського обліку не передбачено рахунок для ведення розрахунків під час здійснення заліку взаємної заборгованості. Виходячи з цього, для відображення в обліку виникає потреба в додатковому введенні до рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» субрахунку 378 «Розрахунки при здійсненні заліку взаємної заборгованості». Даний субрахунок дасть змогу відображати інформацію, пов'язану із здійсненням платежів при розрахунках заліку взаємної заборгованості[2].

Таблиця 1

Відображення господарських операцій за розрахунками з деякими контрагентами с.-г. підприємств в бухгалтерському обліку

№ п/п	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, грн.
<i>1. Залік взаємної заборгованості</i>				
<i>1.1 Зі сторони покупця</i>				
1.1.1	Підприємство-покупець перераховує кошти як плановий платіж продавцю	378	31	20000
1.1.2	Підприємство-покупець оприбутковує продукцію за ціною продавця	20	63	21000
1.1.3	Проведено залік взаємної заборгованості вартості продукції і перерахованих коштів	63	378	20000
1.1.4	Перерахування коштів за кінцевим розрахункам в поточному періоді	63	31	1000
<i>1.2 Зі сторони продавця</i>				
1.2.1	Підприємство-продавець отримує кошти як плановий	31	68	20000

№ п/п	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, грн.
	платіж продавцю			
1.2.2	Відображено дохід від реалізації продукції	36	70	21000
1.2.3	Проведено залік взаємної заборгованості	68	36	20000
1.2.4	Перерахування коштів за кінцевим розрахунком в поточному періоді	31	36	1000
<i>2. Платіжне доручення</i>				
<i>2.1 Зі сторони покупця</i>				
2.1.1	Підприємство-покупець оприбутковує продукцію за ціною продавця	20	63	13400
2.1.2	Перерахування коштів за продукцію	63	31	13400
<i>2.2 Зі сторони продавця</i>				
2.2.1	Відображено дохід від реалізації сільськогосподарської продукції	36	70	21000
2.2.2	Перерахування коштів за відвантаженою продукцію	31	36	21000

Таким чином, впорядкування облікового процесу форм розрахунків дасть змогу ефективно управляти системою відносин покупців з сільськогосподарськими підприємствами. На основі проведеного дослідження пропонуємо використовувати різні форми розрахунків в залежності від особливостей покупців щодо регулювання процесу виробництва з метою забезпечення рівномірної й ритмічної роботи підприємства, своєчасного випуску виробів у встановлених обсягах й номенклатурі при найповнішому використанні всіх виробничих ресурсів.

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

1. Огійчук М. Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, П. Г. Панченко. – [3-є вид., переробл. і доповн.]. – К. : Алерта, 2016. – 878 с.
2. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України / [Плаксієнко В. Я., Письмаченко Л. М., Павлова Г. Є. та ін.]. – К. : Центр учбової л-ри, 2019. – 490с. 3. Цивільний кодекс України // [www.zakon.ua](http://www.zakon.ua).

*Распопова Ю.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Акімова Т.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Дубовик К.І., магістрант  
Національна металургійна академія України  
[dubovik.katya2013@gmail.com](mailto:dubovik.katya2013@gmail.com)*

#### **НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ РУХУ ТОВАРІВ**

У ринковій економіці торговельні підприємства функціонують в жорстких умовах конкурентного середовища, що обумовлює необхідність побудови в умовах цих підприємствах раціональної системи обліку товарів.

Метою ведення обліку операцій з продажу товарів є інформаційне забезпечення управлінців про: отримані доходи та втрачені економічні вигоди торгового підприємства;

формування фінансових результатів; оцінювання доцільності та ефективності передбачених заходів з активізації продажу; контроль за операціями з продажу товарів.

Проведений огляд наукової літератури [1-3] показав, що більшість авторів рекомендують впорядкувати бухгалтерський облік операцій з продажу товарів за поглибленою аналітичною деталізацією, що сприятиме підвищенню рівня контролю за їх рухом і забезпечить в майбутньому прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Зокрема, науковці пропонують в обліковій системі торгових підприємств відкривати аналітичні субрахунки третього і нижчих порядків для деталізації інформації таких синтетичних рахунків та субрахунків, як 28 «Товари» - за групами товарів; 702 «Дохід від реалізації товарів» - за умовами отримання доходу, 704 «Вирахування з доходу» - за видами вирахувань з доходу.

Слід зазначити, що аналітичні субрахунки розробляються обліковцями відповідно до специфіки господарювання торгового підприємства, рівнів контролю за рухом товарів, вимог деталізацій управлінської інформації тощо.

Отже, для підприємств роздрібної торгівлі, що мають великий асортимент товарів, пропонується в аналітичному обліку деталізувати синтетичний субрахунок 282 «Товари в торгівлі» за такими аналітичними субрахунками:

- 2821 «Продовольчі товари (м'ясо, ковбасні вироби, риба)»;
- 2822 «Хліб і хлібобулочні вироби»;
- 2823 «Фрукти»;
- 2824 «Тютюнові вироби та лікєро-горілчані вироби»;
- 2825 «Кондитерські вироби (власного виробництва)»;
- 2826 «Інші продовольчі товари»;
- 2827 «Непродовольчі товари».

Так, за допомогою аналітичних даних деталізованого субрахунку 282, підприємство буде забезпечено інформацією стосовно залишків за кожною товарною групою, що дозволить оптимізувати план закупівлі окремого виду товару. Крім того, система менеджменту підприємства буде забезпечена більш прозорою інформацією щодо стану реалізації та вибуття окремих груп товарів, рівнів їх попиту й економічної вигоди.

З метою посилення рівня інформативності щодо руху товарів на підприємстві також доцільно складати і «Товарний звіт» за групами товарів. Форма цього аналітичного документа нормативно не регулюється й складається самостійно підприємством за довільною формою в залежності від потреб користувачів у рівні розкриття інформації щодо руху товарів. Зазвичай, в даному документі міститься інформація з асортименту товарів, їх залишків та надходження в натуральних вимірниках.

Отже, для підприємств роздрібної торгівлі в аналітичному обліку пропонується застосовувати наступну форму «Товарного звіту».

Запропонована форма звіту матиме вигляд таблиці, що складатиметься зі 17 граф (стовпчиків). Перед таблицею слід указати реквізити підприємства, період, за який оформлюється звіт та група товарів за якими відстежується їх рух. Запропонований аналітичний документ буде містити таку основну інформацію:

- код товару або аналітичний субрахунок на якому обліковується окремий товар;
- найменування товару;
- натуральні одиниці виміру щодо товару;
- залишок товару на початок періоду за кількістю та вартістю;
- надходження товару за період за кількістю та вартістю;
- реалізація товару за період за кількістю та вартістю;
- повернення товару за період кількістю та вартістю й номер підтверджуючого документу;
- результат переоцінки товарів й номер підтверджуючого документу;
- залишок товару на кінець періоду за кількістю та вартістю;
- підписи матеріально відповідальних та уповноважених осіб.

Розглянемо більш детально порядок оформлення та заповнення запропонованої форми «Товарного звіту». В графі 1 документа, що називається «Код товару» вказується код або артикул товару, по якому здійснюється рух впродовж періоду.

У графах 2 та 3, «Найменування товару» та «Одиниця виміру» вказується назва та натуральна одиниця виміру товару.

Далі в документі вказується залишки товару на початок періоду:

- в графі 4 «кількість» вказуються залишки товару на початок періоду у кількісному вимірнику;
- в графі 5 «сума» вказуються залишки товару на початок періоду у вартісному вимірнику (в гривнях та копійках).

В блоці «Надходження товару» вказується така інформація:

- в графі 6 «кількість» у кількісному вимірнику вказується кількість товару, що надійшов за період;
- в графі 7 «сума» вказується сума на яку надійшли товари за період.

Інформація щодо «Реалізації товарів» деталізується наступним чином:

- в графі 8 «кількість» у кількісному вимірнику вказується кількість товару, що був реалізований за період;
- в графі 9 «сума» вказується собівартість реалізованого товару.

У разі повернення товару в блоці «Повернення» відображається наступна інформація:

- в графі 10 «кількість» у кількісному вимірнику вказується кількість товару, що був повернений за період;
- в графі 11 «сума» вказується сума, на яку були повернені товари;
- в графі 12 «номер документа» вказується номер підтверджуючого документа, на підставі якого було зроблено повернення.

В блоці «Переоцінка» вказується:

- в графі 13 «кількість» у кількісному вимірнику вказується кількість товару, що був переоцінений;
- в графі 14 «сума» вказується сума, на яку зроблено переоцінку;
- в графі 15 «номер документа» вказується номер підтверджуючого документа, на підставі якого була зроблена переоцінка.

Завершує таблицю блок «Залишок на кінець періоду», в якому вказується:

- в графі 16 «кількість» у кількісному вимірнику вказується кількість товару на кінець періоду, з урахуванням надходження, реалізації, повернення та переоцінки товару за період;
- в графі 17 «сума» у вартісному вимірнику вказується сума товару на кінець періоду, з урахуванням надходження, реалізації, повернення та переоцінки товару за період.

У «Товарному звіті» обов'язково ставляться підписи матеріально відповідальних та уповноважених осіб.

«Товарний звіт» буде складати матеріально відповідальна особа на підставі прибуткових і видаткових документів, і, згідно до встановлених на підприємстві термінів, передаватиме цей звіт до бухгалтерії. Інформація в «Товарному звіті» буде розміщуватися в хронологічному порядку.

Товарні звіти складатимуться в двох примірниках: перший з доданими до нього документами передаватиметься до бухгалтерії, другий - з підписом бухгалтера, який підтверджує проведення перевірки і приймання звіту, залишатиметься у матеріально відповідальній особі. Виявлені в ході перевірки помилки бухгалтер повинен виправити в обох примірниках звіту і довести ці дані до відома матеріально відповідальній особі підпис у звіті.

Ведення відповідного аналітичного документа забезпечить підвищення рівня внутрішнього контролю щодо руху товарів за окремими групами. При використанні запропонованої форми «Товарного звіту» бухгалтер торгового підприємства матиме можливість:

- здійснити самоперевірку внесення даних у напрямку руху товарів;
- подавати зручний та зрозумілий звіт керівникові підприємства стосовно руху товарів;
- визначати попит на окремий вид товару;
- контролювати рух та залишки товарів.

Таким чином, запропоновані напрями удосконалення аналітичного обліку підприємств роздрібною торгівлю дозволять скоротити трудомісткість праці обліковців при проведенні інвентаризації товарів; забезпечити чіткий контроль залишків за кожним окремим товаром, його надходження й вибуття, і, тим самим, забезпечити підвищення рівня внутрішнього контролю щодо руху товарів на підприємстві.

### Список використаної літератури

1. Рибалко О.М., Дмитришина К.Р. Пропозиції щодо удосконалення організації обліку товарів у роздрібній торгівлі. *Наука онлайн: Міжнародний електронний науковий журнал*. 2019. №10. URL: <https://nauka-online.com/wp-content/uploads/2019/11/Ribalko-Dmitrishina.pdf> (дата звернення 08.11.2021).
2. Макаренко А.П., Пугач К.Д. Удосконалення обліку товарів та пошук інших шляхів їх реалізації. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2018/10.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/10.pdf) (дата звернення 08.11.2021).
3. Мірошніченко О.В., Попович А.О. Проблеми та перспективи обліку торговельної діяльності. *Молодий вчений*. 2018. № 10. С. 360-364. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/10/86.pdf> (дата звернення 08.11.2021).

*Рябов М.О., здобувач вищої освіти,  
Піхняк Т.А., к.е.н.,  
доцентка кафедри менеджменту,  
фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова  
riabov.max12@gmail.com*

## КОМПЛЕКСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК СИСТЕМА ПОШУКУ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗЕРВІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

На сьогодні, в епоху надзвичайного економічного розвитку, виявлення резервів організації є необхідною умовою для досягнення цілей та забезпечення стабільного функціонування кожного підприємства.

Для того, щоб виявити резерви потрібно провести детальний аналіз як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства, проте для проведення цієї роботи потрібна управлінська ініціатива, яка повинна спрямовуватися на створення та реалізацію нових, креативних ідей.

Насамперед, розглянемо поняття «резерв». Резерв – це запас чого-небудь, що зберігається з метою використання в разі потреби, тобто це можливість залучити додаткові сили для здійснення певної діяльності. Щоб визначити розміри резерву потрібно застосувати економічний аналіз.

Існує досить великий ряд видів економічного аналізу, але на нашу думку, один з них потребує особливої уваги, а саме комплексний економічний аналіз, який є універсальним майже для всіх підприємств, адже він дозволяє охопити усі елементи економічного функціонування підприємства, високо оцінити та вивчити процеси і явища діяльності, а також їх взаємозалежність.

Комплексний економічний аналіз досліджує процеси та явища господарсько-фінансової діяльності підприємства, надає комплексну оцінку їхньої взаємозалежності та досліджує причини та наслідки їхніх взаємозв'язків [1].

Використання певних методичних положень теорії статистики, підприємства з різним економічним рівнем розвитку групуються за підсумковими показниками.

Рівень рентабельності надає змогу умовно поділити підприємства на декілька груп: низькорентабельні, середньорентабельні та високорентабельні. Кожна група має свої статистичні показники, які надають характеристику про питому вагу та аналітичні дані, що характеризують ефективність виробництва. При комплексному економічному аналізі бажаний період дослідження складає п'ять років.

Під час застосування аналізу доцільно використовувати економіко-математичні методи та моделювання (ЕММ). Саме ЕММ в системі комплексного аналізу дає можливість виявити рівень ефективності виробничих ресурсів, обсяги, структурне співвідношення та внутрішньогосподарські резерви [2].

Проведення комплексного економічного аналізу складається з шести етапів:

1. На першому етапі визначається об'єкт дослідження, який презентується у вигляді системи, яка охоплює в собі різні елементи.

2. Відбувається відбір показників, з метою надання загальної характеристики про ефективність діяльності підприємства.

