

2021

*Збірник наукових статей
за матеріалами VII Всеукраїнської
науково-практичної конференції*

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»
15 – 16 квітня 2021 р.**



Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
16.04.2021



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Інститут модернізації змісту освіти

Національна металургійна академія України

Українська інженерно-педагогічна академія

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Львівський національний аграрний університет

***Збірник наукових статей
за матеріалами VII Всеукраїнської науково-
практичної конференції***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

15-16 квітня 2021 р.

м. Дніпро

Лист ІМЗО від 13.01.2021 №22.1/10-37

УДК 330.111.66:316.422

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами VII Всеукраїнської науково-практичної конференції (15 – 16 квітня 2021 р.). – Дніпро: НМетАУ, 2021. – 304 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (15-16 квітня 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 Національної металургійної академії України

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

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

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

Божанова О.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушнікова С.А., д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

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

© Національна металургійна академія України, 2021

СЕКЦІЯ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

<i>Агрес О.Г., Турків А.</i> Напрямки розвитку банківської системи України за умов сьогодення	8
<i>Ангелко І.В., Лех Г.А.</i> Сучасні тенденції розвитку сфери послуг в Україні	11
<i>Бержанір А.Л.</i> Нефінансова звітність соціально відповідальних компаній в Україні	14
<i>Божанова О.В.</i> Види управлінських інновацій та їх класифікація	19
<i>Гільорме Т.В.</i> Аналіз зацікавлених сторін проектів на ринку утилізації космічного сміття	23
<i>Грабчук О.М.</i> Особливості оцінки бюджетних інвестицій у кризовий період	26
<i>Гузенко І. Ю.</i> Ціннісно-культурні аспекти трансформації економічної системи в умовах глобалізації	31
<i>Даниліна С.О.</i> Структурні зміни світової економіки в умовах пандемії	36
<i>Деділова Т.В., Обозна М.Д.</i> Сутність та зміст корпоративної соціальної відповідальності підприємства	41
<i>Деділова Т.В., Осипова С.К.</i> Макроекономічний прогноз розвитку економіки України в умовах пандемії COVID-19	44
<i>Kostiuk I.V., Tomalia T.S.</i> Brand capital as an intangible asset of market value growth and enterprise competitiveness	47
<i>Летуча О.В., Летуча А.А., Литвиненко Я.Я.</i> Економічна діагностика як складова механізму конкурентної боротьби національних підприємств в умовах глобалізації економіки	52
<i>Лисяк Л. В.</i> Бюджетні інвестиції у кризовий та посткризовий період	57
<i>Машиук К.І., Томаля Т.С.</i> Basic methodological aspects of enterprise value management	62
<i>Попель С.А.</i> Міжнародний досвід використання зовнішніх баз даних митними адміністраціями	65
<i>Прохорова В. В., Чобіток В.І.</i> Актуальні проблеми професійного вигорання працівників на сучасних підприємствах	69
<i>Прус Л.Р.</i> Модернізація системи управління ціною інформацією з метою застосування при здійсненні митного контролю	73
<i>Ульянова Л.П., Щетинін А.І., Чайка Ю.М.</i> Про підходи до екологізації структурної перебудови економіки	76
<i>Чобіток В.І., Курбель Ю.О.</i> Вплив процесу цифровізації на розвиток суспільства	80
<i>Чобіток В.І., Харченко С.М.</i> Механізм формування системи найму працівників..	83

СЕКЦІЯ 2
СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА
ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Пимоненко А.Д.</i> До питання про перспективи розвитку міжнародного медичного туризму в Україні	86
<i>Городняк І.В.</i> Аналіз споживчих цін на продукти харчування в Україні	91
<i>Грицина О.В., Шолудько О.В.</i> Фінансова інклюзія, як фактор розвитку держави..	94
<i>Деділова Т.В., Коваленко А.С.</i> Загальна характеристика діяльності закладу ветеринарної медицини	99
<i>Жедик І.А.</i> Сравнительная характеристика командировочных расходов Республики Беларусь и Российской Федерации	103
<i>Ігнашкіна Т.Б., Андреев О.А.</i> Конкурентоспроможність підприємства як наукова економічна категорія	106
<i>Коледіна К. О., Гарькава В.О.</i> Методи управління депозитними операціями банку	111
<i>Kolodiy A. V.</i> Features of the functioning of the pension system of Canada	115
<i>Кононенко Я. В.</i> Адаптація – нова валюта бізнесу в умовах цифровізації	118
<i>Коробова Н. М.</i> Планирование, формирование и контроль денежной выручки...	121
<i>Короленко О.Н.</i> анализ деятельности предприятий по агрохимическому обслуживанию сельского хозяйства Беларуси	126
<i>Korsunskа O., Tkachenko I., Tkachenko N.</i> Resource and legal aspects of commercialization of modern enterprise results: discussion and essential problems.....	130
<i>Марченко О.В.</i> Можливості управління непрацюючими кредитами банківських установ у сучасних умовах	133
<i>Садура О.Б., Агрес О.Г.</i> Розвиток лізингу в аграрній галузі	137
<i>Семенова Т.В., Фролова К.О.</i> дослідження ефективності комунікаційної політики промислового підприємства	142
<i>Сначов М.П., Ломтева І.М.</i> Деякі аспекти прибутковості пасажирських перевезень акціонерного товариства «Українська залізниця»	147
<i>Ткаченко І.Д., Ковальчук К.Ф., Ткаченко Н.І.</i> Проблемне поле формування суб'єкт-суб'єктного простору рентних відносин в галузі надрокористування	151
<i>Тофан І.М.</i> Критерії фінансової стабільності суб'єктів господарювання	155
<i>Хомин І.П.</i> Методологічні принципи фінансово-економічного регулювання розвитку підприємств	158
<i>Шауро А.Ю. Научный руководитель: Короленко О.Н.</i> Контроль операций по формированию финансовых результатов деятельности предприятий	161
<i>Шауро А.Ю. Научный руководитель: Клипперт Е.Н.</i> Направления совершенствования учета расчетов с персоналом по оплате труда	164

<i>Шауро А.Ю. Научный руководитель: Великоборец Н.В. Прибыль и ее роль в формировании финансовых ресурсов организации</i>	167
---	-----

СЕКЦІЯ 3

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Бушуєв К.М. Науковий керівник: Савчук Л.М. Дослідження методів інвестиційного аналізу з оцінки фінансової ефективності інвестиційних проектів</i>	171
<i>Валенюк Н.В., Аберніхіна І.Г. Прямі іноземні інвестиції в Україну: сучасний стан та перспективи залучення</i>	176
<i>Кербікова А.С., Сичук В.М. Розвиток інновацій в Україні</i>	181
<i>Клюкин А.Д., Беляцкая И.А. Совершенствование анализа уровня товарности при помощи автоматизированной программы по бухгалтерскому учету «1С: предприятие сельскохозяйственного предприятия для Беларуси»</i>	185
<i>Клюкин А.Д., Путникова Е.Л. Бухгалтерский учет токенов в Республике Беларусь</i>	190
<i>Клюкин А.Д., Ракутин В.Г. Сравнительный анализ программ по автоматизации учета сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь</i>	195
<i>Кузьмичук В.В., Коробова Н.М. Социальная защита населения: понятие и содержание</i>	198
<i>Лещух І.В. Інноваційний потенціал регіону як чинник підвищення його конкурентоспроможності</i>	202
<i>Пилипенко Ю.І., Дубей Ю.В. Техніко-технологічна складова інноваційних змін...</i>	206
<i>Пилипенко Г.М., Федорова Н.Є. Взаємозв'язок науково-технічного прогресу та соціально-економічного розвитку економічних систем</i>	211
<i>Синявська Л.В., Лоза Н. Фінансові ресурси територіальних громад</i>	214
<i>Сиротюк Г.В. Особливості інноваційного розвитку соціально-економічних систем</i>	218
<i>Томашевський Ю.М. Інвестиційна діяльність та її вплив на фінансово-економічний стан сільськогосподарських підприємств Львівщини</i>	223

СЕКЦІЯ 4

МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Гудкова Е.А. Вопросы оценки обязательств в Республике Беларусь</i>	228
<i>Danylkiv Kh.P., Nembarska N.Ye, Humnilovych R.R. Use of the swot-analysis at adoption of administrative decision in a financial crisis</i>	232

<i>Довбня С.Б., Гуро Н.М.</i> Комплексна система діагностики управління персоналом: методичні аспекти	237
<i>Зіберова Н. І., Сокольська Р.Б.</i> Удосконалення обліку основних засобів в умовах бюджетної установи	241
<i>Іванова М.Є., Топоркова О.А.</i> Вплив технології й організації виробництва на ціну металопродукції	244
<i>Мушникова С.А.</i> Узагальнення методів оцінки рівня безпеки розвитку промислового підприємства	249
<i>Охременко К.М., Топоркова О.А.</i> Актуалізація облікової політики підприємства..	252
<i>Пошивалова О.В.</i> Формування ризикоорієнтованого аудиту в системі законодавчих змін	256
<i>Токар І.І., Осипова С.К.</i> Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на засадах фінансово-економічного механізму	259
<i>Трифорова О.В., Кравцова В.А.</i> Розвиток інформаційних технологій та комунікацій в зовнішньоекономічній діяльності	262
<i>Khотун Р.</i> Metodologiczne błęd rachunkowości	266

СЕКЦІЯ 5

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Гризовська Л.О.</i> Комунікація як засіб інформаційного забезпечення процесу управління	272
<i>Зелікман В.Д., Харченко Д.В.</i> Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами підприємства	276
<i>Приходченко О.Ю.</i> Концептуальні та інформаційні основи моделювання та аналізу структури пенсійної системи	281
<i>Сластяникова А.І.</i> Формування інформаційного забезпечення управління ефективністю підприємства	285
<i>Тютюнник С.В., Тютюнник Ю.М.</i> Розвиток електронної торгівлі: світовий та вітчизняний досвід	288
<i>Титикало В.С.</i> Просторовість управління при формуванні економічного потенціалу підприємства	291
<i>Чийпеш Г.І.</i> Теоретичні аспекти маркетингової діяльності закладів вищої освіти	295
<i>Щуров І.В.</i> Тенденції розвитку енергетичного ринку України	299
<i>Зайцева А.С.</i> Філософська основа ідеологічної платформи управління підприємством	302

СЕКЦІЯ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

*Агрес О.Г., доцент
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Турків А., студентка 1-го курсу (сп)
економічного факультету
Львівський національний аграрний університет
oksana_agres@ukr.net*

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЗА УМОВ СЬОГОДЕННЯ

COVID - 19 докорінно змінив життя усього світу, істотно вплинув на економіку, політику та існування всіх країн, загалом. Не стала винятком банківська сфера, яка також вимушено та швидко вчилася працювати згідно нових правил і тимчасових стандартів.. Карантин, дистанційна робота та впроваджені заходи безпеки призвели до радикального коригування підходів до обслуговування клієнтів у відділеннях, а також залишили слід на моделі поведінки клієнтів.

Під час вимушених обмежень, спричинених пандемією, велика частка клієнтів перейшла на дистанційне обслуговування. Банки зуміли за короткий період час вдосконалити власні digital-канали та представити для своїх клієнтів надійні online-сервіси. Різні мобільні продукти набрали значної популярності серед споживачів банківських послуг [3].

Після початку пандемії надзвичайно важливим завданням для банківської системи було не зупинити кредитування суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Варто відзначити суттєву допомогу банкам та бізнесу з боку НБУ та уряду, які вчасно розробили різноманітні програми. Щоб підтримати ліквідність банків, НБУ впровадив наступні інструменти: рефінансування довгострокових кредитів періодом до п'яти років з урахуванням плаваючої

облікової ставки НБУ; реалізація програми підтримки представників малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», впровадження портфельних гарантій для малого та середнього бізнесу, а також урядової пільгової іпотеки.

Так, банківська система України гідно витримала тиск пандемії у 2020 році. Однак, і 2021 рік однозначно не буде легким для світової та української банківської сфери. Задля подальшого розвитку постануть нові виклики та завдання [1].

Пріоритетним напрямком розвитку залишиться кредитування реального сектору економіки. Банки повинні сфокусуватись на активній підтримці запропонованих урядом кредитних програм для підтримки бізнесу і населення, покращенні digital-каналів для надання клієнтам доступного входу до банку, а також вдосконаленні існуючих та розробці нових зручних мобільних продуктів та сервісів для населення.

Зростаючі ризики даної галузі та небезпека подальших непередбачуваних викликів, спонукатимуть банки посилювати надійність власних програм безперервності і поновлення діяльності. Досвід попередніх криз, в тому числі, «ковідної», показують, що деяким банкам слід приділити більше уваги підтримці оптимального рівня капітальних ресурсів та вдосконаленню системи корпоративного управління. Банки, які підтримували дані показники на хорошому рівні, змогли навіть в умовах карантину наростити обсяги бізнесу і прибутку.

Наступним важливим напрямком вдосконалення банківської системи є розвиток ІТ-технологій і протидія кібершахрайству. Інноваційні засоби, до яких вдалися в 2020 році банки і клієнти, виявили чималу кількість технічних питань, які перешкоджали успішній роботі в online - режимі. Подальше зростання сервісів дистанційного обслуговування та забезпечення захисту даних клієнтів від шахрайських пасток потребують значних фінансових вкладень у вдосконалення ІТ-технологій та розробку модернізованих програмних інструментів [2].

Серед перспективних напрямків розвитку продуктів банківської системи, можна виділити збільшення обсягів кредитування і банківського фінансового лізингу, вдосконалення та спрощення дистанційних сервісів для бізнесу, мобільний банкінг для населення, співпраця з фінансово-технічними компаніями та нарощування банківських крос-продажів.

Задля повноцінної стабілізації та раціонального функціонування банківської системи України варто працювати в таких стратегічних напрямках:

- укрупнення установ банків за рахунок злиття та поглинань. Як наслідок, окремі банки і банківська система загалом отримають змогу збільшити сукупні активи. Цей напрям вдосконалення відображений у державній стратегії щодо «50 ведучих банків України».

- державний контроль за діяльністю банків, спрямований на обмеження можливості відмивання коштів, а також спрямування їх у країну агресора та іншим недобросовісним клієнтам.

- вдосконалення законодавчої бази, з метою відділення Національного банку України від провладного впливу;

- впровадження інноваційних автоматизованих систем онлайн-банкінгу із залученням європейського досвіду. Це надзвичайно важливий напрям, враховуючи сучасні реалії, дозволить зменшити навантаження відділень клієнтами, а також полегшить проведення кредитних, касових та валютних операцій;

- запровадження привабливих депозитних програм з метою залучення додаткового капіталу;

- підвищення відповідальності керівників комерційних банків щодо виконання зобов'язань перед клієнтами;

- просування банків на іноземні фінансові ринки за рахунок відкриття філій банків, тощо. Ці заходи допоможуть залучати закордонні інвестиції.

Впровадження цих заходів допоможе зробити вітчизняну банківську систему більш конкурентоспроможною, а також підвищити рівень довіри серед громадян.

Отже, аналізуючи поточну ситуацію та вищенаведену інформацію, робимо висновок, що банківська система України є загартованою та стабільною, однак, залишається досить вразливою при виникненні непередбачуваних шоків і невизначених подій, подібних до пандемії COVID - 19. У 2021 році, важливо поновити активну співпрацю з МВФ, вирішити спірні питання і подолати перешкоди для надання чергових кредитних траншів.

Список використаної літератури

1. Полторац А. С., Паламарчук В. Ю. Особливості гарантування безпеки об'єднаного світового фінансового простору. *Modern Economics*. 2020. № 20 (2020). С. 215-225.
2. Розвиток банківської системи України : монографія / У. Я. Грудзевич, Я. В. Грудзевич, О. Б. Денис та ін. ; за заг. ред. Т. С. Смовженко, Р. А. Слав'юк. – К. : УБС НБУ, 2010. – 462 с.
3. Шпильовий Б. В. Основні інструменти забезпечення фінансової безпеки банків. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 2016. Вип. 10, Ч. 2. С. 139-142.

Ангелко І.В., к.е.н.

*старший викладач кафедри економіки і маркетингу
Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»*

iryna.anhelko@gmail.com

Лех Г.А., к.е.н., доцент

*доцент кафедри історії України, економічної теорії та права
Національний лісотехнічний університет України*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Однією з найперспективніших галузей вітчизняної економіки, яка досить швидко розвивається, є сфера послуг. Варто зазначити, що динамічному розвитку сфери послуг в Україні сприяє стрімке поширення науки та інформаційно-комунікаційних технологій, зміна рівня і темпу суспільного життя, глобалізація та конкурентна боротьба між суб'єктами ринкових відносин.

Оцінюючи сучасний стан та особливості розвитку сфери послуг в Україні, доцільно зазначити, що в сьогоденних умовах соціально-економічної нестабільності її рівень залишається досить високим. Так, попри карантинні обмеження щодо здійснення окремих видів діяльності у 2020 році, підприємствам сфери послуг вдалося зберегти та навіть дещо підвищити загальні обсяги реалізованих послуг у порівнянні з 2019 роком (згідно із даними Державної служби статистики України, загальний обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери послуг у 2020 році перевищив даний показник 2019 року на 9517,3 млн. грн. (1,05%) та склав 922182,74 млн. грн. (рис. 1)).

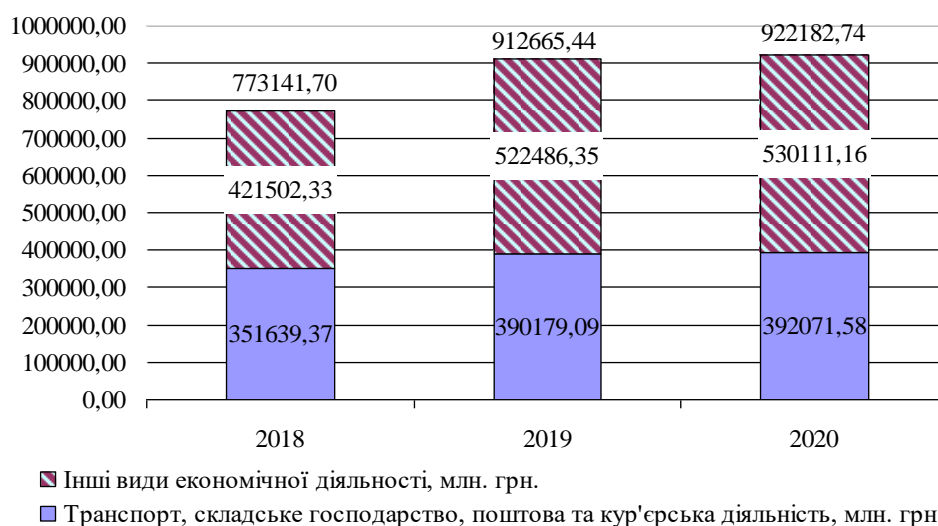


Рис. 1. Обсяги реалізованих послуг підприємствами сфери послуг в Україні у 2018-2020 роках

Джерело: складено за [1].

Згідно аналізу структури загального обсягу реалізованих послуг, найбільшу частку на ринку послуг України займають транспортні послуги, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність. Частка зазначених видів економічної діяльності в структурі сфери послуг упродовж тривалого часу складає понад 40% (у 2018 році дана частка становила 45,48%, у 2019 році – 42,75%, у 2020 році – 42,52%). При цьому, із загального обсягу реалізованих послуг транспортними підприємствами, підприємствами складського господарства, поштою та кур'єрськими службами, лише 7% реалізовується

населенню (у 2020 році загальний обсяг реалізації даних послуг населенню склав 26453,79 млн. грн. (6,75%)) [1].

За даними Державної служби статистики України, частка даних послуг у фактичних цінах ВВП упродовж останніх років також залишається стабільною та складає близько 7% (у 2019 році значення частки склало 6,66% (264866 млн. грн. з 3978400 млн. грн.), у 2020 році – 6,26% (262408 млн. грн. з 4194102 млн. грн.) [2].

Щодо підприємств сфери послуг, то їх кількість в Україні достатньо висока. Так, у 2018 році кількість суб'єктів господарювання зареєстрованих на ринку послуг становила 766737 одиниць, у 2019 році їх кількість збільшилася на 10,2% та склала 844913 одиниць.

Однак, незважаючи на достатньо високі загальні показники розвитку сфери послуг в Україні, поширення пандемії все ж таки негативно вплинуло на окремі види економічної діяльності. Найбільш відчутні зміни зазнала сфера тимчасового розміщення та організації харчування. У 2020 році загальні обсяги реалізації послуг у даній сфері скоротилися майже вдвічі – в аналізованому періоді обсяг реалізованих послуг із тимчасового розміщення та організації харчування склав 17776,249 млн. грн. (в т.ч. 12212,157 млн. грн. (68,7%) від послуг реалізованих населенню), що на 15650,834 млн. грн. менше у порівнянні з обсягом реалізованих послуг у 2019 році (в даному році обсяг реалізованих послуг із тимчасового розміщення та організації харчування склав 33427,083 млн. грн., в т. ч. обсяг реалізованих послуг населенню – 23764,942 млн. грн. (71,1% від загального обсягу даних послуг) [1].

Однозначно можна стверджувати, що пандемія Covid-19 стала справжнім «викликом» для сфери послуг з тимчасового розміщення та організації харчування. Частина суб'єктів господарювання – юридичних осіб чи фізичних осіб-підприємців, змушена була «покинути» ринок (через значні збитки) або перепрофілюватись. Разом з тим, інша частина суб'єктів «пристосувалася» до існуючих умов чи пішла у «тінь» та продовжує працювати.

У загальному, на підтримку підприємців, які «підпали» під негативний вплив пандемії, Урядом було розроблено та реалізовано низку заходів. Зокрема, за даними Мінсоцполітики, у 2020 році більше 355 тисяч людей отримали допомогу у розмірі 8 000 грн. (а це 2,8 млрд. грн. загалом); більше 90 тисяч ФОП, у яких 110 тисяч дітей до 10 років, отримали допомогу на дітей [3].

Щодо перспектив розвитку сфери послуг в Україні, то очевидним є факт її залежності від своєчасного подолання загальноекономічної кризи, яку «підтримує» пандемія Covid-19.

Список використаної літератури

1. Послуги. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Підсумки Мінсоцполітики-2020. Підтримка працівників та підприємців під час пандемії COVID-19. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/pidsumki-minsocpolitiki-2020-pidtrimka-pracivnikiv-ta-pidpriyemciv-pid-chas-pandemiyi-covid-19>

*Бержанір А.Л., к. соц. н., доцент
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини
bal8@ukr.net*

НЕФІНАНSOVA ЗВІТНІСТЬ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Провідну роль у реалізації соціальної політики виконує держава. Але, разом з тим, вирішенням різноманітних соціальних проблем можуть займатися інші суб'єкти, які, перебуваючи ближче до людей і краще знаючи їх потреби, здатні здійснювати таку діяльність. У сучасних соціально-економічних умовах істотне місце тут займає соціальна активність бізнесу.

Соціальна відповідальність бізнесу виникає на відповідному рівні його розвитку як добровільний відгук на соціальні проблеми, які існують у

суспільній реальності. Підприємці, які турбуються про забезпечення конкурентоспроможності компанії, повинні не тільки розвивати свій бізнес та отримувати високі фінансові результати, але й задовольняти соціальні запити населення, тобто бути відповідальними перед суспільством.

Для представників українського бізнесу стає очевидним розуміння того, що стабільний розвиток корпорацій, який поєднує економічні, соціальні і екологічні фактори, веде до зниження підприємницьких ризиків, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу і лояльність споживачів, покращує репутацію корпорації, створює позитивний внесок підприємницької спільноти в економічний і соціальний розвиток територій своєї присутності. Тим самим створюються сприятливі умови для реалізації довгострокових стратегій розвитку бізнесу на основі дотримання балансу інтересів зацікавлених сторін. У цьому суть соціально відповідального ведення бізнесу як основи стабільного розвитку корпорацій [1].

Важливим складовим елементом системи соціальної відповідальності компаній є їх нефінансова звітність. Забезпечення на основі міжнародних і національних стандартів інформаційної відкритості дає можливість залучити інвестиційні ресурси і підвищити рівень конкурентоспроможності.

Нефінансова звітність (соціальна звітність, звітність зі сталого розвитку) – це документально оформлена сукупність даних комерційної організації, що відображає середовище існування компанії, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сфері життя суспільства. Нефінансова звітність є інструментом соціальної відповідальності бізнесу. У свою чергу, соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, згідно з якою компанії добровільно інтегрують соціальні та екологічні аспекти у свою комерційну діяльність та взаємодію із зацікавленими сторонами. Отже, це фінансове звітування має застосовуватись у зв'язці зі системою управління соціальною відповідальністю компанії [2].

Найбільш поширеним стандартом нефінансової звітності є стандарт GRI (Global Reporting Initiative – Глобальна ініціатива зі звітування), система

звітності в царині сталого розвитку, що містить посібник зі звітності, додатки до секторів, а також технічний протокол. Дедалі більшої популярності у світі набуває стандарт звітності, розроблений Міжнародною радою з питань інтегрованої звітності (International Integrated Reporting Council — IIRC). Особливість інтегрованої звітності (IR) полягає в тому, що, концентруючись на шести типах капіталу компанії (фінансовому, виготовленому, інтелектуальному, людському, соціально-репутаційному та природному), вона холістично презентує як фінансові, так і нефінансові показники своєї діяльності [3, с. 38].

Зважаючи на недовгу історію нефінансового звітування в Україні, українські компанії обережно підходять до розкриття інформації про нефінансові аспекти діяльності. Лише декілька компаній використовують іструментарій GRI. Звіти значно відрізняються як за обсягом наданої інформації, так і за глибиною розкриття інформації. Узагальнюючи, можна сказати, що найпоширенішими аспектами нефінансового звітування в Україні є:

- умови праці та розвиток людського капіталу;
- збереження і відтворення довкілля;
- доброчинність і благодійництво;
- співпраця з місцевими громадами [2].

Професійна асоціація корпоративного управління і Центр «Розвиток КСВ» за підтримки Центру Міжнародного Приватного Підприємництва (CIPE) провели оцінку українських компаній щодо прозорості в системі корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності – визначили Індекс прозорості найбільших українських компаній. Оцінено компанії, які увійшли до ТОП-100 найбільших платників податків в Україні у 2019 р. за даними Державної податкової служби. Індекс прозорості найбільших українських компаній – це ініціатива Центру «Розвиток КСВ», яка реалізується з 2011 року. Оцінювання відбувається згідно з міжнародною методикою, розробленою Beyond Business (Ізраїль) та Центром «Розвиток КСВ» [4].

Як видно з табл. 1, нефінансові звіти (за стандартами GRI або з їх

елементами, Звіти про прогрес) за 2019 рік підготувало тільки 6 компаній: АТ «ПУМБ», ТОВ «Нова пошта», ПрАТ «Карлсберг Україна», АТ «Фармак» та 2 державних підприємства: АБ «Укргазбанк», НАК «Нафтогаз України». Підкреслимо, що на момент підготовки цього документу, це найменша кількість нефінансових звітів, які готують 100 найбільших компаній України з 2011 року. Ймовірно, це є результатом пандемії COVID-19, оскільки терміни підготовки звітності багатьох компаній змістилися до закінчення в Україні карантину [4].

Процес підготовки нефінансової звітності передбачає наявність стійкої системи взаємодії із стейкхолдерами і полягає у систематичному зборі та аналізі інформації про діяльність, як правило, протягом року компанії з реалізації соціальних проєктів і розвитку соціальної інфраструктури. Вирішення цього завдання відбувається шляхом упровадження на основі принципів відповідальності, ієрархічності та відкритості управлінських дій з боку керівництва, а також активної участі співробітників, які відповідальні за цей напрям діяльності.

Таблиця 1

Нефінансова звітність українських компаній у 2017–2019 рр.

Назва компанії	Назва звіту	Формат звіту	Рік підготовки звіту
НАК «Нафтогаз України»	До нових вершин	Звіт за стандартами GRI	2019
АТ «Українська залізниця»	Інтегрований звіт АТ «Українська залізниця»	Звіт за стандартами GRI	2018
АТ «Укргазбанк»	Звіт зі сталого розвитку	Звіт за стандартами GRI	2019
ДП «НАЕК «Енергоатом»	НАЕК Енергоатом. Нефінансовий звіт 2018	Звіт за стандартами GRI	2018
ТОВ «Лайфселл»	Даруючи можливості. Соціальний звіт Lifecell 2018	Звіт з елементами стандартів GRI	2018
НЕК «Укренерго»	10 кроків до Європи. Укренерго 2018	Звіт за стандартами GRI	2018
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	Звіт зі сталого розвитку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» 2018	Звіт за стандартами GRI	2018
ТОВ «Нова пошта»	Звіт зі сталого розвитку «Нова Пошта» 2019	Звіт з елементами стандартів GRI	2019
ДП «КК «Рошен»	Соціальний звіт 2017–2018	Звіт з елементами	2018

Назва компанії	Назва звіту	Формат звіту	Рік підготовки звіту
		стандартів GRI	
ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»	Звіт з корпоративної соціальної відповідальності	Звіт з елементами стандартів GRI	2018
АТ «ПУМБ»	Звіт про прогрес АТ «Перший український міжнародний банк» за 2019 рік	Звіт у відповідності до Глобального договору ООН	2019
АТ «Фармак»	Нефінансовий звіт зі сталого розвитку за 2019 рік	Звіт у відповідності до Глобального договору ООН	2019
ПрАТ «Карлсберг Україна»	Звіт зі сталого розвитку Carlsberg Ukraine (2019)	Неструктурований звіт	2019

Джерело: складено автором за [4]

Таким чином, підготовка та оприлюднення нефінансового звіту є підтвердженням задекларованої соціально відповідальної поведінки компанії. Крім цього, важливим є те, що у такому документі формулюються цілі, принципи і політика щодо соціальної відповідальності підприємства. Нефінансовий звіт дає можливість заявити про це усім зацікавленим сторонам – стейкхолдерам, громадськості, партнерам по бізнесу, органам влади, засобам масової інформації.

Складання корпоративної соціальної звітності вносить корективи і в сам процес управління бізнесом, адже побажання суспільства для компаній, які публікують соціальну звітність, впливають на прийняття управлінських рішень. Прозорість діяльності, доступність інформації про соціальну спрямованість підприємства є привабливими для споживачів та інвесторів, що збільшує рентабельність і ймовірність інвестування у компанію.

Список використаної літератури

1. Бержанір А. Л. Соціальна звітність як елемент системи соціальної відповідальності компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 109–113. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/23.pdf> (дата звернення: 5.04.2021).

2. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу.
URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Non-Financial_Reporting-UA_.pdf (дата звернення: 6.04.2021).

3. Курінна І., Малярчук В., Саприкіна М., Супрунюк М., Трегуб О. Прозорість і корпоративна соціальна відповідальність. Київ : Поліграфія «Юстон». 47 с.

4. Індекс Прозорості Компаній України 2019. Київ : Центр КСВ, 2020. 64 с. URL: https://csr-ukraine.org/wp-content/2020/11/Transp_index_2019_ua_web-2.pdf (дата звернення: 6.04.2021).

*Божанова О.В., к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України*

ВИДИ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Інноваційна активність промислових підприємств є одним із індикаторів стану та конкурентоспроможності економіки країни. Зниження рівня інноваційної активності призводить до старіння виробничих потужностей, скорочення прибутку підприємства і як наслідок скорочення надходжень до бюджету, наростання, технологічної та економічної криз, втрати вигідних позицій як на внутрішньому так і міжнародному ринках. Активне впровадження базисних інновацій сприяє інвестиційному припливу коштів, що є передумовою подолання економічної кризи і переходу до пожвавлення і підйому виробництва і економіки в цілому. В сучасних умовах функціонування підприємств інвестиції в промисловість без впровадження інновацій не мають сенсу, оскільки промислові підприємства мають низьку конкурентоспроможні. Сьогодні, саме розвиток інновацій, а не накопичення капіталу, є рушійною силою сталого економічного розвитку промислових підприємств.

Сутність інновацій, інноваційного розвитку промислових підприємств управлінських інновацій досліджували як вітчизняні так і закордонні учені, а саме: Федулова Л.І., Александрова В.П., Бажал Ю.М., Данько М.С., Кузнєцова

I.C., Дж.Биркиншоу, П. Друкер, М. Дж. Мола, О.В. Суріна та інші. Дослідження названих учених розкривають основні поняття і проблеми управління інноваційною діяльністю промислових підприємств, підходи до кваліфікації інновацій, значення управлінських інновацій для ефективного економічного розвитку промислових підприємств.

Дослідження сутності поняття «управлінська інновація» дало змогу автору зробити власне визначення. Отже, під управлінською інновацією слід розуміти будь-яке прийняте організаційне рішення, зміна системи або методів управління, які суттєво відрізняються від тих, що застосовувались раніше і вперше використовуються на даному промисловому підприємстві.

В таблиці 1 наведено класифікацію управлінських інновацій промислових підприємств.