3. Формується схема, яка відображає головні функції підприємства та їх взаємозв'язки.

4. Розробляються блоки комплексного аналізу, класифікація показників, досліджується їх взаємозалежність.

5. Будується модель системи на основі інформації, яка була отримана під час проведення попередніх етапів.

6. Надається об'єктивна оцінка результатів господарської діяльності, та визначається розмір всіх внутрішніх невикористаних резервів росту ефективності підприємства [3].

Існує широка методика знаходження резервів ефективності виробництва, але на нашу думку, саме визначення резервів через коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів є одним із найпростіших. Він визначається за формулою:

$$K_{\text{езс}} = \text{ЧП} / [\text{Ч}_{\text{пр}} + (\text{ОВФ} + \text{ОЗ}) * K_{\text{пвп}}]$$

де ЧП – чиста продукція;

$\text{Ч}_{\text{пр}}$  – витрати ресурсів, що відображені чисельністю працівників;

ОВФ – середня вартість основних фондів;

ОЗ – середні залишки оборотних фондів за рік [4].

Знайшовши коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів визначається коефіцієнт резервів невикористаних ресурсів:

$$K_{\text{нр}} = 1 - K_{\text{езс}}$$

За результатами комплексного економічного аналізу та розв'язання економіко-статистичних і ЕММ задач можна визначити забезпеченість ресурсами, темпи їх використання та залежність між ресурсами та результатом виробництва, граничну змінність ресурсів та рівень використання виробничого потенціалу підприємства [4].

Отже, комплексний економічний аналіз надає можливість оцінити розмір ресурсів та їх віддачу, завдяки його застосуванню можна оцінити ефективність використання ресурсів та резерви, які залучаються з метою збільшення ефективності виробництва. Застосування комплексного економічного аналізу призведе до економічного розвитку підприємства шляхом застосування резервів на оптимальному рівні.

### Список використаної літератури

1. Економічний аналіз. URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/50222/6/Andrieieva\\_Ekonomichnyi\\_analiz.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/50222/6/Andrieieva_Ekonomichnyi_analiz.pdf); jsessionid=1D0760A7B4426F6B00A6D76831B27B17.
2. Комплексний економічний аналіз. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.Ru/entsiklopediya/56-k/2638-kompleksnij-ekonomichnij-analiz.html>.
3. Система комплексного економічного аналізу та пошук резервів підвищення інтенсифікації і ефективності виробництва. URL: <https://studfile.net/preview/9265962/>.
4. Методики визначення ефективності. URL: <https://buklib.net/books/37218/>.

*Сахно Л.А., к.е.н., доцент*

*доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування*

*Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного*

*sakhnolyudmila5@gmail.com*

### КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ЯКІСНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сільське господарство, дедалі більше концентрується у великі підприємства, більш поширеним стає експорт і все більше віддаленими стають відстані між виробником і споживачем. Ось чому в усьому світі споживачі все більше усвідомлюють важливість якості і безпеки продовольства.

Облік витрат на якість дозволяє адміністрації і трудовому колективу, акціонерам і споживачам продукції уявляти реальну картину стану справ стосовно виробництва якісної продукції. Зрештою інформація про витрати на якість створює передумови для ухвалення стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень з урахуванням вимог всіх зацікавлених осіб, що сприяє підвищенню ефективності виробництва, підвищенню рентабельності і зростанню конкурентоспроможності

Галузеві особливості кожного господарюючого суб'єкта: тип виробництва, складність продукції, рівень організації виробництва і праці, рівень технічної оснащеності, впливають на процес забезпечення якості продукції і визначають величину витрат на забезпечення якості виготовленої продукції. Всю діяльність підприємства стосовно розробки і впровадження системи обліку витрат на якість можна згрупувати в наступні етапи:

- визначення цілей впровадження системи;
- навчання персоналу;
- визначення номенклатури витрат;
- розробка методики обліку і аналізу витрат на якість;
- створення і впровадження документів, що регламентують діяльність стосовно обліку і аналізу витрат на якість.

Важливим чинником, що формує зацікавленість підприємства в оцінці витрат на якість продукції, є рівень розвитку системних методів управління якістю (наявність системи управління якістю продукції). Система якості в своєму розвитку проходить декілька етапів: від найпростішого — виробничих функцій контролю — через систему бездефектної праці - до комплексної системи управління якістю продукції, представленої стандартами підприємств, потім - до автоматизованої системи управління якістю продукції [1].

Комплексна система управління якістю продукції охоплює широке коло завдань: систематизація цілей і задач управління якістю, визначення функцій, уточнення функціональних зв'язків, формування регламентуючих, стимулюючих і регулюючих дій на процес забезпечення якості продукції, зафіксованих в стандартах підприємств, проте в ній недостатньо представлений організаційно-економічний механізм управління. Економічна «беззбройність» (мається на увазі вартісний аспект) комплексних систем стає гальмом для науково-обґрунтованого управління, що виключає достовірну оцінку економічної ефективності системи якості. При зростанні вимог до

якості продукції і технічного прогресу відбувається ускладнення виробництва, збільшення його кваліфікаційного, організаційного і технічного рівнів, у зв'язку з чим витрати на забезпечення якості збільшуються. Необхідно вести ретельний облік витрат на якість із визначенням їх частки в собівартості продукції.

Окрім наявності системи якості, на підприємстві для ефективного обліку і аналізу витрат на якість необхідно мати ще цілий ряд організаційно-економічних умов, а саме:

- наявність певного економічного потенціалу;
- готовність менеджерів вищої ланки до обліку і аналізу витрат на якість;
- вдосконалення організаційної структури підприємства;
- розробка внутрішньої нормативної документації стосовно фіксації процесу обліку і аналізу витрат на якість [2].

Коли йдеться мова про виробничий потенціал, слід мати на увазі, що підприємство має в своєму розпорядженні певні види ресурсів, що дозволяють йому займатися розробкою, випуском і реалізацією продукції. Оскільки не маючи таких можливостей підприємство взагалі не зможе випускати продукцію, а якщо немає продукції, то про яку якість може йтися?

Готовність менеджерів до такого кроку, як оцінювання ефективності роботи системи якості, говорить про високу зацікавленість керівників в підвищенні економічної ефективності роботи підприємства, не про формальне відношення до впровадження на підприємстві системи якості, а як до засобу пошуку резервів підвищення ефективності функціонування підприємства.

Третьою важливою умовою ефективного функціонування обліку і аналізу витрат на якість, як було сказано вище, є вдосконалення організаційної структури підприємства.

Організаційна структура підприємства може бути охарактеризована як централізована, або децентралізована в залежності від ступеня відповідальності, покладеної на менеджерів. Дослідження показують, що у ряді випадків жорстко централізована система управління, що дісталася багатьом підприємствам в спадок від адміністративної економіки, стає гальмом їх розвитку. Вона знижує ініціативу виконавців, перешкоджає гнучкості і оперативності в управлінні.

Наступною важливою умовою ефективного обліку і аналізу витрат на якість, на наш погляд, є розробка і вдосконалення внутрішньої документації стосовно обліку і аналізу витрат на якість. Оскільки область будь-яких витрат лежить у фінансовій площині діяльності підприємства, то дані аспекти діяльності підприємства повинні знайти своє віддзеркалення не тільки в політиці якості підприємства, як це було сказано вище, але і у фінансовій або обліковій політиці підприємства. Пильна увага з боку розробників системи якості на підприємстві повинна бути надана розробці внутрішньої документації, що регламентує питання, пов'язані з обліком і оцінкою витрат на якість, оскільки від якості цих документів згодом буде залежати якість точності планування і достовірності одержаної за допомогою обліку інформації про витрати на якість. Документи, що розробляються, можуть мати або форму стандарту підприємства, або форму методологічної інструкції за якістю, або форму регламенту. Даний документ повинен бути втіленням спільної роботи керівника підприємства, служби якості і економічних служб підприємства. В ньому повинні знайти відображення наступні розділи:

1. Цілі і задачі - які цілі повинні бути досягнуті в результаті здійснення процесу і які задачі для цього необхідно вирішити.

2. Область розповсюдження - на які підрозділи розповсюджується даний стандарт підприємства, інструкція на процес або регламент. В якості прикладу може слугувати вислів: «Положення справжнього стандарту встановлюють порядок здійснення планування, обліку і аналізу витрат на якість і обов'язкові для планово-економічного відділу, підрозділи бухгалтерського обліку, відділу управлінням якістю».

3 Відповідальність - за організацію функціонування і дотримання процесу планування, обліку і оцінки витрат на якість. Відповідальними доцільно призначати, на наш погляд керівників підрозділів для яких даний стандарт є обов'язковим для застосування

4. Супутня документація - форми, типи бланків, які застосовуються при здійсненні



даного процесу.

5. Терміни і позначення - дається перелік всіх термінів і позначень, які були застосовані в даному стандарті або регламенті.

6. Зберігання - вказуються терміни і місця зберігання оригіналу стандарту або регламенту, їх копій, а також звітності про витрати на якість. Зберігання звітності про витрати на якість здійснюється у відділі управління якістю не менше 5 років.

7. Перегляд і зміни – зазначається як часто необхідно переглядати даний стандарт або регламент і яким чином вносяться необхідні зміни.

І нарешті, остання з приведених вище організаційно-економічних умов ефективного функціонування планування, обліку і оцінки витрат на якість продукції — наявність високопрофесійного управлінського персоналу.

Аналізуючи рівень професійної підготовки управлінського персоналу і трудового колективу підприємства в цілому, слід зазначити, що трудовий колектив і управлінський персонал у тому числі є одним з видів виробничих ресурсів - трудових. Підвищення ефективності використання трудових ресурсів — задача будь-якого господарюючого суб'єкта, оскільки ніхто не буде заперечувати взаємозв'язок показників використання трудових ресурсів і показників фінансового положення підприємства. Якість продукції, що випускається, також впливає на фінансове положення підприємства, оскільки, чим вище якість, тим більш конкурентоздатне підприємство, отже, наявність високопрофесійних кадрів приводить до підвищення якості виробленої продукції у тому числі, сприяє ефективному обліку і аналізу витрат на якість продукції.

Забезпечити високий професіоналізм кадрів можливо через навчання і постійне підвищення знань співробітників. Це необхідно для впровадження нових технологій, винаходів, мотивації людей і розвитку бізнесу. Тому підприємство повинне постійно задовольняти природне бажання людей поліпшити показники своєї роботи, використовуючи для цього кваліфіковане навчання.

Організація навчання в цьому випадку передбачає:

- грошові вкладення в навчання (тренування) і вдосконалення (через наставництво) співробітників;
- створення можливостей для всіх співробітників підвищити свій потенціал;
- створення умов для поєднання роботи і навчання.

Таким чином, реалізація виявлених нами в процесі дослідження організаційно-економічних умов на будь-якому підприємстві дозволить, побудувати ефективну систему обліку витрат на якість виготовленої продукції і як наслідок, посилить конкурентні позиції будь-якого підприємства на ринку.

### Список використаної літератури

1. Sakhno L.A. Accounting and audit of environmental activities. Приазовський економічний вісник. 2020. № 1 (18). С. 305-311. [Електронний ресурс] // URL: <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-1>
2. Костякова А.А., Марченко К.Ю. Діджиталізація як інструмент сталого розвитку підприємства //Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет конференції, 17-19 березня 2021 р. Ч. 1. Львів: ЛНАУ, 2021. С.363-366

*Сімчук Я.В., студентка*  
*Науковий керівник :Кругла М.М., к. е. н.,*  
*доцент кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу*  
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*  
*yanuska.simchyk@gmail.com*

## **ОБЛІК ВИТРАТ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ЗВІТНОСТІ**

На кожному підприємстві господарські засоби проходять коло: витрати — виробництво — реалізація. Якщо не будуть понесені витрати, не буде здійснюватись виробництво і в результаті не отримаємо прибутку. Тому, без витрат діяльність підприємства здійснюватись не може. Оскільки правильність оцінки впливає на фінансовий результат, то витрати є одним з найважливіших показників діяльності підприємств.

На сьогоднішній день, все більше підприємств починають використовувати Міжнародні стандарти фінансової звітності. Оскільки міжнародні стандарти мають більше довіри від іноземних інвесторів, забезпечує прозорість інформації, з'являється можливість порівнянності з іншими підприємствами, тощо. Тому, для переходу важливо розуміти, чим відрізняється наш національний стандарт від міжнародного.

Згідно з міжнародними стандартами, витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у зв'язку з вибуттям або амортизацією активів чи виникненням зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення через здійснення виплат учасникам. Що за своєю сутністю таке ж як і в національному стандарті бухгалтерського обліку 1.

Основними ознаками, що можна виділити для порівняння є: класифікація та групування витрат, елементи витрат, визнання витрат та оцінка витрат.

НП(С)БО 16 деталізує склад витрат, більше того, в ньому визначено детальний перелік витрат, що відносяться до складу цих витрат. Це собівартість реалізованих товарів; собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг); витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не входять до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та поділяються на адміністративні, збутові та інші операційні витрати; фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати, які виникають під час діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг); суми податку на прибуток [1].

Та підприємства, що використовують МСФЗ, визначають склад витрат виходячи з власного професійного судження щодо сутності здійснених операцій та загальних підходів до сутності витрат та їх визнання. Оскільки за міжнародним стандартом до складу витрат відносять витрати безпосередньо на діяльність підприємства та збитки, зазвичай без доходу, від їх здійснення (наприклад збитки від стихійного лиха).

Принципи формування витрат в стандартах збігаються, проте можуть виникнути істотні відмінності при формуванні собівартості. Наприклад, згідно із п. 15.9 НП(С)БО 16 до собівартості включаються нестачі та втрати від псування матеріальних цінностей у цехах або оплата простоїв, тобто має місце некомпенсоване зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не приводить до збільшення активів. Відповідно до МСФЗ такі витрати негайно визнаються у звіті про прибутки та збитки як видатки, що не дають майбутніх економічних вигід або перестають визнаватися активом у балансі.