Таблиця 1 – Класифікація управлінських інновацій промислових підприємств

	Види управлінської діяльності	Зміст управлінської інновації
Класифікація за змістом управлінської діяльності	Управлінська	Прийняття управлінських рішень. Реалізація функцій управління
	Фінансово-економічна	Регулювання економічних процесів підприємства. Розподіл ресурсів та управління грошовими потоками
	Організаційна	Створення, впровадження змін і розвиток промислового підприємства
	Соціально-психологічна	Створення і регулювання прийняттого соціально-психологічного клімату в колективі. Управління персоналом
	Проектно-планова	Планування, проектування і контроль бізнес-процесів.
Класифікація за напрямком	Управління маркетингової діяльності	Дослідження і прогнозування розвитку ринків збуту. Планування асортимент продуктів та послуг. Стимулювання збуту продукції.
	Управління виробництвом	Організація управління виробництвом
	Управління фінансами	Управління фінансовою діяльністю промислового підприємства
	Управління персоналом	Навчання і мотивація персоналу

На сьогодні розроблено безліч інструментів управління, які на різних етапах розвитку промислового підприємства можуть бути впроваджені в управління ним. До таких інструментів відносять: збалансована система показників, управління якістю, метод «6 сігма», комплексне обслуговування виробництва, бенчмаркінг, метод «5S», загальна залученість працівників, аналіз витрат за видами діяльності, автоматизоване прогнозування, управління проектами, кайдзен, метод QFD, LP метод, BPI, навчання діям, BPO, метод *Нау Group*, управління знаннями, управлінська команда, SWOT – аналіз. Перелічені методи управління можуть бути впроваджені на будь-якому промисловому підприємстві незалежно від галузі і форм власності та безумовно призведуть к зростанню конкурентоспроможності підприємства.

Проте, для сучасних підприємств характерним є вплив як інноваційного розвитку суспільства в цілому, так і інноваційного управління. На рівні підприємства це проявляється в розвитку внутрішньофірмового підприємництва - створення внутрішніх венчуров для реалізації ідей і винаходів співробітників. На міжфірмованому рівні інновацією є створення мережевих структур як нової організаційної форми, що базується на поєднанні конкуренції і кооперації.

Однією з найбільш ефективних нових форм є кластер - спільнота тісно пов'язаних галузей, що спирається на конкуренцію і переваги горизонтальних мережевих зв'язків. У розвинених країнах кластерні технології використовують не тільки для побудови транснаціональних кластерів, але і як один з елементів промислової політики.

Найрадикальніші інновації в найближчі п'ять років чекають великі корпорації світу. Вони полюють не за активами, а за компетентними людьми. Слід зауважити, що сьогодні великі корпорації приділяють більше уваги розробці бізнес-моделей, а не інноваціям на виробництві. Основні інвестиції йдуть на розробку нових форм ведення бізнесу.

Мова йде про трьох типах інновацій: на рівні підприємства (зміна структури і участь в партнерських зв'язках); на рівні доходу (нових способів

отримання прибутку від вихідного продукту, наприклад, Apple, єдиний з усіх виробників телефонів, отримує частину доходів операторів стільникових мереж); на рівні галузі (створення абсолютно нової ніші - компанії eBay і Google почали індустрію онлайн-аукціонів та пошуку в Інтернеті). Найуспішніші компанії відкривають нові ніші.

Ще одна інновація на рівні великих компаній - просьюмерізм, коли споживачі перетворюються в співвиробників (Consumers + Producers = Prosumers). Інше нововведення - судьюсерізм, коли постачальник і виробник займаються спільними розробками (Supplier + Producer = Suducer). Такі інновації набули широкого поширення в азіатських країнах. Для них характерна і інноваційна форма виходу на міжнародні ринки. Якщо раніше компанії будували свої міні-копії в інших країнах, то тепер в інших країнах будують тільки частину бізнесу.

Таким чином, перехід до нової парадигми креативно-інноваційного характеру управління в сучасних економічних умовах, породив цілий ряд управлінських інновацій, які за значимістю часто перевершують технічні (технологічні) інновації.

Список використаної літератури

1. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Федулова Л.І., Александрова В.П., Бажал Ю.М., Данько М.С., Кузнецова І.С. /— К. : Основа, 2005. — 552 с
2. Матвеев А.В. Управленческие инновации в деятельности руководителя коммерческой фирмы : автореферат дис. ... к. э. н. / Рос. академия госслужащих при Президенте РФ. – М., 1999.
3. Ваганов П.И. Теория и методология инновационного управления и управленческих инноваций. – СПб. : СПбГУЭиФ, 2003.

*Гільорме Т.В., д.е.н., доцент
провідний науковий співробітник
науково-дослідницького інституту енергетики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро
gillyorme@i.ua*

АНАЛІЗ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ПРОЄКТІВ НА РИНКУ УТИЛІЗАЦІЇ КОСМІЧНОГО СМІТТЯ

В епоху New Space перед людством постає глобальна проблема щодо обмеженості космічного орбітального простору. Сталий розвиток космічної діяльності буде можливим лише тоді, коли користувачі космосу будуть реалізовувати технології та практики, придатні, щоб уникнути накопичення об'єктів на орбіті. Техногенне сміття у орбітальному просторі досягло катастрофічних масштабів. Станом на 2020 рік близько 85% космічних об'єктів належать до класу неконтрольованих супутників [1].

У 21 столітті на ринку утилізації космічного сміття існує вплив відповідних груп стейкхолдерів. До первинного кола зовнішніх стейкхолдерів на міжнародному ринку можна віднести: космічні агенції, метеорологічні, оборонні агенції, комерційні супутникові оператори, страхові компанії (відповідають за покриття збитків від космічного сміття) тощо.

Визначення зацікавлених сторін проєкту та розуміння їх відносного впливу на проєкт є важливим завданням. Якщо цього не зробити, це може істотно збільшити час реалізації проєкту, і як наслідок, – збільшити витрати на реалізацію.

Залучення стейкхолдерів – це діяльність щодо створення можливостей для діалогу між компанією та одним або кількома її стейкхолдерами з метою надання інформаційної бази для рішень компанії. У близькому колі стейкхолдерів (первинні стейкхолдери) представлені: персонал, власники, клієнти, бізнес-партнери.

Дальнє коло (вторинні стейкхолдери) – непрямий вплив: держава, конкуренти, інвестори, локальні спільноти (засоби масової інформації,

громадські організації тощо). Обидва кола представляють взаємозалежну систему, павутиння, що підтримує впровадження чи навпаки – не дозволяє здійснити необхідні заходи реалізації інноваційних проєктів. Створеннями платформи визначення стейкхолдерів займаються у системній інженерії. Розуміння того, хто є стейкхолдером відносно рішень, що приймаються, повинно бути встановлено заздалегідь.

Здійснено аналіз стейкхолдерів проєкту побудови системи комбінованого методу виводу космічних об'єктів з навколосемних орбіт. Побудовано матрицю за факторами «Вплив–Зацікавленість» (рис. 1): вплив (вісь x) – це ступінь впливу зацікавлених сторін на проєкт; інтерес (вісь y) – це те, які цілі проєкту є спільними та бажаними для зацікавлених сторін.

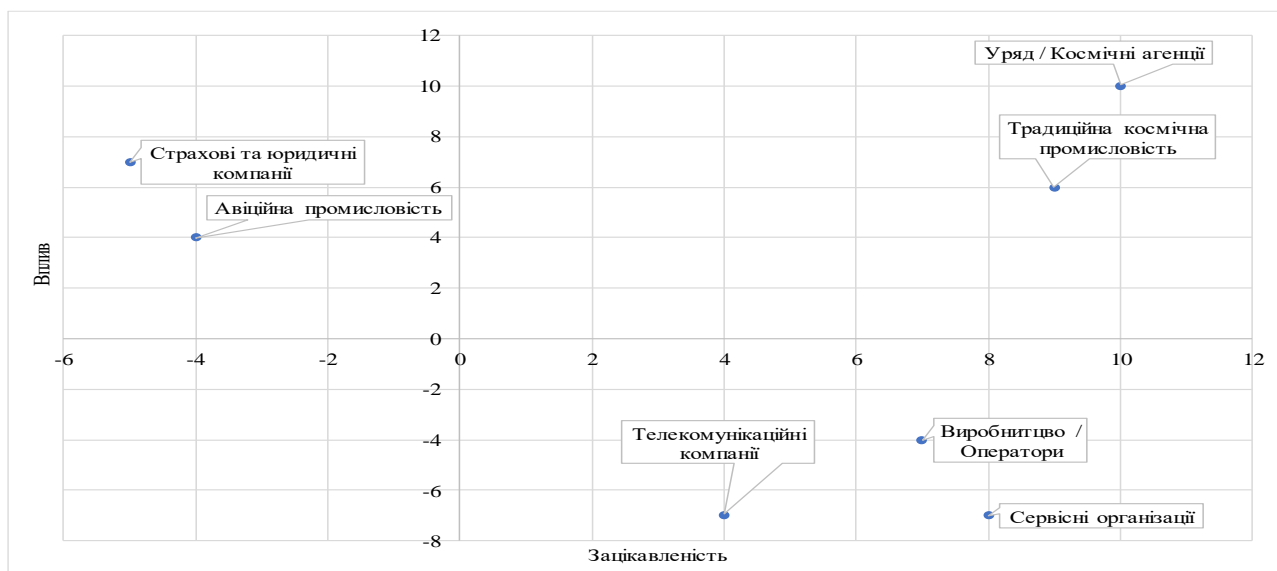


Рис.1. Аналіз стейкхолдерів проєктів на ринку утилізації космічного сміття (побудовано автором)

Відповідно до результатів аналізу, відокремлено 3 групи стейкхолдерів за рівнями факторів «Вплив– Зацікавленість»: 1 група («високий-високий») – Уряд / Космічні агенції, Традиційна космічна промисловість; 2 група («низький-високий») – Авіаційна промисловість, Страхові та юридичні компанії; 3 група («високий-низький») – Виробництво / Оператори, Телекомунікаційні компанії, Сервісні організації. Стейкхолдери першої групи

(партнери) активно впливають та максимальна закріплені у розвитку ринку засобів утилізації космічного сміття. Партнери – основні стейкхолдери проекту, повинні максимально залучатися до прийняття рішень в проекті. Необхідно підвищувати зацікавленість групи в проекті і повністю задовольняти її потреби. Рекомендується використовувати принцип партнерства в комунікації при веденні переговорів по проекту з цією групою.

Стейкхолдери другої групи (консультанти) – вторинні стейкхолдери, рекомендується залучати в якості консультантів і погоджувати з ними тільки важливі стратегічні рішення по проекту.

Стейкхолдери третьої групи (підтримка) – вторинні стейкхолдери. Дана група повинна бути ознайомлена з усіма ключовими рішеннями за проектом, не дивлячись на те, що вона не приймає прямої участі в рішеннях по проекту. При цьому рекомендується дану групу залучати до обговорення можливих проблем і заручатися у неї додатковою підтримкою з важливих рішень.

Перша група стейкхолдерів є альфа-стейкхолдерами проекту, другої та третьої групи – бетастейкхолдери [2].

Організаційне забезпечення проекту складається з управління можливостями організацій поставляти і купувати продукти і послуги через підтримку, ініціалізацію і управління проектами. Це забезпечення поставляє ресурси і інфраструктуру, необхідні для сприяння проектам, і гарантує виконання організаційних цілей і діючих угод.

Залежно від стадії життєвого циклу проекту відбуваються зміни у структурі бета-стейкхолдерів, наприклад: на етапі «Логістика та супровід» – допоміжні сервіси, інструктори, учасники ланцюжків постачань.

Можна відокремити чотири сектори реалізації інноваційних проектів, у яких діють стейкхолдери: технічний, управління портфелем проектів, управління якістю маркетингового просування та управління ризиками.

Зокрема при управлінні ризиками формалізується процес: міститься опис категорій ризику, перспектив стейкхолдерів та опис (можливо за допомогою посилання) технічних і управлінських завдань, допущень і обмежень.

Необхідно встановлювати і підтримувати профіль ризиків, кожен запис якого повинен містити важливість ризику. Важливість визначається критеріями ризику, наданими стейкхолдерами.

Сутність відповідного профілю ризиків повинна періодично повідомлятися стейкхолдерам залежно від їх потреб, оскільки профіль ризиків може змінюватися у разі оновлення окремого стану ризику.

Список використаної літератури

1. The space report 2020. URL: <https://www.thespacereport.org/register/the-space-report-2020-quarter-1-pdf>
2. Маркетингове просування технологій використання альтернативних джерел енергії в Україні : монографія / С. О. Смирнов, С. Я. Касян, Л. В. Накашидзе, Т. В. Гільорме. Дніпропетровськ : ЛІРА, 2015. 186 с.

*Грабчук О.М., д.е.н., доцент
професор кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
OGrabchuk@i.ua*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БЮДЖЕТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Здійснення бюджетних інвестицій є вагомим інструментом експансіоністської державної фінансової політики, спрямованої на подолання кризових явищ в економіці. Саме такі інструменти використовували Федеральна Резервна система та Центральний Європейський Банк у 2008 р. для подолання кризи, що визначило її відносно м'який перебіг [8, с. 2461]. Звичайно, окрім бюджетних інвестицій, ФРС та ЦЄБ використовували монетарні і фіскальні інструменти, але саме бюджетні інвестиції стали основним інструментом, що забезпечив вливання готівкових коштів у економіку.

В Україні державні інвестиції регламентуються досить широким спектром нормативних актів : Бюджетним Кодексом України (стаття 24) [1]; Законом України «Про засади державної регіональної політики»[6]; Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання державного фонду регіонального розвитку» № 196 від 18. 03. 2015 р.[2]; Наказ Мінрегіону «Питання підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку» № 80 від 24. 04. 2015 р.[5]. Однак існуюча нормативна база не давала змоги концентрувати значні кошти на здійснення значних інвестиційних проектів у зв'язку із принципом рівномірності здійснення бюджетних інвестицій. Так, додаткового фінансування у формі бюджетних інвестицій на думку законодавця потребували ті регіони, у яких рівень інвестиційних витрат складав менше ніж 75 % середнього рівня по країні.

Зараз при здійсненні бюджетних інвестицій дотримуються наступних принципів [4]:

- принцип забезпеченості. Відбір бюджетних інвестицій повинен сприяти формуванню мінімальної забезпеченості основними фондами, необхідними для виробництва обов'язкових бюджетних послуг;
- принцип відповідності цілям бюджетної політики. Спрямування бюджетних ресурсів для фінансування інвестицій повинно сприяти реалізації пріоритетних цілей бюджетної політики;
- принцип доступності. Порядок проведення оцінки повинен бути зрозумілим для широких верств громадськості;
- принцип результативності. Сукупні витрати на проведення оцінки повинні повністю компенсуватися вигодами від її здійснення;
- принцип поєднання попередньої та наступної оцінки. Для досягнення високої ефективності оцінки доцільності бюджетних інвестицій потрібно поєднувати попередню та наступну оцінку;

– принцип ефективності. Методика оцінки бюджетних інвестицій повинна сприяти відбору найефективніших з них.

Сучасна фінансова наука пропонує чимало методів оцінювання економічної ефективності суспільних інвестицій на основі порівняння вартісної оцінки вигід від інвестиційного проекту з витратами. Однак, слід зазначити, що існують значні труднощі як теоретичного, так і практичного характеру у здійсненні об'єктивної оцінки бюджетних інвестицій. Її складність полягає насамперед у тому, що основні фонди, які утворені за допомогою бюджетних інвестицій, зазвичай, використовуються для надання соціальних послуг населенню, що виражені у нематеріальній формі. В результаті цього, при здійсненні детального аналізу економічної ефективності бюджетних інвестицій, зростає вартість проведення таких досліджень, а також не завжди забезпечується висока достовірність отриманих результатів.

Оцінювання інвестиційних проектів, що фінансуються державою, здійснюється за критеріями [7]:

- територія охоплення вирішення проблеми (окремо оцінюються проекти ОТГ);
- вплив проекту на вирішення проблеми;
- інноваційність проекту;
- співфінансування з місцевих бюджетів;
- соціально-економічні особливості проекту.

Аналіз доцільності бюджетних інвестицій має бути розмежований на оцінку забезпеченості та оцінку ефективності. Оцінка забезпеченості повинна давати відповідь щодо відповідності розміру наданих бюджетних асигнувань необхідному обсягу інвестицій для покриття мінімальної потреби в основних засобах, які призначені для виробництва обов'язкових бюджетних послуг. Тоді як, оцінка ефективності передбачає порівняння ефекту від здійснення бюджетних інвестицій із витратами, які необхідно здійснити.

Обґрунтування доцільності спрямування бюджетних інвестицій лише на основі наявності чинних державних програм, що має місце сьогодні в Україні, є

недостатнім [3]. Це зумовлено тим, що ухвалення таких програм відбувається без широкого громадського обговорення, яке б дозволило врахувати суспільну думку щодо доцільності фінансування тих чи інших заходів. Незважаючи на те, що реалізація окремих програм передбачає залучення гігантських обсягів бюджетних ресурсів, не проводиться оцінювання економічної ефективності передбачених заходів із загальнодержавної позиції на основі відомих сучасних методик оцінки суспільних інвестицій. Тому дуже часто державні програми ухвалюються для вирішення другорядних вузькогалузевих або регіональних проблем, внаслідок тиску з боку лобістських груп, які мають вплив на ухвалення урядових рішень, тому необхідність їх бюджетного фінансування не є безспірною. Крім того, у механізмі реалізації державних програм не закладено норм, які передбачали б надання бюджетних ресурсів лише за умови наявності часткового фінансування із небюджетних джерел, а також обов'язкового проведення належного моніторингу виконання визначених у програмі індикаторів.

Можливість впливати на соціально-економічний розвиток за допомогою інвестиційної складової бюджету визначається обсягом і структурою капітальних видатків та механізмом їх здійснення. Оцінку реалізації бюджетних інвестицій в Україні можна провести, проаналізувавши частку бюджетних коштів в забезпеченні інвестиційних процесів у вітчизняній економіці. Визначаючи інформаційну базу дослідження, потрібно зважати на неоднорідність даних про бюджетні інвестиції, які наводяться у різних джерелах. Так, дані про обсяг та структуру бюджетних інвестицій, що представлені Державним комітетом статистики України, не враховують бюджетні видатки, спрямовані на капітальний ремонт основних засобів, придбання землі та нематеріальних активів, а також капітальні трансферти. Такі відомості є не зовсім повними, оскільки не враховують усі витрати, які спрямовані на збільшення вартості основних фондів. Для об'єктивного аналізу динаміки та структури бюджетних інвестицій у дослідженні доцільно взяти за основу дані фінансової звітності про виконання бюджету.

Складання вказаної звітності, відповідно до кодів чинної бюджетної класифікації, передбачає формування інформації про капітальні видатки бюджету, які містять платежі з метою придбання необоротних активів, зокрема обладнання і предметів довгострокового користування (у тому числі землі, нематеріальних активів тощо), капітальне будівництво, капітальний ремонт, реконструкцію та реставрацію, створення стратегічних і надзвичайних запасів товарів, невідплатні платежі, що передаються одержувачам бюджетних коштів з метою придбання ними подібних активів, компенсації втрат, пов'язаних із руйнуванням чи пошкодженням необоротних активів [4].

Зважаючи на вищевикладене, передумовою запровадження прозорих правил формування інвестиційної складової бюджету повинно стати проведення незалежної інвестиційної експертизи з урахуванням, перш за все економічної ефективності інвестиційних проектів, їх чистої справжньої вартості та рівня капіталізації.

Список використаної літератури

1. Бюджетний Кодекс України (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.

2. Деякі питання державного фонду регіонального розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України № 196 від 18. 03. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/196-2015-%D0%BF#>.

3. Лещенко Н. Інвестиції за рахунок бюджету: що це таке? [Електрон. ресурс] / Н. Лещенко // Популярна економіка: ціна держави. – 2014. – Вип. 25. – Режим доступу: <http://costua.com/files/report-infrastructure.pdf>

4. Малиняк Б. С. Бюджетні інвестиції як інструмент прискорення реформування реального сектора економіки / Б. С. Малиняк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 82-90.

5. Питання підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку: Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України № 80 від 24. 04. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0488-15#Text>.

6. Про засади державної регіональної політики: Закон України № 156-VIII від 05.02.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text>.

7. Розподіл та використання у 2018 році державних фінансових ресурсів: Доповідь Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К., 2019. – Режим доступу: www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/05/13-Rozpodil-finansovih-resursiv-Karas.pdf.

8. Sims C. A. (2008) “Improving monetary policy models”. Journal of Economic Dynamics and Control. Vol. 32, Issue 8. P. 2460-2475. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2007.09.004>.

*Гузенко І. Ю., к.е.н., старший науковий співробітник
доцент кафедри економічної теорії та
міжнародних економічних відносин
НТУ «Дніпровська політехніка»
iguzenko1@ukr.net*

ЦІННІСНО-КУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Питання щодо чинників соціально-економічного розвитку різних країн світу є одним з основних у економічній теорії. В різний час до детермінантів економічного розвитку відносили географічні, ресурсні, технологічні, людські, інституційні фактори – як окремо, так і у різних комбінаціях. У сучасних процесах трансформації економічних систем під впливом процесу глобалізації, на наш погляд, суттєву роль відіграють ціннісно-культурні фактори.

В рамках цивілізаційного підходу у дослідженні трансформації соціально-економічних систем виявлено існування зв'язків між ціннісно-культурною специфікою суспільства та економічним зростанням, успішністю модернізацій, інноваційним розвитком. Причини економічного занепаду народів і держав, значною мірою, містяться в цінностях, які вони сповідують. Відоме твердження, що «бідність є культурою» цілком переноситься й на міжнародну арену. У разі такого перенесення, йдеться про готовність і звичку

чималої кількості країн бути залежними, відсталими, периферизованими на міжнародній арені не через те, що не можуть подолати свій принизливий статус, а тому, що інакшими себе просто не уявляють – вони периферійні вже на рівні цінностей.

Комплексність і суперечливість процесів глобалізації породжує потребу в їх одночасно диференційованому й цілісному вивченні. Мова йде про пошук такого теоретико-методологічного ракурсу, який би дозволив максимально ефективно аналізувати й максимально релевантно інтерпретувати світову економіку, охоплену глобалізаційними процесами. Одним із таких ракурсів може вважатися «аксіологія глобалізації», тобто її розгляд під ціннісним кутом зору, як процесу, що має ціннісний зміст, ціннісні витoki, ціннісні наслідки. Глобальну й глобалізовану економіку також доцільно розглядати як сферу взаємодії (протиборства й конвергенції) цінностей, оскільки міжнародно-економічна взаємодія і зовнішньоекономічна діяльність мають свої ціннісні мотиваційні комплекси, які спрямовують їх за умов глобалізації.

Важливий внесок у розуміння глобалізаційних процесів, включаючи їх ціннісний вимір, робить інтердисциплінарний комплекс теорії міжнародних відносин, передусім такі його напрямки як неомарксизм (Ім. Валлерстайн), теорія «комплексної взаємозалежності» (Р. Кохейн і Дж. Най) й теорія «світового суспільства» (Х. Булл). Узагальнюючим результатом досліджень можна зробити висновок, що глобалізаційні процеси мають очевидний уніфікуючий ефект в усіх сферах (економічній, політичній, культурній). Причому, уніфікація ця зовсім не абстрактна й анонімна і відбувається на основі ціннісних та інституційно-нормативних зразків домінуючих держав, передусім, євроатлантичного світу. Глобалізація передбачає нерівність та постійну й жорстку конкуренцію в усіх царинах суспільного життя, включно зі сферою цінностей. Водночас, сучасний поступ глобалізації породжує низку ціннісних суперечностей, які не лише опосередковано, а й безпосередньо впливають на царини світової економіки й світової політики. Ці суперечності, створюючи нові джерела конфліктів у міжнародних відносинах та нові лінії

поділів, генерують нестабільність світового економічного розвитку, породжують бідність і відсталість, унеможливають торгівлю й інвестиційний процес, підривають ресурсний та науково-технологічний потенціал.

Суперечливість і парадоксальність глобалізаційних процесів, які мають свій аксіологічний вимір, неодноразово відзначалася й вітчизняними дослідниками. Ю. Павленко у своїй фундаментальній праці «Історія світової цивілізації», передусім, наголошував ціннісні аспекти цивілізаційних процесів. На його думку, стрімкий перебіг історичних подій кінця минулого й початку нинішнього століття доводить, що глобалізація аж ніяк не призводить до гармонізації життя на планеті, оскільки діє головна суперечність глобалізаційних процесів: «...усе зростаюча суперечність між групою найбільш розвинених країн Заходу та рештою людства, яке експлуатується світовими лідерами і дедалі більше відстає од цих лідерів.» [1, с. 659]. Відповідно й майбутнє міжнародних відносин бачилось Ю. Павленко таким чином: «...складається нова цивілізаційно-геополітична комбінація, за якої окремі великі цивілізації, передусім Китайська і Мусульманська, свідомо стають в опозицію до Заходу, причому, на відміну від другої Китай (як до нього – Японія і Південна Корея з Тайванем) демонструє зразок продуктивного синтезу власних традиційних засад із найбільш передовими технологічними і багатьма іншими досягненнями сучасності» [1, с.685]. Йдеться про дедалі більшу структурування світу за цивілізаційною ознакою, що неминуче змінює і геополітичні орієнтири, і зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні перспективи окремих країн та народів [2, с. 142].

Зберігають своє значення й ціннісні конфлікти на рівні національному, які виникають внаслідок реакції національних економічних, політичних, культурних систем на глобалізаційний поступ. Водночас, саме цивілізаційний та національно-культурний опір зумовленим глобалізацією – культурній асиміляції й ціннісному нівелюванню, дають можливість нейтралізувати (принаймні частково) вади глобалізації, зробивши її більш рівною та плюралістичною.

Проте, бачення глобалізації під ціннісно-культурним кутом зору не обов'язково передбачає акцентування саме конфлікту цінностей. В цьому контексті привертає увагу бачення глобалізаційних процесів провідним вітчизняним економістом-міжнародником В. Сіденко, який розглядає глобалізацію під кутом зору тенденції до утворення більш гомогенного економічного, політичного і культурного світового простору, що за умов розмаїття світу, неминуче викликатиме спротив та нові суперечності. Разом з тим, визнаючи суперечливість глобалізаційних процесів, В. Сіденко говорить про перехід від неоліберальної глобалізації до синергетичної глобалізації. На його думку, в рамках такої глобалізації державне і глобальне регулювання поступово сформують єдину, ієрархічно впорядковану, глобальну структуру, котра може створити ще більш широкий простір для подальшої лібералізації [3, с. 90-91]. Інші українські науковці, в цьому контексті, наголошують на культурному обміні, синтезові, взаємопроникненні й взаємозбагаченні, вважаючи глобалізацію об'єктивним, спрямованим, незворотним процесом суспільного розвитку, який «...полягає в посиленні взаємозалежності, цілісності та єдності людства на основі цивілізаційних закономірностей розвитку науки, техніки, інформації та планетарного характеру людської діяльності» [4, с. 621].

Позитивне бачення глобальних перспектив світової спільноти обумовлено, переважно, поширенням інформаційно-комунікативних технологій: вони змінюють культурні та освітні запити, цінності життя людей, а інформація та знання перетворюються на джерела влади та суттєві складові індивідуального та корпоративного багатства. Культурна, зокрема цивілізаційна, належність визначає те, що становить цінність для певного суспільства. І якщо такою цінністю є «знання», то подібні суспільства матимуть найкращі умови для трансформації та розвитку за умов глобалізаційної, інноваційної, постіндустріальної сучасності – вони реагуватимуть на виклики цієї сучасності найбільш адекватним чином і перемагатимуть в конкурентній боротьбі.

Сучасні трансформації економічних систем пов'язані із становленням «суспільства знань», що «означає такий тип суспільства, який необхідний, для того, щоб бути конкурентоспроможним і досягати успіху у економічній та політичній динаміці сучасного світу. Воно означає суспільство високоосвічене і тому таке, що спирається на знання своїх громадян для стимулювання інновацій, підприємництва та динамізму економіки цього суспільства» [5].

Епоха глобалізації, інноваційності, постіндустріалізму одна з найсприятливіших в історії для розквіту культур і ціннісного плюралізму, а також для розвитку «суспільства знань». В нинішній глобально-історичній ситуації особливого значення набуває саме освіта, у її найширшому розумінні. Інноваційна модель розвитку, як найбільш продуктивна в глобалізованому міжнародному середовищі, без культурно-освітньої складової просто неможлива. Економічний «стрибок» в нинішньому тисячолітті започатковується не земельною реформою, не дешевим експортом, не залученням інвестицій, хоча все це має значення, а перетвореннями у системі освіти та мобілізацією культурних факторів трансформації економічних систем.

Список використаної літератури

1. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко – К. : Феникс, 2002. – 760 с.
2. Павленко Ю. В. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко. – К. : БФ «Международный деловой центр», 1998. – 432 с.
3. Сиденко В. Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель. Том 1. Глобализация и экономическое развитие / В. Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
4. Міжнародна економіка : підручник / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2014. – 762 с.
5. Агацци Э. Идея общества, основанного на знаниях // Вопросы философии. – 2012.– №10. – С.6.

*Даниліна С.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеський національний економічний університет
DanilynaSA@gmail.com*

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Прогнозувати, як довго триватиме економічна криза внаслідок пандемії, мало хто наважується. Водночас більшість міжнародних експертів єдині в тому, що світ очікує рецесія, порівняти яку можна не просто з фінансовою кризою 2008 року, а зі світовою війною. Пандемія, за їхніми словами, спричинила найшвидший і найглибший економічний шок в історії, а наслідки коронавірусу будуть відчутні ще десятиліттями.

Перша світова війна та глобальна економічна депресія на початку 1930-х років супроводжували закінчення попередньої епохи глобалізації. Поруч із відновленням торговельних бар'єрів та обмежень на рух капіталу, важливою причиною закінчення ери глобалізації стало те, що понад 40% країн того часу оголосили дефолт, що закрило їм доступ до міжнародних ринків капіталу до 1950-х років чи навіть довше. До кінця Другої світової війни нова Бреттон-Вудська система поєднувала внутрішні фінансові репресії з жорстким контролем над потоками капіталу, що було мало схоже на попередню епоху світової торгівлі та фінансів.

Поточний цикл глобалізації після фінансової кризи 2008-2009 рр. зазнав низки ударів: європейська боргова криза, Brexit та торговельна війна США та Китаю. Пандемія – це перша криза з 1930-х років, яка охопила як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються. Їхні рецесії можуть виявитися глибокими і тривалими. Як і в 1930-х роках, варто очікувати дефолтів.

Пандемія змінила структуру світової економіки та життя взагалі. Через карантини та локдауни чимало людей втратили роботу, багато хто перейшов на дистанційну роботу та став працювати не в офісі, а вдома. Нищівного удару зазнала туристична галузь та сфера послуг. Чимало ресторанів і кафе просто

розорились, а туристичні країни втратили мільярди. Дуже важко прийшлося кіноіндустрії, в першу чергу – кінотеатрам.

Ще ніколи в новітній світовій історії пандемія не ставала причиною таких масштабних кризових явищ. За останні 10 років фондові ринки різко падали лише кілька разів: у 2011–2012 рр., через неможливість Греції та інших країн Єврозони обслуговувати свої борги, а також у 2015–2016 рр., під час громадянської війни в Сирії та небувалої втечі її громадян до ЄС. Головний американський фондовий індекс S&P 500 від середини лютого 2020 року обвалився на 30%. Капіталізація найбільших світових компаній за цей час втратила близько 7 трлн. дол.

Пандемія може завдати світовій економіці понад 5 трлн. дол. збитків протягом двох років. Водночас експерти банку JPMorgan Chase оцінюють ці показники у 5,5 трлн. дол. А рецесія в мирний час стане найглибшою з 1930-х років. Економічний спад у розвинених країнах буде на рівні 2008-2009 рр. та 1974-1975 рр., зазначили в JPMorgan Chase. А експерти з банку Morgan Stanley вважають, що ВВП розвинених країн прийде в норму тільки в третьому кварталі 2021 року [1].

На думку експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), найбільш сильно від пандемії постраждали економіки країн Євросоюзу: очікуваний рівень обвалу навіть при найкращому сценарії був на рівні 9,1%, але друга хвиля пандемії скоротила економіки на 11,5%. Особливо важка ситуація, на думку економістів, в Іспанії, Франції, Італії та Великобританії.

Очікуване падіння глобального ВВП може скласти 4,5%, за оцінкою ОЕСР. На листопадовій доповіді Конференції ООН із торгівлі та розвитку попереджали, що криза може виштовхнути за межу бідності ще 130 мільйонів людей і погіршить ситуацію із нерівністю і соціальною захищеністю. Економічні наслідки «відчуватимуться довго, особливо серед найбільш вразливих і найуразливіших соціальних груп», – йдеться у доповіді ЮНКТАД від 19 листопада 2020 року [2]. Там зазначається, що загальносвітовий рівень бідності

почав зростати вперше після фінансової кризи в Азії 1988 року. Додаткову невизначеність принесла і друга хвиля пандемії, яка зачепила більшість країн Європи, Америки та інших континентів в останні місяці 2020 року.