Спеціальних правил щодо оцінки витрат ні в національних, ні в міжнародних стандартах окремо не зазначено, але не означає що їх немає. Вони існують в відповідних стандартах, що регламентують облік окремих об'єктів. Наприклад, в НП(С)БО 9 викладені особливості оцінки витрат на запаси [2].

Існують суттєві розбіжності і при відображенні витрат майбутніх періодів у складі витрат. Доцільно при складанні звітності за МСФЗ проводити перекваліфікацію таких

витрат. З цією метою проводиться аналіз кожної статті та застосовуються критерії визнання, описані в МСФЗ.

При оцінці незавершеного виробництва необхідно врахувати, що це питання не достатньо врегульоване діючими НП(С)БО, але МСФЗ 2 «Запаси» визначає методи оцінки запасів, створених на підприємстві, у тому числі незавершеного виробництва. МСФЗ підтримує методи оцінки, які забезпечують ефективне управління витратами в умовах конкурентної ринкової економіки. Тому доречно було б удосконалити НП(С)БО в частині незавершеного виробництва.

Згідно із МСФЗ витрати поділяються на основні види, а саме: витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності; збитки нереалізовані, які виникають у результаті підвищення курсу обміну іноземної валюти; збитки реалізовані – це втрати, що виникають у результаті стихійного лиха, від реалізації основних засобів тощо. Слід зазначити, що у НП(С)БО 16 «Витрати» на відміну від міжнародних стандартів не розглядається така категорія як збитки.

Суттєві відмінності існують в обліку собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг. Так, згідно П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка буде реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, а саме М(С)БО 2 «Запаси», визначають, що собівартість запасів повинна включати всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан. Витрати на придбання запасів складаються з ціни придбання, ввізного мита та інших податків, а також витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо, пов'язаних з придбанням будь-яких товарно-матеріальних цінностей. Торгівельні та інші знижки при цьому враховуються. Витрати на переробку запасів включають всі витрати, які можна віднести до певного об'єкту обліку економічно можливим шляхом, а також постійні та змінні виробничі накладні витрати, що виникають при переробці матеріалів у готову продукцію.

Крім того основна форма фінансової звітності «Звіт про фінансові результати», в якій підприємства надають інформацію про витрати орієнтована на подання витрат за функціями. Але, для окремих суб'єктів господарювання, до яких можна віднести страхові компанії, підприємства сфери послуг доцільніше було б класифікувати витрати за їх характером. За МСБО 1 не можна окремо подавати надзвичайні витрати, виокремлювати операційний прибуток чи операційний збиток, розрізняти такі статті звіту як «Інші операційні витрати» та «Інші витрати», «Інші операційні доходи» та «Інші доходи». У «Звіті про фінансові результати» відсутні статті, в яких відображаються інші сукупні прибутки.

Між системами звітності є багато спільного, це зумовлено тим, що в основі НП(С)БО Україна використала міжнародні стандарти. В МСФЗ в останні періоди були внесені численні зміни, а зміни в НП(С)БО вносяться повільно, тому з роками і віддаляють їх від МСФЗ.

НП(С)БО 16 використовують при визнанні та оцінці витрат, проте у складі Міжнародних стандартів фінансової звітності аналогічний стандарт відсутній, що ускладнює процес управління витратами, та перед підприємствами постають проблеми, через розбіжності між НП(С)БО та МСФЗ, щодо витрат.

Тому, важливою умовою при удосконаленні діючих національних стандартів є конкретизація певних понять та термінів, зближення діючих стандартів обліку витрат з податковим законодавством, розробка єдиного підходу до оцінки, обліку, визнання та відображення витрат суб'єктів господарювання. Застосування МСФЗ як для складання фінансової звітності є запорукою прозорості інформації, що забезпечується шляхом

дотримання правил складання звітності та численними поясненнями до неї. Важливо також пам'ятати, що навіть якщо в тих чи інших стандартах недостатньо інформації, її завжди можливо прописати в обліковій політиці підприємства.

### Список використаної літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення 10.11.2021).

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 "Запаси" від 01.01.2012 р. URL: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021). (дата звернення 10.11.2021).

**Скок А.В.,**  
*Науковий керівник - к.е.н.,*  
**доцент Ходзицька В.В.**  
*Київський національний економічний*  
*університет імені Вадима Гетьмана*  
[annutka1sv@gmail.com](mailto:annutka1sv@gmail.com)

## ОСНОВНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРИ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В сучасних економічних умовах для кожного суб'єкта господарської діяльності вагомою метою є отримання позитивних фінансових результатів діяльності, тобто безпосередньо отримання прибутку.

Результати діяльності - це співвідношення доходу та витрат підприємства протягом звітного періоду. [2]

Фінансові результати - прибуток або збиток, які характеризують економічну життєдіяльність підприємства в цілому та призначені для задоволення майнових інтересів з акціонерами (іншими засновниками) - з приводу дивідендів (або інших відрахувань з прибутку) та з державою - з приводу податку на прибуток. [1; 90]

А прибуток в свою чергу - це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. [3]

Для проведення порівняння та визначення результатів діяльності підприємства проводиться аналіз фінансових результатів. Головною метою аналізу результатів діяльності зазвичай є проведення оцінки фінансового стану підприємства та аналіз ефективності діяльності в сучасних економічних умовах.

З метою вирішення та удосконалення системи управління прибутком підприємства в Україні використовують різні методи проведення аналізу. Вони дозволяють отримати кількісну оцінку різних аспектів, що вплинули на формування прибутку, правильність його розподілу та напрямків використання.

Різні вчені рекомендують застосовувати наступні системи, щодо проведення аналізу результатів діяльності на підприємстві:

- ✓ Порівняльний аналіз;
- ✓ Інтегральний аналіз;
- ✓ Горизонтальний аналіз;
- ✓ Аналіз коефіцієнтів;
- ✓ Факторний аналіз;
- ✓ Вертикальний аналіз.

Суть порівняльного аналізу полягає в співставленні окремих груп подібних показників прибутковості. Під час проведення вказаного аналізу підприємством розраховуються розміри відносних та абсолютних відхилень між показниками, які порівнюються. Наприклад, проводиться порівняння показників рівня прибутку для проведення оцінки конкурентної позиції підприємства на ринку та для виявлення резервів щодо підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Інтегральний аналіз дозволяє отримати найбільш детальну характеристику по формуванню прибутку на підприємстві в цілому.

Горизонтальний аналіз ґрунтується на дослідженні динаміки окремих показників у часі. Під час застосування цього аналізу розраховується темп росту, темп приросту окремих видів прибутку, проводиться ознайомлення з тенденціями, які призвели до змін в цілому.

Найпоширенішими видами горизонтального аналізу є:

- дослідження динаміки показників формування, розподілу і використання прибутку за ряд попередніх періодів;
- дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками аналогічного періоду минулого року;
- дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками попереднього періоду.

Аналіз коефіцієнтів ґрунтується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників між собою. До них відносяться коефіцієнти рентабельності, ефективності розподілу прибутку та інші.

Факторний аналіз дозволяє дослідити вплив різних факторів на формування прибутку на підприємстві та чинники, які спричинили його зменшення чи, навпаки, призвели до збільшення.

Вертикальний аналіз (ще називається структурний аналіз) ґрунтується на структурному розкладі показників, які допомагають формувати прибуток підприємства.

Провівши ознайомлення з методами аналізу фінансових результатів підприємства, бачимо, що даний процес є досить складним та повинен займати першочергове місце в управлінні діяльністю підприємством. Зміна одного елемента, що займає місце у формуванні прибутку, може призвести як до його збільшення, так і до зменшення. Тож Управлінські рішення повинні бути чітко сформовані. Саме в області фінансової діяльності підприємства потрібно постійно проводити моніторинг конкурентного ринку та факторів, які можуть вплинути на фінансові результати діяльності підприємства.

### Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” I Вид. 2-е, доп. і перероб. - Житомир: ЖІТІ, 2000. - 640 с.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП). Електронний ресурс. Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_063#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_063#Text)
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Навчальний посібник. Електронний ресурс. Режим доступу: [https://pidru4niki.com/1584072041311/ekonomika/ekonomichniy\\_analiz\\_diyalnosti\\_pid\\_priyemstva](https://pidru4niki.com/1584072041311/ekonomika/ekonomichniy_analiz_diyalnosti_pid_priyemstva)
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. – К.:КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: навч.посібник. К. : «Хай-Тек Прес», 2013. 336с.
6. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К.: Кондор, 2005. 196 с.

*Сахно Л.А.  
к.е.н., доцент кафедри  
фінансів, обліку і оподаткування  
Ткачук Ю.М.,  
студентка 3 курсу, факультету економіки та бізнесу  
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного  
sakhnolyudmila5@gmail.com*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Облік праці та її оплати — це важлива та складна ділянка обліку, оскільки потребує точних і оперативних даних, у яких відображаються зміни в кількості працівників, затратах робочого часу, категоріях працівників, кодах виробничих витрат і здійснюється контроль використання трудових ресурсів.

Оплата праці повинна здійснюватися в першочерговому порядку, а всі інші платежі — після виконання зобов'язань з оплати праці. Строки, періодичність і правила виплати заробітної плати працівникам регулюються статтею 24, 25 Закону про оплату праці, а також локальними документами роботодавця [1].

Оплата праці (заробітна плата) — це винагорода в грошовій або натуральній формі, яка повинна бути виплачена роботодавцем найманому працівникові за виконану ним роботу. Розмір цієї винагороди визначено трудовим договором між працівником і власником або уповноваженою ним особою [2].

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійних і ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Заробітна плата включається до складу поточних виплат працівникам. При цьому П(С)БО 26 уточнює, що нараховану суму виплати працівникам за роботу, виконану ними протягом звітного періоду, визнають поточним зобов'язанням.

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 рахунку 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.

Облік на рахунку 66 ведуть у розрізі таких субрахунків:

661 «Розрахунки за заробітною платою»;

662 «Розрахунки з депонентами»;

663 «Розрахунки за іншими виплатами».

За кредитом субрахунку 661 відображають нарахування працівникам підприємства:

— основної заробітної плати;

— додаткової заробітної плати;

— премій;

— інших виплат, що входять до фонду оплати праці [3].

Заробітну плату регулюють форми та системи оплати праці. На підприємствах в основному використовують дві форми оплати праці: погодинну та відрядну. Погодинна форма оплати передбачає заробіток працівника залежно від відпрацьованого часу. Ця форма передбачає дві системи: просту погодинну та погодинно-преміальну оплату праці. Відрядна форма оплати обумовлює те, що заробітна плата робітників залежить від кількості виконаної роботи й розміру розцінки. Вона використовується в оплаті тим робітникам, праця яких підлягає нормуванню, і передбачає такі системи: пряму, преміальну, прогресивну, акордну.

Керівник підприємства визначає форми та системи оплати праці, встановлює працівникам конкретні розміри тарифних ставок. А держава регулює оплату праці через установлення мінімальної заробітної плати (законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, по-годинну норму праці (обсяг робіт) [4].

Оплата праці поділяється на основну та додаткову заробітну плату, інші стимулюючі та компенсаційні виплати, що утворюють фонд оплати праці.

Облік використання робочого часу, а також контроль за станом трудової дисципліни на підприємствах забезпечує табельний облік, сутність якого полягає в щоденній реєстрації явок працівників на роботу, залишення роботи, усіх випадків запізнь та неявок на роботу, а також часу простоїв і роботи понад норму.

Оформлення операцій за розрахунками з оплати праці супроводжується великою кількістю облікових документів різних форм.

Типові форми первинної облікової документації з оплати праці:

П-1 Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу

П-2 Особова картка

П-3 Наказ (розпорядження) про надання відпустки

П-4 Наказ (розпорядження) про припинення дії трудового договору (контракту)

П-5 Табель обліку використання робочого часу

П-6 Розрахунково-платіжна відомість

П-7 Розрахунково-платіжна відомість (зведена).

Документальне оформлення нарахування заробітної плати залежить від форм і систем оплати праці, прийнятих на підприємстві.

Оподаткування заробітної плати передбачає сплату цілої низки обов'язкових платежів до бюджету та державних соціальних фондів. Їх усього три: податок на доходи фізичних осіб (далі — ПДФО); військовий збір (далі — ВЗ) та єдиний соціальний внесок (далі — ЄСВ). Саме з заробітної плати працівника сплачуються тільки перші два — ПДФО і ВЗ. ЄСВ нараховується за рахунок витрат підприємства. Однак всі 3 платежі сплачує за працівника підприємство (або підприємець, роботодавець).

Одним із елементів податкового планування, який дає змогу підприємству зменшити податкове навантаження на фонд оплати праці, оптимізувати витрати та посилити свої конкурентні переваги на ринку, є аутсорсинг. Аутсорсинг — передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду. Для зменшення податкового навантаження на підприємство використовують дві форми аутсорсингу. Першою формою аутсорсингу є аутстафінг, що передбачає вивід персоналу за штат підприємства замовника і оформлення його у штат підприємства провайдера.

Суть аутстафінгу персоналу полягає в тому, що працівники продовжують працювати на попередньому місці роботи і виконувати покладені на них посадові обов'язки в компанії замовнику, однак функції працедавця виконує компанія провайдер і несе відповідальність згідно з трудовим і податковим законодавством: нараховує та виплачує заробітну плату й податки і внески. Одним із елементів податкового планування, який дає змогу підприємству зменшити податкове навантаження на фонд оплати праці, оптимізувати витрати та посилити свої конкурентні переваги на ринку, є аутсорсинг.

Аутсорсинг — передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду. Для зменшення податкового навантаження на підприємство використовують дві форми аутсорсингу. Першою формою аутсорсингу є аутстафінг, що передбачає вивід персоналу за штат підприємства-замовника і оформлення його у штат підприємства-провайдера. Суть аутстафінгу персоналу полягає в тому, що працівники продовжують працювати на попередньому місці роботи і виконувати покладені на них посадові обов'язки в компанії замовнику, однак функції працедавця виконує компанія-провайдер і несе відповідальність згідно з трудовим і податковим законодавством: нараховує та виплачує заробітну плату й податки і внески [5].

Другою формою аутсорсингу є залучення працівників підприємства-провайдер на тривалий термін. При цьому працівники не входять до штату підприємства і перебувають у трудових відносинах із власне підприємством провайдером (кадровим агентством). Основна відмінність між двома формами аутсорсингу полягає в тому, що за першої форми підприємство залучає свій персонал, а за другої - працівників підприємства-провайдер на тривалий термін. Основними недоліками аутсорсингу є ризик розголошення конфіденційної інформації та загроза банкрутства аутсорсингового підприємства [5].

#### Список використаної літератури

1. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 року №108/95\$BP. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95%D0%B2%D1%80> (Дата звернення 02.03.2021).
2. Визначення оплати праці — Електронний ресурс — Режим доступу: <https://buklib.net/books/25828/>
3. Облік праці та її оплати — Електронний ресурс — Режим доступу: <https://buklib.net/books/25828/>
4. Sakhno L.A. Forenzik. *Materials of the international scientific-practical conference "Topical problems of accounting and audit in today"*. К.: NATIONAL AVIATION UNIVERSITY. 2020. p. 193-195
5. Макаренко А.П., Зарубежнова О. І., Удосконалення оподаткування, обліку та податкової звітності нарахування заробітної плати в ломбардах. Агросвіт № 1—2, 2021. Електронний ресурс — Режим доступу: [http://www.agrosvit.info/pdf/1-2\\_2021/4.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/1-2_2021/4.pdf)

*Сахно Л.А., к.е.н., доцент  
кафедри фінансів, обліку і оподаткування  
Уварова А., студентка  
Таврійський державний агротехнологічний  
університет імені Дмитра Моторного  
sakhnolyudmila5@gmail.com*

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК – МОВА БІЗНЕСУ

Становлення ринкової економіки в Україні, поява нових господарських структур різних форм власності, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення обліку і контролю як складових частин економічної інформації, необхідної для управління на всіх рівнях.

Управління будь-яким підприємством вимагає систематичної інформації про здійснювані господарські процеси, їх характер і обсяг, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, їх використання, про фінансові результати діяльності. Основним джерелом такої інформації є дані поточного бухгалтерського обліку, які систематизуються у звітність. Така звітність має велике значення, оскільки використовується не тільки для економічного аналізу діяльності окремого підприємства з метою одержання інформації, необхідної для управління, а й для узагальнення результатів у масштабі галузей і народного господарства в цілому.

Розвиток господарських зв'язків в умовах ринку значно розширює кількість користувачів обліковою і звітною інформацією. Ними є не тільки працівники управління, безпосередньо пов'язані з підприємництвом, а й зовнішні користувачі інформації, які мають прямий фінансовий інтерес: банки - при вирішенні питання про надання кредитів; постачальники - при укладенні договорів на поставку товарно-матеріальних цінностей; інвестори, засновники, акціонери, яких інтересує рентабельність вкладеного капіталу і можливість одержання доходів (дивідендів). Значний інтерес облікова інформація має також



для працівників податкових і фінансових служб, органів державної статистики й управління [1].

Бухгалтерський облік – це основа управлінської інформаційної системи, що включає дизайн форм обліку, складання кошторисів, аналіз витрат, аудиторські перевірки, розрахунок і оцінку всіх видів податків і т. ін. Без нього неможливе функціонування підприємств і організація різноманітних галузей та форм власності. Недаремно у світі бухгалтерський облік називають «мовою бізнесу», а на ринку праці попит на фахівців з обліку, аналізу і аудиту завжди високий. Саме тому бухгалтерський облік традиційно називали мовою бізнесу. Дійсно, бухгалтерські терміни протягом багатьох десятиліть задавали понятійний апарат топ-менеджерів компанії, бухгалтерські показники кількісно висловлювали успіхи і проблеми по прийнятих рішеннях. Однак ситуація змінюється, і все більше нових термінів входить в обіг професійної фінансової та бізнес-мови, якою спілкуються фахівці на фінансовому та фондовому ринку і який активно транслюється на внутрішнє управління нефінансових компаній. Змінюється сам бухгалтерський облік, а також бачення компанії з боку фінансового ринку та інвесторів.

На перший погляд, поняття "дані" і "інформація" - синоніми, проте менеджери чітко їх розрізняють. Дані - це "сирі" факти в кількісному і якісному відображенні, наприклад, видана касиром заробітна плата, сума утриманих податків, виписані й оплачені рахунки постачальників, укладені договори підряду і т.д. Після обробки (фільтрації, систематизації, угруповання) дані стають інформацією. Чим більша компанія, тим складніше процес збору даних і перетворення їх у потрібну для прийняття рішень інформацію. У компаніях формуються системи обробки даних. Першою традиційно виникає система обліку. Вона з'являється з перших днів створення компанії і є обов'язковою для будь-якого бізнесу (навіть неформального) [2].

Підкреслюючи значення бухгалтерського обліку в управлінні господарською діяльністю, німецький вчений-економіст І. Ф. Шерр ще наприкінці XIX століття писав, що "Бухгалтерський облік - непогрішний суддя минулого, необхідний керівник сучасного і надійний консультант майбутнього кожного підприємства".

У цьому зв'язку важливе значення набуває вивчення теоретичних основ, тобто змісту основних категорій і принципів організації бухгалтерського обліку, знання яких є невід'ємною умовою для чіткого розуміння питань практики бухгалтерського обліку.

Основні завдання теорії бухгалтерського обліку полягають у розробленні загальних методологічних основ організації бухгалтерського обліку на підприємствах, в організаціях і установах; науковому узагальненні сучасної практики організації обліку і контролю; удосконаленні діючих і створенні нових прогресивних способів облікової реєстрації і форм організації бухгалтерського обліку.

Разом з галузевими курсами, в яких висвітлюються особливості організації обліку в окремих ланках народного господарства (промисловість, сільське господарство, будівництво, торгівля тощо), теорія бухгалтерського обліку розкриває економічну сутність фактів господарської діяльності, зміст і взаємозв'язок між економічними і юридичними категоріями, за допомогою яких ці факти пізнаються.

Економічний бік бухгалтерського обліку дає можливість розкрити ефективність господарських процесів, юридичний - законність і доцільність їх здійснення. Таким чином, бухгалтерський облік встановлює взаємозв'язок між економікою і правом у процесі господарської діяльності.

Бухгалтерський облік (практичну діяльність) можна визначити як організований цілеспрямований процес одержання і передавання інформації про факти господарської діяльності. Мета цього процесу - надання інформації користувачам для прийняття оптимальних управлінських рішень. Отже, бухгалтерський облік має як науковий (теоретичний), так і практичний (прикладний) бік.

З огляду теорії облік має зміст і форму. Зміст охоплює те загальне, що є за будь-якої організації обліку, зокрема вивчення предмета, методу, техніки, форм і організації

бухгалтерсько-го обліку (те, що становить зміст теорії бухгалтерського обліку). До форми належать особливості практичної реалізації методу бухгалтерського обліку в окремих галузях народного господарства, виходячи із специфіки їхньої діяльності.

Наука про бухгалтерський облік, розробляючи властиву їй систему конкретних способів відображення фактів господарської діяльності підприємств і організацій, ґрунтується на діалектичному методі та економічній теорії. Використання наукових принципів забезпечує економічно, обґрунтовану методологію відображення об'єктів, що обліковуються залежно від їхньої ролі у господарських процесах і вимог управління діяльністю підприємств.

Критерієм наукового рівня обліку є його дієвість, тобто здатність своєчасно надавати вичерпну інформацію, необхідну для управління, контролю й аналізу. При цьому показники обліку повинні забезпечувати інформацію не тільки для внутрішнього управління, а й для зовнішніх споживачів (податкових і фінансових органів, банків, інвесторів, ділових партнерів тощо).

За своїм змістом бухгалтерський облік тісно пов'язаний з плануванням, економічним аналізом, аудитом, ревізією, правом. Так, за даними бухгалтерського обліку здійснюється контроль за виконанням планових завдань за звітний період і забезпечується інформація для планування і прогнозування розвитку господарства. Економічний аналіз ґрунтується на показниках плану і бухгалтерського обліку, вивчає причини відхилень від плану, виявляє резерви підвищення ефективності господарської діяльності. Відображаючи господарські процеси, бухгалтерський облік контролює дотримання законодавчих актів, юридичних норм, що регулюють господарські взаємовідносини. Для контролю за розвитком економіки країни показники обліку широко використовуються для статистичних узагальнень.

Впровадження сучасної обчислювальної техніки ставить нові проблеми перед теорією і практикою бухгалтерського обліку (використання математичного програмування, моделювання господарських процесів, тощо) [3].

Перехід України до ринкової економіки, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів. Створенню інформаційної бази для забезпечення переходу від діючої системи бухгалтерського обліку до системи орієнтованої на ринкові умови господарювання, підвищенню ефективності облікової інформації сприяє удосконаленню національного Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", відповідних положень (стандартів) з бухгалтерського обліку.

### Список використаної літератури

1. Сахно Л.А. Управлінський облік: аналітичний аспект. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)* / За ред. Л.В. Синяєвої. Мелітополь. 2018. № 1(29). С. 192-198.
2. Костякова А.А. Інтегрована звітність: значення та шляхи впровадження в умовах сталого розвитку // Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасна парадигма в умовах сталого розвитку: зб. Матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 20-й річниці створення кафедри аудиту; 10 грудня 2020 р. Київ, КНЕУ, 2020. С.61-63
3. Sokil O., Zvezdov D., Zhuk. V., Kucherko S., Sahno L. The Impact of Accounting and Analytical Support of Social and Environmental Costs on Enterprises' Sustainable Development. *Economic Annals-XXI*. 2020. Vol. 181. No.1-2. P 124-150.

*Чабанюк О.М., к.е.н., доцент*  
*доцент кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування*  
*Львівський торговельно-економічний університет*  
[odarka2010@meta.ua](mailto:odarka2010@meta.ua)

## **ВИМОГИ ДО РОБОЧОГО МІСЦЯ БУХГАЛТЕРА ТА КОНТРОЛЬ ЗА ЇХ ДОТРИМАННЯМ**

Безперервність, рівномірність і ефективність роботи працівників бухгалтерської служби забезпечується правильною організацією робочих місць, що передбачає не лише їх оснащення необхідними засобами, але й їх раціональне розміщення і створення комфортних умов праці.

Фактори, які формують умови праці облікових працівників, поділяються на фізіологічні та соціально-психологічні. До фізіологічних належать фактори, які впливають на організацію робочої зони бухгалтерської служби, тобто службового приміщення, де розташований даний підрозділ, та робочого місця кожного працівника.

Одним з основних фізіологічних факторів, які впливають на ефективність роботи бухгалтерської служби, є мікроклімат приміщення, оптимальні умови якого визначено законодавством

Для уникнення шуму в робочому приміщенні бухгалтерської служби доцільно розміщувати облікових працівників не в одній великій кімнаті, а групами в окремих кімнатах, щоб на кожного працівника припадало не менше 3-5 м<sup>2</sup> площі. Для зручності відвідувачів і працівників облікового апарату бухгалтерську службу слід розміщувати на першому поверсі. Вхід до неї має бути вільним.

Робоче місце головного бухгалтера рекомендується обладнати в окремій кімнаті, оскільки його робота пов'язана з частим прийманням відвідувачів. Службове приміщення бухгалтерської служби повинно добре опалюватися, провітрюватися та освітлюватися, оскільки недостатня освітленість робочого місця призводить до швидкої втоми працівника, а нормальна освітленість підвищує продуктивність праці на 10-15 %.

Освітлення приміщень може бути природним і штучним. Найбільш сприятливим для зору та підвищення продуктивності є чергування природного освітлення зі штучним (залежно від годин дня). Для кращого використання природного освітлення робоче місце слід розташовувати так, щоб світло на робочий стіл падало спереду або з лівого боку (якщо лівша - з правого).

За наявності штучного освітлення потрібно раціонально розмістити джерела світла, використовуючи прилади загального та локального освітлення. Досягнути рівномірного розподілу освітленості можна за рахунок правильного вибору типу та розташування джерел світла.

Організація робочих місць бухгалтерів передбачає упорядкування службового приміщення; вибір і обладнання робочих місць засобами та предметами праці, розміщення засобів праці на робочому місці в певному порядку. На організацію приміщення безпосередньо впливає форма організації бухгалтерського обліку. Так, якщо бухгалтерський облік ведеться лише одним бухгалтером, то для його роботи достатньо виділити одну невелику кімнату. Якщо ж до штату підприємства введено більше десятка посад бухгалтерів, то для забезпечення їх роботи необхідне значно більше приміщення.

На ефективність праці суттєво впливає колір приміщення, оскільки колірне сприйняття навколишнього середовища визначає емоційний стан і працездатність людини. Нераціональний колірний клімат збільшує зорову та загальну стомлюваність працівників. У приміщеннях з вікнами на північ стіни доцільно фарбувати в жовтий колір, який створює ілюзію освітлення сонячними променями і ніби "зігріває" приміщення. Оскільки блакитний і світло-зелений кольори, навпаки, "охолоджують" приміщення, їх потрібно використовувати в кімнатах з вікнами на південь.

Службове приміщення бухгалтерської служби має бути обладнане засобами зв'язку, а також необхідною кількістю пересувних або стінних шаф для зберігання поточного архіву й довідкових матеріалів, особистих речей працівників. Доступ до шаф і картотек має бути вільним, не загроможденим меблями та іншими предметами.

Велике значення для раціональної організації бухгалтерського обліку має також правильна організація робочого місця кожного бухгалтера. Робоче місце повинне мати таке обладнання: конторський стіл, стілець, письмове приладдя, електронно-обчислювальну машину (не є обов'язковим для всіх облікових працівників).