За перші дев'ять місяців 2020 року глобальна кількість робочого часу скоротилося на 11,7%, що еквівалентно 323 мільйонам постійних робочих місць, згідно з даними Міжнародної організації праці при ООН. Зменшення робочого часу привело до скорочення доходів у розмірі 3,5 трильйона доларів або 5,5% глобального ВВП.

Зайнятість у країнах ЄС зменшилася на 2,6%, або на 5,5 мільйона робочих місць (без 45 мільйонів робочих місць у Німеччині, Франції, Великій Британії, Італії та Іспанії, які охоплені програмами захисту зайнятості). У Японії економіка впала у річному вимірі на 27,8%. Лише за два місяці з початку пандемії понад 20 мільйонів осіб втратили роботу у США, перекресливши зусилля майже десяти років зі збільшення кількості робочих місць. За пів року, із березня до вересня 2020 року, 61 мільйон американців подали документи на страхування на випадок безробіття. Іноземні інвестори розпочали виводити кошти із країн, що розвиваються (майже 42 млрд. дол.). Це може спричинити значну рецесію в Азії. У Латинській Америці 29 мільйонів громадян можуть зазнати бідності, що зведе нанівець десятиліття спроб зменшити нерівність у доходах. Загалом же пандемія вже знизила потенціал світової економіки на 90 трлн. дол. – більше, ніж будь-коли [3, С. 8].

За прогнозом МВФ [4], сукупний дохід на душу населення в країнах з ринковою економікою і в країнах, що розвиваються, за винятком Китаю, в період між 2020 і 2022 роком буде на 22% нижче, ніж якби пандемії не було. Це призведе до того, що з початку пандемії за межею бідності опиняться майже 90 млн. осіб.

26 січня 2021 року МВФ оновив прогнози по світовій економіці, де очікується зростання в 5,5% в зв'язку з початком вакцинації від COVID-19 [5]. У МВФ заявили про більш швидке відновлення світової економіки, але воно буде нерівномірне, і є тривожні ознаки зростання розриву між розвиненими

економіками і тими, що розвиваються. Зростаючі ринки надто чутливі до обмежень на пересування, порушення господарських зв'язків, торгівлі, туризму і грошових переказів, тому, на думку багатьох економістів, сильні регіони виграють, слабкі стануть ще слабшими.

Країни з ринками, що формуються, та країни, що розвиваються, зіткнуться з економічними перешкодами з усіх боків: тиск на слабкі системи охорони здоров'я, занепад торгівлі та туризму, зниження грошових переказів, обмежені потоки капіталу та жорсткі фінансові умови на тлі зростаючого боргу. Особливо постраждають експортери енергоносіїв та промислових товарів. Пандемія та зусилля, спрямовані на її стримування, викликали безпрецедентний обвал попиту і цін на нафту. Попит на метали та товари, пов'язані з транспортом, такі як гума та платина, що використовуються для автомобільних деталей, також впав. Хоча сільськогосподарські ринки по всьому світу добре укомплектовані, торговельні обмеження та перебої в ланцюжках поставок можуть викликати проблеми з продовольчою безпекою в деяких місцях.

Економічний збиток, викликаний пандемією, значною мірою пов'язаний з падінням попиту, а це означає, що у світовій економіці немає споживачів, які можуть купувати товари та послуги. Цю динаміку добре видно в важко постраждалих галузях, таких як подорожі та туризм.

Сценарії розвитку світової економіки в період, який настане після пандемії, представлені двома групами прогнозів: оптимістичними і негативними. Якщо оптимістичні прогнози припускають розвиток світової економіки в напрямку її цифровізації і переходу на шостий технологічний уклад, то негативні прогнози будуються на припущенні, що пандемія спровокує розпад сучасного світового фінансово-економічного порядку: в світовій економіці і фінансах настане тривалий «льодовиковий період», загостряться національні конфлікти, можливо, закрийються кордони, а країни підуть в самоізоляцію. Поступово вибудується світова економіка віртуальності, економіка виробництв і послуг крокової доступності, дешевих локальних

джерел енергії. Вочевидь, що в негативному прогнозі робота в її нинішньому розумінні залишиться у небагатьох.

Пандемія переросте у велику економічну та геополітичну кризу і може спровокувати розпад сучасного світового порядку. Настане довгий економічний "льодовиковий період", загостряться національні конфлікти, будуть закриті кордони, переважатиме протекціонізм та/або регіональна автаркія. Діджиталізація суспільства триватиме: все більше заходів буде проводитися онлайн, скасовуються великі ярмарки, вистави, лекції, більшість торгових центрів будуть закриті, покупки будуть здійснюватися в основному через інтернет. Переважаючими будуть домашні роботи та онлайн-сервіси, в тому числі медичні консультації.

Таким чином, пандемія виявила крихкість глобальних ланцюжків поставок, і країнам доведеться готуватися до мінливого характеру світової економіки. Криза підкреслює необхідність термінових дій для пом'якшення впливу пандемії на економіку, захисту вразливих груп населення і створення умов для тривалого відновлення.

Список використаної літератури

1. Коронавірус і світова економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.krymr.com/a/koronavirus-svitova-ekonomika-kryza/31032479.html> (дата звернення: 29.03.2021)
2. Доповідь ЮНКТАД від 19 листопада 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/programme/covid-19-response> (дата звернення: 29.03.2021)
3. Звонова Е.А. Трансформація мировой економіки и пандемия. – Экономика. Налоги. Право. – 2020. – № 13 (4). – С. 6-19.
4. Інфографіка МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/ru/Topics/imf-and-covid19> (дата звернення 30.03.2021)
5. Світова економіка відновлюється швидше, ніж прогнозувалося. – Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/21/672148/> (дата звернення 30.03.2021)

*Деділова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і підприємництва
Обозна М.Д.
здобувачка вищої освіти
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
dedilova@ukr.net*

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність українських підприємств відповідно до вимог світової економічної системи вимагає впровадження принципів соціальної відповідальності, згідно яких суспільна діяльність не може розглядатися відокремлено від функціонування суб'єкта господарювання. Тобто бізнес не є ізольованим, а соціум виступає невід'ємним елементом його зовнішнього середовища. Отже, виникає об'єктивна необхідність розробки стратегії корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) підприємства, інтегрованої до його загальної стратегії.

До теперішнього часу дослідники не можуть дійти одностайної думки щодо сутності та змісту КСВ.

Так, згідно визначення Всесвітньої бізнесової ради зі сталого розвитку (WBCSD) корпоративна соціальна відповідальність є сталим зобов'язання бізнесу провадити етичну поведінку та сприяти економічному розвитку при одночасному підвищенні якості життя працівників та їх сімей, а також місцевої громади і суспільства в цілому [1].

Автори [2] дотримуються точки зору, що КСВ – це побудова відносин із стейкхолдерами на принципах соціальної відповідальності, етичності бізнесу у його внутрішньому і зовнішньому середовищі, що сприятиме не тільки розвитку самого підприємства, а й стейкхолдерів також.

В роботі [3] підкреслено важливість КСВ як інструмента управління бізнес-процесами, спрямованого в загальному випадку на позитивний вплив на суспільство.

Крім того, існують концептуальні підходи, що акцентують свою увагу на розмежуванні стейкхолдерів. Зокрема, виділяють наступні три концепції: концепція акціонерів; концепція стейкхолдерів; концепція соціалізації.

Концепція акціонерів – це класичний підхід до трактування сутності та змісту КСВ. З цієї точки зору, метою акціонерів є максимізація прибутку підприємства, а, отже, й КСВ націлено на реалізацію основної бізнес-мети його власників у стратегічному періоді. Даний підхід є доволі вузьким й робить акцент на економічній сутності підприємства в умовах ринкових відносин і приватної власності на мікрорівні.

Згідно концепції стейкхолдерів, підприємство, реалізуючи функції КСВ повинне представляти інтереси усіх груп стейкхолдерів (власників, споживачів, посередників, інвесторів, бізнес-партнерів, громади тощо).

Концепція соціалізації є спробою трактувати КСВ з позиції розкриття інтересів підприємства як активного і свідомого члена суспільства. Саме воно визначає правила гри, тобто підприємство повинне бути йому вдячне й робити все, щоб задовольнити його соціальні потреби.

Зазначені дві концепції є розширеними за своїм змістом і відповідають глобальним викликам сучасності в контексті соціальної складової життя суспільства на макрорівні та відповідно до цілей сталого розвитку ООН [4].

Якщо розглядати КСВ як невід’ємний елемент стратегічного управління підприємством, то її реалізація повинна відбуватися як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі. При цьому внутрішнє середовище є доволі прогнозованим та керованим та передбачає впровадження стратегії КСВ, спрямованої на забезпечення інтересів робітників підприємства, апарату управління та його власників. Зовнішнє середовище мінливе, динамічне й слабо прогнозоване. КСВ зовнішньої спрямованості націлене на взаємодію підприємства з громадою, органами місцевого самоврядування, ЗМІ та іншими стейкхолдерами щодо реалізації проєктів з охорони навколишнього середовища, відповідальності перед споживачами за якість та безпеку продукції, започаткування та підтримки освітніх проєктів тощо [5].

Аналіз практичних аспектів впровадження КСВ на українських підприємствах зазначив, що в більшості випадків суб'єкти господарювання зводять свою діяльність до реалізації благодійних проєктів. В той час, як КСВ не є за своєю сутністю благодійністю. Завдання КСВ навчити стейкхолдера самостійно, але за активної підтримки підприємства, вирішувати завдання щодо забезпечення власного сталого розвитку й розвитку суспільства в стратегічній перспективі. Отже, впровадження системи КСВ на підприємстві вимагає від керівництва запровадження стратегії КСВ та оприлюднення в її межах річних нефінансових звітів перед стейкхолдерами. При цьому високі соціальні стандарти є елементом саморегулювання ринкової діяльності підприємства й, одночасно, його конкурентною перевагою.

Список використаної літератури

1. Corporate social responsibility: making good business sense. URL : <http://www.wbcsd.org/web/publications/csr2000.pdf> (application date: 07.04.2021).
2. Hopkins M. The planetary bargain: corporate social responsibility comes of age. London : Macmillan, 1999. 244 p.
3. Corporate social responsibility. What does it mean? URL : <http://www.mallenbaker.net/csr/definition.php> (application date: 07.04.2021)/
4. Козин Л. В. Шляхи реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності у маркетинговій стратегії підприємства. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки»*. URL : <http://dspace.wunu.edu.ua> (дата звернення: 08.04.2021).
5. Нагорнова О. В., Ожема С. В., Овчиннікова О. Р. Корпоративна соціальна відповідальність в управлінні трудовими ресурсами. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2018. Випуск 20. С. 207-214.

*Деділова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і підприємництва
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
dedilova@ukr.net
Осіпова С.К.
ст. викладач кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
НТУ «Харківський політехнічний інститут»
osipovask1@ukr.net*

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Нові глобальні виклики, зумовлені всесвітньою пандемією Covid-19, зумовили необхідність пошуку суб'єктами господарювання України та світу принципово нових інструментів та методів ведення бізнесу. Зокрема, випробування на стійкість довелося проходити не тільки промисловим виробникам, для діяльності яких в Україні характерна системна економічна криза, а й, перш за все, підприємств сфери обслуговування та надання послуг. Постраждали усі сфери суспільного життя на тлі впровадження активних реформ з боку уряду в галузі земельного і виборчого законодавства, охорони здоров'я, освіти і науки тощо.

Початок 2020 року ознаменувався всеукраїнським локдауном і черговою політичною кризою. Зміна уряду призвела до того, що влада залишилася неготовою до вирішення питань пандемії й вимушена була звернутися до підтримки великого та середнього бізнесу, волонтерів, громадських діячів тощо.

Негативною тенденцією 2020 року також стала неспроможність уряду налагодити ефективні комунікації з органами місцевої влади задля протидії глобальним загрозам. Також не достатньо успішним можна вважати стан врегулювання воєнного конфлікту на Донбасі [1].

Означені факти в контексті розгортання Согопа-кризи наклали свій відбиток на економічну ситуацію в країні.

Прогнози ЗМІ на 2020 рік зазначали, що макроекономічний прогноз передбачав падіння ВВП на 3,9 %, прискорення інфляції до 8,7 % за підсумками року. Очікуване скорочення експорту товарів і послуг становило 5,5 % (до 59,9 млрд. дол. США), а імпорту – на 10% (до 68,2 млрд. дол.). Також експертами було погіршено прогноз середньорічного курсу гривні – із 27 грн./дол. до 29,5 грн./дол. Це означало, що в другому півріччі 2020 р. курс міг сягнути 30,5 грн./дол. При цьому, згідно з урядовим прогнозом, середня заробітна плата найманих працівників в Україні в 2020 р. становила 11 тис. грн. проти очікуваних 12,5 тис. грн., а рівень безробіття – 9,4 % [2].

Водночас, такий прогноз показує розходження з думками деяких експертів, які прогнозували, що український ВВП впаде сильніше, ніж світовий – на 4,2 %. Водночас розкид оцінок був дуже великий (від падіння на 6,6% до зростання на 1,4%). За такими прогнозами у 2021 р. почнеться поступове відновлення кризової економіки. Медіанний прогноз експертів – 2,4%. Консенсус-прогноз передбачає скорочення споживання на 3%, імпорту – на 12,2%, експорту – на 7,9%, промислового виробництва – на 6,1%, сільськогосподарського – на 1,1%. Інфляцію на 2020 р. експерти прогнозували на рівні 7%, на 2021 р. – 5,9 %. Прогнозований середньорічний обмінний курс 28,85 грн./дол. у 2020 р. та 30,00 грн./дол. – у 2021 р. [2].

За прогнозом Світового банку за Corona-кризову весну 2020 р. падіння українського ВВП становило 3,5%. Також експерти цієї міжнародної фінансової структури прогнозували зростання інфляції в Україні в 2020 році до 8,9% при дефіциті державного бюджету в обсязі 4,9 % ВВП, зростання рівня державного боргу до 59% ВВП, тоді як у 2019 р. цей показник становив 51% ВВП. Прогнозні припущення Світового Банку передбачали, що пандемія піде на спад у другій половині 2020 р. При цьому, такий прогноз Світового Банку відмічався у ЗМІ як оптимістичний [3].

Виходячи з базового сценарію прогнозу МВФ [4], вплив пандемії на світову економіку буде відчутним до 2025 р. Таким чином, можна зробити припущення, що означені тенденції будуть актуальними й для України.

Зокрема, в 2021 р. можна передбачити скорочення споживчих витрат, ВВП та інвестицій. Цьогорічний розвиток вітчизняної економіки під впливом пандемії супроводжуватиметься скороченням обсягів промисловості, будівництва, торгівлі, транспортної галузі, готельно-ресторанного господарства, туристичного бізнесу тощо. Також негативними будуть зміни в напрямку експортно-імпортової діяльності України. Закриття кордонів між державами позначиться на закордонному туризмі українців та їх трудовій міграції. Отже, приток валютних коштів за рахунок переказів українських заробітчан за деякими прогнозами може знизитися на 25-40% [3], що негативно скажеться на економіці держави.

Таким чином, динаміка пандемії Covid-19 зумовлює функціонування світової економіки, до якої інтегровано й економіку України. Очевидно, що за таких умов її зростання буде значно уповільненим й схильним до політичної і економічної нестабільності. Наслідком цих викликів становитиметься перегляд державного бюджету на поточний рік і конфлікт інтересів соціальних і бізнесових груп на тлі шоків економіки.

В даному контексті 2021 рік буде не менш важким і суперечливим, ніж 2020. Основним завданням держави буде продовження боротьби з Covid-19 та протидія її економічним наслідкам.

Список використаної літератури

6. Тенденції 2020-го та прогноз на 2021-й: політика, економіка та зовнішні відносини України – дослідження МЦПД. URL : <http://icps.com.ua/tendentsiyi-2020-ho-ta-prohnoz-na-2021-y-polityka-ekonomika-ta-zovnishni-vidnosyny-ukrayiny---doslidzhennya-mtspd/> (дата звернення: 07.04.2021).

7. Мінекономіки оприлюднило консенсус-прогноз з падінням ВВП на 4,2%. *LB.ua* URL : https://lb.ua/economics/2020/04/17/455574_minekonomiki_obna_rodovalo.html (дата звернення 09.04.2021).

8. Проблеми розвитку економіки України, обумовлені пандемією коронавірусу COVID-19 у світі, та пошук шляхів їх розв'язання URL: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4889:otsinka-perspektiv-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki-v-umovakh-pandemiji-covid-19&catid=8&Itemid=350 (дата звернення 09.04.2021).

9. Ефект кризи через пандемію коронавірусу буде відчуватися до 2025 року – МВФ. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/16/659487/> (дата звернення 09.04.2021).

Kostiuk I.V., magister
Tomalia T.S., Ph.D., Associate Professor
Khmelnytskyi National University
tomaliatetiana@ukr.net
ira_kostyuk1999@ukr.net

BRAND CAPITAL AS AN INTANGIBLE ASSET OF MARKET VALUE GROWTH AND ENTERPRISE COMPETITIVENESS

In the current conditions of rapid market economy, which is characterized by a high level of global competition, uncertainty and dynamism of the external environment, constant changes in consumer demand, limited resources, etc., for companies that want to be competitive and achieve high economic results, their priority development was the formation and effective management of so-called brand capital, which is for them the most valuable value and an integral element of intellectual potential. This determines the relevance and importance of the study of this topic in today's conditions.

In general, the concept of brand capital appeared only in the early 80's, with the evolution of which it was found that the brand of the company is able to provide not only wide recognition of its products among potential consumers, but also their real value and enterprises value. Only after that the brand began to be considered as the capital of the enterprise, which in scientific practice, as a rule, means the value that creates additional (new) value.

Today, there are a number of approaches to the interpretation of the essence of “brand capital”, the most common of which are studies from the position of the company (monetary value of the brand) and the position of the consumer (brand value) (Table 1).

In this case, from an accounting point of view, the capital of the brand - the accumulated intangible asset of marketing activities in the past which is not taken into account in the balance sheet [1].

Table 1 - Approaches to defining the essence of “brand capital”

Author	Essence
D. Aaker [2]	Brand capital is a set of assets (or liabilities) associated with a brand name or symbol that increases / decreases the value of a product/service to its customers.
D. Schultz [3]	Brand capital is the culmination of the creation of brand value, the sources of which are the quality of goods, price, quality of distribution, customer service
P. Doyle [4]	Brand capital is the net present value of future cash flows generated by companies' trademarks, their native surplus over the value that non-branded goods have for the consumer.
K. Aylavadi [5]	Brand capital is when a large number of people are willing to pay a higher price for a particular brand compared to an unknown product or a product of another brand.

The idea of brand capital is reflected in three categories - value, loyalty and image. The value of a brand is characterized by the experience that the consumer receives from contact with the company and its products. Loyalty reflects the behavior of consumers when buying goods over a period of time (repeat purchases, cross-selling, etc.). The image demonstrates how consumers now perceive the brand of the enterprise (real image) and what should actually be formed its image in their minds (desired image).

Like any other strategically important component of the enterprise, brand capital requires purposeful ongoing management. Thus, the management of brand

capital should be understood as an activity based on the strategic orientation of the company to progressive growth, ensuring customer loyalty, stability of competitive positions, long-term socio-economic success of the company and a positive image and reputation [6].

The subject of such management is the system of relations “producer - intermediary – consumer”, which is aimed not only at meeting the current demands of consumers, but also to create additional values for them. The objects of brand capital management are the consumer, image, brand and reputation. In general, on the one hand, the management of brand capital is necessary to establish its effective use in the process of the firm, and on the other - the transformation of this intangible asset into a source of cash flow.

The process of brand capital formation is carried out in the following sequence: product (service) - trademark - brand - brand capital. In the process of creating a product or service and brand involved only the manufacturer, and the consumer is involved in brand development, because the idea of it exists only in the minds of consumers and without their emotional commitment (loyalty) goods, services, brands and businesses in generally remain impersonal.

The value of brand capital in general from the standpoint of producer and consumer is significantly influenced by eight factors such as brand proliferation, brand dynamics, brand quality, competitive stability, brand potential, brand personality, distinctive characteristics and brand value. In this case, each of these factors has an indirect effect on each other. For example, if the quality of a brand improves, its value and potential increase, which determines the further spread of the brand and its competitive stability. This trend forms a single simple optimal development of brand capital.

Branded capital creates value both for the enterprises themselves (its owners) and for consumers (Fig. 1).

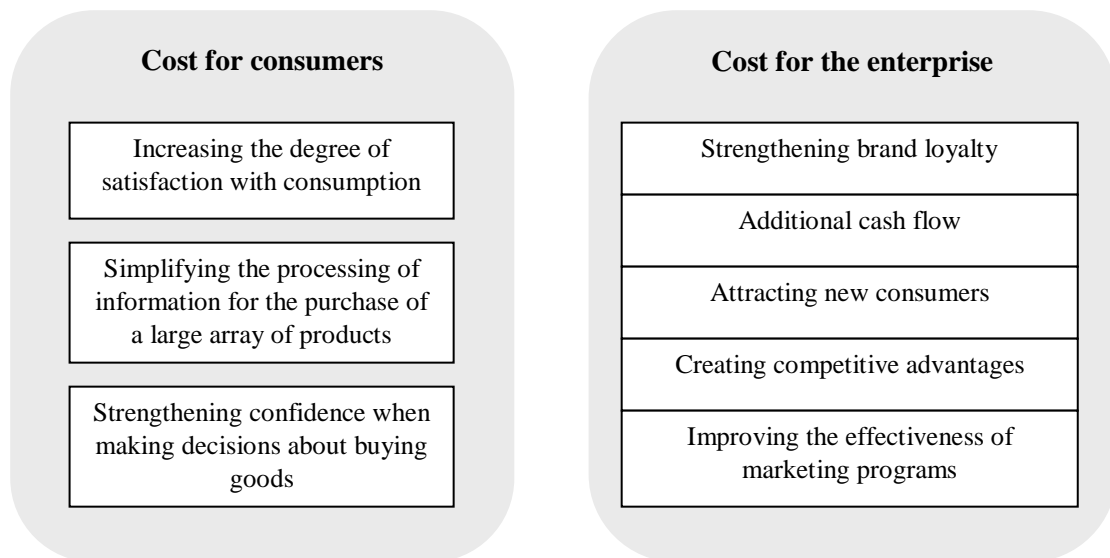


Fig. 1 - The cost of brand capital for consumers and owners

The issue of estimating the value (level) of brand capital of an enterprise is still a rather difficult and debatable issue in scientific practice, which is due to the specificity of this intangible asset, because it is impossible to identify exactly what cost and value it creates in the process of its use. This is the reason for the emergence of a set of methods for conducting this assessment.

The choice of a method of analyzing the value of brand capital depends primarily on the purpose and circumstances (merger assessment, business acquisition, assessment to determine creditworthiness, assessment when entering new markets or determining the share of owners, force majeure, etc.). However, it is mandatory in determining the value of the brand is business diagnostics in terms of various aspects of the enterprise, taking into account the influence of internal and external factors.

Based on his own research, as well as the experience of well-known foreign companies, the scientist D. Aaker proposed ten indicators for assessing the value of brand capital, which are grouped into five groups [7]:

1. Indicators of commitment (price premium, consumer satisfaction, brand loyalty).
2. Perceived quality indicators (perceived quality, leadership / popularity).

3. Indicators of association / differentiation (perceived value, brand individuality, association with the organization).

4. Brand awareness indicator.

5. Indicators of market behavior (market share; market price and brand representation in the retail network).

The first four groups of indicators represent consumer perceptions of brand capital assets such as quality, awareness, commitment, and brand associations. The last group of indicators characterizes the situation in the markets. In general, all these measures cause an increase in the price of the brand as an intangible asset.

Thus, brand capital is one of the main factors of maintaining and increasing the level of competitiveness of the enterprise in the market under modern economic conditions and its most valuable and long-term intangible asset, the life of which with skillful management can exceed even the period of existence of enterprises as a whole, and their goods or services in particular.

A brand can become capital only if it has real value for consumers. Thus, when meeting with goods of different brands, customers will prefer the product of the company that has a higher brand value, and the indicator of valuation of brand capital in this case will be the amount of money that consumers are willing to pay for it.

Successful brands ensure long-term productive development of the enterprise, because having won the trust and commitment of its customers. It has a potential opportunity not only to strengthen market position, but also to obtain additional sustainable cash flow.

References

1. Shvets O. O. Analiz suchasnykh kontseptsii brend-kapitalu na pidpriemstvi / O.O. Shvets // Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. – 2015 – Vol. 2. – p. 114–120
2. Aaker, D. A. Sozdanye sylnykh brendov [Tekst] / D. A. Aaker. – M. : Yzdatelskyi Dom Hrebennykova, 2003. – 440 p.

3. Shults D. O brendakh y brendynhe [Electronic resource] / D. O. Shults. – Access mode: <http://www.v-ratio.ru>
4. Doil, P. Osushchestvlenye strategiyi sozdaniya stoymosty torhovyykh marok [Electronic resource] / П. Дойль. – Access mode: <http://www.rezul-tat.com>.
5. Ailawadi, K. L., Neslin, S. A., & Lehmann, D. R. // Journal of Marketing. – 2003. – 64(7). – Н. 1-17.
6. Ievtushenko H. V. Model upravlinnia marochnym kapitalom pidpriemstva / H.V Yevtushenko // Biznes Inform. – 2013. – № 5. – р. 351–356
7. Studinska H. Ya. Umovy kapitalizatsii brendu / H. Ya. Studinska // Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Series 18: Economics and law. – 2015. – Vol. 27. – р. 110-118

*Летуча О.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Національної металургійної академії України
angelina.letuchaya@gmail.com*

*Летуча А.А., магістр з підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності*

*Литвиненко Я.Я., магістрант кафедри
міжнародної економіки, політичної
економії та управління*

Національної металургійної академії України

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Ринкові трансформації та значний вплив чиннику невизначеності в умовах глобалізації економіки вимагають нових підходів до управління господарською діяльністю національних підприємств. Вдосконалення цього процесу потребує наявності не тільки відповідної аналітичної інформації, а й її певної структуризації для прийняття зважених та ефективних рішень на різних етапах процесу управління.

Господарські відносини та їх результати віддзеркалюються в системі економічної інформації, яка є досить неоднорідною: схема взаємозв'язків окремих її видів відрізняється певною складністю, до того ж останнім часом проявляється тенденція до їх подальшого ускладнення. Питанням пошуку й вибору ефективної методики визначення економічного стану підприємства і, відповідно, інформаційної бази для здійснення цих методик, присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних дослідників. Майже всі вони погоджуються з тим, що поряд із систематичним зростанням обсягу інформації відчувається її недостатність для прийняття управлінських рішень[1-3].

В останні часи практично кожне підприємство в Україні стикається з тим, що зростання потоку інформації приводить до надмірності даних. Задача полягає в тому, щоб із всієї сукупності даних обрати такі, що, з одного боку, були б необхідні у мінімальній кількості, а з іншого – повністю описували всі сторони господарської діяльності, тобто були достатніми. Здійснити це допомагає економічна діагностика, яка пов'язана із розпізнаванням та ідентифікацією стану об'єкта по прямих та непрямих ознаках. На відміну від аналізу, економічна діагностика передбачає застосування такого підходу, який дозволяє не тільки отримати велику кількість показників, а й чітко визначити певний клас, до якого відноситься та чи інша господарська ситуація й оцінити можливі наслідки такого стану[1-3].

Якість інформаційного забезпечення системи діагностики впливає на можливість раннього запобігання та реагування на проблеми, що виникають як у стратегічному, так і у оперативному управлінні господарською діяльністю підприємства. Саме цьому суб'єкти господарювання мають звертати особливу увагу на формування інформаційного забезпечення підприємства. Недоліки у побудові системи інформаційного забезпечення в Україні можуть стати одним із чинників раптової кризи, оскільки інформація є основою проведення аналізу, діагностики, оцінки ризиків, планування, визначення стратегії розвитку підприємства і т. ін.[1-3].

Вважаємо, що економічна діагностика як складова механізму конкурентної боротьби національних підприємств в умовах глобалізації економіки має розпочинатися з діагностики його фінансового забезпечення як консолідуючого чинника, від якого залежить вся подальша господарська діяльність підприємства. Після виявлення проблемних питань фінансового забезпечення доцільно провести поглиблену діагностику і здійснити моделювання майбутніх господарських ситуацій перед остаточним прийняттям управлінського рішення. На цьому етапі проводиться поглиблене дослідження всієї потрібної документації, яка може дозволити визначити причини виникнення негативних факторів. Кількість показників для діагностики має бути такою, щоб можна було оцінити як загальну структуру джерел фінансування, так і поточну, включаючи оцінку фінансових результатів, та враховуючи багатогранний характер господарської діяльності підприємства.

Інформаційне забезпечення економічної діагностики підприємства має задовольняти наступним принципам:

- Принцип достовірності і вірогідності інформації дає змогу забезпечити результати, найбільш наближені до реальних. Наявність недостовірної і непорівнянної інформації знижує якість моделі і цінність отриманих при моделюванні результатів.

- Принцип достатності інформації означає що в моделі використовується тільки відома інформація з необхідною точністю для моделювання результатів господарської діяльності підприємства в залежності від структури фінансового забезпечення.

- Принцип гнучкого реагування означає, що кожне підприємство має швидко реагувати на зміни ринкових можливостей. В залежності від напрямку змін, які відбуваються, воно має оперативно відкоригувати свою господарську діяльність, обираючи саме ті варіанти розвитку, які відповідають новій ситуації на ринку і наявному потенціалу.

Таким чином, система економічної діагностики як складова механізму конкурентної боротьби національних підприємств в умовах глобалізації

економіки спрямована на прийняття оптимальних управлінських рішень на підставі отриманої економічної інформації, яка підлягає певному ранжуванню і в залежності від класу дозволяє отримати характеристику наявної господарської ситуації з певними рекомендаціями щодо усунення “вузьких місць” в системі управління. До того ж, модель діагностики можна розглядати як засіб інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень в сфері фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки фінансове забезпечення внаслідок його істотного впливу на функціонування підприємства в цілому є однією з найважливіших сфер, що потребує своєчасного аналізу, контролю і регулювання.

Економічна діагностика сприяє врахуванню багатьох факторів, серед яких характер діяльності підприємства, його структура і кадровий потенціал, особливості галузі, тенденції розвитку макроекономічних процесів, стан правової бази, що регламентуватиме господарську діяльність національних підприємств та стимулюватиме підвищення їх конкурентоспроможності конкурентної стратегії та визначення вектору відповідної конкурентної стратегії в умовах глобалізації економіки [1-5].

Основні напрямлення конкурентної стратегії:

- ринкова - орієнтується на забезпечення диверсифікації та розширення ринків збуту, постачання сировини і товарів для національної економіки; формування інших напрямів конкурентної політики на зовнішніх ринках.

- цінова - ґрунтується на посиленні конкурентоспроможності національної економіки за рахунок формування цінових, вартісних, валютних переваг, а також переваг завдяки переходу від участі у глобальних системах створення та перерозподілу вартості як сторони, що приймає задані ззовні цінові умови, до участі в ролі сторони, яка сама їх ініціює [2-5].

- виробнича – полягає у трансформації процесів виробництва, що покликані орієнтувати національних виробників на отримання переваг шляхом реорганізації та вдосконалення процесів виробництва, зокрема організаційних

принципів, переходу від його локалізації на одному підприємстві та в одному місці до розподілу елементів виробничого процесу в межах країни [1, 3].

- технологічна - передбачає опору на перехід від розробки та використання конкурентних переваг у технологіях виробництва товарів і послуг до мегатехнологій, які за рахунок високих ефективності та собівартості самостійної розробки забезпечують не лише монопольне становище на ринку, а й вимушену згоду споживачів на збереження контролю з боку розробника за їх використанням [3].

Головним пріоритетом для національних підприємств в умовах глобалізації економіки має бути стрімке просування на світовий ринок, відповідність міжнародним стандартам та підвищення конкурентоспроможності своєї продукції. Універсалізм запропонованих стратегій передбачає те, що їх складові, що істотно відрізняються за цілями, можуть включати однакові інструменти, методи і навіть механізми отримання конкурентних переваг. Тим більше, досягнення однієї стратегічної мети може стати передумовою успіху іншої.

Основною метою при здійсненні експортних операцій та завоюванні окремих сегментів світового ринку в умовах глобалізації економіки має стати підвищення ефективності діяльності та прибутковості національних підприємств.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 2006.–560 с.
2. Беллон Б. Финансовый капитал и промышленность во Франции / Б. Беллон.–М.Экономика, 2005.– 230 с.
3. Войнаренко М. П. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації / М.П. Войнаренко. –Вінниця: Науковий світ, 2009. – 160 с.
4. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. / П.Я. Попович— К., 2008. — 630 с.
5. Летуча О.В., Летуча А.А. Стратегія фінансового оздоровлення підприємств металургійного комплексу України в умовах глобалізації /

О.В.Летуча, А.А.Летуча // Економічний вісник Національного гірничого університету. –2017. –№1. – С.124–130.