Багато, щоб конторський стіл мав площу, достатню для розміщення обладнання, книг, реєстрів, відомостей та інших документів, з якими працює бухгалтер. Зручними для користування є столи з висувними дошками справа та зліва. Електронно-обчислювальна техніка може розміщуватися в окремому приміщенні або ж у кімнаті бухгалтерської служби, на робочих місцях окремих працівників. В усіх випадках машини потрібно розміщувати так, щоб на них було зручно працювати. Для одного робочого місця з комп'ютером потрібно не менше 6 м площі і не менше 20 м об'єму приміщення.

Залежно від ступеня застосування обчислювальної техніки можна виділити два типи організації робочих місць: механізовані та автоматизовані. Механізоване робоче місце бухгалтера передбачає обладнання столом, стільцем, картотекою, нормативно-довідковими матеріалами, таблицями, рахівничою технікою тощо. Автоматизоване робоче місце бухгалтера дозволяє використовувати ЕОМ і виконувати обробку інформаційних даних в автоматизованому режимі.

Особливу увагу кожного працівника слід звертати на вимоги до роботи з електронно-обчислювальними машинами. Відстань між очима працюючого та екраном комп'ютера повинна бути не меншою, ніж півтори довжини діагоналі використовуваного монітора. Дисплей слід розташовувати нижче рівня очей на  $15^\circ$ , а клавіатуру - на відстані близько 40 см від тулуба.

Зап'ястя повинні розташовуватися так, щоб сонячне проміння і світло ламп не відбивалися від нього та не осліплювали працюючого. В ідеалі рівень яскравості екрану повинен відповідати яскравості світла в приміщенні, чого можна досягти за допомогою налагодженого монітора.

Окрім вище перерахованих вимог до приміщення бухгалтерської служби, також необхідно, щоб на вікнах були штори (жалюзі), які закриватимуть монітор від прямого сонячного проміння, - від цього з'являються відблиски. А ідеальний варіант - вікна виходять на північ або північний схід. Штучне освітлення бажано виконати у вигляді суцільних або переривчастих ліній світильників, розташованих зліва від робочих місць.

Для уникнення шкідливого впливу необхідно правильно розташувати комп'ютери в кімнаті. Сидіти далеко від монітора або дуже близько до екрану шкідливо: постійно рухається шия, вимога однакової відстані від очей до монітора не додержується. Крім того, чим ближче бухгалтер розташований до монітора, тим більший потік електромагнітного випромінювання впливає на нього.

Вагомий вплив на роботу бухгалтерів здійснюють соціально-психологічні фактори, до яких належать: настрої працівників, згуртованість колективу, сумісність працівників, відносини між членами колективу, психологічний клімат, колективна думка й традиції колективу.

Найчастіше на настрої, самопочуття та ефективність роботи облікових працівників впливає головний бухгалтер. Він повинен бути об'єктивним у відношенні до підлеглих, відповідальним, вимогливим до себе і підлеглих, володіти витримкою і темпераментом, вмінням визнавати свої помилки, вміти об'єднати колектив і підтримати творчу ініціативу підлеглих.

Отже, правильна організація робочого місця дозволить обліковим працівникам раціонально виконувати свої функції, підтримувати високу працездатність і гарний робочий

настрій. Фактори, які формують умови праці облікових працівників, поділяються на фізіологічні та соціально-психологічні.

Ефективність праці бухгалтерії в цілому і кожного працівника зокрема залежить насамперед від атмосфери взаємної поваги, свідомого підкорення своєї поведінки високим моральним ідеалам, співробітництва між керівником і підлеглими, між працівниками як колегами.

#### **Список використаної літератури**

1. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників : наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004 р. № 336 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN11827.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN11827.html)

2. Куцик П. О. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : [монографія] / П. О. Куцик, М. В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2015. – 239 с.

*Черкасова М. В., здобувач вищої освіти*

*Шило Л. А., к.е.н., доцент*

*доцент кафедри обліку і оподаткування*

*Український державний університет науки і технологій*

*[1954shilo@gmail.com](mailto:1954shilo@gmail.com)*

### **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ**

Процес корпоратизації залізничної галузі вимагає застосування сучасних методів та інструментів стимулювання праці персоналу. Конкурентна боротьба та мінливі умови ринкової економіки змушують підприємства підвищувати ефективність систем управління. В умовах акціонування залізниці повинні застосовувати нові інструменти та технології з метою підвищення продуктивності праці та зниження собівартості перевезень [1, с. 245].

Специфічна організаційна структура залізничної галузі вимагає відповідного підходу до основних систем менеджменту, зокрема, до системи оплати праці. У складі АТ «Укрзалізниця» наразі налічується 45 Департаментів, які забезпечують управління галуззю.

Департамент оплати праці та мотивації персоналу є структурним підрозділом апарату управління «Укрзалізниця». Департамент формує засади та єдині організаційно-нормативні підходи, визначає основні напрямки розвитку діяльності галузі щодо оплати праці та мотивації персоналу, координує їх реалізацію, контролює діяльність з питань нормування праці, режимів праці та відпочинку, організаційно-штатної структури, планування та використання витрат на оплату праці. Основними завданнями Департаменту є: розробка єдиних форм та вимог щодо планування показників з праці, аналіз фактичних витрат фонду оплати праці та інших компенсаційних виплат, впровадження та контроль виконання показників з праці та ключових показників ефективності; контроль за дотриманням вимог законів та нормативно-правових актів з питань організації, нормування, оплати, стимулювання праці, режиму праці і відпочинку, оцінки та мотивації персоналу.

Для управління системою оплати праці потрібна якісна (повна, достовірна і релевантна) інформація, що вичерпно характеризує не лише систему оплати праці, але й пов'язані з нею тенденції та процеси (продуктивність праці, виробіток працівників, виробничий процес). Отже, можна визначити чинники впливу на систему оплати праці, а також виміряти їх вплив, тому стратегічним завданням організації обліку є вибір об'єктів та напрямків аналітичного і синтетичного обліку, які б забезпечували формування саме такої інформації [2, с. 67]. Крім того, організація обліку заробітної плати повинна вирішувати завдання, що виникають у процесі поточної діяльності підприємства, зокрема, організація обліку відпрацьованого робочого часу та виробітку; правильне і вчасне нарахування

заробітної плати; її вчасна виплата у спосіб, найприйнятніший для працівників, а також складання і подання звітності з праці.

Для залізничних підприємств розмір оплати праці та її регулярність визначають загальні перспективи розвитку цієї галузі та рівень життя працюючого персоналу. На кінцевий результат впливає кожне підприємство (філія, відокремлений підрозділ) залізниці. Сучасна система фінансування структурних підрозділів цього не враховує, і, як наслідок, не допускає заохочення працівників окремих підрозділів залежно від кількості та якості кінцевих результатів перевізного процесу. В умовах сучасного господарювання потрібна гнучка система відповідності результатів праці з її оплатою, що дає змогу повністю виконувати оціночну та розподільну функцію цього процесу. Така система має рівномірно поєднувати всі види виплат робітникам та відображати економічні інтереси всіх учасників трудових відносин галузі [3, с. 35].

Забезпечити відповідність між результатами праці та винагородою за неї можна шляхом підвищення аналітичності облікової інформації.

Обліковий процес на залізничному транспорті є системною послідовністю логічно взаємопов'язаних між собою технологічних етапів облікових робіт, починаючи зі структурних підрозділів і закінчуючи Укрзалізницею. Ці етапи містять документування праці (відпрацьованого робочого часу та виробітку), ведення аналітичного і синтетичного обліку заробітної плати та розрахунків з працівниками за видами економічної діяльності, а також складання і подання звітності. На кожному технологічному етапі облікового процесу потрібно сформулювати перелік показників; вибрати носії облікової інформації; організувати їх рух та технологію обліку. Незважаючи на однаковий склад об'єктів організації облікового процесу, їх вибір і організація на кожному етапі потребують особливих підходів, що зумовлюється технологічною специфікою галузі.

АТ «Укрзалізниця» та дочірні підприємства товариства беруть участь у державній пенсійній програмі з визначеними виплатами, яку засновано у законодавчому порядку, участь у якій є обов'язковою для усіх компаній, що мають робочі місця з особливо шкідливими та важкими умовами праці (Список 1 та Список 2). Зобов'язання за даною програмою виплат формуються поступово, протягом усього періоду трудової діяльності працівника на атестованому у встановленому порядку робочому місці, що дає право на отримання пільгової пенсії. Крім того, у галузі діють інші програми з визначеною виплатою, які здійснюються у термін більше 12 місяців після закінчення звітного періоду, та підлягають оцінюванню актуарним методом. До таких програм відносяться виплати по закінченні трудової діяльності, такі як одноразові виплати при виході на пенсію, а також інші довгострокові виплати працівникам, такі як виплати до ювілейних дат, визначені галузевою угодою, у сфері залізничного транспорту та колективним договором. АТ «Укрзалізниця» та дочірні підприємства товариства здійснюють поточні відрахування до Державного пенсійного фонду. Внески розраховуються як певний встановлений законодавством відсоток від загальної суми заробітної плати. Зобов'язання за внесками виникає разом із зобов'язанням з заробітної плати. Вказані витрати за внесками відносяться до того ж періоду, що й відповідна сума заробітної плати [4].

Отже, основними напрямками організації аналітичного обліку заробітної плати є потреби управління системою оплати праці як на рівні структурних підрозділів, регіональних філій, окремих філій, так і на рівні Укрзалізниці в цілому. Для цього необхідно забезпечити групування інформації щодо сум нарахованої заробітної плати у розрізі її видів та форм оплати праці; у розрізі структурних підрозділів та категорій працівників (управлінський персонал, персонал структурних підрозділів, робітники, обслуговуючий персонал), у розрізі посад, кваліфікаційних рівнів працівників та відповідно до програм, у яких беруть участь АТ «Укрзалізниця» та дочірні підприємства товариства.

### Список використаної літератури

1. Шило Л. А., Кіржа К. Ю., Пятак Ю. С. Удосконалення системи оплати праці на залізниці в умовах корпоратизації. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. №17. С. 244-251. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua>
2. Топоркова О. А. Лісагор Н. А. Інформаційно-аналітичне забезпечення обліку оплати праці на залізничному транспорті. *Теорія та практика управління розвитком економіки: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (10 жовтня 2019 р.; м. Київ) тез. доповіді*. К.: ТОВ «ВІПО». 2019. С. 67-70.
3. Пікуліна О. В., Репешко І. В. Мотивація як засіб формування сучасно налагодженої системи оплати праці на підприємствах залізничного транспорту України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 11/1. С. 34-37.
4. Консолідована фінансова звітність АТ «Укрзалізниця». URL: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/2020%20UZ%20Consolidated%20FS%20UKR%20with%20auditors%20report.pdf>

**Яромич Л.С., здобувач вищої освіти  
Тростянська К.М., канд. екон. наук,  
доцент кафедри статистики, обліку  
та економічної інформатики**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара  
yaromich.lily@gmail.com*

### ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні можна виділити декілька проблемних аспектів у веденні бухгалтерського обліку власного капіталу, що необхідно вирішити. Для їх визначення було розглянуто нормативно-правове регулювання обліку об'єкта дослідження через призму міжнародних та вітчизняних стандартів обліку та звітності. Зазначимо, що окремого МСФЗ, який би врегулював питання обліку операцій з власним капіталом та їх відображення у звітності немає.

Співставивши формування статей власного капіталу підприємства у звітності, слід зауважити, що на відміну від МСФЗ, де інформація подається згруповано, у національній практиці прагнуть більш повно розкрити структуру власного капіталу і тому у звітності інформація, що містить дані щодо власного капіталу підприємства розкривається більш детально.

Склад фінансової звітності за міжнародними стандартами практично ідентичний до вітчизняних. Розбіжності можуть виникати передусім через невисвітлення у МСБО 1 «Подання фінансової звітності» точних форм фінансової звітності, що змушує підприємства використовувати форми, зазначені у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Оскільки не існує єдиної структури власного капіталу, її елементи можуть різнитися залежно від стандартів кожної країни, її розвитку та особливостей обліку.

Не залишимо без уваги і такий важливий аспект як класифікація власного капіталу, адже вона є базою для формування основних принципів його обліку. На сьогодні не існує єдиного розподілу власного капіталу на види для потреб обліку. Найчастіше зустрічається класифікація, що включає поділ власного капіталу за формою, рівнем відповідальності та згідно джерел формування [1]. Зауважимо, що власний капітал підприємств може формуватися за рахунок внесків власників юридичних та фізичних осіб як резидентів, так і нерезидентів. А в умовах глобалізаційних процесів вітчизняні підприємства все більше прагнуть розпочати господарську діяльність на зовнішніх ринках. Тож слід розширити класифікацію власного капіталу за ознакою «за способом формування» (рис. 1). Таке рішення дозволить суб'єктам господарювання накопичувати інформацію стосовно

походження власного капіталу (національне чи іноземне) з метою формування управлінських звітів.



Рис 1. Класифікація власного капіталу за способом формування

Проблемним питанням організації обліку власного капіталу є використання у бухгалтерському обліку доречних аналітичних рахунків. Збір облікової інформації щодо власного капіталу ведеться на різних пасивних рахунках четвертого класу Плану рахунків бухгалтерського обліку. Щоб збільшити релевантність та позбавитися асиметричності цієї інформації в обліку, а також забезпечити розвиток підприємства у майбутньому, управлінський персонал здійснює контроль за використанням капіталу підприємства.

Вважаємо доречним у складі рахунку 43 «Резервний капітал» виділення наступні субрахунків (табл. 1)

Таблиця 1

**Фрагмент робочого плану рахунків внутрішньогосподарського обліку резервного капіталу**

Рахунок	Субрахунки
43 «Резервний капітал»	431 «Резерв на покриття збитків»
	432 «Резерв на виплату дивідендів»: - 432.1 «Резерв на виплату дивідендів за простими акціями» - 432.2 «Резерв на виплату дивідендів за привілейованими акціями»
	433 «Резерв на збільшення статутного капіталу»
	434 «Резерв на погашення заборгованості у разі ліквідації»
	435 «Інші напрями використання резерву»

Виокремлення субрахунків за простими та привілейованими акціями буде доречно насамперед для акціонерних підприємств. Формування резерву на виплату дивідендів за привілейованими акціями забезпечить розрахунок з акціонерами у випадку дефіциту чистого прибутку звітного року та нерозподіленого прибутку минулих років і стане запорукою подальшого розвитку підприємства. Такий резерв рекомендовано створювати щороку на суму дивідендів, що належить сплатити [2].

Ще одним проблемним питанням обліку власного капіталу є проблема оцінки внесків до статутного капіталу. Засновники господарських товариств можуть визначати критерії, за якими буде проводитись оцінка їх внесків (договірна оцінка). Головне, щоб це було оформлено відповідним актом оцінки і приймання-передачі до статутного капіталу (можливий інший документ, головне – правильне документальне оформлення даного факту).

Ще один важливий момент – організація синтетичного та аналітичного обліку власного капіталу, що має ряд недоліків на більшості підприємств. Серед них можна виділити такі: відсутність у Наказі про облікову політику підприємства окремого пункту про облік власного капіталу; недостатня увага додатковим внескам засновників до зареєстрованого (пайового капіталу).

Для усунення даної проблеми слід у Наказ про облікову політику додати пункт про облік власного капіталу, що дозволить керівництву підприємств будь-якої форми власності



контролювати правильність та законність формування їх власного капіталу, а також достовірне, повне та своєчасне відображення розміру і всіх змін власного капіталу та його складових.

**Висновки.** Проблемними аспектами обліку власного капіталу національних підприємств визначено: недостатність організаційно-методичної бази обліку власного капіталу, відсутність окремого стандарту для врегулювання питань обліку; нерозкриття у Наказі про облікову політику підприємства інформації стосовно обліку власного капіталу та неврегулювання цим документом обліку виплат при виході з товариства; недосконалість аналітичного обліку окремих компонентів власного капіталу.

Поєднання та подальший розвиток бухгалтерського та управлінського обліку на підприємстві допоможе створити ефективну структуру власного капіталу завдяки формуванню задовільного відношення його власних та залучених джерел.

#### **Список використаної літератури**

1. Гільорме Т. В. Удосконалення методики обліку власного капіталу промислового підприємства / Т. В. Гільорме, В. Є. Данилова. // Економіка і фінанси. – 2019. – №2. – С. 15–25.
2. Бугай Н. О. Власний капітал як складова фінансової системи підприємства: проблематика та шляхи вирішення / Н. О. Бугай. // Агросвіт. – 2016. – №21. – С. 19–25.

## **Секція 5. Стан та перспективи розвитку інформаційного забезпечення фінансової та обліково-аналітичної діяльності підприємств і організацій**

*Біленко А.В., магістрантка  
Науковий керівник – Зелікман В.Д., к.т.н., доцент  
професор кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Український державний університет науки і технологій  
nastyabilenko99@gmail.com*

### **УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В УМОВАХ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних економічних умовах, які склалися в Україні, функціонування вітчизняних комунальних підприємств характеризується дефіцитом грошових коштів і низьким рівнем платоспроможності споживачів послуг, що спричиняє зростання їх заборгованості. Одним із напрямів вирішення цієї проблеми є удосконалення обліку дебіторської заборгованості на комунальних підприємствах.

Методологічні засади формування інформації про дебіторську заборгованість в бухгалтерському обліку та її розкриття у фінансовій звітності в Україні регулюється Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату, а дебіторами є юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Часто проблема обліку дебіторської заборгованості полягає у недостатньому контролі за станом розрахунків зі споживачами задля недопущення прострочення термінів платежу та уникнення доведення заборгованості до стану безнадійної. Контроль за відстеженням термінів погашення заборгованості реалізується завдяки веденню документів аналітичного обліку. Ці документи нормативно не регламентовані, а, отже, кожне підприємство має розробити їх самостійно [2].

Одним з головних завдань обліку розрахунків з дебіторами на комунальних підприємствах є забезпечення керівництва підприємств достовірною та своєчасною інформацією про стан та динаміку дебіторської заборгованості. Облікові відомості мають відображати дані про дебіторську заборгованість комунального підприємства з таким рівнем повноти, своєчасності та надійності наведеної інформації щодо розрахункових угод, який дозволяв би запобігти винесенню нераціональних або неправомірних рішень.

З урахуванням специфіки діяльності вітчизняних комунальних підприємств для підвищення ефективності обліку дебіторської заборгованості та контролю за станом розрахунків зі споживачами послуг, у тому числі за простроченою дебіторською заборгованістю, пропонується запровадити додатковий аналітичний документ «Відомість заборгованості платників за отриманими послугами», який необхідно вести в розрізі кожного споживача послуг (юридичних та фізичних осіб) та складати кожного місяця протягом року у формі журналу.

Запропонована «Відомість заборгованості платників за отриманими послугами» повинна містити наступну інформацію:

- найменування платника із зазначенням відповідних реквізитів;
- дату виникнення заборгованості за кожним споживачем послуг та суму заборгованості за надані підприємством послуги за попередній період;
- операції за поточний період: заборгованість за поточний період, суму та дату фактичного погашення заборгованості;

- суму кінцевого залишку несплаченої заборгованості та наявність простроченої дебіторської заборгованості за кожним платником.

Впровадження розробленого документу «Відомість заборгованості платників за отриманими послугами» надасть можливості для більш детального розгляду стану та динаміки дебіторської заборгованості при розрахунках комунального підприємства зі споживачами в розрізі окремих дебіторів, що сприятиме посиленню контролю за станом розрахунків.

### **Список використаної літератури**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 8.10.1999 р. № 237 із змінами (Редакція від 3.11.2020 р.) / Верховна Рада України (Офіційний вебпортал парламенту України): Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (Дата звернення: 15.11.2021 р.).

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV із змінами (Редакція від 1.07.2021 р.) / Верховна Рада України (Офіційний вебпортал парламенту України): Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Дата звернення: 15.11.2021 р.).

*Климчук К. П., студентка*

*Голей Ю. М., викладач*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

*[klimka410@gmail.com](mailto:klimka410@gmail.com)*

## **МІСЦЕ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У прогресивному ринковому середовищі підприємницька робота виконується у різних секторах економіки та у різних організаційно-правових формах. Успіх бізнесу безпосередньо залежить від ефективного використання в процесі господарських операцій наявних ресурсів. Отже, підприємницька робота охоплює три основні складові, які є безпосередньо взаємопов'язаними між собою, а саме: інвестиційна, операційна та економічна робота. Управління – на етапі узгодження різного виду діяльності являється специфічною функцією.

На сучасному підприємстві, завдяки управлінню здійснюється планування, мотивація, організація, контроль і регулювання діяльності цього підприємства.

Відтак, планування охоплює встановлення мети діяльності, визначення необхідних ресурсів та шляхів досягнення мети. При виявленні значних розбіжностей залежно від причин відхилень здійснюють регулювання та вносять відповідні корективи.

Оскільки, для нормального виконання розглянутих функцій управління необхідна інформація, її насамперед має надавати система бухгалтерського обліку. Саме вона знаходить і систематизує дані про господарську діяльність підприємства.

На сьогодні бухгалтерський облік та фінансова звітність є необхідними інструментами управління. Неможливо управляти, не володіючи знаннями про систему бухгалтерського обліку, і навряд чи існують такі періоди в житті підприємства, коли керівнику було б неважливо, скільки в нього коштів в банку чи скільки підприємству винні замовники або воно винне постачальникам. Як бачимо, завдання керівника полягає в тому, щоб отримати, обробити, проаналізувати, оцінити інформацію та на цій основі прийняти правильне рішення. Правильність рішення залежить, по-перше, від правдивості підготовленої інформації, яка надається на основі фінансової звітності.

Всі підприємства будь-якої форми власності зобов'язані складати на основі даних синтетичного та аналітичного обліку бухгалтерську звітність, яка є кінцевим етапом облікового процесу.

Інструментом збору, обробки та передачі інформації про діяльність господарюючого суб'єкта і є бухгалтерський облік. Крім того, не тільки бухгалтери широко оперують термінами й поняттями бухгалтерського обліку, але й менеджери та фінансисти, які складають управлінський апарат будь-якого підприємства, власники, інвестори, банкіри, юристи, бухгалтери – всі, хто так чи інакше вступає в ділове життя [4].

Правильно організований та грамотно побудований бухгалтерський облік є передумовою ефективного функціонування підприємства, адже дані про стан підприємства та про окремі господарські операції містять саме бухгалтерські документи та звіти.

Слід зазначити, що користувачами звітної інформації на підприємстві є фізичні та юридичні особи, які потребують відомостей про діяльність підприємства для прийняття рішень. Вважаємо, що саме фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів що показані на рис.1 [1].



Рис. 1 – Інформаційні потреби споживачів, що забезпечує фінансова звітність підприємства [1]

Формування звітної інформації є не менш важливим для діяльності підприємства, можемо виділити такі етапи:

- 1) збір первинної інформації про факти фінансово – господарської діяльності та їх аналіз;
- 2) реєстрація первинної інформації в реєстрах аналітичного обліку та її узагальнення;
- 3) підготовка інформації для складання звітності;
- 4) складання фінансової, податкової, статистичної та спеціальної звітності;
- 5) розгляд, затвердження та подання звітності користувачам [4].

Фінансова звітність вважається ланкою, що об'єднує господарську діяльність компанії та користувачів подібної інформації. Ключовим її завданням вважається забезпечення фінансовою інформацією чинне підприємство.

Таким чином, в рамках сучасних умов господарювання особливе значення набуває ефективне використання облікової інформації для детального аналізу в прийнятті правильних і своєчасних управлінських висновків, що дозволяють швидко приймати рішення про діючі заходи щодо забезпечення конкурентоспроможності ринкових структур господарювання на даний момент і тривалу перспективу.

#### Список використаної літератури

1. Будько О. В. Фінансова звітність як джерело інформації для прийняття управлінських рішень / О. В. Будько // Електронне наукове фахове видання «Ефективна

економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1721](http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1721)

2. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н. М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №2. – С. 36–40.

3. Закутня А. О. Роль фінансової звітності як основного джерела інформаційного забезпечення в управлінні підприємством [Текст] / А.О. Закутня // Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи НБУ, Серія: Економічні науки. Зб. наукових праць студ., магістрантів та молодих вчених. — Суми: УАБС НБУ. — 2013. — С. 259–270.

4. Звітність підприємств: навчальний посібник. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2021. – С. 208.

*Козенкова В.Д., к.е.н., старший викладач  
кафедри інформаційних систем і технологій  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
[nkozenkova@gmail.com](mailto:nkozenkova@gmail.com)*

## **МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

Сільське господарство є стратегічно важливою галуззю економіки, оскільки виробляє необхідні для життєдіяльності населення продукти харчування та аграрну сировину для переробної промисловості.

В умовах наростаючих темпів глобалізації економіки та ринків вкрай необхідне якісне обґрунтування прийняття рішень у системі стратегічного управління сільським господарством, в основі якого повинно бути прогнозування перш за все кон'юнктури ринку сільгосппродукції. Наявність прогнозу основних показників ринкової кон'юнктури, є необхідною умовою при виборі стратегії розвитку, планування обсягу продажу, прибутку та фінансової стійкості на мікрорівні, ефективності державної підтримки – на мезо- та макрорівні управління аграрною економікою. Оскільки стратегічне планування слабо розвинене у господарській практиці підприємств агропромислового комплексу (АПК), тому обґрунтування перспектив виробництва та збуту сільськогосподарської продукції – це основа розробки стратегічних рішень щодо альтернатив розвитку агропідприємств в умовах потенційного ризику.

Прийняття стратегічних рішень керівництвом агропідприємств у сфері виробництва та реалізації виробленої продукції передбачають вибір альтернатив у таких ключових моментах: структура посівних площ, товарного асортименту; вибір технології виробництва (забезпечення насінням, агротехніка); забезпечення потужностями з підробітку та переробки продукції, вибір каналів реалізації, партнерів, графіка реалізації продукції тощо.

Процес прийняття стратегічних рішень у сільському господарстві досить складний з огляду на наявність деяких особливостей, таких як: наявність альтернатив виробництва з взаємозамінності ресурсів, що призводить до необхідності аналізу різних товарних ринків та визначення економічної привабливості тієї чи іншої продукції; відсутність обґрунтованих прогнозів кон'юнктури ринків сільгосппродукції, зокрема прогнозів цінової кон'юнктури, призводить до необхідності орієнтуватися під час прийняття рішень на досягнутий рівень.

Значною мірою стратегічне управління агропідприємством зумовлене його галузевою специфікою. У процесі формування стратегії управління виникає необхідність урахування наступних особливостей виробництва підприємств АПК: суттєва залежність від природно-кліматичних факторів; функціонування в умовах підвищеної невизначеності та ризику;

відсутність прямої залежності між величиною використаних ресурсів та обсягом отриманої продукції; сезонність виробництва, яка виявляється у нерівномірному протягом року використанні ресурсів, у нерівномірній реалізації продукції та надходженні коштів; територіальна розосередженість структурних підрозділів; велика кількість розрізнених сільськогосподарських товаровиробників, що підвищує рівень конкуренції на аграрному ринку; цінова нееластичність попиту на продукти сільського господарства; можливість використання основного ресурсу – землі та персоналу – для різних видів продукції; підвищена взаємопов'язаність ринків збуту; суттєвий вплив державної політики у вигляді субсидування та інші [1].

Зазначені чинники визначають особливості стратегічного планування в сільському господарстві залежно як від економічних, так й біологічних законів.

Стратегічне планування на макrorівні займається прогнозуванням структурних зрушень та основних пропорцій в агропромисловому комплексі країни загалом чи великого її регіону. При цьому макроекономічне планування орієнтоване в основному на довгострокову перспективу.