*Лисяк Л. В., д.е.н., професор
професор кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів
lysyak@umsf.dp.ua*

БЮДЖЕТНІ ІНВЕСТИЦІЇ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Ефективне управління інвестиціями можливо лише при існуванні тісного взаємозв'язку інвестиційної політики зі стратегією соціально-економічного розвитку території і середньостроковим бюджетним плануванням. В ідеалі цей взаємозв'язок реалізується в рамках річного бюджетного циклу. При цьому ключовим моментом є чіткий взаємозв'язок політичних рішень щодо встановлення пріоритетів і розподілу бюджетних ресурсів. Відсутність такого взаємозв'язку вкрай негативно позначається на ефективності інвестиційних витрат і бюджетної політики в цілому, оскільки при цьому розподіл засобів між основними завданнями соціально-економічної політики стає випадковим, нестабільним і в цілому орієнтованим на задоволення поточних потреб, що шкодить довгостроковим цілям. Таким чином, вирішення середньострокових і довгострокових завдань соціально-економічного розвитку стає фактично неможливим. Це особливо стосується періодів нестабільності та кризи.

У ситуації кризи особливо актуальним є використання проектного підходу до фінансування бюджетних інвестицій. У практиці країн з ринковою економікою особливе значення надається програмно-цільовому методу як найважливішому інструменту ефективного управління державними інвестиціями [2]. При цьому інвестиційні програми формуються на проектній основі. Вони можуть складатися з одного або декількох проектів, зв'язаних спільною програмною метою. Використання проекту як мінімальної структурної одиниці програми дозволяє створити систему планування і

моніторингу соціально-економічної результативності програмних витрат за допомогою якісних і кількісних індикаторів.

Державні інвестиції мають кілька характеристик, що робить їх привабливими як для скорочення видатків, так і для стимулювання економічного відновлення. Це переважно залежить від рівня концентрації інвестиційних витрат за низку років та рівня доходів країни. Особливо актуальним стає питання бюджетних інвестицій за умови низького рівня доходів у країні. Рішення про скорочення, продовження чи припинення проектів державних інвестицій також можуть бути зумовлені політичними та економічними міркуваннями. Оскільки наслідки реалізації інвестиційних проектів, як правило, є довгостроковими, досить часто інвестиційні проекти заморожуються або скасовуються. Як результат, країни, які стикаються з фінансовими стресами дуже часто вдаються до скорочення або відстрочки державних інвестицій.

У той же час слід враховувати, що інвестиції є загальними елементами програм бюджетного стимулювання та найбільш важливими інструментами експансіоністської фінансової політики держави. Вони мають перевагу в довгостроковому стимулюванні економічного зростання на додаток до підтримки попиту та зайнятості в коротко- та середньостроковій перспективі.

Після кризи пов'язані витрати та доходи недоліки вщухнуть, і багато країн захочуть використовувати фіскальну політику для перезапуску економіки. Це може бути головним питанням при розробці бюджетів перших посткризових років [5]. Деякі країни, що мають сильну фіскальну позицію, вже запроваджують заходи щодо сприяння економічному зростанню та захищають соціально вразливі групи поза негайним реагуванням на надзвичайні ситуації. Інші, які мають слабші позиції, можуть мати невелику здатність забезпечити фінансове стимулювання підприємництва навіть у середньостроковій перспективі. Заходи з відновлення бюджету повинні бути своєчасними, цільовими та тимчасовими, а державні інвестиції в багатьох випадках будуть

дієвим інструментом для ініціації економічного зростання. Посткризова фаза також надасть важливі можливості для «екологізації» державних інвестицій [4].

Якщо скорочення інвестиційних витрат не уникнути, вони повинні базуватися на прозорих критеріях та мінімізувати негативний вплив на довгострокове зростання.

Вирішуючи, які проекти скоротити чи відкласти, країна може зіткнутися з кількома проблемами:

– значні скорочення є досить поширеними в кризових ситуаціях, але, як правило, не вдається розпізнавати специфічні наслідки, характерні для проекту. Проекти з високою економічною та соціальною віддачею та з низькою фінансовою ефективністю практично завжди підлягають скороченню;

– витрати, можуть бути найбільш легко скорочені для проектів з високими коефіцієнтами граничної або субмаргінальної вигоди;

– витрати на вже здійснені інвестиції та інші суміжні витрати втрачаються, коли такі проекти скасовуються до завершення. Для поточних проектів ці втрачені витрати можуть бути значними, коефіцієнт завершення проекту може бути дуже високим. Для нещодавно затверджених проектів або проектів, які щойно що вступають в стадію мобілізації, втрачені витрати значно менші. Ці відмінності не завжди визнаються або відображаються під час кризи. Важко оцінити повну вартість відкладення та скасування проекту;

– скорочення капітального обслуговування та реконструкції може бути дуже дорогим. Вартість капітального ремонту часто є значною для проекту із значними інвестиціями. Активи, які близькі до кінця свого економічного життя, тим не менше можуть використовуватись протягом декількох додаткових років. Отже, спрямоване скорочення капітального обслуговування може завчасно припинити термін експлуатації виробничих фондів і призводити до значно більших витрат на утримання та / або заміну капіталу. Наскільки це можливо, витрати на експлуатацію та обслуговування інфраструктури активи повинні бути захищені від скорочень;

– скорочення витрат може відображати хибні стимули. У деяких випадках може бути політично доцільним зберегти новий, політично помітний інвестиційний проект, одночасно скасовуючи інші проекти, які близькі до завершення. Як варіант, може бути збережено більше інвестиційних проектів, ніж є фінансово стійкими, а виплати розтягуються на довший період;

– скорочення витрат може мати непередбачені або невідомі наслідки. Деякі бюджетні інвестиції центрального уряду інвестиції доповнюються інвестиціями, що здійснюються регіональною владою, державними корпораціями або приватним сектором. Наприклад, в Україні проектні інвестиції набувають пріоритету у фінансуванні, якщо має місце спів фінансування [7];

– скорочення витрат часто вимагає координації на різних рівнях управління. Такі інвестиції зазвичай фінансуються за допомогою різноманітних інструментів з різним ступенем участі та контролю центрального уряду. В умовах кризи центральний уряд може мати обмежені важелі для уточнення сфери застосування відкладення та скасування цих проектів.

Незавершеним інвестиційним проектам високого ступеня готовності повинні надаватися пріоритети перед новими. Якщо проект стосується проведення капітального ремонту, то він повинен мати переваги перед проектом, який передбачає придбання основних фондів. При проведенні конкурсного відбору пріоритетними потрібно вважати й ті інвестиційні проекти, що передбачають залучення додаткових фінансових ресурсів з інших джерел [1]. Важливим критерієм доцільності проекту є також його позитивний вплив на динаміку зайнятості населення, покращення стану навколишнього середовища.

Вирішуючи проблему розміщення бюджетних ресурсів, передусім, слід звертати увагу на необхідність забезпечення суспільства тими послугами, перелік котрих вже визначений Конституцією та законами держави і щодо яких державою взяті зобов'язання. Крім того, можуть існувати раніше ухвалені

законодавчі акти, що передбачають необхідність реалізації окремих соціальних та економічних програм.

Обов'язковою умовою взяття державою зобов'язань, які мають довгостроковий характер, повинно бути здійснення оцінки їх економічних наслідків та ефективності. Однак, при розподілі ресурсів у рамках бюджету оцінку доцільності бюджетних інвестицій перш за все варто здійснювати за критеріями забезпеченості.

Список використаної літератури

1. Єршова Г. В. Що заважає ефективній реалізації державних інвестиційних проектів? [Електрон. ресурс] / Г. В. Єршова. – Режим доступу : <https://www.obozrevatel.com/my/economy/43650-scho-zavazhaeefektivnij-realizatsii-derzhavnih-investitsijnih-proektiv>. Htm.

2. Лещенко Н. Інвестиції за рахунок бюджету: що це таке? [Електрон. ресурс] / Н. Лещенко // Популярна економіка: ціна держави. – 2014. – Вип. 25. – Режим доступу: <http://costua.com/files/report-infrastructure.pdf>.

3. Розподіл та використання у 2018 році державних фінансових ресурсів: Доповідь Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К., 2019. – Режим доступу: www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/05/13-Rozpodil-finansovih-resursiv-Karas.pdf.

4. International Monetary Fund. 2020a. “Greening the Recovery”. IMF Special Series on COVID-19, April 20, 2020. URL: [mf.org/en/Publications/SPROLLs/covid19-special-notes](https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/covid19-special-notes)

5. Tandberg E. and Allen R. (2020) “Managing Public Investment Spending During the Crisis”. Fiscal Affairs. Vol. 5. P. 1-8.

*Машук К. І., магістр
Томалія Т.С., к.е.н. доцент
Хмельницький національний університет
mashuk.katya@gmail.com
tomaliatetiana@ukr.net*

BASIC METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENTERPRISE VALUE MANAGEMENT

Nowadays, given the unstable economic conditions, business owners set themselves the task of improving their financial situation through the rational use of all facilities and resources that belong to it.

Organizations that operate in the open market are influenced by external and internal environmental factors that the company has the ability to control and those that can not be influenced. A factor is a significant objective causal phenomenon or process in production, under the influence of which the level of its efficiency changes. [3]

The value of the enterprise is the highest price at which it can be sold in a competitive market, when the purchase and sale process takes place and participants have all the necessary information and the final price is not affected by certain factors and events.

In order to effectively manage the value of the enterprise it is necessary to understand the factors that are part of it and bring income to the owners who own shares of the enterprise. To analyze the factors that are part of the value of the enterprise it is necessary to take into account their classification and systematization. So, as mentioned earlier, value factors at the place of origin are divided into external and internal.

Internal factors include all areas of the enterprise, including management, marketing, financial, innovation, production and others, which are directly related to the use of all types of resources that are under control and necessary for the effective operation of the enterprise.

As for external factors, they include factors that determine the environment of

the enterprise, which it can not control, in contrast to internal factors. They include such factors as: the level of competition; access and market conditions; technology and stock market development; legal protection of business; political factors; economic stability, government tax policy; investment climate, social factors.

The following methods are used to assess the value of the enterprise:

- Cost (methods of direct capitalization of income and discounting cash flows);
- Income (methods of net assets and liquidation value);
- Market (capital market methods, market transactions and multiplier method). [2]

The most common in the management of enterprise value are such models as: balance sheet and value.

The concept basis of enterprise value management is to increase the welfare of the owner through the organization functioning. At the same time, this growth is not measured by quantitative indicators, such as an increase in production capacity, an increase in the number of employees and an increase in the company's turnover, but by a qualitative indicator - the value of the company owned by shareholders. At the same time, value is the most accurate assessment of business results, as it contains the most complete information about the current state of the organization and prospects.

In the long run, the concept of company value management can satisfy the interests of the owner, determine the best strategic direction of the company and create a management system that helps to achieve the ultimate goal.

Directly, the process of enterprise value management includes several stages: assessment of the enterprise value, identification of affecting value factors to increase the value. [4]

The method is chosen according to certain criteria: restrictions in application; regarding the enterprise goals; assessment completeness; time orientation of the method; complexity of calculations by the method; the level of use accounting information; orientation of the method on the environment. [1]

Results analysis of the enterprise value assessment and the affecting factors is the basis of information support in formulating measures to increase the value of the

organization.

By estimating the value of the enterprise, the company can solve a number of problems such as:

- determine the actual enterprise value;
- determine the difference between the intrinsic and actual enterprise value;
- to determine the factors of value increase and the level of their impact on the market value;
- determine the potential value and analyze its dynamics regarding the use of external and internal reserves;
- predict changes in the size and importance of synergies that arise as a result of corporate reorganization and reorganization.

Improving event management and continuous valuation of the enterprise will help the company:

- Continuous increase and maximization of the company's value and demonstration of growth potential as a source of value;
- Focus on decision-making at all levels - from strategic to management;
- Development of value thinking in the company's staff, which is the basis of understanding key cost factors;
- Sound investment decisions, understanding of investors' expectations;
- Improving bilateral information exchange, enhanced by a discussion of results, cost-based incentive systems, measured by cost factors. [5]

Therefore, one of the main reasons for the company's activities, in addition to increasing profits, is to maximize the wealth of its owners, which is achieved by increasing the value of the company. The value of the enterprise is a key and indispensable indicator of effective market economic activity. This value is calculated based on the company's performance and then compared to the market price. Based on the obtained results, managers draw conclusions about changes in the activities of the enterprise and work on the development of a system of measures covering all parameters of the enterprise to assess their enterprise as high as possible.

Thus, the selection and classification of factors that affect the formation of

value, allows you to choose the most profitable objects of management to increase value and achieve its effective long-term operation.

References:

1. Koriahin M. V. Bukhholderskyi oblik u systemi upravlinnia vartistiu pidpryemstva: teoretyko-metodolohichni kontseptsii: monohrafiia. Lviv: LKA, 2012. 389 s.
2. Kutsyk V. I., Yavtukhovska I. V. Metody ta pidkhody do otsinky vartosti pidpryemstva: teoretychnyi aspekt, problemy yikh vykorystannia. Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii. 2015. Vyp. 48. S. 82–87
3. Mochernoho S.V../ Ekonomichna entsyklopediia: U 3 t. T. 3 / Pid red. S.V. Mochernoho. – K.: Akademiia, 2002. – 952 s.
4. Ostrovska H. Katehoriia «vartist pidpryemstva» : metodolohichni pidkhody / H. Ostrovska // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2008. – №3. – S. 3–12.
5. Khaustova V.Ie. Metodolohichni zasady otsinky vartosti pidpryemstva / V.Ie. Khaustova, O.I. Matiushenko // Problemy ekonomiky. – 2009. – № 4. – S. 57–76.

*Попель С.А., к.е.н.,
popelsa89@gmail.com*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ЗОВНІШНІХ БАЗ ДАНИХ МИТНИМИ АДМІНІСТРАЦІЯМИ

В умовах посилення лібералізації світової економіки та торговельно-економічних зав'язків між країнами зростає необхідність удосконалення методів контролю держави за правильністю, достовірністю, повнотою та прозорістю ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності в цілях оподаткування. В таких умовах, важливу роль відіграють довідкові бази даних що містять цінову інформацію, яка використовується для правильності нарахування та адміністрування митних платежів.

Дослідження міжнародного досвіду з цього питання показує, що для ефективного виконання завдань покладених на митні адміністрації необхідним є використання внутрішніх і незалежних зовнішніх джерел інформації. Однак, в Україні в цілях митного контролю досі використовується лише внутрішнє джерело інформації, а саме база даних Автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (АСАУР). Однак, використання лише внутрішніх джерел інформації є фактором, що знижує ефективність роботи Державної митної служби України та зменшує обсяги надходжень до Державного бюджету, що створює загрози для економічного зростання країни. А тому, доцільним є вивчення міжнародного досвіду щодо використання зовнішніх баз даних для цілей митного контролю.

Митні адміністрації країн Європейського союзу, під час здійснення своєї діяльності, мають можливість користуватися значною кількістю баз даних, не лише цінової інформації, а й баз даних, що містять дані про: уповноважених економічних операторів, тарифи і квоти, сертифікацію та багато іншого.

Зокрема бази даних та онлайн сервіси, які використовуються митними адміністраціями країн Європи наведені у табл. 1.

Таблиця 1 – Бази даних та онлайн сервіси що використовуються митними адміністраціями

Назва бази даних чи онлайн сервісу	Призначення
АЕО – Authorized Economic Operator	Сайт на якому розміщення інформація, що стосується уповноважених економічних операторів встановлених Регламентом (ЄС) № 952/2013 Європейського Парламенту та Ради від 9 жовтня 2013 року, що встановлює Митний кодекс Союзу.
CDS – Customs Decisions System	Центральна система, яка використовується для збереження інформації щодо всіх заяв та прийнятих рішень, які можуть мати вплив у кількох державах-членах.
Customs offices database	База даних митниць у країнах ЄС та країнах спільного транзитного режиму.
ЕВТІ – European Binding Tariff	База даних, що містить інформацію про

Назва бази даних чи онлайн сервісу	Призначення
Information	тарифи.
ECICS – European Customs Inventory of Chemical Substances	Митна база даних для ідентифікації хімічних речовин та класифікації їх у комбінованій номенклатурі
EORI Economic Operators Registration and Identification number	База даних в якій міститься інформація щодо ідентифікаційних та реєстраційних номерів економічних операторів.
EC Customs Trader Portal	Портал створений для митних трейдерів ЄС, який забезпечує спільний доступ до мережевих систем АЕО та ЕВТІ.
MRN follow-up – Movement Reference Number	Додаток для відстеження руху товарів.
QUOTA – Tariff quotas and ceilings	База даних що містить інформацію про тарифні квоти із щоденним оновленням залишків.
Surveillance	Містить інформацію щодо обсягів продукції, що перебуває під «наглядом», імпортованої до ЄС у поточному та минулому році.
TARIC – EU Customs Tariff	Багатомовна база даних, яка містить інформацію про тарифне, комерційне та сільськогосподарське законодавства щодо імпорту та експорту.
CLASS – Classification Information System	Пошукова платформа в якій міститься інформація щодо класифікації товарів.
Central system for the standardized exchange of information	Центральна система стандартизованого обміну інформацією.

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

Попри, вищезазначені бази даних та онлайн сервіси митної інформації корисною також може бути інформація, що оприлюднюється консалтинговими міжнародними компаніями такими, як: Thomson Reuters, Amadeus, Orbis Bureau Van Dijk, Zepol, Transfer Pricing One Source, Platts, Metal Bulletin, Metal-Pages, Mysteel, Метал Експерт, Argus, ICIS Pricing, CRU Fertilizer Week, Industrial Minerals, Global Tax Surveys, IBDF [1]. Перераховані компанії надають широкий спектр інформаційних послуг у таких сферах, як:

- фінансові ринки (збір, обробка і представлення інформації щодо фінансових і товарних ринків);

- інтелектуальна власність (патентна експертиза, інформація щодо торгових марок);
- дослідницька діяльність (надання аналітичних послуг);
- оподаткування та бухгалтерський облік (відстежування інформації щодо оподаткування та особливостей бухгалтерського обліку у різних країнах).

Іншими джерелами інформації в яких міститься цінова інформація щодо окремих видів товарів, є спеціалізовані міжнародні видання, зокрема: Новини ринків вугілля (інформація щодо вугільної промисловості), Щомісячний огляд ринків феросплавів Європи (інформація що стосується торгівлі феросплавами), Новини міжнародних ринків сталі і сировини, Новини ринків сталі і сировини СНД, Eurofish, e meat (інформація щодо рибного господарства Європи), Видання «Масло Причорномор'я + СНД», «Зерно Причорномор'я», ТМ карта (розрахунок залізничного тарифу на вантажні перевезення, відображення маршрутів слідування на карті залізниць СНД, Балтії та Європи) тощо [1].

Крім того, значну вагу під час прийняття рішення з питань оподаткування у практиці митних адміністрацій різних країн світу мають такі джерела інформації, як: митні бази інших держав та інші бази даних, наявні у відкритому доступі або на умовах передплати, дані органів статистики та профільних видань, рішення судових інстанцій у сфері ціноутворення, інформація товарних бірж тощо.

Таким чином, аналіз міжнародного досвіду показує що сьогодні митними адміністраціями використовується широкий спектр джерел зовнішньої інформації, що дає можливість їм значно результативніше виконувати покладені на них функції, оскільки інформація, яка розміщена у зовнішніх базах даних характеризується високим рівнем достовірності й об'єктивності. Використання зовнішніх баз даних Держмитслужбою України змогло б значно підвищити ефективність адміністрування митних платежів.

Список використаної літератури

1. Створення центру моніторингу товарних ринків URL: <https://ngoipr.org.ua/active-question/tsentr-monitoryngu-tovarnyh-rynkiw/> (дата звернення: 7.04.2021).
2. Online services and databases for Customs URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/online-services-and-databases-customs_en (дата звернення: 7.04.2021).

*Прохорова В. В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
vkprohkorova@gmail.com
Чобіток В. І., д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
vika_chobitok@ukr.net*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ ПРАЦІВНИКІВ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних турбулентних умовах, що формуються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, кількість працівників, які схильні до професійного вигорання збільшується. Це пов'язано з тим, що працівники велику кількість часу працюють і мало виділяється часу на відпочинок, що спричиняє великий ступінь стресової ситуації.

Професійне вигорання - це процес поступової втрати енергії, що виявляється в стані виснаження, фізичного стомлення, особистісної відстороненості та зниження задоволення виконанням роботи. Він розглядається як результат стресу на робочому місці [1].

Термін «вигорання» був використаний у 1974 р. психіатром Х. Фреденбергером. Він займався дослідженнями з аналізу стану психічно здорових людей, які за родом своєї діяльності надавали психологічні послуги [1].

З того моменту питаннями вигорання працівників на роботі було досліджено і діагностовано у представників різних професій і різного віку, що підтверджує той факт, що «вигорання» схильний до будь-яка людина незалежно від статі, віку і роду діяльності [1].

Більш детально необхідно розглянути очевидні прояви професійного вигорання:

- негативізм по відношенню до колег і клієнтів;
- відчуття особистої професійної неспроможності;
- незадоволеність роботою, обов'язками та результатами;
- наростаюча байдужість тощо.

Ці прояви призводять до різкого погіршення стану і якості життя працівника. Якщо вчасно не виявити ці проблеми, надалі можливий розвиток різних неврологічних порушень, що переходять в гостру психосоматику, що формує фізичний прояв реакції організму на регулярний тривалий стрес, це супроводжується поганим самопочуттям, хронічною втомою, запамороченнями і іншими проявами.

Основними причинами прояву і розвитку професійного вигорання у працівників на сучасних підприємствах є:

- необхідність тривалої роботи в одноманітному ритмі;
- тривалий напружений робочий режим;
- високе емоційне навантаження при роботі з колективом (прийняття непростих рішень, що несуть значні наслідки для окремого працівника або цілого колективу; емоційні стани, такі як співпереживання, віддача, при вислуховуванні особистісних проблем співробітників);
- відсутність належного матеріального заохочення на працю тощо.

Більшість авторів вважають, що процес професійного вигорання обумовлений впливом:

- внутрішніх факторів (мотивації, самореалізації, самосвідомості і самоприйняття, осмисленості професійної ролі, обмеження можливості для особистісного зростання і розвитку тощо);

зовнішніх факторів (складні особливості умов праці: напружена, емоційно насичена діяльність, використання владних повноважень, спецконтингент, низьке суспільне визнання при високому контролі, відсутність позитивного підкріплення, нестабільність, конфліктність).

Взаємозв'язок і взаємозалежність цих факторів визначають специфіку формування процесу професійного вигорання, який розвивається в декілька етапів (рис. 1).



Рис. 1. Етапи формування процесу професійного вигорання

Для того, щоб уникнути професійного вигорання необхідно дотримуватися наступних умов:

не змушуйте себе робити те, що не подобається (необхідно знаходити позитивні сторони);

робити нотатки позитивних моментів за кожен день, які відбулися на роботі;

якщо є негативні події, не намагайтеся їх уникнути, тому що підсвідомо будете їх переживати заново, проживіть подію до логічного завершення., тоді будете готові до вирішення нових завдань;

використовуйте тайм-менеджмент, розставляйте пріоритети;

не беріть роботу «додому» - повноцінний відпочинок повинен бути кожен день;

не пропускайте відпустку, в цей час зробіть паузу і зрозумійте свої цілі і визначайте пріоритети.

знайдіть хобі - завжди повинна бути деяка «віддушину», те заняття, що приносить задоволення і додає смаку життя.

Отже, процес професійного вигорання може призводити до ряду фізичних захворювань, що призведе до зниження працездатності та негативно вплине на розвиток підприємства і держави в цілому.

Список використаної літератури

1. Психологічна енциклопедія / Автор-упоряд. О. М. Степанов. — К.: Академвидав, 2006.

2. Прохорова В. В., Чобіток В. І. Інтелектуалізація управлінських процесів як детермінантно-мотиваційна основа бізнес-моделі підприємств. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». 2020. № 2 (144). С. 65–75.

3. Чобіток В. І., Волощенко А. В. Формування системи управління персоналом на промислових підприємствах: теоретичний аспект. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 50. С. 313–318.

*Прус Л.Р., к.е.н., доцент
завідувач відділу дослідження митних зобов'язань
Університет державної фіскальної служби України
luda_prus@ukr.net*

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЦІНОВОЮ ІНФОРМАЦІЄЮ З МЕТОЮ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ

Митна компонента фіскальної політики України нерозривно пов'язана з підвищенням ефективності процесу митного контролю, зокрема й митної вартості товарів. Реформа системи оцінки митної вартості є одним з найбільш істотних і складних напрямків реформування митної справи. Будучи одним із серйозних питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності, проблема правильності визначення митної вартості товарів вимагає створення найсучаснішої і узгодженої зі світовою практикою системи її контролю. З іншого боку, ще не в повній мірі сформовані необхідні правові та організаційні механізми контролю митної вартості, що є причиною неправильного трактування норм законодавства, призводить до численних порушень, як з боку учасників зовнішньоекономічної діяльності, так і з боку митних органів. Поряд з цим, розвиток ІТ-систем дозволяє оперативно відслідковувати цінову інформацію для визначення митної вартості.

Проведення порівняльного аналізу норм національного та міжнародного законодавства в напрямі використання джерел зовнішньої цінової інформації дозволить виявити проблемні питання та сформулювати підґрунтя для прийняття рішень, які призведуть до:

- зростання обґрунтованості рішень про коригування заявленої митної вартості товарів;
- забезпечення балансу інтересів держави і бізнесу;
- побудови нової системи оцінки митної вартості на основі удосконалення інструментарію, зокрема й таких, як, наприклад, нові джерела цінової інформації;

- збільшення показників надходжень коштів до бюджету;
- зменшення кількості звернень до суду.

Виходячи з цього одним із перспективних напрямків реформування Державної митної служби України є модернізація системи контролю визначення митної вартості шляхом створення інтегрованої довідкової цінової бази даних, здійснення аналізу цінової інформації та ефективного моніторингу. Варто зауважити, що «Планом дій з реформування митниці» ще у 2017 році у напрямі 7 «Митні зобов'язання» одним із запропонованих заходів передбачалася організація центру цінової інформації з метою створення інтегрованої довідкової цінової бази даних, проте він досі не створений.

Отже, на сьогодні в Україні відсутня довідкова база, в якій містилася б цінова інформація не тільки внутрішніх, а й зовнішніх джерел цінової інформації, що в підсумку призводить не тільки до значних фіскальних втрат, а й до відчутних обмежень в подальшому економічному зростанні і посиленні загроз фінансової стабільності. Сьогодні митні органи аналізують інформацію лише з внутрішнього джерела цінової інформації, а саме системи бази даних АСАУР (формується на підставі поданих МД суб'єктами ЗЕД). Інформація зовнішніх джерел не враховується, але саме вони є більш достовірним джерелом інформації, оскільки формуються не з позиції та необхідності окремого платника податків, а з тенденцій світових товарних ринків.

Таким чином, створення довідкової цінової бази даних, є необхідною та своєчасною ініціативою, яка дасть митним органам можливість більш повно оцінювати наявну базу оподаткування, а відтак і сприятиме підвищенню прозорості митного адміністрування та ліквідації корупційних схем на митниці.

Крім того, виконання ННТР корелюється із завданнями, визначеними у:

1) Плані заходів з виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 25.10.2017 № 1106 , а саме:

завданні 489 «Визначення особливостей встановлення вартості товарів для митних цілей»;

2) Деяких питаннях реалізації концептуальних напрямів реформування системи органів, що реалізують державну митну політику, затверджених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13.05.2020 р. № 569-р, а саме:

завданні 41 «Модернізація системи здійснення контролю за визначенням митної вартості та управління ціновою інформацією з метою створення єдиної довідкової бази даних»;

3) Положенні про Державну митну службу України, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 06.03.2019 р. № 227, а саме у:

завданні 32 «забезпечує та здійснює контроль за правильністю визначення митної вартості товарів відповідно до законодавства з питань державної митної справи, а також за правильністю класифікації та визначення країни походження товарів, що переміщуються через митний кордон України, в тому числі після завершення операцій з митного контролю та митного оформлення; взаємодіє з митними адміністраціями та іншими уповноваженими органами іноземних держав з питань проведення перевірки автентичності документів, які надавалися для підтвердження заявленої митної вартості, класифікації та країни походження товарів»;

4) Програмі діяльності Кабінету Міністрів України (завдання 6.3 «Реформування митниці» (у частині сприяння ефективному справлянню митних платежів), затвердженому від 12.06. 2020 р. № 471;

5) Стратегічному плану діяльності Міністерства фінансів України на 2018-2021 рр. в частині забезпечення досягнення Стратегічної цілі 2 – «Проста, ефективна, справедлива податкова та митна системи, що сприяють економічному розвитку та відповідають стандартам ЄС» шляхом виконання завдання 2.3. – «Підвищення ефективності роботи митниці».

*Ульянова Л.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровський національний університет імені О. Гончара*
*Щетинін А. І., д.е.н., професор,
професор кафедри грошового обігу та банківської справи
Університет митної справи та фінансів*
*Чайка Ю.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровський національний університет імені О. Гончара
y.n.chayka@gmail.com*

ПРО ПІДХОДИ ДО ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ

Питання оцінки внутрішньої будови національної економіки, стану зв'язків в її межах між сферами, регіонами, галузями, суб'єктами господарювання, не дивлячись на велику увагу вчених до його розв'язання, ще не в повній мірі висвітлено у економічній науці. У нашій праці зроблено акцент на необхідності посилення комплексного підходу до аналізу структури економіки під кутом зору її оптимізації та екологізації у контексті створення умов сталого економічного розвитку. Відомо, що наукові трактовки суті та шляхів до забезпечення останнього є предметом розгляду у багатьох концепціях сучасності. При цьому їх ґрунтовність та межі постійно розширюються, звертається увага на те, що сталий розвиток повинен бути не тільки націлений на економічне зростання, а й на відновлення навколишнього середовища в більшій мірі, ніж його руйнування [1]. Все більше стає зрозумілим, що без екологізації економічної продуктивної діяльності та усіх її складових неможливо досягти стабільного та ефективного розвитку національних економік країн світу. Зазначене обумовлює актуальність та значимість представленого дослідження.

При здійсненні аналізу проблеми структурної перебудови економіки необхідно відштовхуватися від розуміння стану структурних пропорцій, які були сформовані в межах Радянського Союзу та отримані Україною у

спадщину в період отримання незалежності. Достатньо зазначити, що в Україні, територія якої становила 7% від території СРСР, а населення – 18%, було сконцентровано понад третину союзних потужностей металургійного виробництва, чверть видобутку вугілля, значну частину виробництва устаткування [2]. Це свідчить, що галузева структура промисловості України була занадто обтяжена виробництвом первинних ресурсів та напівфабрикатів. Частка паливно–енергетичного комплексу у структурі промисловості України була більш ніж удвічі вища, ніж у структурі промислового виробництва таких країн, як Франція, Німеччина, Італія, а металургійного комплексу – майже втричі. Водночас продукція галузей, що випускали споживчі товари, становила менше третини від загального обсягу виробництва промислової продукції, тоді як у країнах з розвинутою ринковою економікою цей показник сягає 50-60% [3]. Відмічене є свідченням того, що структура економіки України, що залишилася після розпаду СРСР, є недостатньо соціально орієнтованою та зі значними екологічними проблемами. Вона нездатна забезпечувати нормальне функціонування економіки, збалансування споживчого ринку, підвищення реальних доходів населення та екологічну безпеку життєдіяльності людини. За цих умов залишається актуальною необхідність чіткого визначення найбільш «вузьких місць» у структурній побудові та, як можливо, ретельніша оцінка необхідних структурних змін.

Велике значення для України в цілому та індустріальної, з великим техногенним навантаженням, Дніпропетровщини зокрема має екологізація структурної перебудови економіки. Під якою ми розуміємо процес, що відбувається у межах стратегії сталого розвитку та включає ґрунтовне, послідовне втілення систем технологічних, управлінських, правових заходів, націлених на підвищення ефективності використання природних ресурсів з максимально можливим збереженням якості навколишнього середовища.

В основі екологізації структурних змін у національному господарстві повинно бути вдосконалення технологій виробничих процесів та природоохоронних заходів усіх суб'єктів суспільного виробництва. Це, в першу

чергу, залежить від створення інструментарію еколого-інноваційної діяльності, формування системи економічного впливу на екологізацію виробництва, стимулювання розвитку ринків екологічних послуг та екологічної продукції.

Вдосконалення процесів структурної перебудови української економіки потребує ефективних підходів та методик до визначення економічних втрат від екологічних порушень, витрат на природоохоронні заходи, показників оцінки переходу від фактичного стану навколишнього середовища до сталого та безпечного. При цьому розв'язок екологічних проблем повинен не тільки стати невід'ємним елементом вдосконалення будь-якого виду економічної діяльності та віддзеркалювати поетапні тактичні та стратегічні завдання щодо збереження навколишнього середовища, а й розповсюджуватися на якісну визначеність споживання.