Кон'юнктурний аналіз товарних ринків аграрної продукції спрямований на комплексну оцінку стану попиту та пропозиції, сприятливості умов для здійснення поставлених цілей у сфері виробництва та реалізації виробленої продукції.

Кон'юнктура вимірюється певним колом якісних та кількісних ознак, що піддаються виміру та оцінці. Ці особливості ринкових досліджень можна реалізувати лише за досить повної статистичної інформації. Основною рисою ринку є його мінливість та часті флуктуації. Вивчення кон'юнктури ринків включає обробку, аналіз та систематизацію кількісних показників та якісної інформації, що характеризує розвиток ринку на даний період. Вибір системи показників визначається цілями конкретного дослідження, наприклад, аналіз розвитку ринку, аналіз ситуації на ринку за певний період часу, зміна техніко-економічних характеристик виробництва. Регулярний аналіз кон'юнктури ринку, що постійно змінюється, дозволяє передбачати флуктуації, які є неминучими через природу вільного ринку, а також дозволяє адаптуватися до непередбачених обставин з нижчими витратами і без значних негативних наслідків.

У розвитку ринків може з'являтися певна повторюваність, циклічність, викликана сезонною зміною попиту та пропозиції, життєвими циклами товарів (виведення товарів на ринок, зростання, зрілість, занепад), зрушення у відтворювальній структурі, коливаннями інвестиційної активності, зміною економічної політики.

Сезонна циклічність ринків АПК обумовлена сезонністю сільськогосподарського виробництва та сезонно-кліматичними змінами потреб споживачів. Крім циклічності, властивої цим ринкам, вони також дуже гостро реагують на різноманітні економічні санкції та ринкові обмеження, які використовуються у політиці економічного протекціонізму. Саме у зв'язку з циклічним розвитком і постійною мінливістю ринку, необхідно регулярно проводити аналітичні операції, прогнозувати можливі сценарії та готувати не лише довгострокові та тактичні плани, але й запасні альтернативні сценарії, доки ситуація не стабілізується.

Аналіз кон'юнктури ринку завершується розробкою прогнозу її динаміки, оскільки прийняття ефективних комерційних рішень ґрунтується не лише на аналізі поточної кон'юнктури, а й на прогнозі її подальшої зміни. Прогноз - головна мета і кінцевий результат дослідження кон'юнктури. Він служить основою для розробки політики та тактики виступу над ринком конкретного товару у довгостроковій перспективі чи розробки тактичних заходів нині конкретний момент.

Ринкова кон'юнктура як об'єкт прогнозування має деякі особливості, а саме: безліч фактичних показників та наявність складних взаємозв'язків між ними (як прямих, так і зворотних); стохастичний характер змін показників; підвищена волатильність; наявність випадкових та невизначених факторів [2]. Зазначені особливості визначають, як правило, вибір методу аналізу та прогнозування кон'юнктури.

У загальному вигляді розробка прогнозу ринку спирається на чотири етапи: встановлення об'єкту прогнозування; вибір методу прогнозування; процес розробки прогнозу; оцінка точності прогнозу.

Нині відомо близько 250 методів прогнозування. Їх аналіз дозволяє виділити групи методів, які найчастіше використовуються при прогнозуванні ринкової кон'юнктури:

- екстраполяції (методи ковзного середнього, експоненційного згладжування, екстраполяції тренду, інтерполяції, метод найменших квадратів та ін.);
- експертних оцінок (методи інтервалів, методи дерева цілей, методи Дельфі, методи генерації ідей, форсайт-методи, методи комісії та ін.);
- економіко-математичного моделювання (методи математичної логіки та дискретного аналізу, методи спектрального аналізу, імовірнісні моделі, методи варіаційного аналізу, методи дисперсійного аналізу, методи кореляційного та регресійного аналізу, методи авторегресії, теорія Марківських ланцюгів, методи факторного аналізу, теорія графів, методи стохастичного моделювання, методи імітаційного моделювання та ін) [3].

Вибір моделі прогнозування виходить з оцінки її якості, визначається її адекватністю досліджуваному процесу і точністю. Адекватність характеризується наявністю та станом певних статистичних властивостей, а точність – мірою близькості до фактичних даних. Модель прогнозування вважається кращою зі статистичної точки зору, якщо вона є адекватною і точніше описує вихідний динамічний ряд. Модель прогнозування вважається адекватною, якщо вона враховує суттєву закономірність досліджуваного процесу. В іншому випадку її не можна застосовувати для аналізу та прогнозування. Закономірність досліджуваного процесу знаходить свій відбиток у наявності певних статистичних властивостей залишкової компоненти (величини розбіжності дільниці апроксимації між фактичними рівнями та його розрахунковими значеннями).

Обґрунтованість прогнозу значною мірою залежить від обраного методу прогнозування. Для здійснення вірного вибору відповідного методу на передпрогнозному етапі необхідно структурувати інформацію про об'єкт прогнозування, проаналізувати цю інформацію (оцінити повноту, несуперечність, сумісність та сумісність даних, точність та достовірність) та прийняти рішення про те, який з методів найбільшою мірою відповідає конкретним умовам прогнозу.

Прогнозування цінової кон'юнктури на короткострокову перспективу доцільно проводити на основі одного з методів моделювання часових рядів, а саме на основі побудови авторегресійних моделей. При побудові довгострокового прогнозу цінової кон'юнктури доцільно скористатися комбінованим методом прогнозування з використанням методів екстраполяції з економетричним моделюванням. У такому разі на основі багатофакторного аналізу ідентифікується економетрична модель, яка апроксимується надалі за межі відомого часового інтервалу.

### Список використаної літератури

1. Нехланова А.М. Стратегическое управление сельскохозяйственным производством в АПК региона: монография / А.М. Нехланова, В. Г. Ткаченко. – М.: РГАУ МСХА, 2008. – 100 с.
2. Карпов В. А. Основы экономической кон'юнктуры: Навч. посіб. / В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко – К.: Тов. «Знання», КОО, 2004. – 224 с.
3. Ханк Д. Э. Бизнес-прогнозирование / Д. Э. Ханк, Д. У. Уичерн, А. Дж. Райтс. – 7-е изд.: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 656 с.

*Слинь О.О., студент*  
*Примаченко О.Л., к.е.н., доцент*  
*Національний економічний університет ім. Вадима Гетомана*  
[Sasha.slys@gmail.com](mailto:Sasha.slys@gmail.com)

## **ДІДЖИТАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА**

Діджиталізація обліку статутного капіталу акціонерного товариства – це процес переходу інформаційного поля ведення обліку на цифрові технології. Іншими словами це переведення інформації з аналогового у цифровий формат для полегшення її подальшого застосування на сучасних електронних пристроях.

У обліку діджитал –технологій за його класичним трактуванням виділяють шість процесів – виявлення, вимірювання, реєстрація накопичення, узагальнення, зберігання та передача інформації про діяльність акціонерного товариства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень [3].

Автоматизація управління акціонерним товариством – процес, який є основою для створення висококваліфікованої організації управління підприємством. Ця автоматизація полягає у створенні єдиного середовища, що об'єднує інформаційне, економічне, програмне забезпечення в одне ціле. Це дозволяє набагато ефективніше і простіше проводити як операційну діяльність, так і аналіз стану та перспектив діяльності, приймати науково-обґрунтовані управлінські рішення.

Облікові ERP-системи дозволяють працювати з первинними документами, оптимізуючи ведення: обліку отриманих накладних, актів послуг, рахунків та ін.; створення платіжних доручень та реєстру платіжних доручень; створення реєстру фінансових зобов'язань для подання в органи державних служб; облік розрахунків із підзвітними особами [1, с.89].

Даний продукт дозволяє полегшити роботу з договорами (автоматичне введення договорів у програму, автоматичне завантаження договорів, контроль та аналіз виконання договорів).

Наявне програмне забезпечення дає можливість автоматизувати роботу з нарахуваннями та утриманнями заробітної плати. Не менш важливим досягненням програм є формування ордерів, облік матеріальних активів і запасів, облік капітальних інвестицій та інше. Розроблені програми дозволяють діджиталізувати роботу з податками: заповнення декларацій по ЄСВ, ПДВ, ПДФО і багато інших операцій.

Під час цифровізації обліку статутного капіталу й звітності можуть бути використані:

1) спеціалізоване програмне забезпечення для створення інформаційного сховища даних обліку статутного капіталу та звітності («М.Е.Дос», «IT-Enterprise», «БЕСТ» тощо).

2) інтегровані («М.Е.Дос.Інтеграція», «ERP-системи» (enterprise resource planning system) тощо). За допомогою програмних продуктів вирішують не лише облікові завдання, а й вдало автоматизують управління партнерськими відносинами, статутним капіталом акціонерного товариства, забезпечують аналіз показників діяльності.

Ринок програмних продуктів безперервно розвивається, програмне забезпечення модернізується, тому систему діджиталізації обліку господарських операцій і формування звітності варто вибирати, зважаючи на можливості її інтеграції з іншими функціями управління [2, с.170].

Отже, широке впровадження діджитал-технологій в облік статутного капіталу акціонерного товариства матиме позитивні наслідки в обліку, звітності та прийнятті управлінських рішень, які дозволять швидко та безпомилково визначати облікові показники фінансово-господарської діяльності, а також їх максимально ефективно використання.



Крім того, спрощується система прийняття обґрунтованих поточних та стратегічних управлінських рішень та з'являється можливість для створення нових способів формування, зберігання, використання та передачі інформації.

#### Список використаних джерел

1. Кононенко Л.В. Форми бухгалтерського обліку: ретроспектива та сучасність. Економічний простір. 2020. № 157. С. 89–96.
2. Король С.Я. Цифрові технології в обліку й аудиті. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2020. № 1. С. 170–176.
3. Шишкова Н. Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики. URL:[https://ev.nmu.org.ua/docs/2019/3/EV20193\\_146-159.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2019/3/EV20193_146-159.pdf)

*Царьова І.С., студентка  
Науковий керівник: Кужель М.Ю.  
к.е.н., доцент, доцент кафедри  
бізнес-економки та підприємництва  
ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана  
[ilona.tsaryova26@gmail.com](mailto:ilona.tsaryova26@gmail.com)*

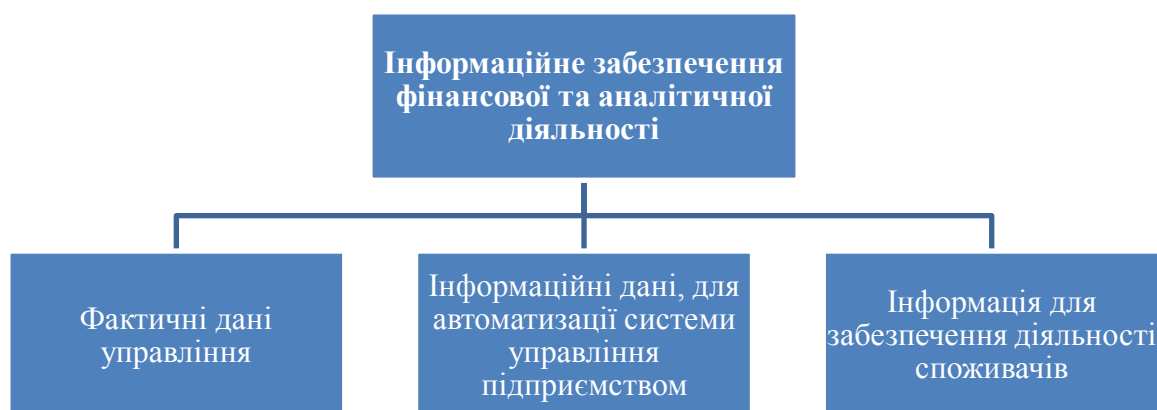
### РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Під час кризи, економічного спаду, загострення конкуренції, складності прогнозування підвищення ефективності діяльності підприємства – один з пріоритетних аспектів розвитку підприємства. Вирішення завдання підвищення ефективності управління підприємством безпосередньо пов'язане з інформаційним забезпеченням, тому на сьогоднішній день немає сумнівів щодо необхідності використання інформаційної системи управління для успішної фінансової та аналітичної діяльності.

Ефективність управління ґрунтується на якості прийняття управлінських рішень, а ті, в свою чергу опираються на систему забезпечення управління підприємством. Інформаційне забезпечення є сукупністю ресурсів, і навіть різних методів їх організації, призначених для реалізації управлінських і аналітичних процедур, які забезпечують фінансову діяльність підприємства.

У сучасних умовах роль інформаційного забезпечення постійно зростає. Інформаційне забезпечення управління, по суті, є зв'язком інформації з основними системами управління організації, а також з управлінським процесом в цілому. Розглядати його слід не тільки в цілому, включаючи сукупність управлінських функцій, але також і за окремими функціональними управлінськими роботами, наприклад, прогнозування обліку.

Інформаційне забезпечення фінансової та аналітичної діяльності складається з великої кількості інформації, однак основну з них продемонстровано на Рис.1.



**Рис.1. Склад інформаційного забезпечення підприємства**

Джерело: розроблено авторами на основі [1]

Однак, слід пам'ятати про те, що надмірна автоматизація та розвиток інформаційного забезпечення фінансової діяльності також може бути причиною уповільнення зростання продуктивності підприємства, тому слід розумно використовувати новітні технології [2].

Ефективність інформаційної системи механізму управління організаційно-економічною складовою підприємства визначається порівнянням отриманих результатів із витратами всіх видів ресурсів, як організаційних так і економічних, які необхідні для розвитку системи управління. Інформаційна система механізму управління організаційно-економічною ефективністю підприємства, як і будь-яка інша система, що діє всередині підприємства, має свою структуру.

Структура інформаційної системи управління організаційно-економічною ефективністю підприємства визначається розміщенням та взаємозв'язками елементів у процесі виконання покладених на неї функцій [3].