Особлива увага повинна приділятися екологізації інноваційної діяльності, що, на наш погляд, можливе лише за умов наявності ефективних, системних еколого-інноваційних програм. Вони повинні бути диференційовані у відповідності до певних критеріальних ознак, що поєднують виділені об'єкти в єдине ціле. Так, в залежності від ступеню та характеру впливу на екологічний стан навколишнього середовища доцільно виділяти програми (або плани щодо екологічних дій) для наступних об'єднань. По-перше, для галузей паливно-енергетичної та мінерально-сировинної промисловості, функціонування котрих призводить до значного негативного впливу на екологію країни. По-друге, для галузей та виробничих одиниць, пов'язаних з виробництвом технічних засобів (перш за все мова йде про вітчизняні автомобілі), котрі в процесі експлуатації за негативними наслідками можуть значно відхилятися від нормативів екологічної безпеки, встановлених у розвинутих ринкових країнах. По-третє, для територіально – виробничих формувань, виникнення яких пов'язане з необхідністю введення режимів особливого природокористування (наприклад, у Чорнобильській зоні). По-четверте, для сукупності виробничих одиниць національної економіки, що у процесі виробництва та споживання продукції та

послуг впливають на глобальні екологічні процеси (зміну клімату, руйнування озонового шару планети).

Зрозуміло, що усі програми екологізації потребують суттєвого матеріального забезпечення. Тому, щоб досягти бажаного ефекту від їхньої реалізації, важливо чітко розмежувати бюджетні та внебюджетні джерела фінансування, забезпечити дієвий контроль за використанням фінансових ресурсів протягом усього періоду дії тієї чи іншої програми. Немаловажну роль повинно відігравати державне регулювання щодо створення економічних стимулів (зниження податкових вилучень, надання пільгових кредитів, тощо) для активізації включення власних коштів підприємств та зовнішніх інвестицій у процеси реалізації заходів екологізації усіх напрямків економічної діяльності суб'єктів національної економіки.

Список використаної літератури

1. Ульянова Л.П., Чайка Ю.М. Про деякі підходи до аналізу забезпечення умов сталого розвитку української економіки / Л.П. Ульянова, Ю.М. Чайка // Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2020. Вип. 4. С.7-15.
2. .Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник [Електронний ресурс]- Режим доступу до ресурсу: <http://istmat.info/node/7687>
3. Лукашевич Л.М. Україна: Історико-економічний огляд / Л.М. Лукашевич. – К.: МАУП, 1997. – 208 с.

*Чобіток В. І., д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
vika_chobitok@ukr.net*

*Курбель Ю. О., здобувачка вищої освіти 3-го курсу
спеціальності 015.16 Професійна освіта (Сфера обслуговування)
Українська інженерно-педагогічна академія
yuliya.kurbel@ukr.net*

ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

Сучасні умови існування суспільства потребують продукування постійних інноваційно-креативних технологій. Кожного дня з'являються нові товари чи послуги або вдосконалюються існуючі задля того, щоб покращити життя. Раніше, для того щоб сплатити за комунальні послуги потрібно було відстояти чергу в банку, в сучасному світі ми можемо зробити це в один «клік», не виходячи з дому. І це не єдиний приклад використання цифрових технологій, поява яких значно зменшила трудовитрати людини в цілому.

Цифровізація – це впровадження цифрових технологій в усі сфери життя, зокрема й в економіку [1, 2, 3]. Основними елементами цифровізації є: електронна комерція, Інтернет-банкінг, електронні платежі, інтернет-реклама і електронний доступ до державних послуг тощо.

Більшість країн світу вже давно користується цифровими технологіями: люди навчаються, працюють за допомогою мережі Інтернет та цифрових пристроїв. Власники сучасних автомобілів можуть запускати двигун дистанційно, навіть, супутниками у космічному просторі управляють дистанційно. Взагалі існує багато програм та додатків для економістів, бухгалтерів (що допомагають в розрахунках заробітної плати, амортизації тощо), менеджерів, які полегшують роботу та допомагають у здійсненні контролю персоналу (турнікети, спеціальні пропуски тощо).

Але чи є все це корисним для майбутнього життя людства? З одного боку, як вже зазначалося вище, з появою цифровізації трудовитрати працівників значно зменшились, адже не потрібна ручна праця, можна працювати в

дистанційному режимі, спілкуватися один з одним за допомогою голосових чатів або відеозв'язку, навчатися через комп'ютер та користуватися електронним методичним забезпеченням тощо (рис. 1).

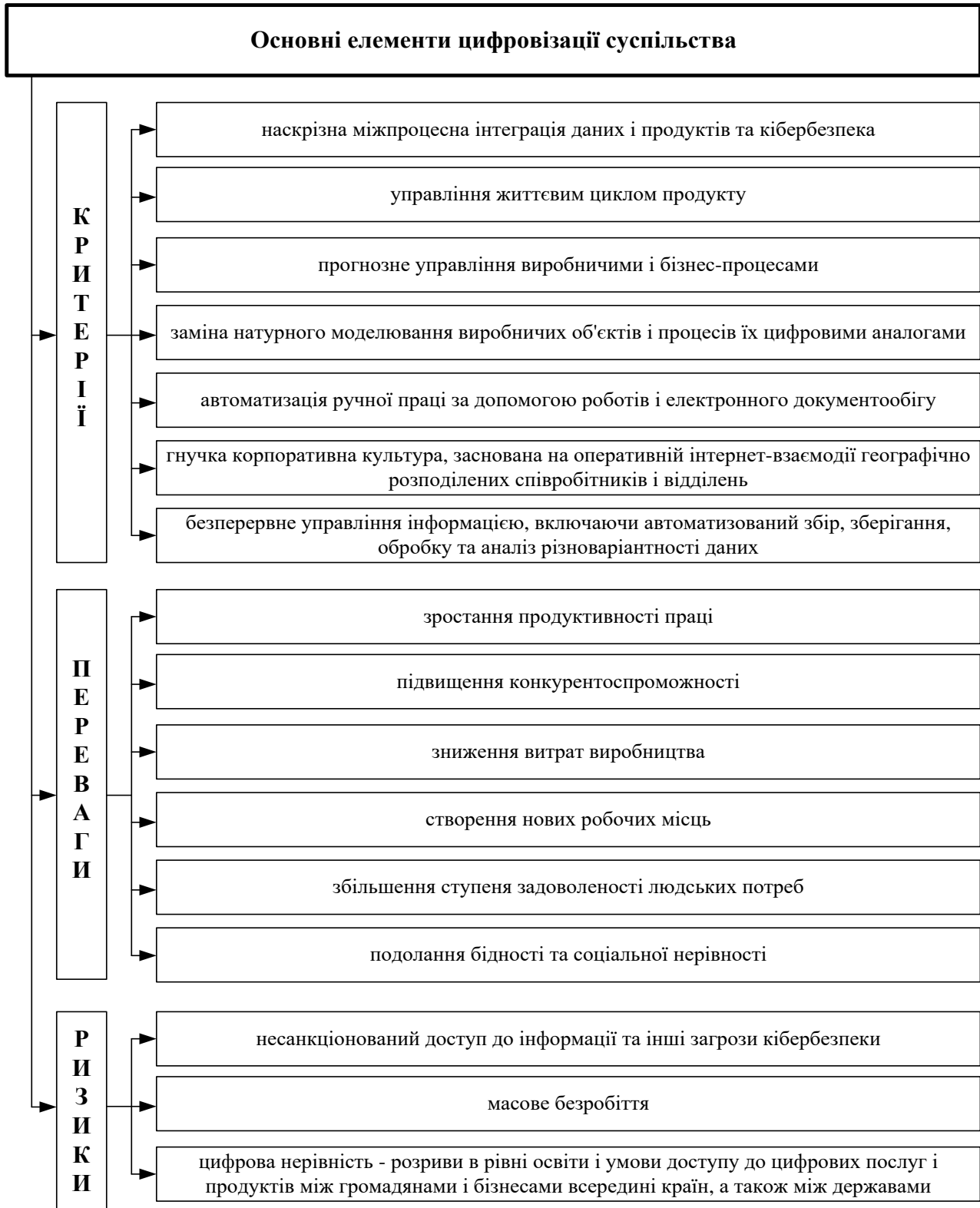


Рис. 1. Основні елементи цифровізації суспільства

З іншого ж боку, люди перестають спілкуватися. Людство втрачає здібність аналізувати, бо майже не шукає інформацію в літературних (друкованих) джерелах та звикли не запам'ятовувати її, використовувати доступну інформацію в мережі Інтернет.

Поява світової пандемії, спричиненої COVID-19 та впровадження карантинних обмежень примушує суспільство функціонувати в дистанційному режимі. Суспільство вимушене працювати та навчатися через Інтернет-платформи, такі як Moodle, Google Meet, Zoom, Google Classroom, Skype тощо.

В Україні, до речі, розроблено та впроваджено мобільний додаток «Дія – держава в смартфоні», ініціатором створення якого є діючий президент України В. О. Зеленський. В електронному вигляді доступні паспорт (ID - карта), ідентифікаційний податковий номер, водійське посвідчення, техпаспорт на автомобіль, свідоцтво про народження дитини та інші. Україна стала першою державою в світі, яка прирівняла документи в додатку до повноцінних друкованих документів. Тобто процес цифровізації в нашій країні активно розвивається.

Якщо розглянути процес впливу цифровізації на розвиток економіки, то в результаті отримаємо кардинальне скорочення персоналу, що пов'язане зі стрімким розвитком цифрових технологій та впровадження штучного інтелекту. Відповідно затребуваність людського ресурсу зменшується, замінюючи все більше автоматами, роботами тощо, цей факт не може не насторожувати.

Отже, цифровізація відіграє значну роль у подальшому розвитку суспільства. І якщо використовувати цифрові технології та інші блага тільки в корисних цілях, і зі збереженням миру - життя стане легше не тільки нам, а й майбутнім поколінням.

Список використаної літератури

1. Піжук О.І. Сучасні методологічні підходи до оцінювання рівня цифрової трансформації економіки. Бізнес Інформ. 2019. № 7. С. 39–47.

2. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. Економіка та держава. 2018. № 11. С. 61–65.

3. Чобіток В. І. Стратегічно-цільовий комплекс інтелектуалізації управління холістичним розвитком промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2020. № 3. С. 423–430.

*Чобіток В. І., д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
vika_chobitok@ukr.net*

*Харченко С. М., здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня 4-го курсу
Українська інженерно-педагогічна академія
01stas121999@gmail.com*

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ НАЙМУ ПРАЦІВНИКІВ

Сучасні умови господарювання формують нові вимоги для працевлаштування, які висуваються як з боку роботодавця (кваліфікація, креативне мислення, освіта, досвід роботи тощо), так і з боку працівника (умови праці, розмір заробітної плати, режим роботи та ін.).

На даний момент існують багато видів систем найму працівників, але перевагу, в більшості випадків, віддають конкурсній і контрактній системам (рис. 1). Конкурсна система має такий принцип: треба показати свою наполегливість. Наприклад, при використанні конкурсної системи, коли на вакантне місце претендують 10 чоловік, використовується методи тестування, співбесіди, мозкового штурму та інші для ефективного відбору. Ця система найму працівників має за головну мету забезпечити кожне робоче місце, кожен посаду персоналом високої кваліфікації. Підприємства постійно займаються вдосконаленням структури управління виробництвом, заміщенням відповідних посад висококваліфікованими спеціалістами.[1, 2, 3]

Контрактна система є більш розповсюджена, суть її полягає в тому, що з працівниками укладають спеціальні договори. Вони поділяються на два види: безстроковий і строковий. Відмінність полягає в тому, що в першому варіанті термін роботи не окреслюється та має конкретні переваги, а саме: високі тарифні ставки, премії, оплачувані лікарняні і гарантії в разі нещасного випадку тощо.

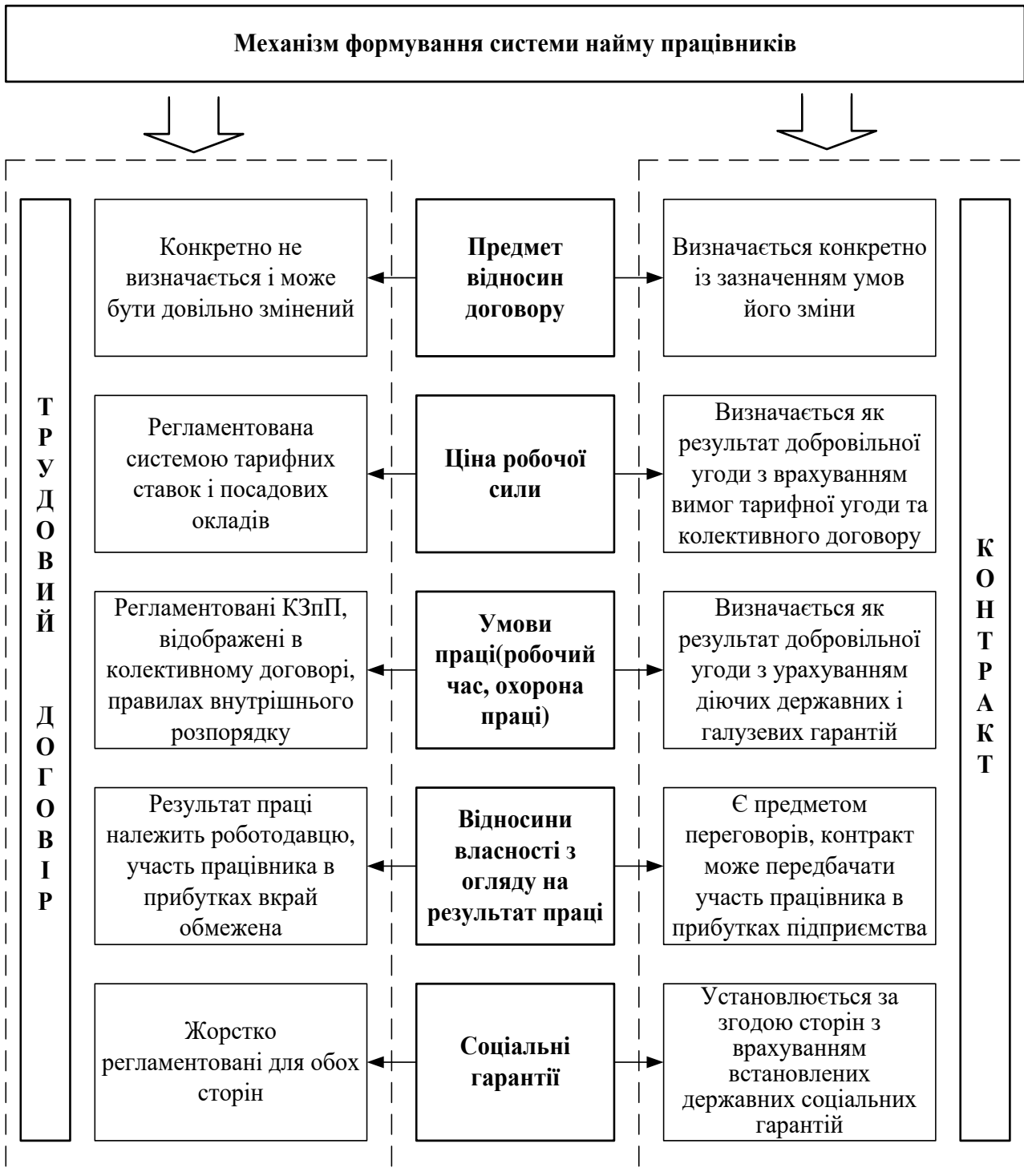


Рис. 1 . Механізм формування системи найму працівників

При використанні строкового договору окреслюються конкретні терміни, які встановлюється підприємством і по закінченню договору працівник має звільнитися, тому що час його контракту закінчився, але якщо робітник показав високі результати роботи, існує ймовірність продовження терміну дії контракту.

Це мотивує працівників підвищувати свою кваліфікацію, розвиватися, розкривати свої потенціальні можливості, за умови, якщо ця праця дійсно мотивує працівника до цього.

Різниця між договором з підяду і трудовим договором або контрактом полягає в наступному:

укладення та виконання договорів формуються у відповідних галузях права: цивільне та трудове, які виокремлюють права і обов'язки сторін; порядок розв'язання порушень і інші правові наслідки;

предметом трудового договору є сама діяльність: виконання роботи за фахом, кваліфікацією чи посадою, обсяг обов'язків визначається тарифною кваліфікацією, посадовими інструкціями, які регламентуються в договорі.

Отже можна зробити висновок, що конкурсно-контрактна система є однією із перспективних систем. Завдяки використанню цієї системи визначаються права усіх сторін та формуються визначені зобов'язання ті рівні відповідальності.

Список використаної літератури

1. Кодекс законів про працю в Україні. Ел. ресурс: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>

2. Прохорова В. В., Чобіток В. І. Інтелектуалізація управлінських процесів як детермінантно-мотиваційна основа бізнес-моделі підприємств. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». 2020. № 2 (144). С. 65–75.

3. Чобіток В. І., Волощенко А. В. Формування системи управління персоналом на промислових підприємствах: теоретичний аспект. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 50. С. 313–318.

СЕКЦІЯ 2
СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА
ОРГАНІЗАЦІЙ

*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*
elenzavg@gmail.com

*Пимоненко А.Д., магістр з економіки
Національна металургійна академія України*

ДО ПИТАННЯ ПРО ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО
МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туризм є складноорганізованою наддинамічною сферою міжнародної економіки, що істотно впливає не тільки на всю світ-систему, а й на господарство окремих регіонів та країн. На макрорівні він проявляє себе як структурний елемент, що невід’ємно інтегрований у національне відтворення, та економічний каталізатор, завдяки якому мультиплікативно підтримується стрімкий розвиток та високий рівень зайнятості, насамперед у малому та середньому бізнесі, створюються та зміцнюються підйоми для сталого зростання добробуту, забезпечується додатне сальдо платіжного балансу та фінансова стабільність. Споживання туристичних послуг є передумовою та чинником рекреації й розвитку людського капіталу, а рівень споживання - одним із важливих індикаторів якості життя населення країни. Насамперед, це стосується медичного туризму, що передбачає проходження туристом певних лікувально-оздоровчих процедур(заходів) в лікарняних установах та санаторно-курортних закладах під наглядом кваліфікованих фахівців, дозволяє поєднувати процедури, спрямовані на покращення фізичного та метального

здоров'я із відпочинком, отримувати та сполучати соціальний й економічний ефекти [1].

Поточний стан лікувально-оздоровчої сфери вітчизняної економіки та результати її функціонування викликають занепокоєння. Україна суттєво відстає від своїх європейських сусідів за такими показниками, як тривалість життя, смертність та ризики захворюваності. Вона виявляється не здатною протистояти таким викликам як старіння населення, урбанізація, погіршення екологічної ситуації, посилення стрес-факторів та неперервність їх дії, масове поширення нездорового способу життя, пандемічні загрози. Таку ситуацію обумовлюють глибинні недоліки, накопичені у національній системі охорони здоров'я через хронічне недофінансування, відсутність модернізації, ігнорування потреб населення та його реальної платоспроможності, успадкована з радянських часів неповага й байдужість до клієнтів (пацієнтів), неефективний менеджмент та корупція, втрата довіри до медицини як до суспільного інституту. За наявних більш якісних та фінансово доступних зовнішніх альтернатив вибір вітчизняного споживача послуг лікувально-оздоровчого туризму на їхню користь є цілком виправданим та зрозумілим. Особливої гостроти проблему відтоку туристів та значного чистого імпорту туристичних послуг набуває після втрати АР Крим, на приморській території якої знаходилося більше третини закладів лікування та відпочинку.

Наразі нагальність та важливість вирішення задачі щодо удосконалення державної політики з розвитку і посилення конкурентних переваг як національної медицини, так і індустрії оздоровчого туризму та гостинності не викликають сумнівів. Однією із фокус-проблем є наукове обґрунтування пріоритетних напрямів ефективного використання природно-рекреаційної складової національного багатства України, її активного включення у міжнародну торгівлю медичними послугами.

Для раціонального і ефективного використання туристичних, природних, лікувальних та рекреаційних ресурсів України необхідно сформувати туристично-рекреаційний простір шляхом створення та забезпечення

функціонування зон розвитку туризму та курортів і розробити, впровадити та запропонувати вітчизняному та зовнішньому споживачеві конкурентоспроможний національний туристичний продукт. Єдиний шлях розв'язання системних проблем у сфері туризму та курортів - це стратегічно орієнтована державна політика, основним завданням якої є визначення туризму одним з основних пріоритетів держави, впровадження економіко-правових механізмів успішного ведення туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку туристичної інфраструктури, інформаційно-маркетингових заходів з формування туристичного іміджу України.

Загальними умовами сталого розвитку вітчизняного туризму є :

- чітке позиціювання внутрішнього туризму у системі національних пріоритетів сталого інклюзивного розвитку, масштабний міжнародний маркетинг та популяризація бренду України як багатопрофільної туристичної дестинації;
- концентрація ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку сфери туризму та курортів;
- системне підвищення якості інфраструктури курортів та рекреаційних територій шляхом виконання комплексної програми поетапного вдосконалення матеріально-технічної бази з використанням можливостей кластерних моделей, державно-приватного партнерства та соціального замовлення;
- удосконалення законодавства з питань регулювання суспільних відносин у сфері медичного туризму та курортів;
- сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного співробітництва у сфері туризму та курортів;
- удосконалення на постійній основі бізнес-клімату, розвиток добросовісної ефективної конкуренції та сучасних форм кооперації в індустрії туризму та гостинності;
- забезпечення відповідності ціни та якості туристичних продуктів шляхом створення умов для оптимізації організаційно-економічної структури

діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу у сфері туризму і розроблення національних стандартів надання туристичних послуг відповідно до міжнародних стандартів;

- включення України у перспективні програми міжнародного співробітництва у сфері туризму, зокрема фінансової та технічної допомоги, а також інвестиційні проекти ЄС, ЄБРР та МБРР;

- забезпечення координуючої ролі держави в реалізації національної туристичної політики із застосуванням принципів державно-приватного партнерства, розвитку людського потенціалу та наукового потенціалу, запровадження практики макроекономічного індикативного та програмно-цільового планування розвитку індустрії туризму та гостинності України.

Програмно-цільовий метод державного регулювання розвитку туризму отримав застосування в Україні із розробкою та схваленням Кабінетом Міністрів України у 2017 року Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року (розпорядження № № 168-р від 16 березня 2017 р.) [2]. Втім, зважаючи на наявні змістовні недоліки та структурні “прогалини”, вона потребує суттєвого доопрацювання. Йдеться про доцільність розширення вимірів реалізації програми за рахунок міжнародного напрямку й конкретизації пріоритетних напрямів міжнародного туризму. Розробники Стратегії обмежили проблему пріоритетів розвитку до лише переліку можливих секторальних напрямів туристичної спеціалізації України (міський туризм, екологічний (зелений), етнічний, сільський, культурно-пізнавальний, подієвий, медичний та лікувально-оздоровчий, гастрономічний, релігійний, гірський, спортивний, велосипедний, пригодницький та активний, науковий та освітній, круїзний та яхтовий, шопінг та розважальний туризм, інші види туризму) й констатації факту щодо необхідності вибору без обґрунтування та визначення критеріїв відповідної селекції. Більш інформативною у цьому плані є Експортна стратегія України (“дорожня карта” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 рр. У ній особливо перспективними напрямами розвитку визнані такі форми міжнародного туризму як екотуризм, екстремальний, культурний, діловий,

освітній та релігійний [3]. Лікувально-оздоровчий туризм серед них відсутній. Також про нього жодним словом не згадується в Національній стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015 – 2020 років. Слід визнати, що з точки зору держави, сформованої під істотним впливом міжнародних експертів, лікувально-оздоровчий туризм в Україні є недооціненим та не вважається драйвером національної туристичної індустрії та сфери послуг. На нашу думку, така ситуація є помилковою, щонайменше зважаючи на: 1) наявність доволі потужного туристичного потенціалу, особливо в наданні послуг велнес-, спа- та санаторно-курортного лікування; 2) найбільш щільну пов'язаність лікувально-оздоровчого із досягненням цільових стратегічних настанов глобального та національного економічного розвитку [4]; 3) порівняльні конкурентні переваги (більша ємність ринку, довша тривалість перебування іноземних mHealth-туристів на території України, вищі середні видатки на придбання пакету туристичних послуг, більша кількість складових у ланцюзі створення якості та більший потужний мультиплікативний ефект, синергія сполучення соціального, економічного та екологічного ефектів).

Сподіваємось, що включення лікувально-оздоровчому туризму до кола стратегічних соціально-економічних інтересів України й надання його офіційного статусу національного пріоритету, сприятиме виправленню ситуації та надасть додаткового, у т.ч. фінансового, поштовху до його розвитку та підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. Мальська М. П. Медичний туризм: теорія та практика: навч. посіб. / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун. – К.: «Центр учбової літератури», 2018. – 128 с.
2. Експортна стратегія України (“дорожня карта” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017 - 2021 роки (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>
3. Розпорядження КМУ України “Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року” від 16.03.2017[Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text>

4. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге / За наук. ред. О. Жилінської. - Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.

*Городняк І.В., к.с.н., доцент
доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка
gorodnyakira@gmail.com*

АНАЛІЗ СПОЖИВЧИХ ЦІН НА ПРОДУКТИ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

Соціально-економічні процеси та умови сучасного українського суспільства зумовлюють потребу детального вивчення платоспроможності домогосподарств, джерел формування його бюджету, можливостей збалансування доходів та видатків, схильності до заощаджень тощо. Негативні явища в економіці, зокрема зумовлені пандемією COVID-19, значною мірою вплинули на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств, зокрема їхню купівельну спроможність. Сьогодні вітчизняні домогосподарства стають більш обачними у своїй споживчій поведінці, менш схильні здійснювати купівлю дорогих товарів та є більш чутливими до ціни товару. За таких умов для певних верств населення особливо важливою є ціна на продукцію, що входить у споживчий кошик, зокрема щодо продуктів харчування.

За даними моніторингу Економічного дискусійного клубу слід зазначити, що протягом осені 2019 року зросла загальна кількість позицій продовольчих товарів, за якими українські ціни перевищують ціни у окремих країнах світу. Зокрема, у порівнянні з такими країнами, як: Польща по 9 продовольчих товарах: хліб пшеничний, рис, молоко, масло вершкове, свинина, м'ясо птиці, олія, картопля, яблука; Угорщина по 4 продовольчих товарах: хліб пшеничний, молоко, м'ясо птиці, олія; Іспанія – по 6 продовольчих товарах: хліб пшеничний, борошно, рис, молоко, олія, сіль; Білорусь – по 4 продовольчих товарах: молоко, масло вершкове, м'ясо птиці, картопля; Росія – по 5

продовольчих товарах: молоко, м'ясо птиці, цукор, картопля, сіль). Слід також зазначити, що споживчі ціни на молоко та м'ясо птиці у більшості країн, які охоплених моніторингом є нижчими, ніж в Україні [1].

Окрім того, за даними Економічного дискусійного клубу, що здійснює ціновий моніторинг набору із 18 соціально чутливих продуктів харчування слід зазначити, що вартість такого набору в Україні є нижчою, ніж у: Білорусі – на 8% (влітку 2019 року цей показник становив 13%); Росії – на 20% (25%); Угорщині – на 25% (26%); Іспанії – в 20% (20%). Зокрема у вересні 2019 року вартість зазначеного набору продуктів харчування у Польщі була на 3,5% меншою, ніж в Україні (рис.1) [2].



Рис. 1. Вартість набору з 18 продуктів харчування в Україні та інших країнах світу (осінь 2019 року)

Джерело: побудовано за даними [2].

Важливим також для аналізу є купівельна спроможність домогосподарств. Зокрема за середньомісячну зарплату середньостатистичний білорус може придбати майже 17 таких наборів, росіянин – 21, угорець – майже 35, поляк – 45, іспанець – 62. Натомість українець може купити 14 наборів з соціально чутливих продуктів харчування, що вказує на низьку купівельну

спроможність та невідповідність харчування до визначених раціональних норм споживання.

В Україні вартість набору із 23-х соціально значущих продовольчих товарів у січні 2021 року порівняно з груднем 2020 року зросла на 2,2% , що становить 26 гривень. Слід також зазначити, що у порівнянні з січнем 2020 року даний набір подорожчав на 86 грн. (+7,7%). У січні 2021 року вартість даного набору в середньому по Україні становила 1208 гривень [3].

Таким чином, значні видатки домогосподарств України на споживання свідчать про високий рівень бідності населення країни. Слід пам'ятати, що бідними вважають ті домогосподарства, які витрачають понад 60% сімейного бюджету на продукти харчування. З метою вивчення змін у споживчій поведінці вітчизняних домогосподарств на продовольчому ринку доцільно проводити маркетингові дослідження для отримання інформації про основні тенденції, зокрема про цінову чутливість споживачів.

Список використаної літератури

1. Городняк І.В. Порівняльний аналіз впливу ціни на продукти харчування на споживання домогосподарств в Україні та країнах світу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса, 2020. Вип. 43. С. 26-30.

2. Споживчі ціни на основні види продуктів харчування в Україні та окремих країнах світу. Осінь 2019 року. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/spozhyvchi-ciny-na-osnovni-vydy-produktiv-harchuvannya-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-8> (дата звернення 15.01.2020).

3. Споживчі ціни на соціально значущі продовольчі товари у січні 2021 року (підготовлено за даними моніторингу держстату). *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/spozhyvchi-ciny-na-socialno-znachushchi-prodovolchi-tovary-u-sichni-2021-roku-pidgotovleno> (дата звернення 01.04.2021).

*Грицина О.В., к. е. н.,
завідувач кафедри
фінансів банківської справи та страхування, доцент
Шолудько О.В, к. е. н.,
доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
ogrytsyna@ukr.net*

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ , ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Забезпечення фінансової інклюзії країни є важливим фактором її розвитку, адже стимулює економічне зростання держави шляхом розширення можливостей залучення заощаджень фізичних осіб та інвестування цих коштів у розвиток економіки, підвищує рівень добробуту населення шляхом розвитку у людей підприємницьких здібностей, спроможності розсудливо планувати особисті фінансові рішення, у т. ч. складання власного бюджету, контролю фінансових рахунків, заощаджень, кредитів. На сьогодні 44 країни світу схвалили стратегію фінансової грамотності, а у 27 країнах цей документ перебуває на стадії розробки .

Фінансова інклюзивність або фінансова доступність означає доступність громадян та юридичних осіб до базових фінансових послуг зокрема банківських рахунків , грошових переказів , страхування , кредитів. Світовий банк відстоює позицію того, що фінансова інклюзивність виступає вагомим чинником у боротьбі з бідністю та сприяє підвищенню добробуту, а доступ до фінансових послуг полегшує життя людей. Поряд з цим, фінансова доступність забезпечує досягнення сталого розвитку суспільства. У розвинутих країнах рівень фінансової інклюзії набагато вищий , ніж у бідних. Так у Швейцарії при рівні інклюзії 98,4 відсотка ВВП на душу населення складає 59 тис доларів. Це пояснюється тим , що високий рівень фінансової доступності сприяє збільшенню швидкості грошового обігу, посилює конкуренцію між банками, що в результаті сприяє розвитку фінансового сектора вцілому.

Фінансова інклюзивність та доступність широко досліджується українськими економістами : фінансовій інклюзії як чинника

соціоекономічного розвитку присвячені праці К.В.Ануфрієвої та Шкляр А.І. [1]; доступу населення до фінансових послуг як складової фінансової інклюзії - К.В. Грубер [2]; основним детермінантам фінансової інклюзивності - Л.А. Дудинець [3] так і зарубіжних дослідників [4-8]. Розвиток та споживання фінансових послуг, розглядається більшістю вчених як важливий елемент політики держави. . В умовах сьогодення в Україні спостерігається досить стрімкий рівень проникнення фінансових послуг на фінансовому ринку. Фінансова доступність або інклюзія (financial inclusion) визнається одним з ключових чинників, що забезпечують динамічний його розвиток.

Україна зробила перші кроки в розбудові платіжно-кредитних послуг, фінансової грамотності та фінансової доступності ще в 1996 р. шляхом започаткування спільних з міжнародними картковими платіжними системами проектів емісії платіжних карток, впровадження зарплатних, пенсійних проектів, розвитку мережі прийому безготівкових платежів та прийняття в 1999-2013 рр. відповідних законодавчих та нормативно-правових актів. Проте значна частина громадян продовжують отримувати пенсії готівкою і не застосовують цифрові платіжні інструменти (рахунки, інтернет-банкінг, інтернет-комерцію, безготівкову оплату комунальних послуг тощо). В період 2014-2021 рр. в Україні спостерігається інтенсивне впровадження інноваційних платіжних інструментів (цифрових карток, мобільних гаманців, безконтактних платежів тощо) та сервісів, впровадження платіжними системами та міжнародними компаніями проектів MasterPass, Visa Checkout, G-PAY, Apple Pay.

У січні 2020 року НБУ представив Стратегію розвитку фінансового сектору України на період до 2025 року, де важлива увага приділяється розвитку фінансової інклюзії, в тому числі покращенню фінансової грамотності населення та розвитку фінансових технологій [10]. Водночас, держава сприяє і доступності фінансів для бізнесу , зокрема через запуск програм «Доступні кредити 5-7-9%», платформи для бізнесменів « Дія. Бізнес». Однак , на сьогодні зберігають свої заощадження у готівці вдома ще багато громадян

України. Як підтверджують дослідження, їх фінансовий стан є незадовільним, оскільки вони не в повній мірі мають можливість скористатися фінансовими інструментами та піддаються фінансовим ризикам.

Рівень фінансової доступності в Україні залишається значно нижче європейського рівня. Ми вважаємо, що це пов'язано із наступними чинниками : наявністю соціальних бар'єрів; віддаленістю від адміністративних центрів, важкодоступністю та малонаселеністю сільських територій; значними фінансовими обмеженнями; стереотипними поведінковими реакціями сільських жителів; недостатнім рівнем фінансової грамотності та культури.

Віддаленість сіл та сільських територій від адміністративних центрів є однією з причин розриву в рівні та якості життя населення, сполучення між якими іноді не дозволяє часто навідувати фінансові установи. З огляду на значну кількість таких сільських поселень, для багатьох сільських жителів доступність банківських послуг обмежена.

Серед стереотипних поведінкових реакцій сільських жителів можна виділити насторожене ставлення до сучасних фінансових технологій, недостатню фінансову грамотність та низький рівень фінансової культури. Розвиток фінансової доступності та можливості участі сільських жителів як учасників фінансового ринку різні, як в контексті інвестування, так і проведення розрахунків та платежів.

Слід відзначити територіальну нерівномірність процесів розвитку цифрових технологій (діджіталізації), яку можна позиціонувати як два важливі параметри зростання активності населення у фінансовому секторі:

- діджіталізація підвищує їх доступність для бізнесу та населення (як наслідок, сприяє розвитку фінансової доступності), особливо в умовах територіальної віддаленості, що характерно для сільських територій;

- діджіталізація дозволяє фермерським господарствам, малому і середньому бізнесу, які працюють на сільських територіях значно скоротити витрати ведення бізнесу за рахунок зниження ціни фінансової цифрової операції.

При недостатньому рівні фінансової усвідомленості і грамотності населення та бізнесових структур, це може привести до посилення розриву в рівні та якості життя на сільських територіях, що негативно позначиться на формуванні ВВП.

Отже, розвиток фінансової доступності та інклюзії для жителів села і сільських територій є необхідною умовою підвищення їх добробуту, якості їх життя, включення в формальну економіку, розвитку експортної діяльності. Перешкодами розвитку є недостатня фінансова обізнаність та грамотність серед сільських жителів, недостатнє покриття мережею Інтернет сільських територій і віддаленість офісів фінансових установ. При цьому молодь, покинувши навіть тимчасово сільську місцевість, дуже швидко стає споживачами банківських послуг.

Стереотипні поведінкові реакції, зокрема упереджене ставлення та недовіра є перешкодою для їх залучення до споживання фінансових послуг. Можна припустити, що залучення сільської молоді у фінансові послуги через зв'язок поколінь сприятиме фінансовій освіченості та грамотності, а отже й фінансовій інклюзії старшого покоління.

Список використаної літератури

1. Ануфрієва К.В., Шкляр А.І. Фінансова інклюзія як чинник соціоекономічного розвитку. Український соціум. 2019, № 3 (70). С. 59-77.

URL: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/59_77_No370_2019_ukr.pdf

2. Грубер К. В. Доступ населення до фінансових послуг як складова фінансової інклюзії: еволюція та оцінка у вітчизняних реаліях // Збірник наукових праць. Історія нар. господарства та економічної думки України / ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2020. № 53. С. 407-430. URL: http://ingedu.org.ua/docs/IN_2020_53_407.pdf

3. Дудинець Л.А., Верней О.Є. Фінансова інклюзивність та її детермінанти // Socio-Economic Problems of the Modern Period of Ukraine, 2018

Випуск 2 (130). С.8-13. URL:
http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/19088/Radionova_Tsyfrova_dovira_i_ekonomichna_nerivnist.pdf?sequence=1&isAllowed=y

4. Данилов Ю.А. Современное состояние глобальной научной дискуссии в области финансового развития // Вопросы экономики. 2019. №3. С:29-47.
5. Тюльпенева М. С. Финансовая инклюзия: содержание, оценка, социально-экономическое значение// Научное образование. 2020. № 2 (7) С. 351-354.
6. Khan Kashif Hasan Interest free finance and financial inclusiveness of minority communities in India: a theoretical discussion// Alattoo academic studies. 2018. №2. С. 85-89
7. Milana C., Ashta A. Microfinance and financial inclusion: Challenges and opportunities// Strategic change-briefings in entrepreneurial finance. 2020. №29-3. С. 257-266
8. Saha M., Dutta K.D. Nexus of financial inclusion, competition, concentration and financial stability Cross-country empirical evidence // Competitiveness review. 2020.
9. The digital financial services ecosystem [Electronic resource] / Focus Group Technical Report // International Telecommunication Union. – URL: <https://www.itu.int>.
10. Стратегія фінансового сектору України до 2025 року. Національний банк України // Міністерство фінансів України: [Веб-сайт]. Київ, 2021. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf (дата звернення: 25.03.2021).
11. Майже 23 млн. українців регулярно користуються Інтернетом // Mind: [Веб-сайт]. 2021. URL: <https://mind.ua/news/20204323-majzhe-23-mln-ukrayinciv-regulyarno-koristuyutsya-internetom-doslidzhennya> (дата звернення: 24.03.2021).
12. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою // Хвиля: [Веб-сайт]. Київ, 2021. URL: <https://hvylya.net/analytics/economics/ukraina-2030e-kraina-z-rozvinutoju-cifrovoju-ekonomikoju.html> (дата звернення: 26.03.2021).

*Деділова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і підприємництва
Коваленко А.С.
здобувачка вищої освіти
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
dedilova@ukr.net*

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДУ ВЕТЕРИНАРНОЇ МЕДИЦИНИ

На долю Балаклійської районної державної лікарні ветеринарної медицини (далі – Лікарня) приходиться майже 73% прибутку від комерційного виторгу, саме тому необхідно приділити увагу процесу його ціноутворення з метою збільшення обсягів реалізації послуг на комерційній основі та спираючись на маркетинговий підхід. Зокрема згідно перспективного плану розвитку відділу ветеринарно-санітарної експертизи планується розширення надання послуг приватним власникам тварин. Для чого передбачається активізація роботи з приватними міськими та районними ветеринарними лікарнями по підписанню договорів.

Ціна на ветеринарно-санітарної послуги лікарні, особливо на послуги, пов'язані з наданням ветеринарної медичної допомоги вдома, у більшості випадків прив'язана до витрат. Для того, щоб формувати рекомендації щодо вдосконалення цінової політики, необхідно розглянути конкурентну середу, в якій працює підприємство.

Аналіз рейтингу підприємств ветеринарної спрямованості державної та приватної форми власності, які працюють на ринку послуг м. Балаклея та є безпосередніми конкурентами Балаклійської районної державної лікарні ветеринарної медицини, зазначив, що найбільші переваги на ринку ветеринарних послуг належать підприємству-конкурентові Ветеринарній клініці «Ніка». Друге місце посідає ветеринарна клініка «Фауна».

У зв'язку із цим, Лікарня має недостатні цінові переваги перед своїм основним конкурентом. Зазначений конкурент має значно більшу частку ринку на ринку санітарно-ветеринарних послуг м. Балаклея.

Ветеринарна клініка «Ніка» є приватним закладом ветеринарної медицини, що надає подібні послуги, тому конкуренти організували досить ефективну рекламу, населення міста довіряє даній фірмі. Частка Ветеринарної клініки «Ніка» на ринку ветеринарних послуг м. Балаклея становить близько 48%.

В результаті, орієнтація Лікарні на витрати при ціноутворенні приводить до того, що політика цін на досліджуваному підприємстві не сприяє реалізації стратегії, спрямованої на досягнення 20% частки ринку ветеринарних послуг. Отже, необхідно так встановлювати ціни, щоб формувати конкурентну перевагу Ветеринарній клініці «Ніка».

Наступною проблемою є те, що цінова політика Лікарні не має властивості гнучкості, адаптивності, не пов'язана зі стадією роботи підприємства, діями конкурентів й інших факторів, що прямо або побічно впливають на її діяльність.

Як перший захід по вдосконалюванню цінової політики Балаклійської районної державної лікарні ветеринарної медицини пропонується переорієнтувати процес ціноутворення з витратного підходу, заснованого на витратах, на маркетинговий – орієнтований на дослідження ринку й потреби.

Складністю в даному питанні є те, що послуги, надавані Лікарнею є досить специфічними: обсяг викликів ветеринара та надавання ветеринарних послуг важко прогнозувати, ці послуги необхідні населенню по мірі виникаючої потреби. Відповідно до бази даних Лікарні 54,6% потребуючих ветеринарної допомоги (в т.ч. діагностики), звернулися до ветеринарно-санітарного відділу після моніторингу цін приватних ветеринарних клінік м. Балаклея.

Показники цін і кількості основних послуг Балаклійської районної державної лікарні ветеринарної медицини наведено в табл. 1.

Показники цін і кількості основних послуг Балаклійської районної державної
лікарні ветеринарної медицини

Вид послуг	2019 р.			2020 р.		
	Середня ціна, грн.	Кількість	Виторг, грн.	Середня ціна, грн.	Кількість	Виторг, грн.
Виклик спеціаліста ветеринарної медицини	129,49	21	2719,29	129,49	26	3366,74
Утримання тварин в установі ветеринарної медицини (без харчування) (за 1 добу)	82,44	5	412,2	85	6	510
Транспортування тварин транспортом установи ветеринарної медицини (за 1 км)	15,09	321	4843,89	16,5	264	1716
Обробка проти ектопаразитів	41,89	107	4482,23	60,19	124	7463,56
Дегельмінтизація	32,44	22	713,68	48,9	19	929,1
Профілактичні щеплення собак та котів від інфекційних хвороб (за 1 ін'єкцію)	15	158	790	15	176	880
Рентгенодіагностика	168,94	12	2027,28	168,94	11	1858,34
Надання консультацій (за 1 послугу)	125,44	11	1379,84	135	14	1890
Всього	-	-	17368,4	-	-	18613,7

Також проблема полягає в тому, що люди, які зверталися в крайніх ситуаціях до ветеринарних установ по наданню ветеринарної допомоги вдома, погоджувалися на приїзд лікарів, практично не слухаючи оператора, що повідомляє їм про вартість виклику.

Особливий інтерес представляє попит на послуги з профілактичного щеплення собак та котів від інфекційних хвороб, у зв'язку з тим, що при незмінній середній ціні за одну ін'єкцію їхня кількість виросла на 0,03 %. Це означає, що попит на даний вид послуги практично не залежить або залежить дуже слабо від цінового фактору.

Найбільш імовірно, що вплив на збільшення послуг з профілактичного щеплення собак та котів від інфекційних хвороб зробило збільшення обсягів соціальної реклами у ЗМІ, тому що інші фактори залишилися без зміни.

Аналогічно послуги з виклику спеціалісті ветеринарної медицини характеризуються зростанням обсягів споживання послуги (на 0,05%) при незмінній ціні у досліджуваному періоді. Це також означає, що попит на виклик спеціаліста практично не залежить або залежить дуже слабо від цінового фактору.

На відміну від попередніх двох послуг, рентгенодіагностика набула негативних тенденцій – скорочення обсягів послуги на 0,02% при незмінному розмірі ціни.

Попит утримання тварин в установі ветеринарної медицини (без харчування) характеризується дуже високою еластичністю, процентне збільшення ціни привело до зниження обсягу попиту на 5,95%.

Попит на транспортування тварин транспортом установи ветеринарної медицини також еластичний, тому що підвищення ціни на 0,06% привело до зниження кількості викликів на 0,05%.

При збільшенні ціни на консультації на 0,08% кількість консультацій збільшилася на 0,06%. Схожі тенденції спостерігаються для послуг з обробки проти ектопаразитів.

Дегельмінтизація, навпаки, характеризується зменшенням обсягів послуги на 0,04% при зростанні ціни на 0,1%.

Аналіз дозволяє зробити наступні висновки. По перше, рівень цін на ветеринарно-санітарні послуги повинні, з одного боку, не створювати надприбуток для Балаклійської районної державної лікарні ветеринарної медицини та обмежувати доступ споживачів до основних послуг ветеринарно-санітарної медицини, а з іншого боку – не приводити до різкого і необґрунтованого збільшення обсягів попиту на послуги і нерентабельної діяльності.

Жедик И.А., студент
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»
[*irka.zhedik@mail.ru*](mailto:irka.zhedik@mail.ru)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Командировочные расходы – это расходы, которые присущи почти каждой организации, поэтому учет данных затрат имеет важное значение для каждого бухгалтера. В данной работе представлена сравнительная характеристика командировочных расходов Республики Беларусь и Российской Федерации. Тема работы является актуальной и на сегодняшний день, так как Российская Федерация является одной из стран союзниц в вопросе различных экономических и торговых отношений, а для создания благоприятных экономических отношений необходимо проводить зарубежные встречи, лично заключать различные виды договоров, а соответственно и совершать поездки за границу. Учет командировочных расходов в Республике Беларусь и Российской Федерации ведется практически одинаково:

1. Перед поездкой работника в командировку в организации создают приказ о командировании подотчетного лица;
2. Согласно учредительным документам командированному работнику выдается командировочное удостоверение, в котором будут указаны пометки о прибытии и выбытии в другую организацию, а также служебное задание;
3. Выдается аванс в соответствии с количеством дней командировки и нормами расходов. Следует помнить, что аванс может быть выдан только при полном расчете подотчетного лица за ранее выданный аванс.

Несмотря на то, что учет расчетов с подотчетными лицами ведется практически одинаково, а именно виды командировочных расходов идентичны, имеются некоторые отличия, которые представлены нами в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика командировочных расходов в Республике Беларусь и Российской Федерации.

Страна	Российская Федерация		Республика Беларусь	
	В пределах страны	Заграничная командировка в РБ	В пределах страны	Заграничная командировка в РФ
Суточные (за одни сутки)	не более 24,16 руб. за каждый день нахождения в командировке на территории РФ;	до 120 долл. в Минске, до 80 долл. на остальной территории; не более 86,29 руб. за каждый день нахождения в заграничной командировке.	9 руб. за каждый день нахождения в командировке	25 долл., для Москвы и Санкт-Петербурга-40 долл.
Найм жилого помещения	по фактическим расходам и приложенным к ним подтверждающим документам	по фактическим расходам и приложенным к ним подтверждающим документам	без представления подтверждающих документов: - в областных центрах и Минске – 50 руб. - в районных центрах – 25 руб. - в остальных населенных пунктах – 20 руб.	80 долл., для Москвы и Санкт-Петербурга-145 долл.
Проезд	По фактической стоимости проездных документов (билетов)			
Документ	Постановление Правительства РФ от 13 октября 2008 г. № 749	Постановление Правительства России от 22 августа 2020 г. № 1267.	Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 19.03.2019 г. № 176	

Примечание. Собственная разработка автора (курс Национального Банка Республики Беларусь по состоянию на 08.04.2021 г. 28,97 руб. 1 росс.руб.)

Для учета командировочных расходов на территории Республики Беларусь следует руководствоваться Постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О порядке и размерах возмещения расходов, гарантиях и компенсациях при служебных командировках» от 19.03.2019 г. № 176 (в ред. от 22.09.2020 г. № 550) [1].

В отношении Российской Федерации для учета командировочных расходов в пределах страны следует руководствоваться Положением об особенностях направления работников в служебные командировки, утв. Постановлением Правительства РФ от 13.10.2008 г. № 749. А для учета командировочных расходов за границей используется Постановление Правительства России от 22.08.2020 г. № 1267 «Об установлении предельных норм возмещения расходов по найму жилого помещения при служебных командировках на территории иностранных государств федеральных государственных гражданских служащих, работников, заключивших трудовой договор о работе в федеральных государственных органах, работников государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, федеральных государственных учреждений и признании утратившим силу пункта 10 постановления Правительства Российской Федерации от 26.12.2005 г. № 812».

В Российской Федерации по сравнению с Республикой Беларусь суточные за 1 день могут быть вообще не выплачены, либо возмещены не все расходы, более того, подотчетное лицо могут уволить за прогул в то время, когда он находился в командировке. Чтобы избежать подобных ситуаций, как на территории Республики Беларусь, так и Российской Федерации, подотчетное лицо обязано по истечении 15 дней предоставить отчет об израсходованных суммах с приложенными оправдательными документами.

Таким образом, бухгалтеру, ведущему данный участок учета, необходимо следить за предоставлением необходимых оправдательных документов, а также во время принимать их к учету и следить за изменением законодательства в области командировочных расходов.

Список использованной литературы

1. О порядке и размерах возмещения расходов, гарантиях и компенсациях при служебных командировках [Электронный ресурс] : постановление Совета Мин-в Респ. Беларусь, 19.03.2019 г., № 176 (в ред. от 22.09.2020 г. № 550) // Бизнес – инфо: аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2021.

*Ігнашкіна Т.Б., к.е.н, доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
tignash@ukr.net
Андрєєв О.А., магістр
Національна металургійна академія України*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАУКОВА ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

У сучасних умовах успіх будь-якого господарюючого суб'єкта безпосередньо залежить від досягнення конкурентоспроможності та реалізації конкурентних підходів, що забезпечують його стійке ринкове становище. Тому активне дослідження і вивчення конкурентоспроможності є надзвичайно актуальним.

Конкурентоспроможність передбачає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з подібними об'єктами на даному ринку. Під конкурентоспроможністю Р.А. Фатхутдінов [1] має на увазі «властивість об'єкта, яке можливо охарактеризувати ступенем ймовірного або справжнього задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку». Конкурентоспроможність - це здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершувати конкурентів в певних заданих умовах.

Щоб зрозуміти про які умови йдеться, проаналізуємо різні поняття і авторські підходи до категорії «конкурентоспроможність підприємства». В економічній літературі є різні погляди щодо сутності категорії «конкурентоспроможність підприємства» [2-9 та ін.]. Роз'ясненням даного терміну займається досить велика кількість авторів і кожен з них за основу бере всілякі нюанси поведінки і результативності роботи господарюючих суб'єктів в умовах конкурентної боротьби. Відмінні риси, які беруться за основу авторами, можна покласти в основу класифікації підходів до визначення досліджуваного терміну. Так, авторами виділено 5 підходів до визначення терміну «конкурентоспроможність підприємства», а саме:

- 1) на основі ефективності використання ресурсів і потенціалу;
- 2) на основі ступеня задоволення суспільної потреби;
- 3) на основі товару, що виробляється підприємством;
- 4) на основі ступеня відповідності пропонованих їм об'єктів і вимог споживачів;
- 5) на основі існування конкурентної боротьби, при наявності ринкових відносин.

У своїй дисертації Інюхіна Є.В. [5] під конкурентоспроможністю підприємства має на увазі здатність при наявних технологіях виробляти користуються попитом, забезпечуючи високі показники фінансово-господарської роботи компанії (рентабельність, ліквідність і платоспроможність, фінансова стійкість, високі обсяги реалізації і темпи зростання, оборотність активів, власного капіталу та ін.) , а також створити основу для подальшого становлення виробництва із застосуванням інновацій і нових технологій виробництва.

Яшин Н.С. [10] під конкурентоспроможністю підприємства розуміє справжню і ймовірну можливість комерційних підприємств в існуючих для них умовах конструювати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками найбільш цікаві для покупця, ніж товари їх конкурентів. З точки зору Яшина Н.С. конкурентоспроможність підприємства -

це можливість і динаміка його пристосування до умов ринкової конкурентної боротьби.

Андріанов В.Д. описує конкурентоспроможність як властивість продукту, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми подібними продуктами, послугами та господарюючими суб'єктами [2].

Проаналізувавши виявлені напрямки та особливості визначення конкурентоспроможності підприємства різними вченими, автори цієї роботи згодні з думкою, що дана категорія є багатофакторним поняттям, але, разом з тим, вважають за необхідне чітко сформулювати перелік умов, що впливають на нього найбільше.

Всі перераховані критерії є суттєвими і важливими, але в той же час необхідно визначитися, які з них є основними, первинними, а які вторинними, тобто наслідком первинних факторів.

Крім цього, велика кількість характеристик робить визначення плутаним, перешкоджає побачити економічну сутність досліджуваної категорії.

Так, на нашу думку, є некоректним при визначенні досліджуваного терміну ґрунтуватися переважно на конкурентоспроможності товару, оскільки остання категорія може помінятися в короткий термін і вважається частиною стабільної конкурентоспроможності підприємства, яка досягається на протязі тривалого періоду. Такий самий недолік мають визначення, сформовані на основі ступеня задоволення конкретних потреб. Даний аспект може бути сформований протягом короткострокового періоду, що не є безумовним підтвердженням конкурентоспроможності фірми в довгостроковій перспективі.

Вчені, які наполягають на тому, що конкурентоспроможність проявляється в умовах конкурентної боротьби, при наявності ринкових взаємин, безсумнівно, мають рацію, хоча, з точки зору авторів, такий підхід не розкриває економічної суті досліджуваної категорії. Найбільш прийнятним вважаємо визначення конкурентоспроможності підприємства на основі ступеня ефективності використання ресурсів і наявного потенціалу, що дозволяє

виробляти конкурентоспроможний продукт, який відповідає суспільним потребам, затребуваність якого має місце бути на ринку в умовах конкуренції.

Розглянувши різні визначення терміну «конкурентоспроможність підприємства», пропонується уточнити цей термін наступним чином: конкурентоспроможність підприємства - це підсумок його роботи в умовах ринкової конкуренції, досягнутий за рахунок ефективності використання конкурентного потенціалу на всіх управлінських рівнях.

Існує ряд суб'єктів (споживачі, виробники, інвестори, держава, міжнародні організації), які по-різному оцінюють конкурентоспроможність підприємства (таблиця 1) [3].

Таблиця 1

Аналіз оцінки конкурентоспроможності підприємства різними суб'єктами

Суб'єкт	Як оцінює конкурентоспроможність підприємства
Споживачі	Споживачі оцінюють конкурентоспроможність фірми, звертаючи увагу на те, яке положення займає підприємство на конкретному ринку. Акцент робиться на тому, чи відомо дане підприємство, як давно воно функціонує, яку частку займає на ринку, які гарантії надає це підприємство і наскільки довіряють даному підприємству інші споживачі, а також які їхні відгуки про якість випускається їм продукції.
Виробники	Виробник оцінює підприємства як своїх суперників, а значить головними характеристиками для нього будуть співвідношення ціни і якості продукції, що випускається, а також наскільки продукція, що випускається суперником, відповідає останнім технічним, екологічним та іншим нормам і стандартам.
Інвестори	Інвестор оцінює конкурентоспроможність підприємства не тільки по рентабельності підприємства як цілісної системи, а й аналогічно по його економічному становищу, фінансовій стійкості (високий рівень рентабельності, може бути, досягнутий шляхом здійснення прибуткових, але спекулятивних угод, що має високий рівень ризику).
Держава	Держава оцінює наскільки конкурентоспроможним є підприємство, звертаючи увагу на їх роль в економіці: наскільки продукція підприємства затребувана і цінна, які обсяги продажів. Чим вище рівень цих показників, тим підприємство з точки зору держави є найбільш конкурентоспроможним.
Міжнародні організації	Міжнародні організації оцінюють наскільки конкурентоспроможним підприємство, яке працює в іншій країні роблячи акцент на технологіях виробництва, якості продукції, що виготовляється. Складають рейтинги підприємств, що працюють в цікавій для них галузі.

Як видно, кожен суб'єкт оцінює конкурентоспроможність підприємства з точки зору, що його цікавить.

Аналіз конкурентних позицій підприємства на ринку так само має на увазі виявлення тих факторів, які в тій чи іншій мірі впливають на ставлення покупців до підприємства, а також методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Вивчення цих питань є напрямом подальших досліджень авторів.

Список використаної літератури

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Эксмо, 2005. 544 с.
2. Андрианов В.Д. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики. *Экономист*. 2010. № 1. С. 78-88.
3. Бондаренко В.В., Юдина В.А., Алёхина О.Ф. Менеджмент организации: учеб. Пособие. Москва : КНОРУС, 2014. 232 с.
4. Дулисова И.Л. Конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара [Электронный ресурс]. URL: www.marketing.spb.ru.
5. Инюхина Е.В. Оценка конкурентоспособности отраслевых и региональных социально-экономических систем как инструмент формирования промышленной политики [Электронный ресурс]. URL: <http://elib.sfu-kras.ru/bitstream/2311/1994/1/Пухина.pdf>
6. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : Монографія; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О.Є. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 180 с.
7. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. *Mechanism of Economic Regulation*. 2013. № 4. С. 155-163.

8. Портер М. Конкурентное преимущество; как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Бук, 2005. 715 с.

9. Янковий О.Г. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкуренто- спроможності підприємств : Монографія; за заг. ред. проф. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2017. 514 с.

10. Яшин Н.С. Об экономической сущности понятий конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия». *Маркетинг в России и за рубежом*. 2006. № 2 (25). С. 91-94.

Коледіна К. О., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури

E-mail: koliedinakateryna@gmail.com

Гарькава В.О.

студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Харківський національний університет будівництва та архітектури

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Депозитні операції становлять значну частку залучених ресурсів банку. Вміння ефективно управляти депозитними операціями та отримувати максимальний результат є вирішальним чинником стабільності функціонування банку. Такий стан справ зумовлює існування низки актуальних проблем у цій сфері, які потребують подальшого глибокого осмислення та розв'язання, необхідності розробки наукових засад з пошуку шляхів ефективного розвитку депозитних операцій в банку.

Метою банківського менеджменту у сфері управління депозитними операціями в банку є залучення достатнього обсягу коштів з найменшими витратами для фінансування тих активних операцій, які має намір здійснити банк. Отже, в процесі формування ресурсної бази менеджмент повинен враховувати два основні параметри управління – вартість залучених засобів та їх обсяг. У зв'язку з цим існують цінові та нецінові методи управління

депозитними операціями [1, с. 643-647].

Сутність цінкових методів полягає у використанні процентної ставки за депозитами як головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дозволяє залучити додаткові ресурси. І, навпаки, банк, перенасичений ресурсами, але обмежений небагатьма прибутковими напрямками їх розміщення, зберігає або знижує депозитні ставки.

Варто зазначити, що процентна політика є одним із показників надійності й стабільності ресурсної бази банку. Досить привабливим для вкладників є застосування відсоткової ставки, прогресивно зростаючої залежно від часу фактичного перебування коштів у внеску. Такий порядок нарахування доходу стимулює збільшення терміну зберігання коштів і захищає внесок від інфляції [2, с. 182-187].

В сучасних мінливих економічних умовах господарювання вітчизняні банки пропонують велике розмаїття депозитних програм, але вкладникам потрібно звертати увагу перш за все на те, що обраний банк має бути учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (для забезпечення захисту інтересів вкладників та надання гарантій компенсації коштів у разі банкрутства банків) та демонструвати хороші фінансові показники. Важливо також відслідкувати рейтинги банку, як кредитні, так й депозитні, які визначають незалежні рейтингові агентства. Так, наприклад, «Кредит-Рейтинг» аналізує надійність банківських депозитів. Загалом агентство аналізує поточну ліквідність банку, структуру ресурсної бази, концентрацію та якість активів, збалансованість активів і пасивів за строками до погашення, чутливість банку до несприятливих зовнішніх і внутрішніх умов, наявність доступу до зовнішніх джерел [3, с. 174-180].

Банкам необхідно стримувати зростання депозитних ставок, оскільки проблема з кредитуванням так і не розв'язана. Різкі рухи депозитних ставок можуть наочно продемонструвати, що в тому або іншому банку є проблемна ситуація. Високий процент за строковими депозитами юридичних осіб і

вкладами фізичних осіб свідчить, насамперед, про те, що банк володіє нестабільною ресурсною базою, недостатньою для ефективних кредитних вкладень. Такий банк намагається розширити та стабілізувати свої ресурси шляхом залучення депозитів, пропонуючи вкладникам підвищену процентну ставку. Для таких банків вже йдеться не про критичний рівень ставок, а про необхідність залучення засобів практично за всяку ціну.

Нецінові методи управління депозитними операціями в банку базуються на використанні різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною рівня депозитних ставок. До таких прийомів можна віднести рекламу, поліпшений рівень обслуговування клієнтів, розширення спектру пропонованих банком рахунків і послуг, комплексне обслуговування клієнтів, додаткові види безкоштовних послуг, розташування філій в місцях, максимально наближених до клієнтів, а також пристосування графіку роботи до потреб клієнтів [1, с. 643-647]. У конкурентній боротьбі за клієнтів банки вдаються навіть до таких прийомів, як проведення лотереї серед клієнтів, безкоштовна розсилка виписок з рахунків, відкриття депозитів новонародженим як подарунок від банку, устаткування безкоштовних автомобільних стоянок біля банку, встановлення банкоматів в громадських місцях, проведення безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток, розсилка клієнтам вітань і подарунків до свят від імені керівництва банку тощо.

У межах управління депозитними операціями банком повинні визначатися найбільш вигідні клієнти, які б забезпечили стабільність депозитної бази банку та більш високий залишок на своєму рахунку, також потрібно проводити роботу щодо залучення найбільш вигідних потенційних клієнтів, однак продовжувати утримувати старих.

Суттєвою проблемою розвитку депозитних операцій в Україні є недосконалість системи страхування вкладів. Перспективи розвитку вітчизняної системи страхування депозитів пов'язані з внесенням поправок у законодавчі акти з метою чіткого визначення сфери її діяльності, тобто

потрібно розширити повноваження Фонду гарантування вкладів, а саму систему гарантування вкладів слід зорієнтувати на захист інтересів як фізичних, так і юридичних осіб.

Українські банки надають перевагу ціновим методам управління, оскільки депозитні ставки централізовано не регулюються і встановлюються банком самостійно залежно від потреби в залучених ресурсах. Останнім часом у вітчизняній банківській практиці нецінові методи управління стають все популярніше, адже загострення конкурентної боротьби та зниження загального рівня доходності спонукає банки до пошуків нових прийомів заохочення клієнтів [1, с. 643-647].

Таким чином, в сучасних умовах господарювання проблема формування банківських ресурсів набуває першочергового значення. Слід зазначити, що використання даних методів управління депозитними операціями в банку дасть значний поштовх до покращення фінансової стабільності всієї банківської системи. Тепер для успішного функціонування та розширення діяльності банківської установи недостатньо залучити кошти за нижчою ціною, а розміщувати за вищою, для цього необхідно створювати ефективну систему управління банківською діяльністю. А ефективним методом додаткового залучення банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування їх клієнтів, бо гарантією успішного управління депозитними операціями є саме взаємовигідні відносини між банком і клієнтом.

Список використаної літератури

1. Павленко О.П., Журбенко С.І. Управління залученими ресурсами комерційного банку: сутність, методи та джерела фінансування. *Молодий вчений*. 2016. № 11 (38). С. 643-647.
2. Лавров Р.В. Депозитна політика банку в сучасних умовах. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2010. № 4 (8). С. 182-187.
3. Росола У.В., Кузьма Н.М. Оцінка сучасного стану депозитного ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2018. №1 (19). С.174-180.

*Kolodiy A. V., Ph.D. in Economics, Associate Professor
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
L'viv National Agrarian University
a_kolodij@ukr.net*

FEATURES OF THE FUNCTIONING OF THE PENSION SYSTEM OF CANADA

The aging of society is one of the most serious tasks facing state pension systems in highly developed countries. Modernization of pension systems is constantly in the focus of discussions and debates that arise both within the countries of the European Union and member-states of the Organization for Economic Cooperation and Development. There is a constant search for such solutions that would allow citizens to retire at the proper level on the one hand, and on the other hand - they allowed to provide financial stability of such pension systems. The Pension System of Canada is an interesting example for imitation or even for a fundamental change in the domestic pension system for Ukraine.

The Canadian pension system consists of three levels:

- The 1st level is a national pension system that is part of the Old Security Pension Program (Old age security). It is funded by taxes and consists of a guaranteed income application (Guaranteed income supplement) and privileges for low-income people;

- 2nd level is a system of pension insurance, the so-called Canadian Pension Plan Program (Canadian Pension Plan), the financing of which is carried out at the expense of contributions and solidarity of generations (pay-as-you-go system);

- 3rd level – a voluntary form of savings in the form of registered professional retirement plans (Registered Pension Plans), Registered Retirement Savings Plans and united (collective) registered pension plans (Pooled Registered Pension Plans), which on the state level is supported by tax privileges.

The first two levels are mandatory and publicly available, instead, the third level is voluntary and private.

The Canadian Pension Provision Program is administered and controlled by the joint federal government and the authorities of individual provinces. The administration of insurance premiums is entrusted to the Canadian tax office (Canada Revenue Agency), and the Board of Investments in the Canadian Pension Provision Program, which is an independent institution, established in 1997. The payment of pensions from the Canadian Pension Program is engaged in the government authority (Service Canada). It should also be noted that the retirement system in Canada has been operating for more than 100 years. In particular, the first regulations related to professional pension plans were adopted in 1887, and the development and implementation of the State Pension System was launched in 1927 with the adoption of the Old Age Pension Act. He provided minimal social assistance payments, which in turn direction depended on income of pensioners. At the same time, the federal government had to pay a portion of the cost of paying pensions and assistance.