Інформаційне забезпечення управління, зокрема, ефективністю діяльності підприємства, варто визначити як синергію систем управлінського обліку, аналізу й аудиту, об'єднаних загальними інформаційними потоками для прийняття оптимальних управлінських рішень, та інтегрованим у систему інформаційних ресурсів різних функціональних підсистемам (обліку, аналізу, контролю, моніторингу).

Інформаційне забезпечення управлінської діяльності загалом охоплює такі рівні. Перший рівень інформаційного забезпечення фінансової та аналітичної діяльності орієнтований на фрагментарний опис стану об'єкту дослідження. Використовується, переважно, частково вихідна інформація, яка може слугувати основою для старту аналітичної роботи. При цьому реалізується лише функція аналітичної діяльності, котра полягає у зборі інформації про досліджуваній об'єкт або процес. На цьому рівні є відсутніми чіткі уявлення про інформаційне забезпечення аналізу, переважно аналітична діяльність зводиться до констатації фактів рівня ефективності підприємства та надає статистичну інформацію.

Другий рівень інформаційного забезпечення фінансової та аналітичної діяльності передбачає використання інформації, яка забезпечена першим фактологічним рівнем, при цьому передбачається не лише порівняння з попередніми періодами але і їх узагальнення, екстраполяція. Цей рівень є емпіричним за своїм змістом. На даному етапі відбувається упорядкування фактів, виділення з них найбільш істотних, групування і узагальнення за ступенем впливу, завдяки чому здійснюється обґрунтування висновків механізм ефективності діяльності.

Третій рівень інформаційного забезпечення фінансової та аналітичної діяльності характеризується відображенням у якісних і кількісних показниках діяльності управлінської системи і здійснюється на підставі системного підходу, що дає змогу оцінити співвідношення між початковими цілями та отриманими результатами. Представлені якісні та кількісні показники дозволяють проаналізувати ефективність підприємницької діяльності, визначити зміни, виникнення і розвиток тенденцій і закономірностей. Це дає можливість своєчасно розкривати причини кризових явищ та здійснити прогноз. Дана система підприємства здійснює інформаційно-облікову, контрольну та аналітичну функції з метою прийняття ефективних рішень на підприємстві.

Зростання технологічного оснащення і загострення конкурентної боротьби пов'язані з появою для підприємств нових ризиків та кризових явищ підвищують вимоги до ефективності управління. Ефективне керівництво підприємницької структурою в сучасних умовах неможливо без інформаційних технологій. Головним завданням сучасних інформаційних технологій аналізу є своєчасне надання достовірної, необхідної і достатньої інформації фахівцям, експертам і керівникам для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Від точності одержуваних у процесі аналізу результатів залежить ефективність прийняття управлінських рішень, тому застосування інформаційних технологій підвищує ефективність аналітичної роботи. Роль інформаційного ресурсу в управлінні підприємством полягає не лише в інформаційній підтримці процесу та й у нових можливостях управління,

тому однією з найважливіших управлінських задач є створення раціонально організованого потоку інформації

Очевидно, що інформаційне забезпечення є важливим для компанії і потребує безпеки. Основні напрямки розвитку безпеки інформаційного забезпечення визначають ключові цілі та завдання розвитку інформаційної безпеки, серед яких є:

- Забезпечення інформаційної безпеки, з метою фінансової стабільності підприємства;
- Забезпечення операційної надійності та безперервної діяльності організацій;
- Протидія комп'ютерним атакам, у тому числі при використанні інноваційних фінансових технологій;
- Захист прав споживачів послуг/товарів компанії.

Важливу роль в підвищенні ефективності підприємства, шляхом розвитку інформаційного забезпечення є формування інформації для автоматичної системи управління, оскільки машинне управління швидше справляється з інформацією і може значно прискорити певні процеси на підприємстві.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що інформаційна система є найважливішою складовою механізму управління та покращення роботи підприємства, завдяки якій можна своєчасно та в повному обсязі визначити значення певних показників, а також тенденції їх розвитку на найближчий час. Таким чином, компанія може розробити план постійного покращення підприємства, бачити перспективу компанії, з метою здійснення своєчасних управлінських, аналітичних або фінансових дій, які допоможуть компанії досягти поставлену стратегічну ціль і мету.

#### **Список використаної літератури**

1. В. В. Мельник, Т. В. Жук Інформаційне забезпечення як складова фінансової безпеки підприємства. Ефективна економіка. 2021. №6. С. 46-52. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6\\_2021/82.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/82.pdf)
2. А. Акчурина Цифрове майбутнє. Фінанси і розвиток. 2021. №58, №1. С.112-132. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2021/03/pdf/fd0321r.pdf>
3. К.І. Макаєва, К.І. Взаємодія інформаційної системи управління та підприємства // Молодий вчений. 2016. № 27.2 (131.2). С. 23-25.
4. В.П.Божко, А.С.Машкіна Інноваційні технології як засіб підвищення ефективності соціально-економічного розвитку. Економіка і суспільство. 2018. №18. С.213-229. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/18\\_ukr/37.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr/37.pdf)

*Черненко К.В., к.е.н.,  
доцент кафедри бухгалтерського  
обліку та економічного контролю  
Полтавський державний аграрний університет  
kseniya.chernenk@pdaa.edu.ua*

#### **АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА ОБЛІКУ ЯК СПОСІБ ПОКРАЩЕННЯ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Нині заклади ресторанного господарства відрізняються високою актуальністю серед споживачів, оскільки у сучасному ритмі життя люди готові витратити більше коштів на їжу, ніж на її приготування. Це означає, що власники закладів звертають досить велику увагу на якість обслуговування та сервіс, доволі суворіше ставляться до відбору персоналу, а також застосовують новітні технології та інновації, щоб виділитись на ринку конкурентів швидкістю обслуговування, якістю страв, «фішкою» закладу та його стилем.

З ростом чисельності ресторанів стрімко посилюється і конкуренція, що неминуче призводить до необхідності ефективно і раціонально використовувати наявні ресурси. У цих

умовах для успішного ведення бізнесу необхідно інвестувати в засоби та інструменти його підтримки і розвитку. Один з основних інструментів розвитку ресторанного бізнесу - це сучасна система автоматизації ресторанів.

У зв'язку з активним розвитком ресторанного господарства, з підвищенням конкуренції, інтерес до автоматизації управління постійно зростає.

Автоматизація кафе і ресторану дозволяє оптимізувати документообіг, забезпечити порядок на складі. У більшості співробітників ресторанів змінний графік роботи, і вони не завжди встигають обмінюватися інформацією - автоматизація ресторану вирішує цю проблему. Всі дані зберігаються в єдиній системі, користуватися якою просто і зручно. В даний час, особливо у великих містах, автоматизація ресторану є абсолютно необхідним рішенням для того, щоб обігнати конкурентів і зробити свій заклад кращим.

Сучасна система автоматизації ресторану - це професійна система управління рестораном, багатофункціональна і легко модернізована. Метою автоматизації є підвищення ефективності управління рестораном, прискорення обслуговування і мінімізація можливих зловживань, особливо крадіжок. Значна частка успіху складається з відмінного сервісу і оперативної роботи персоналу. Саме можливості автоматизації ресторану дозволяють оптимально поєднувати швидкість і якість.

Очевидні незаперечні переваги автоматизованого ресторану перед іншими подібними закладами:

- висока якість сервісу і швидкість обслуговування клієнтів;
- відсутність помилок при оформленні замовлення;
- обробка і передача замовлення у автоматичному режимі;
- абсолютний контроль всіх процесів від моменту прийому замовлення до його виконання;
- можливість безперервно відстежувати фінансові результати роботи закладу.

Спеціалізований комплекс програмного забезпечення і устаткування для автоматизації ресторанів на порядок розширює можливості управління ресторанним бізнесом:

- автоматизація дозволяє впроваджувати маркетингові та облікові політики нового покоління і завжди мати достовірну інформацію про роботу закладу;
- чітко зафіксувавши обов'язки і відповідальність персоналу, Ви зможете запобігти зловживанням з боку співробітників, звести до мінімуму роль людського фактора в управлінні;
- завдяки системі автоматизації ресторану з'являється можливість виключити трудомісткі; операції з обліку, забезпечити гнучке управління політикою знижок і бонусів, планувати і враховувати банкети та корпоративні заходи, персоналізувати роботу з клієнтами, вести облік бронювання столиків постійними відвідувачами;
- стає можливим вести безперервний моніторинг роботи всіх структур закладу, аналізувати і прогнозувати результати діяльності ресторану.

Ефективної роботи персоналу досягти досить не просто. Адже слідкувати за кожним замовленням, роботою обслуговуючого персоналу досить важко. У разі неефективного ведення руху грошових коштів підприємство зазнає спочатку падіння, а з плином часу і краху.

Зараз необхідною умовою виживання та утримання підприємства на ринку стає впровадження автоматизованих систем, що дозволяє вести чіткий облік руху грошових коштів, та відвертає можливість розкрадання майна персоналом самого закладу.

Успішний ресторан – це злагоджений механізм, який пропонує своїм споживачам високий рівень сервісу і оперативну роботу персоналу.

У закладах ресторанного господарства вирішуються досить специфічні завдання. Так само як і в інших сферах бізнесу, є замовлення від клієнта, але виконати його треба в обмежений час. Автоматизація кожного процесу скорочує час на обслуговування клієнтів, економить витрати, дозволяючи виконувати замовлення точно і володіти повним контролем

над ситуацією. Переваги, які ви отримаєте при автоматизації ресторану перед іншими подібними закладами:

- облік комплексних обідів і типів харчування, облік продуктів за термінами зберігання, облік сезонності споживання;
- оперативне планування закупівель, виробництва, продажу;
- ведення регламентного і управлінського обліку в єдиній інформаційній базі;
- обмін даними з різними фронт-офісними системами;
- звітність (управлінський баланс, стан замовлень покупців і постачальникам);
- роботу з дисконтними і клубними картами;
- захист від можливості крадіжки з боку недобросовісних співробітників.

Підвищення рівня сервісу при автоматизації ресторанного бізнесу забезпечується завдяки:

- точності і прискоренню прийому замовлень гостей;
- забезпеченню сучасними методами управління і оперативного централізованого контролю ресторанного бізнесу;
- ведення єдиного карткового рахунку гостя;
- забезпеченню лояльності гостей за допомогою гнучкості дисконтних, бонусних і знижкових систем [1].

Сучасні підприємства вимагають найновіших методів управління. Ухвалення управлінських рішень в умовах постійно змінного, динамічного середовища вимагає не тільки аналізу, оцінки і прогнозування внутрішнього розвитку підприємства, але і забезпечення відповідності між зовнішнім мікросередовищем, зовнішнім макросередовищем і результатами фінансово-господарської діяльності підприємства, що, у свою чергу, висуває високі вимоги до інформаційного та інших видів забезпечення управління підприємством.

Гостра конкуренція приводить до необхідності повного контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів закладу, мінімізації витрат, пов'язаних з виробничим процесом, зменшення кількості зловживань з боку персоналу, формування привабливої для відвідувачів атмосфери закладу [2].

Складність обліку товарно-матеріальних цінностей обумовлена специфікою виробничого процесу. Товари, що купуються, після передачі у виробництво проходять декілька ступенів переробки, перетворюючись на напівфабрикати, з яких готуються страви. Без чіткого автоматизованого обліку практично немає можливості точно визначити, які продукти були витрачені на кухні в процесі роботи, який повинен бути залишок на кухні і коморі. Тільки автоматизована система, що спирається на правильно складені калькуляційні і технологічні карти, може дати відповідь на дане питання. Без цього в громадському харчуванні часто виникає ситуація, при якій персонал має можливість привласнювати продукти або, навпаки, з надлишків продуктів виготовляти страви, які потім реалізуються у змові з офіціантами в обхід каси закладу.

Але і це ще не все. Для оперативного управління рестораном обов'язковий і облік грошей. Щоб визначити прибутковість підприємства, знайти «чорні дірки» у веденні господарства, потрібно враховувати витрати на виробництво, частиною яких є витрати на закупівлю продуктів і інші витрати закладу. Запобігання зловживанням персоналом в закладі повинне починатися із створення такої системи обліку, при якій всі гроші, які платять клієнти, доходять до власників закладу.

Облік на підприємствах громадського харчування достатньо специфічний — тут поєднуються виробництво і роздрібна торгівля. В процесі виробництва необхідно враховувати і контролювати наступні види товарно-матеріальних цінностей.

Для ефективної роботи підприємства громадського харчування необхідно контролювати рух кожного товару, страви, напівфабрикату на кожній конкретній ділянці виробництва. З цією метою, а також для розрахунку собівартості і ціни готової продукції складають калькуляційні карти, які засновані на даних про постачання сировини, і технологічні карти. Останні описують технологію приготування напівфабрикатів і страв, а також норми закладки

сировини. Будь-які зміни в нормах закладки і у вартості сировини повинні відбиватися в калькуляційній карті.

Автоматизація дозволяє також вести облік руху товарів між підрозділами ресторану. У систему заноситься документ про внутрішнє переміщення товарів, які списуються в підрозділі-джерелі і прибуткують у одержувача. У базі даних можуть зберігатися і електронні копії калькуляційних карт, і історія їх змін. Тому можна відстежувати динаміку змін сировинного набору, його вартості і за лічені секунди отримувати повну картину роботи кухні.

#### **Список використаної літератури**

1. Дописи (Atom). Інформаційні технології. Платформа Blogger. URL: [http://infohmc8.blogspot.com/p/blog-page\\_40.html](http://infohmc8.blogspot.com/p/blog-page_40.html) (дата звернення 03.11.2021).

2. . Черненко К.В. Аналіз ІТ – інфраструктури бухгалтерських програмних продуктів України. Наукові та прикладні аспекти удосконалення бухгалтерського обліку, економічного контролю та системи оподаткування : [колективна монографія] / за заг. ред. В.Я. Плаксієнка. Полтава, 2018. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1355> (дата звернення 02.11.2021).