Social security system for old age person in Canada is universal, because to be its participant not necessarily to be employed. The main conditions for its receipt are accommodation in the territory of Canada and achievement of retirement age. Pension age is the same for both men and women and is 65 years old. As for accommodation, in relation to this requirement, there are certain conditions of which must be held to be retired. These conditions include: 1) Canadian citizenship or the right to stay in Canada; 2) accommodation in Canada while submitting a statement; 3) At least 10 years of accommodation in Canada after reaching 18 years. Canadians living outside the country also have the right to receive a pension, but provided that they have previously lived on the territory of the country 20 years. The right to full retirement provision has a person who has lived at least 40 years after 18 years. Partial pension provision has the right to those who have been 65 years old, but do not have a full period of residence required to retire in Canada. The amount of partial pension is $\frac{1}{40}$ amounts of maximum pension for each year of staying in Canada after reaching adolescence. Pension in Canada is taxed by personal income tax, which consists of provincial and federal taxes.

Another feature of the Canadian pension system is the possibility of receiving

guaranteed pension assistance (Guaranteed Income Supplement). The right to receive have individuals who live in the territory of country of at least 10 years and receive public pension.

The Canadian Pension Provision Program functions since 1966 and administered at the federal level. At the same time, the provinces may refuse to participate in it, provided that they are forming their own program. This right has used by the province of Quebec, which formed and introduced its own Quebec Pension Plan. The Canadian Pension Provision Program is mandatory for able-bodied people from 18 to 70 years and self-employed persons. Payment of pension begins since the request of the insured person. Before this, it is possible to make a preliminary calculation of the pension. The right to retire in Canada have persons who paid insurance contributions at least 1 year.

The Canadian pension provision program is a pension and rent insurance that provides that a person pays not only a pension, but other payments to take advantage of the heirs and relatives of a pensioner in case of his death.

Also, in Canada there are professional pension programs (Registered Pension Plan), which are funded or only by an employer, or a joint employer and an employee. The average contribution in such programs is 8.5% of charged wages. Having the right to pay the employee may or leave money in the management of the elected fund, or transfer them to a special individual account.

So, as world practice shows, the Canadian pension system is one of the best retirement systems in the world. The national Canadian pension system successfully uses all possible forms of social security: social insurance, social security and social assistance, which eventually aimed at providing a higher amount of income in old age.

References

1. Employer pension plans (trusteed pension funds), 2020. [online] Available at: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/200818/dq200818c-eng.htm> [Accessed 7 April 2021]
2. Registered Pension Plans (RPPs), active members and market value of assets by contributory status. [online] Available at: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=1110010601> [Accessed 5 April 2021]

*Кононенко Я. В., к.е.н.
доцент кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
yana.kononenko@gmail.com*

АДАПТАЦІЯ – НОВА ВАЛЮТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Цифрова трансформація – це реальність сьогодення, що увійшла у всі сфери нашого життя: в економіку, соціальну сферу, освіту. На основі цифрових технологій створюються «розумні міста», відбуваються перетворення в інфраструктурі, економіці, охороні здоров'я та освіті. Цифрова трансформація стала якісно новим функціональним набором інструментів задля поліпшення функціонування існуючого промислового сектору економіки та бізнесу.

У промисловому секторі цей цифровий механізм вже існує і за своїм масштабом, обсягом та складністю отримав цілком конкретне визначення – четверта промислова революція або Індустрія 4.0. Концепція «Industry 4.0» передбачає наскрізну оцифровку всіх фізичних активів підприємства.

Однак цифрова трансформація стає неминучою лише для прогресивних економік світу. Для слаборозвинених країн цей процес може стати хаосом або мрією, і, можливо, загрозою повного безробіття, а також необхідністю збільшення фінансування для підвищення рівня освіти своїх громадян та їх профорієнтації.

Імплементуючи будь-яке інноваційне рішення, топ-менеджери повинні одночасно інформувати працівників про нові цифрові можливості та навчати команду. Але якщо працівники не знають алгоритм роботи з інноваційними інструментами, вони не будуть ними користуватися, отже, це означає, що немає сенсу їх реалізовувати, адже компанія витратить бюджет, але результату не отримає.

Українські компанії відкриті до змін, зокрема до цифрових, але працівники не завжди до них готові. Завдання керівництва – допомогти їм подолати страх перед змінами, підготувати їх до переходу на інноваційні

інструменти. Завдяки навчанню та підтримці з боку керівництва працівники швидко адаптуються та дуже позитивно реагують на впровадження технології [1].

Лідери в Україні та в усьому світі поділяють думку, що здатність швидко адаптуватися – це нова валюта бізнесу. Нова валюта сучасності – швидкість – буде лише зміцнюватися, що впливає на економічний стан країни, якість та доступність комунікацій, медичних послуг, освіти, навколишнього середовища та розвитку підприємств.

Є два основні шляхи поліпшення стану економіки: збільшення кількості джерел, що впливають на загальний ріст продуктивності праці в країні, та пошук нових способів використання старих джерел для підвищення їх продуктивності. Другий пункт чітко передає ідею та важливість інновацій. Люди, компанії та країни повинні шукати нові ідеї та технології задля збільшення прибутку без додаткових джерел. Цікавим прикладом такого розвитку є США – розвинена аграрна країна, яка швидко перетворилася на промислову під час Першої світової війни. Отже, швидка адаптація до нових умов діє як ключовий фактор успіху в сучасних умовах.

За даними Світового економічного форуму, до 2022 року буде створено 133 мільйони нових робочих місць, тоді як 75 мільйонів старих поступово замінять штучним інтелектом та роботами.

Тобто є лише три варіанти: нова робота для тих, хто вже розвиває необхідні навички, і низькооплачувана робота для тих, хто не хоче вчитися та змінювати навички, й безробіття стане для них наступним етапом.

Також нові технології створюють можливості для покращення ситуації в найбільш бідніших країнах. Це стосується, наприклад, підвищення продуктивності сільськогосподарського сектору. Рівень освіти також значно покращиться. За даними Світового банку, навіть у найбільш бідних 20% населення світу сім із десяти людей мають смартфони. Це означає, що розвиток технологій не тільки розширить арсенал корисних гаджетів, але й зробить їх дешевшими та доступнішими для подальшої освіти та прогресу [2].

Пандемія Covid-19 та соціальне дистанціювання вплинули на всі верстви суспільства, на промисловість, бізнес та освіту зокрема. Кожній людині, установам та навчальним закладам довелося швидко адаптуватися до нової ситуації. І саме подальша підтримка з боку держав вплине на сталий розвиток суспільства та бізнесу у всьому світі та допоможе вирішити різні проблеми з приводу миттєвого процесу цифровізації [3].

Таким чином, на державному рівні, по-перше, необхідно створювати бюджетні освітні проекти задля адаптації та подальшого впровадження цифровізації. Це, по-друге, стане мостом, що з'єднає наші потреби та можливості в нових нестандартних умовах життя [4].

Список використаної літератури

1. Пять вопросов о «цифре». *Бизнес & информационные технологии*. URL: <http://bit.samag.ru/uart/more/72>.
2. Коніна М. Будь швидким або помри. Що несе Четверта індустріальна революція. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/techiiia/2019/10/7/651957/>.
3. Teräs, M., Suoranta, J., Teräs, H. *et al.* Post-Covid-19 Education and Education Technology ‘Solutionism’: a Seller’s Market. *Postdigit Sci Educ* 2, 863–878 (2020). URL: <https://doi.org/10.1007/s42438-020-00164-x>.
4. John Seely Brown. (n.d.). Learning in the Digital Age. URL: http://www.johnseelybrown.com/learning_in_digital_age-aspen.pdf.

*Коробова Н. М., старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
korobovanatalli@mail.ru*

ПЛАНИРОВАНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ ДЕНЕЖНОЙ ВЫРУЧКИ

В современной практике планирование стало эффективным инструментом управления организацией.

Планирование поступления выручки и обеспечение выполнения плана является одной из важнейших задач на предприятии.

Возможности планирования денежной выручки в экономической организации сельскохозяйственных организаций ограничены рядом объективных и субъективных причин. Наиболее важными из них являются:

- неопределенность внешней (рыночной) среды;
- возможность слияния или поглощения другой фирмой;
- возможность монопольного установления цены реализации продукции;
- контрактные отношения.

Для правильного определения финансового результата деятельности организации важное значение имеет определение момента, когда реализация как состоявшийся процесс должна быть отражена в ее синтетическом учете. Соответственно в этот момент должны быть начислены все налоги в соответствии с действующим законодательством. На практике в качестве момента реализации принимается либо момент отгрузки товаров и предъявление покупателю расчетных документов к оплате, либо поступление денежных средств на расчетный счет в банке или в кассу организации (кассовый метод).

Между этими методами имеется существенная разница. Моментом реализации в первом случае считается дата поступления денежных средств за отгруженную продукцию на счета предприятия и налоги начисляются по факту поступления выручки, но не позже 60 дней после отгрузки. Во втором случае

моментом реализации считается дата отгрузки и в случае несвоевременности оплаты поставленной продукции, несостоятельности плательщика или банка, обслуживающего плательщика, предприятие может иметь серьезные финансовые проблемы, результатом которых могут стать неплатежи по налогам и налоговым обязательствам, срыв расчетов с предприятиями-смежниками, возникновение цепочки неплатежей за отчетный период. Резерв по сомнительным долгам является дополнительным источником финансирования текущих обязательств.

При расчетах между товаропроизводителями и покупателями во всех развитых странах используется выручка по факту отгрузки продукции. Денежные поступления предприятия должны приходиться в том периоде, когда они заработаны, независимо от сроков их поступления на расчетный счет предприятий-поставщиков продукции. Этот метод был рекомендован к практическому использованию в Республике Беларусь в связи с ее ориентацией на международные стандарты учета и статистики. По нашему мнению при существующем кризисе неплатежей его применение можно признать неприемлемым, так в условиях нестабильной экономики его применение влечет большие трудности, т.к. при несвоевременном поступлении денег от плательщика, предприятие имеет серьезные финансовые проблемы, связанные с невозможностью своевременной оплаты налогов, срывов расчетов с другими предприятиями, с возникновением цепочки собственных неплатежей и т.д.

В качестве первоочередной цели любой организации выступает рост выручки от реализации продукции за счет увеличения объемов производства и реализации продукции, увеличения количества доступных рынков, увеличения доли продажи продукции на более рентабельных рынках (фирменная торговля, продуктовые рынки).

Для решения этой задачи необходимо осуществить следующие мероприятия:

1. Расширение ассортимента выпускаемой продукции;

2. Улучшение качества продукции за счет улучшений условий производства;
3. Повышать экологичность предлагаемой продукции;
4. Гибкая ценовая политика (продукция разных ценовых категорий) с целью удовлетворения потребностей потребителей с разными уровнями доходов;
5. Информирование покупателя о месте производства продукции и размещение другой дополнительной информации;
6. Организация и развитие сбытовой сети продукции;
7. Обеспечение бесперебойной поставки продукции;
8. Поиск новых каналов сбыта продукции.

Вышеизложенные направления возможно достигнуть путем технического перевооружения предприятия, внедрения высокоэффективных технологий, а, следовательно, повышение качества выпускаемой продукции и снижения затрат, на единицу продукции с одной стороны, и проведение активных мероприятий, направленных на продвижение выпускаемой продукции на продовольственные рынки, с другой.

В условиях рыночных отношений должен быть финансово-экономический контроль за эффективностью использования средств субъектов хозяйствования, направляемых на осуществление производственных и социально-экономических программ.

Весь процесс контроля должен быть разделен на ступени:

- счетная правильность;
- законность;
- экономическая выгодность;
- контроль эффективности (это выход контроля за сферу бухгалтерской точности и законности, что требует от контролеров выработки суждений и оценок о целесообразности производимых расходов, действенности тех или иных законодательных актов).

В целях совершенствования проведения внутреннего контроля за формирование выручки от реализации продукции, работ, услуг необходимо четко определить обязанности субъектов внутреннего контроля в соответствии с разрабатываемыми должностными обязанностями.

Одним из путей совершенствования контроля за формированием выручки является возможность создания разветвленной системы выявления отклонений от регламентированного хода работ и их своевременного регулирования. возложение контрольных функций только на работников бухгалтерии является традиционным, но ошибочным. Проблема состоит в том, что процессы использования ресурсов и создания готовой продукции, выполнение работ и оказание услуг определяется под влиянием всех основных отделов и служб предприятия, поэтому снижается ответственность технических, коммерческих и других служб.

В организации внутреннего контроля возникает необходимость использования принципа системного упорядочения, но его применение осложняется в связи с несовершенным разделением управленческого труда по функциональному принципу, затрудняющему четкое разграничение работ в области контроля между отделами и службами предприятия. А также функция контроля недостаточно приближена к центрам использования материальных ресурсов и создания готовой продукции, централизация плановой и учетной работы снизила информационные и контрольные возможности не только на уровне структурных подразделений, но и в отделах маркетинга, сбыта и других, являющихся центрами принятия решений и ответственности в определенных сферах деятельности.

Основные направления совершенствования внутреннего контроля за формирование выручки от реализации продукции, работ, услуг:

- развитие теоретических и методологических основ организации контроля, определение его предмета и метода;
- раскрытие внутренней структуры системы контроля относительно обособленных экономических объектов с целью согласования их отдельных

частей с теми элементами функции контроля, которые согласуются с задачами функционирования и специфическими свойствами этих частей;

- разработка на каждом предприятии программы внутривладельческого контроля – перечня контролируемых объектов с указанием кто осуществляет контроль, каким образом и в какие сроки;

- создание надлежащих условий для хранения денежных средств, материалов, основных средств, готовой продукции;

- своевременное и качественное проведение инвентаризации;

- правильный и грамотный подбор членов ревизии;

- подбор материально-ответственных лиц и систематическая их учеба.

Надежное функционирование системы внутреннего контроля является необходимым условием в выполнении задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами.

В заключении необходимо отметить, что совершенствование системы контроля в большинстве организаций заключается в решении основной трудности – внедрении. Составить план не так сложно, как сделать, чтобы он заработал. Для этого план в организации должен быть «работоспособным», необходимо, чтобы в их реализации участвовали руководители и ведущие специалисты организации. Предложенные варианты позволят поставить организацию планирования денежной выручки на новый качественный уровень, который приведет к достижению положительного результата в хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы

1. Об утверждении Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 / Бизнес- инфо: аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». - Минск, 2020.

2. Суша, Г. 3. Доходы и расходы организации: теория и практика / Г. 3. Суша // Инновационные образовательные технологии. – 2015. – №4. - С. 66-70

*Короленко О.Н., к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансов
и контроля в сельском хозяйстве
УО «БГСХА» Беларусь
Super.korolenko3287@yandex.by*

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО АГРОХИМИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ

Проблема повышения эффективности агрохимического обслуживания имеет важное экономическое значение для решения задач перспективного и устойчивого развития сельскохозяйственного производства республики. Поэтому одним из приоритетных направлений исследований в настоящее время является выявление резервов повышения экономической эффективности химизации. Наиболее полно и достоверно указанные резервы можно выявить на основе глубокого и всестороннего анализа достигнутого уровня развития отрасли.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности функционирования аграрного сектора экономики является своевременное, полное и качественное агрохимическое обслуживание сельскохозяйственного производства. Создание отлаженной системы такого обслуживания и постоянное поддержание ее работоспособности – это необходимое условие успешной работы АПК.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что за счет применения интенсивных технологий, средств химизации и защиты растений от неблагоприятных внешних воздействий достигается значительное повышение эффективности производства сельскохозяйственных культур. В целом, как показывает практика, около 60 % прибавки урожая обеспечивается за счет проведения комплекса агрохимических мероприятий.

Вместе с тем, одной из главных предпосылок повышения эффективности агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций является

формирование экономического механизма агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций в целях повышения его эффективности, внедрения и использования на практике усовершенствованных методик формирования цен на агрохимическую продукцию, расценок на агрохимические услуги, применения новых прогрессивных логистических методов управления поставками агрохимической продукции потребителям, развития взаимовыгодных производственных отношений при агрохимическом обслуживании. Перечисленный круг проблем требует нового теоретического осмысления и практического решения.

На смену административно-командной системе, характеризуемой распределительно-урavnительными отношениями по поводу производства, распределения, обмена и потребления пришли экономические отношения, построенные на взаимодействии спроса и предложения. Поскольку сельское хозяйство является наименее монополизированной отраслью экономики страны, оно, в первую очередь, пострадало от резкого нарушения паритета цен. Для системы агрохимического обслуживания сельского хозяйства, являющейся промежуточным звеном между промышленностью, производящей агрохимические ресурсы и специализированную технику и сельским хозяйством, произошедшие изменения оказались наиболее губительными. Сложилась тупиковая ситуация, когда, с одной стороны, промышленность не готова предоставить сельскому хозяйству агрохимические ресурсы и технику по приемлемым ценам, а, с другой стороны, сельскохозяйственные товаропроизводители не имеют средств на их покупку.

И поэтому, назрела острая необходимость принятия срочных мер по выходу из создавшегося положения, которые, на наш взгляд, заключаются в совершенствовании экономического механизма повышения эффективности агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций, включающего поиск рациональных организационно-правовых форм, научно-обоснованное разделение функций предприятий агросервиса, формирование

механизмов ценообразования и взаиморасчетов между предприятиями агросервиса и сельскохозяйственными организациями.

Для совершенствования системы агрохимического обслуживания, как и для любой производственно-экономической системы, характерна адаптация к почвенно-климатическим и экономическим условиям. Она может развиваться и менять свое состояние под действием внешней среды и внутренних факторов. Перемещение системы по конкретной траектории во временном периоде возможно лишь при наличии определенных связей между ее элементами и предполагает соблюдение следующих принципов:

- ✓ выявление особенностей экономического механизма агрохимического обслуживания для достижений целей его развития;
- ✓ установление основных условий эффективного развития системы агрохимического обслуживания и разработка на этой основе организационно-экономического механизма повышения эффективности его функционирования;
- ✓ прогнозирование прямых или косвенных последствий принимаемых решений с учетом вероятностного характера их реализации.

Принципиальное значение имеет анализ особенностей сложившейся системы агрохимического обслуживания, поскольку состояние агрохимического подкомплекса сельского хозяйства является основным технологическим фактором, ограничивающим возможности роста эффективности сельскохозяйственного производства [1].

Сохранение длительной тенденции к спаду производства в агрохимическом обслуживании и низких темпов обновления основного капитала обуславливают обслуживание процесса агрохимического обслуживания на базе традиционных стандартных технологий.

Для агрохимического обслуживания сельского хозяйства, как и для большинства предприятий агросервиса, характерна диверсификация, основанная на специализации или ключевой компетенции, что связано с преобладающей формой внутреннего развития. В данном контексте под ключевой компетенцией понимается взаимосвязанный набор навыков,

способностей, технологий, который придает уникальность процессу агрохимического обслуживания сельскохозяйственных организаций. Ключевые компетенции позволяют добиться устойчивого конкурентного преимущества на рынке агрохимических услуг и стать связующим звеном (ядром) диверсификации. Именно ключевые компетенции определяют различные виды агрохимической деятельности, которые могут значительно различаться по уровню рентабельности и конкурентоспособности услуг, перспективах стратегического развития предприятия, определяют целесообразность переключения предприятий агросервиса на те виды деятельности, на которых они будут специализироваться, то есть на определении так называемых стратегических зон хозяйствования [2].

Особое значение в условиях рыночной экономики имеет последовательное и экономически обоснованное определение стратегических направлений развития агросервисных предприятий. При выборе того или иного стратегического направления необходимо проводить маркетинговые мероприятия по увеличению существующей доли рынка, а именно по привлечению новых пользователей за счет повышения качества агрохимических услуг, оказываемых предприятием агросервиса, предоставлению более выгодных условий, торговых скидок на агрохимическую продукцию.

Список использованных источников

1. Богачев И.И., Рязанов Г.В. Гришкина С.Н., Цуканова Л.И. Проблемы оптимизации взаимоотношений предприятий первой сферы агропромышленного комплекса сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. – 2018. – № 3. – С. 30-35.

2. Боев В.В. Обеспечение села материальными ресурсами в условиях рынка // Хозяйство и право. – 2019. – № 1. – С. 27-28.

*Korsunska Olha,
undergraduate student at the
Department of international economy,
political economy and governance (IEPEG)
Tkachenko Illia,
candidate of economic sciences,
assistant at the Department of Finance
Tkachenko Nataliia,
candidate of economical science,
assistant professor at the
Department of International Economy,
Political Economy and Governance (IEPEG)
National metallurgical academy of Ukraine
tkachenkoilya2013@gmail.com*

**RESOURCE AND LEGAL ASPECTS OF COMMERCIALIZATION
OF MODERN ENTERPRISE RESULTS:
DISCUSSION AND ESSENTIAL PROBLEMS**

Modern production activity is characterized by a high level of complexity of its components: systems, structures, processes, etc. Our work provides a clear understanding of the process of commercialization in a modern enterprise. In our opinion, the process of innovation should develop more and more, for the greater development of our country.

The current situation in Ukraine, characterized by political and economic problems, draws the attention of scientists to the development of modern enterprise, especially to its commercialization and finding ways to transform scientific potential into a resource, economic competitiveness and sustainability provide growth [1, c. 301].

The commercialization of innovative products today is a mechanism for creating goods on the market based on the results of the intellectual sphere of activity. Studies in developed countries show that 75 to 85% of industrial production comes from active innovation and commercialization of results.

In the field of innovation, the most important specific resource is employees with high market value and specific characteristics: ambition, willingness to professional and financial development, freedom of action, high mobility, flexibility, lack of commitment to the place.

The effectiveness of commercialization, in addition to the traditional increase in the number of new products, increase their quality parameters, stabilization and reduction of prices, also determines the possibility of returning investment in research and continue their additional funding. In Ukraine, the acceptance of IT applications is quite high compared to registered ones. Commercialization is a catalyst for the creation of new sectors of real production and social sphere and contributes to the complete modernization of existing companies [2, c. 3].

Commercialization has a market nature, which further determines its marketing content. If the marketing approach to commercialization is insufficiently developed, the development of innovation processes is constrained. Therefore, commercialization should be considered as an independent area of marketing activities of innovation market participants.

Research shows that the main component of innovative entrepreneurship should be the acquisition of intellectual property rights, which is very important for understanding the interests of business, as ignoring these legal requirements can lead to significant losses, loss of property and assistance. Owner. intellectual property rights, which registered their rights against those who tried to obtain them. The results of intellectual activity do not become the subject of intellectual property rights until Ukrainian legislation recognizes them as such and their participation in economic turnover significantly increases the efficiency of the entire production system. The right to use intellectual property rights means a lawful way to obtain from this object its useful properties, the benefits it can bring to use, and other useful results. [3, c. 314].

In the new business environment, companies face a number of challenges related to the use and sale of intellectual property, the need to patent their innovative products, support trademarks and protect intellectual property rights. Entrepreneurs

must determine the intellectual property of their products and ensure their protection in Ukraine and abroad. In conditions of instability of the national economy, threats and threats, the state should promote the development of small and medium enterprises, which guarantees stable economic development and improves living standards. The market of innovation, competition and capital contributes to the creation of the sphere of intellectual entrepreneurship, which is defined as doing business in the field of innovative transformations and competitiveness of companies.

The concept of formation of an adaptive mechanism of management of economic-ecological safety of metallurgical enterprises in the context of national and regional state policy was offered. The basic provisions of the concept include, in particular, organizational-administrative and economic-ecological measures of optimization of risks, threats, and dangers of economic activity of metallurgical enterprises; adaptive regulators of economic and ecological safety and the application toolkit for managing economic and ecological safety of an industrial enterprise, by which the author understands the dynamic state of resources of the metallurgical enterprise, which is characterized by the stability of its economic interests; transparency of activity and efficiency of the results caused by process of constant improvement of technical and technological potential, through realization of corporate missions and strategy that, as a result, provides its sustainable development in the conditions of external and internal threats with the obligatory observance of the principle of ecological conditionality of production.

Thus, the use of intangible assets of the enterprise will increase its own income, which will increase market activity, competitiveness of the enterprise and the efficiency of innovation.

References:

1. Stanislavyk OV, Kovtunenکو KV Commercialization of results of innovative activity / UDC 330.341.1 // Proceedings of Odessa Polytechnic University. - 2011, p. 301-306

2. Naichuk-Khrushch MB, Gnylyanska LY, Prytula OM, Sheremeta BO Complex solutions in the field of effective commercialization of intellectual activity results / National University "Lviv Polytechnic" // UDC 339.166.5: 228.1 . - 2017, p. 9

3. Rudenko OV, Maimur EF, Drevnov IV, Dzhurko MG Intellectual entrepreneurship in the legal space of Ukraine / Legal scientific journal // UDC 38.334. - 2020, p. 313-316

*Марченко О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
miniulitka@gmail.com*

МОЖЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕПРАЦЮЮЧИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ у СУЧАСНИХ УМОВАХ

Банківська діяльність завжди супроводжується кредитним ризиком, а наявність проблемної заборгованості свідчить про те, що ризикова подія відбулась.

За даними НБУ [4], на початок 2021р. питома вага непрацюючих кредитів (NPL) по банківській системі України становила 41%. Хоча частка непрацюючих кредитів має тенденцію до зменшення починаючи з 2018р., однак їх рівень досі залишається занадто високим. Такий відсоток проблемної заборгованості на балансі є не лише тягарем для банківських установ, але й питанням їх інвестиційної привабливості, яку необхідно підвищувати. Слід зазначити, що впродовж 2020р. в державних банках було списано 30,6 млрд у національній валюті та 3,1 млрд у іноземній валюті (в доларовому еквіваленті). Це дало можливість зменшити питому вагу непрацюючих кредитів з 63,5% до 57,4%. Таким чином, загальна частка NPL в банківському секторі України протягом минулого року зменшилась на 7,4 в.п. На сьогоднішній день найбільша частка непрацюючих кредитів сконцентрована в державних банках і

становить більш ніж 70% NPL банківського сектору, при цьому понад 40% припадає на Приватбанк.

З одного боку, високий показник NPL є наслідком кредитної експансії минулих років, коли використовувались інші підходи до оцінювання платоспроможності позичальників. З другого боку, на рівень проблемних кредитів негативний вплив мала поширена практика кредитування пов'язаних осіб (що припинили обслуговувати кредити у зв'язку із кризою).

Всі це призвело до низки негативних явищ, а саме: збільшення витрат банків щодо формування резервів на можливі втрати та, відповідно, зменшення наявних кредитних ресурсів, скорочення обсягів кредитування, падіння кредитних рейтингів, зниження прибутковості банківської діяльності, рівня достатності капіталу та в деяких випадках навіть унеможливлення подальшої кредитної діяльності [2,3,5].

Процес управління проблемною заборгованістю банку передбачає чотири основні етапи, які представлено в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Процес управління проблемною заборгованістю банку

Етап	Сутність	Передбачені заходи в межах етапу
Превентивне управління		
I етап	Раннє виявлення позичальників, що мають ознаки потенційної заборгованості й не зацікавлені у співпраці з банком щодо повернення основної суми позики	<ul style="list-style-type: none"> - виявлення позичальників з потенційними проблемами відносно погашення заборгованості (в т.ч. тих, хто не має наміру взаємодіяти з цього приводу з банком); - встановлення причин виникнення ознак потенційної проблемності та з'ясування подальших дій позичальника, які буде ним вжито щоб повернутись до графіка погашення заборгованості; - збір додаткової інформації про фінансовий стан позичальника та вжиття заходів щодо зниження кредитного ризику для банку; - з'ясування доцільності застосування до позичальника інструментів короткострокової реструктуризації; - в разі прийняття рішення щодо короткострокової реструктуризації заборгованості, з позичальником обговорюються її умови та вносяться відповідні зміни до укладених договорів; - здійснюється моніторинг щодо зниження кредитного ризику банку (дотримання позичальником умов реструктуризації).

Реактивне управління		
II етап	Розробка можливих варіантів реструктуризації заборгованості позичальника	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз інформації щодо фінансового стану та платоспроможності позичальника, а також його готовності виконувати умови з реструктуризації наявної заборгованості; - здійснення моніторингу виконання позичальником умов реструктуризації; - аналіз ефективності запроваджених банком заходів. <p>З одного боку ці заходи направлені на відновлення платоспроможності боржника, а з іншого – виявлення джерел покриття збитків банку від даної кредитної операції.</p>
III етап	Вжиття заходів щодо припинення відносин з боржником через застосування судових та позасудових інструментів	<p>На вибір того чи іншого інструменту впливає можливість повернення максимальної суми заборгованості в мінімально можливі терміни. Банк може перейти до цього етапу одразу у випадку рішення щодо недоцільності реструктуризації заборгованості. В межах даного етапу передбачається:</p> <ul style="list-style-type: none"> - погашення заборгованості через застосування юридичних процедур; - продаж (відступлення) права вимоги за заборгованістю; - прийняття на баланс банку заставного майна боржника (майнового поручителя); - списання заборгованості боржника за рахунок сформованих резервів під очікувані кредитні збитки та інше.
IV етап	Запровадження заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління та продажу стягнутого майна боржника	<ul style="list-style-type: none"> - реалізація заходів, спрямованих на ефективне управління стягнутим майном та підготовку до його продажу; - розробляє та затвердження плану продажу стягнутого майна; - продаж стягнутого майна відповідно до умов затвердженого плану. <p>Метою цього є зменшення обсягів стягнутого майна на балансі банківської установи.</p>

З огляду на вищезазначене можна зробити висновок, що першочерговою задачею менеджменту банківської установи є вибір оптимальної моделі управління відповідно до конкретної заборгованості (чи груп заборгованостей). Рішення щодо застосування методів управління непрацюючими кредитами мають реалізовуватись послідовно і зважено, з огляду на обрану банком стратегію розвитку. Необхідно враховувати не тільки індивідуальні особливості кожної угоди, а й власні можливості (в т.ч., наявність тимчасово вільних

фінансових, часових та людських ресурсів) для ефективної роботи з наявною проблемною заборгованістю.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України: Постанова Правління Національного банку України від 18.07.2019р. №97. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_18072019_97

2. Давидюк А.С. Сучасне управління проблемною заборгованістю банку. *Сучасні гроші, банківські послуги та фінансові інновації в цифровій економіці: матеріали наук.-практ. інтерн. конф. студ. аспір. і молод. вчених.* Київ, 23 березня 2020р. Дніпро, 2020. С.72-75

3. Марченко О.В. Аналіз зобов'язань банків в контексті розвитку банківської системи України. *Фінансова система України в умовах трансформації соціально-економічних відносин: колективна монографія / за заг. редакцією В.І. Успенко Х.:* ФОП Панов А.М., 2019. С.76-99

4. Національний банк України: офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>

5. Торяник Ж.І., Федоренко В.В. Організаційно-теоретичні основи управління проблемними активами банківських установ. *Інфраструктура ринку.* 2019. №36. С.455-462

*Садура О.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»*

Oksana.B.Sadura@lpnu.ua

*Агрес О.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
oksana_agres@ukr.net.*

РОЗВИТОК ЛІЗИНГУ В АГРАРНІЙ ГАЛУЗІ

У вирішенні проблеми забезпечення сільськогосподарських товаровиробників технічними засобами у найкоротші строки важливу роль відіграє лізингова діяльність. Світовий досвід переконує, що в агробізнесі лізингу відводиться досить суттєва роль. Саме завдяки лізингу розвинені ринкові країни у періоди кризових явищ в аграрному секторі економіки широко використовували лізингові відносини (і продовжують цю прогресивну практику) задля забезпечення потрібного технічного потенціалу для високопродуктивного виробництва.

Головна відмінність українського лізингу для селян від лізингу у розвинених країнах полягає в тому, що основним інвестором виступає держава, надаючи НАК «Укראгролізинг» бюджетні кошти на певний термін. Компанія ж, передаючи сільськогосподарську техніку у фінансовий лізинг, повертає кошти до бюджету, регулярно збираючи лізингові платежі з лізингоодержувачів. Сільськогосподарська техніка й обладнання передаються терміном на п'ять-сім років. При цьому плата за користування коштами дорівнює 7 відсоткам від невідшкодованої суми від первісної вартості. Більш дешевих коштів для лізингоодержувачів не існує. До того ж, 2,8 % річних значно менші від рівня річної інфляції, які фінансуються впродовж останніх років, і, таким чином, відсоткові платежі лізингоодержувачів компенсуються з лишком.

В Україні, за останні роки, спостерігається зростання ринку фінансового лізингу. Вирішальний внесок в позитивну тенденцію вносять

компанії, члени професійного об'єднання лізингодавців. Саме вони демонструють найвищу динаміку розвитку: +41,9% за діючими договорами (проти +3,3% загальноукраїнських темпів зростання), та +37,2% за новоукладеним договорам проти +12,2% відповідно (в порівнянні з I-м півріччям 2018 р.). Основними галузями, що використовують лізинг, залишаються представники транспортної галузі та сільського господарства.

Провівши аналіз укладених договорів лізингу спостерігаємо динамічне їх зростання з року в рік (по всьому ринку – на 6309,0 млн грн., а за рахунок членів УОЛ – на 5049,11 млн грн.) [1]

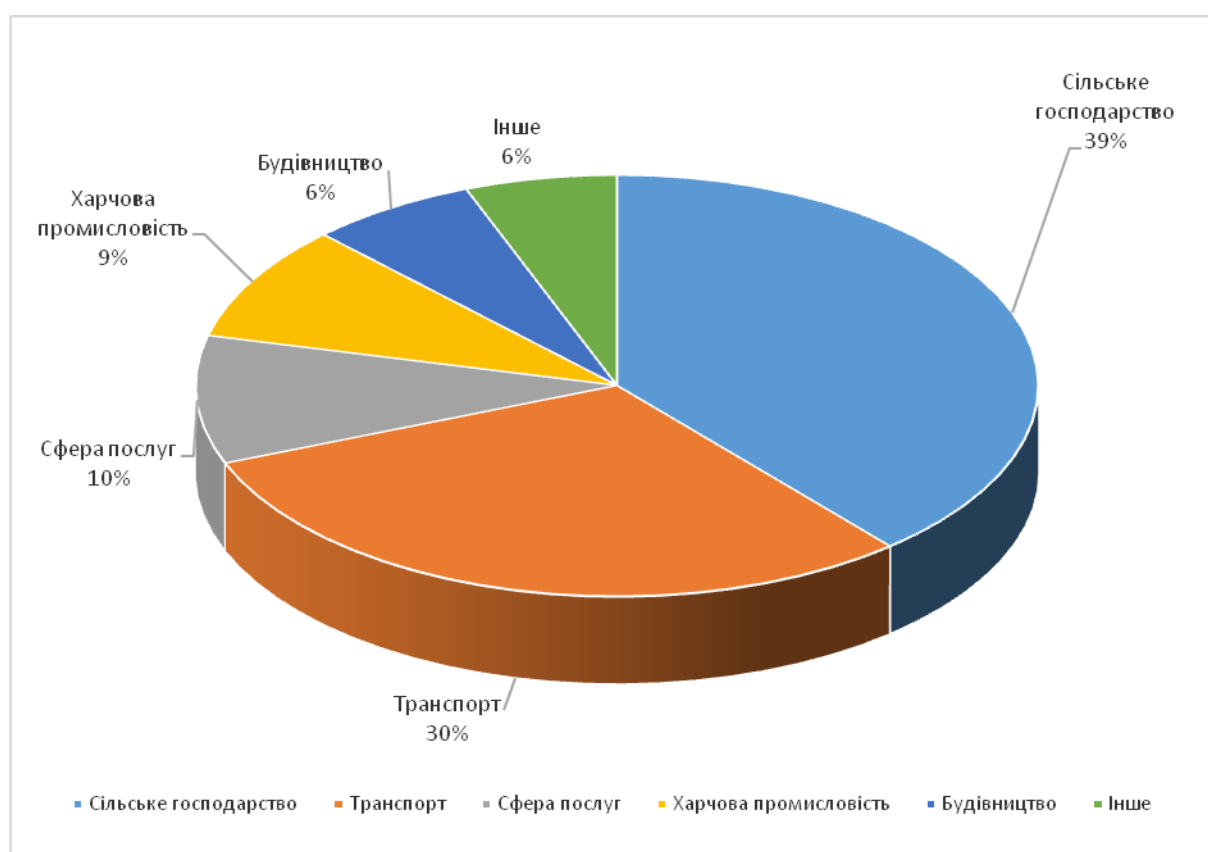


Рис. 1 – Структура фінансового лізингового портфелю України в розрізі галузей економіки, 2019 рік.

Як видно з рис.1 у структурі договорів фінансового лізингу переважає сільське господарство. Позитивно на даний сегмент цієї галузі впливає зміна режиму оподаткування виробників сільськогосподарської продукції. Сільськогосподарські виробництва перейшли на повну оплату ПДВ на

загальних підставах з 2017 року. «Щоб не платити зайві кошти до бюджету, заради оптимізації оподаткування у абсолютно легальній формі аграрії звертаються до послуги податкового кредиту, який вони можуть отримати на повну суму вартості техніки протягом того ж місяця, у якому вони реалізували продукцію. Інструмент фінансового лізингу стає їм у нагоді, адже, у порівнянні зі звичайним банківським кредитом, рішення щодо нього як правило приймається оперативніше.

В Україні функціонує ціла низка комерційних лізингових компаній. Серед них: «Приват Лізинг», «Райффайзен Лізинг Аваль», ТОВ «Адванс-Лізинг», ТОВ «VAB Лізинг», ТОВ «ОТП Лізинг», ТОВ «УніКредит Лізинг», «ТЕКОМ-Лізинг» та ін., які реалізують нову сільськогосподарську техніку та ту, що була у використанні. Слід зазначити, що сьогодні досить активно функціонує асоціація «Українське об'єднання лізингодавців», членами, якої є компанії, що пропонують послуги лізингу в Україні. Так, усього, членами УОЛ протягом січня — червня 2019 року було надано в лізинг 669 об'єктів сільгосппризначення. З 297 наданих у лізинг нових тракторів найбільшим попитом користувалися “Беларус”, New Holland та Case. Серед комбайнів трійка лідерів виглядає так: New Holland, John Deere та Claas. Попитом у аграріїв торік користувались як дорогі трактори (торгових марок Case, New Holland, Fendt, John Deere), так і дешевші (“Беларус”, МТЗ). Зростання парку сільгосптехніки у лізингових компаніях, що входять до складу УОЛ, спостерігалось і минулого року. [2]

Таблиця 1

Лізингодавці та сільськогосподарська техніка, що надається ними на умовах лізингу

Лізингова компанія	Основні партнери с-г техніки
УКРАГРОЛІЗИНГ	ХТЗ, Беларусь, Сварог, Horsch-Агросоюз
Раффайзен Лізинг Аваль	Vaderstad, Fendt, Challenger
UNICREDIT	Horsch, Krone, YTO, Challenger
ОТП Leasing	Fendt, Challenger, АСТРА
Євро Лізинг	МТЗ, CLAAS, MASSEY FERGUSON, John Deer

Лізингова компанія	Основні партнери с-г техніки
VAB Лізинг	Challenger, MTЗ, Фотон
СГ Еквілмент Лізинг Україна	New Holland, Quivogne, Lemken, Gherardi
Кредит Європа Лізинг	АМАКО
Українська Лізингова Компанія	MASSEY FERGUSON
Ленд-Ліз	MTЗ, YTO, HORSCH, АГРОПЕСУРС, ДОН-ЛАН, ІНТЕРА-ГРОТЕХ
Трак Фінанс	Arnazone, CASE, Fendt, Geringhoff, LEMKEN, Massey Ferguson, Gregoire Besson, Gherardi, NEW HOLLAND, JOHN DEERE, Kuhn
Укragропостач	Гомсільмаш, Бобруйськсільмаш, Лідагромаш
Альфа Банк	АМАКО

Надають послуги лізингу агровиробникам і безпосередньо банки, без посередництва афілійованих лізингових компаній. Але кількість таких банків поки невелика, а обсяг послуг лізингу — незначний. [4] Щоправда, є й виключення. До прикладу, Приват Банком 2017 року було укладено 32 угоди лізингу з сільгосп підприємствами на загальну суму 68 млн грн. І станом на 01.01.2018 р. в банку діяло 294 угоди вартістю 306,4 млн. грн.

Для вдосконалення розвитку лізингового ринку в аграрному секторі економіки слід вказати на підтримку сільськогосподарських товаровиробників державою, яка повинна ґрунтуватися на розробці досконалішого механізму розподілу бюджетних коштів за умови прийняття Верховною Радою законопроектів, ініційованих Асоціацією лізингодавців України – Закон №1111 «Про фінансовий лізинг» та Закон №1218 «Про внесення змін до Податкового кодексу». Повноцінний розвиток лізингу в аграрній галузі має функціонувати на засадах ринкової конкуренції за участі як державних, так і комерційних лізингових компаній.

Для активізації співпраці з аграрними підприємствами державі слід стимулювати приватні лізингові компанії шляхом часткової компенсації лізингової ставки відсотка на рівні, що становить розмір облікової ставки НБУ; шляхом часткової компенсації вартості об'єкта лізингу після внесення авансового платежу лізингоотримувачем за ставкою, еквівалентною авансовому

платежу, але не більше ніж 30 %. Також для ефективності запровадження державної підтримки технічного оснащення аграрної галузі достатньо частково зацікавити потенційних покупців сільськогосподарської техніки інвестувати власні кошти, тим самим збільшуючи обсяги ринку техніки не за рахунок бюджету, як це було раніше, а за рахунок приватного капіталу.

Список використаної літератури

1. Agres O., Sadura O., Shmatkovska T., Zelenko S. [Development and evaluation of efficiency of leasing activities in agricultural sector of Ukraine](http://managementjournal.usamv.ro/index.php/scientific-papers/2250-development-and-evaluation-of-efficiency-of-leasing-activities-in-agricultural-sector-of-ukraine) // Scientific Papers. Series "Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development". – 2020. – Vol. 20, iss. 3. – P. 53–60 - Режим доступу до ресурсу: <http://managementjournal.usamv.ro/index.php/scientific-papers/2250-development-and-evaluation-of-efficiency-of-leasing-activities-in-agricultural-sector-of-ukraine>
2. Агролізинг: не банком єдиним - Режим доступу до ресурсу: <http://uul.com.ua/2018/agrolizyng-ne-bankom-yedynym/> (дата звернення 30.03.2020)
3. Агролізинг: важливий, доступний, динамічний - Режим доступу до ресурсу: http://www.vab.ua/ukr/press_centre/comments/agro-l-zing-vazhliivy-dostupniy-dinam-chniy/ (дата звернення: 02.06.2018).
4. Agres O., Sodomka R., Sadura O. Realities and prospects of Ukraine banking system *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. №2 (23). 17-23 с.

*Семенова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Фролова К.О.,
магістр кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України
semtv1@gmail.com*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Маркетингова комунікаційна політика – це цілеспрямована діяльність суб'єкта господарювання з регулювання руху інформаційних повідомлень і потоків, яка здійснює планування і взаємодію з усіма суб'єктами маркетингової системи на основі обґрунтованої стратегії використання комплексу комунікативних засобів [1].

Питання формування та удосконалення маркетингової комунікаційної політики розглядалися у працях вітчизняних та іноземних вчених, а саме: Л.В. Балабанової, Д. Берда, Дж. Бернета, А.М. Берези, С. Гаркавенко, В. Герасимчук, М. Кастельса, А. Коваленко, І.А. Козак, Д. Козьє, М. Корнева, Ф. Котлера, Т.І. Лук'янець, Н.С. Меджибовської, Л.О. Попової, У. Руделіуса, Д. Сигела, І.В. Успенського та інших.

Вчені розкривають питання комунікаційної діяльності з погляду вітчизняної економіки держави та організацій, однак існує необхідність більш детального вивчення ефективності маркетингових комунікацій в системі управління діяльністю промислового підприємства.

Проблеми, які пов'язані з формуванням маркетингової політики комунікації на підприємствах, є об'єктом досліджень вчених в області економіки, менеджменту, маркетингу, підприємництва. Теоретичним і практичним аспектам політики комунікацій, проблемам удосконалення здійснення процесу управління комунікацій присвячено багато наукових досліджень.

Об'єктом дослідження ефективності комунікаційної політики даної

роботи є фірма, яка виробляє і реалізує за індивідуальними проектами металопластикові вікна та двері.

Асортимент продукції постійно розширюється за рахунок освоєння нових видів продукції. Показники товарної номенклатури склали у 2019 р.: широта – 2 товарні групи (вікна та двері); глибина – 12 видів вікон, 6 видів дверей; довжина – 18 видів продукції; середня глибина – 9, тобто необхідність подальшого розширення асортиментних груп відсутня. Номенклатура є гармонійною за технологіями виготовлення, призначенням, методами збуту. Найбільшу частку в виручці займають вікна (82,1%), меншу – двері (17,9%).

З метою збільшення кількості замовлень продавці проводять активну комунікаційну політику. Визначення оптимальної структури інтегрованих маркетингових комунікацій – складне питання для кожного товаровиробника, яке потребує, з одного боку, глибоких знань ринкової ситуації, а з іншого – чіткої конкретизації завдань на основі оцінки внутрішніх можливостей і ресурсів. Проте це є однією з основних слабких сторін фірми через відсутність чітко розробленої маркетингової стратегії, відтак, елементи комплексу маркетингу здебільшого не узгоджені між собою, не підпорядковані стратегічним цілям та мають тактичний характер.

За 2019 рік фірмою на комунікаційну політику було витрачено 238,8 тис. грн. Детальніше статті витрат можна побачити у таблиці 1.

Таблиця 1

Річні витрати на комунікації

№	Назва виду витрат	Сума, тис. грн
1	Участь у виставках	94,1
2	Витрати на організацію участі у виставках	22,6
3	PR (презентації, семінари, прес-конференції)	65,6
4	Друкована рекламна продукція (проспекти, каталоги)	26,0
5	Витрати на рекламу	30,5
	Всього	238,8

Ці витрати були понесені на рекламну, виставкову та PR діяльності не рівномірно. Найбільша їх частка було спрямована на виставкову діяльність. Але навіть не у всіх запланованих виставках фірма взяла участь. І як можна побачити із таблиці 1, майже 49% комунікаційного бюджету було витрачено на виставкову діяльність. Приблизно однакові частки решти коштів бюджету були розподілені між рекламою (24%) та PR-заходами (27%).

Дослідження показали, що фірма працює на ринку B2B і на ринку B2C. Ринок B2B складають роздрібні підприємства регіону. Ринок B2C включає населення і становить 75%. Цільовими споживачами є люди з середнім рівнем доходу у віці від 25-ти років.

Визначимо коефіцієнт еластичності попиту за комерційною пропагандою на ринку B2C (табл. 2).

Таблиця 2

Еластичність попиту на ринку B2C за інтенсивністю комерційної пропаганди

Найменування показників	2018 р.	2019 р.	Зміни
Реалізована продукція, тис. грн	915,9	1245,5	329,6
Витрати на комерційну пропаганду, тис. грн	147,6	177,5	29,9
Коефіцієнт еластичності попиту за комерційною пропагандою, %	-	1,78	-

Коефіцієнт еластичності попиту за комерційною пропагандою було розраховано за наступною формулою

$$K_E = \frac{B_1}{Q_1} \times \frac{Q_2 - Q_1}{B_2 - B_1}, \quad (1)$$

де Q_1, Q_2 – обсяги продажу відповідно в минулому періоді та періоді, що аналізується;

B_1, B_2 – витрати на комерційну пропаганду відповідно у минулому періоді та періоді, що аналізується.

Отже, середнє значення коефіцієнту еластичності попиту за комерційною пропагандою становить 1,78%.

При виборі засобів поширення реклами фахівці враховують те, що

основною цільовою аудиторією є кінцеві споживачі, і лише малу частку продажів становить ринок B2B, тобто продаж фірмам та підприємствам.

Фірма розміщує контекстну рекламу в Інтернеті на постійній основі та розміщує оголошення про свої послуги на безкоштовних дошках оголошень в мережі Інтернет. Також функціонує офіційний сайт фірми, на якому розміщена інформація про види продукції та зразки виконаних проектів. Проте сайт не є презентабельним, він виконаний за старою технологією, тому не приваблює відвідувачів. Крім того, на сайті немає навіть історії фірми, її опису, що часто шукають відвідувачі, тому він не є ефективним.

Усі перераховані заходи підвищують відомість фірми, ознайомлюють споживачів з її діяльністю, готовими проектами, а також допомагають збільшувати кількість замовлень, але цих заходів недостатньо.

З метою збільшення ефективності, комунікаційні програми доцільно розробляти спеціально для кожного сегмента ринкової ніші, тобто окремо для різних ринків споживачів.

В промисловому маркетингу головним інструментом комунікації є особисті продажі, тоді як споживчий маркетинг робить основний акцент на рекламу і стимулювання збуту [2].

Нами було запропоновано розробити комплекс маркетингових програм окремо для різних ринків (B2B і B2C). На ринку B2B запропоновано використовувати наступні засоби комунікації: особистий продаж і стимулювання збуту.

Просування продукції фірми на ринок B2C передбачає наступні види витрат:

- 1) у рамках PR-кампанії передбачається проведення акції «Приведи друга», яка передбачає видачу гарантованих подарунків за кожного приведенного у компанію клієнта (стимулювання рекомендацій). Це сприятиме підвищенню обсягів продажу металопластикових вікон, а також формуванню іміджу фірми як такої, з якою найлегше вести ремонтні роботи (оскільки вона володіє власною виробничою базою і може самостійно виготовляти необхідні

деталі у будь-який момент, будь-якої складності та оригінальності);

2) паралельно з попередньою, провести акцію «Оновлюйся», за умовами якої серед покупців, які зробили заказ на певну суму, по закінченні акції провести розіграш телевізора;

3) акцію доцільно підтримати рекламною кампанією, у межах якої розповідатиметься про умови акції, а також про фірму та її переваги. Кампанія буде включати рекламу на місцевому каналі телебачення, рекламу на радіо та зовнішню рекламу (на місцевому транспорті). Експерти вважають, що на рекламу на місцевому транспорті звертають увагу 87% потенційних клієнтів, 43% з них стають реальними клієнтами [3]. Таким чином, реклама на транспорті є своєчасним і діючим інструментом просування товару або послуг, який дає солідний результат. Зовнішню рекламу на громадському транспорті чудово сприймають як пішоходи, так і автомобілісти;

3) з метою стимулювання збуту пропонується виготовлення поліграфічної реклами (POSM – матеріали): ручки, блокноти, тобто подарунки покупцям метало пластикових вікон та дверей.

Реалізація запропонованих заходів дозволить збільшити обсяг реалізованої продукції на ринку B2C відповідно до коефіцієнта еластичності попиту за комерційною пропагандою, який становить 1,78%.

Список використаної літератури

1. . Прохорова Т.П., Гронь А.В. Маркетинговая политика коммуникаций: учебное пособие. Харків: ИД «ИНЖЭК», 2005. 224 с.

2. . Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга. Москва: Издательский Дом Гребенникова. 2005. 416 с.

3. . Реклама на трамваях [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://epatage-group.com.ua/uk/na-transporte/tramvai>.

*Сначов М. П. к. т. н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Ломтева І. М., ст. викладач кафедри
обліку та оподаткування
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
oblikdiit@gmail.com*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРИБУТКОВОСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»

Державне акціонерне товариство «Українська залізниця» (АТ «Укрзалізниця») на даний час – оператор залізничної інфраструктури України, а також національний перевізник вантажів та пасажирів, який приймає участь у виконанні важливої стратегічної функції щодо забезпечення економічного розвитку та безпеки країни. Тому АТ «Укрзалізниця» в цілому, її підприємства і регіональні філії та інші структурні підрозділи повинні забезпечувати високий рівень безпеки і якість вантажних та пасажирських перевезень за умови необхідної прибутковості господарської діяльності товариства.

Прибутковість господарської діяльності АТ «Укрзалізниця», як і будь якого суб'єкту господарювання, взагалі залежить від співвідношення доходів та витрат звітного періоду. Прибутковість конкретного виду основної діяльності товариства (вантажні або пасажирські перевезення тощо) визначається специфікою виду перевезень, зокрема, особливостями ціноутворення (тарифоутворення) у частині видів вантажних і пасажирських перевезень.

В Укрзалізниці, як і на залізницях багатьох країн світу, пасажирські перевезення є збитковими, особливо у частині приміських перевезень. Кожна країна по-різному вирішує проблему зниження їх збитковості. Залізничний транспорт України традиційне покривал збитки від пасажирських перевезень за рахунок прибутків від вантажних перевезень. Однак в останні роки внаслідок кризових явищ вантажні перевезення стали менш прибутковими і не можуть

погасити збитки від пасажирських перевезень шляхом перехресного субсидування.

Стратегія АТ «Укрзалізниця» на 2019-2023 роки [1] до основних проблем пасажирського комплексу відносить такі: збитковість деяких видів пасажирських перевезень, зокрема приміських; низький рівень платоспроможності населення; відсутність належної державної підтримки; зменшення відсотка компенсації державою витрат на пільгові пасажирські перевезення. Тобто, основною загрозою є збереження збитковості приміських і пасажирських перевезень при одночасній відсутності можливості належного субсидування;

Значне недостатнє інвестування не лише через незадовільне фінансове становище та операційну неефективність залізничного транспорту, але також й у зв'язку з неринковою дискретною системою регулювання тарифів в останні декілька років призвело до існуючого незадовільного стану активів та, як наслідок, до незадовільного рівня послуг. Така ситуація була загострена відсутністю компенсації державою збитків від пасажирських перевезень.

У зв'язку з цим виникають питання вдосконалення ціноутворення (тарифоутворення) та аналізу витрат на пасажирські перевезення на основі поділення витрат на постійні та змінні, встановлення закономірності поведінки кожної з них і визначення за допомогою концепції маржинального доходу наукових принципів побудови тарифів на залізничні пасажирські перевезення.

До змінних витрат на залізничному транспорті у калькуляцію собівартості пасажирських перевезень у дальньому сполученні включаються такі статті, як витрати на рух пасажирських поїздів, на обслуговування поїздів під час руху та на станціях, на екіпірування та технічний огляд пасажирських вагонів та локомотивів, на послуги з продажу квитків та з прийому та видачі багажу, а також витрати на інші послуги пасажирського господарства.

До постійних витрат на залізниці у калькуляцію собівартості пасажирських перевезень у дальньому сполученні включаються такі статті, як витрати на утримання та обслуговування інфраструктури АТ «Укрзалізниця»,

на амортизацією пасажирських вагонів і локомотивів, на різні види ремонту рухомого складу, на послуги інших господарств.

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

Аналіз поведінки затрат на пасажирські перевезення, наприклад, у дальньому сполученні [1], показує, що лінія доходу від пасажирських перевезень зазвичай йде нижче, ніж лінія змінних витрат, тобто маржинальний дохід від пасажирських перевезень у дальньому сполученні є від'ємним. Але, якщо лінія доходу від пасажирських перевезень має менший нахил, ніж лінія змінних витрат, то такі пасажирські перевезення завжди будуть збитковими незалежно від мінімізації величини постійних витрат, оскільки доходи від перевезень пасажирів та багажу не покривають навіть змінних витрат. Цей факт свідчить про те, що існуючі тарифи на пасажирські перевезення у дальньому сполученні не є обґрунтованими, оскільки доходи не покривають навіть змінних витрат на ці перевезення (за винятком пасажирських перевезень у міжнародному дальньому сполученні). Крім того, в умовах ринку ціна на товар (послугу) не може бути менш за питому величину змінних витрат, оскільки така ціна має бути визнана демпінговою антитрестовським (антимонопольним) законодавством.

Приміські залізничні перевезення у більшості країн не забезпечують позитивних сум маржинального доходу, тобто зазвичай є збитковими і їх збитковість покривається відповідним субсидуванням (з державного або місцевих бюджетів, за рахунок перехресного субсидування тощо). В п. 4.1

«Встановлення обґрунтованих тарифів» Стратегії [1] вказано, що «соціально важливим питанням є ціна залізничних квитків. Відповідно, пасажирський перевізник у сегменті соціально важливих перевезень має отримати повну компенсацію збитків від центральних або місцевих органів влади відповідно до угод на надання послуг із соціально важливих перевезень. Компанія буде наполягати на необхідності включення таких зобов'язань держави до закону». Тому керівництво АТ «Укрзалізниця» повинне пропонувати перегляд існуючої тарифної політики на пасажирські перевезення таким чином, щоб маржинальний дохід від пасажирських перевезень у дальньому сполученні був позитивним, тобто доходи від таких перевезень обов'язково повністю перекривали змінні витрати, а для отримання певного прибутку – ще і частину постійних витрат.

В стратегічному плані пасажирські перевезення АТ «Укрзалізниця» мають значний потенціал для розвитку та можуть стати фінансово-обґрунтованим сегментом бізнесу. Крім того, вони важливі з точки зору покращення іміджу товариства. Функціонування вертикалі значною мірою залежить від державної політики, оскільки наразі тарифи на пасажирські перевезення є збитковими. Майбутні зміни до законодавства мають включати компенсацію збитків від пасажирських перевезень з державного або місцевих бюджетів [1].

Список використаної літератури

1. Стратегія АТ «Укрзалізниця» на 2019-2023 роки. Укрзалізниця: офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/documents/.pdf>.

2. Бараш Ю. С. Аналіз методики визначення витрат на пасажирські перевезення у дальньому сполученні [Текст]: / Ю. С. Бараш, М. П. Сначов. // Вісник ДНУЗТ ім. академіка В. Лазаряна. – Вип 25. – Д.: 2008. – с. 215 – 218.

*Ткаченко І.Д., к.е.н.,
асистент кафедри фінансів
Ковальчук К.Ф., д.е.н., проф.,
професор кафедри фінансів
Ткаченко Н.І., к.е.н., доц.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
tkachenkoilya2013@gmail.com*

ПРОБЛЕМНЕ ПОЛЕ ФОРМУВАННЯ СУБ'ЄКТ-СУБ'ЄКТНОГО ПРОСТОРУ РЕНТНИХ ВІДНОСИН В ГАЛУЗІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ

Стратегічне зростання економіки країни значною мірою залежить від інтенсивності розробки родовищ корисних копалин, забезпечення раціонального використання видобутої сировини, створення умов для ефективного функціонування системи рентних відносин в надрокористуванні. Динамізм інституціональних перетворень, неспроможність деяких економічних суб'єктів ефективно діяти в нових умовах вимагають адекватного вдосконалення наявного економічного механізму реалізації диференційної ренти в надрокористуванні з метою, з одного боку, забезпечення реалізації державної власності на надра та отримання додаткового джерела надходжень до Державного бюджету України; з іншого – ефективного використання запасів мінеральної сировини.

Суб'єкт-суб'єктний простір та суб'єкт-суб'єктна взаємодія на мікро та макрорівнях цікавить науковців, які займаються теорією та практикою рентних відносин постійно.

Останніми новинами у нашій країні щодо формування принципових засад суб'єкт-суб'єктної взаємодії в галузі надрокористування є новини про застосування санкцій відносно 19 компаній, які займалися видобутком та збагаченням корисних компонентів з надр. Відповідно до рішення РНБО України санкції будуть застосовані проти компаній: «Гео конект», «Глобал гео інвест», «Транс сет гео», «Гео пост», «Гео вертикаль», «Гео таргет», «Надра

прайд», «Гео форс», «Гео стенс», «Надра Вест Груп», «Бест віл компанії», «Надра простір», «Інфо гео тренд», «Ейджин марка», «Еко газ альянс», «Епівал енерджи», «Юноліт оіл», «Профі нафт», «Бест гео тек».

Водночас, треба звернути увагу, що санкції, відносно компаній-надрокористувачів, застосовані за суттєві порушення під час виконання ліцензійних умов надрокористування. Будь-які відносини щодо реалізації прав власності, в тому числі й на надра, характеризуються певним рівнем узгодження економічних інтересів між суб'єктами цих відносин. Суб'єкт-суб'єктна взаємодія щодо рентних відносин в галузі надрокористування пов'язана із необхідністю знаходження певного рівноважного положення, яке б враховувало інтереси власника надр та господарюючого суб'єкта щодо отримання рентних платежів від надрокористування.

Аналіз базових складових взаємодії на суб'єкт - суб'єктному рівні між власником надр (державою) та користувачем надр (підприємцем - орендарем) з приводу отримання доходів від надрокористування дозволив виділити наступні сутнісні характеристики:

- передача від власника надр (держави) користувачу надр (підприємцю - орендарю) ділянки надр з правом використання її за призначенням для видобутку та збагачення корисного компонента, проведення виробничо-господарської діяльності в сфері надровикористання на підставі укладеної угоди, яка не суперечить діючому законодавчо-нормативному регулюванню;

- терміновість заключеної угоди між суб'єктами передбачає визначення конкретних термінів надрокористування, регламентацію умов надрокористування та екологічних наслідків від провадження виробничо-господарської діяльності.

Рента, як плата за надровикористання, фактично являє собою опосередкований грошовий потік від підприємця-орендаря надр до власника надр та фактично виступає формою вираження рентних відносин.

Особливості суб'єкт-об'єктних відносин в надрокористуванні дозволяють виділити 2 види рент, а саме: диференційну гірничу ренту I роду; диференційну

гірничу ренту II роду. На підставі подібної диференціації й має сенс розглядати систему рентних відносин за поелементними зв'язками як сукупність суб'єкт-суб'єктної (держава – підприємець-орендар) та суб'єкт-об'єктної (держава – надра та підприємець-орендар - надра) складових з приводу надровикористання та надроволодіння.

Диференційна рента, як економічна категорія, виражає відносини, що виникають між власником та підприємцем - орендарем надр з приводу розподілу доходів, створених в процесі виробничого надровикористання з врахуванням різниці природно-компонентної родючості окремих ділянок надр [1].

Оскільки диференційна рента I та диференційна рента II є конкретними формами реалізації власності на надра, то в рамках проведеного дослідження проведено обґрунтування міжрівневих зв'язків системи рентних відносин. Існуюча система доводить нам, що фактично створення та розподіл диференційної гірничої ренти відбувається на мікрорівні, а перерозподіл отриманих рентних надходжень – на макрорівні.

За рахунок дії природних чинників та техніко-економічних вдосконалень процесу виробництва можливим стає виділення трьох основних етапів отримання, розподілу та перерозподілу рентних платежів: на першому етапі підприємець-орендар отримує диференційну гірничу ренту I і диференційну гірничу ренту II; на другому етапі проводиться розподіл ренти та відбувається перерахування диференційної ренти I власникові надр (до Державного бюджету) в повному обсязі; для третього етапу є характерним перерозподіл диференційної ренти II в залежності від умов укладеної угоди.

Система розподілу диференційної гірничої ренти I та диференційної гірничої ренти II має безальтернативний характер, а система перерозподілу диференційної гірничої ренти II на частини власника надр (держави) та підприємця-орендаря – варіативний характер.

Відносини власності на надра є системоутворюючою основою, що визначає сутність та зміст системи рентних відносин. Саме на підставі цього

проведено дослідження взаємозв'язків між власністю на надра та системою рентоотримання. Податковий механізм, який фактично є самостійною ланкою господарського механізму, визначає та законодавчо встановлює правила гри щодо сплати рентних платежів, яке може прямо чи опосередковано відбуватися за допомогою податків, зборів та інших платежів [2]. З одного боку, податки, забезпечують доходну частину держбюджету, суттєвим чином впливають на масштаби соціального розвитку країни, обумовлюють джерела фінансування інноваційних проектів тощо. З іншого ж, більший ступінь жорстокості податкового режиму справляє стримуючий вплив на збільшення обсягів випуску (і доходів), сприяє зростанню тіньової сфери економіки і, таким чином, зрештою, зменшує базу оподаткування [3].

До економічних функцій рентних платежів, доцільно, на нашу думку, віднести наступні: 1) доходоформуєча, що полягає в отриманні рентних доходів суб'єктами рентних відносин; 2) стимулюєча, що сприяє створенню економічних умов раціонального надрокористування; 3) екологічна, що обумовлює здійснення техніко-економічних заходів, спрямованих на зниження необґрунтованих втрат корисного компонента при надрокористуванні.

На сучасному етапі формування державної економічної політики України в галузі надрокористування існують також певні дискусійні питання щодо розподілу ренти та отримання рентних доходів від надр громадянами України. Зазначене вимагає переосмислення теоретичних надбань та практики господарювання і на цій основі - вдосконалення економічної політики держави в галузі надрокористування. Існуючі схеми вилучення, розподілу та перерозподілу створеної в процесі виробничого надрокористування ренти не забезпечують подолання негативних явищ та тенденцій в гірничозбагачувальній сфері, не приносять відповідного рентного доходу суб'єктам рентних відносин. Певна недосконалість існуючого механізму реалізації диференційної ренти в надрокористуванні пов'язана, зокрема, з неадекватністю наявного розподілу прав власності на надра між суб'єктами рентних відносин і вадами кількісного оцінювання диференційної ренти.

Список використаної літератури

1. Антошкіна Л.І. Фінансовий механізм забезпе- чення сталого розвитку соціально-економічних си- стем: монографія / Л.І. Антошкіна, С.А. Навроцький та ін.; за заг. ред. Л.І. Антошкіної, С.А. Навроць- кого. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2016. – 283 с.

2. Мельник В.М. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): Монографія / В.Л. Андрущенко та ін.; за заг. ред. В.Л. Андрущенко, В.М. Мельника // – Ірпінь : ДПА України, Нац. ун-т ДПС України, 2006. – 209 с.

3.. Фоміна М.В. Сучасний економічний розвиток: загрози, проблеми, перспективи: монографія / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, І.Г. Мішина. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 230 с.

*Тофан І. М., к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет,
tofanivan16@gmail.com*

КРИТЕРІЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

З метою забезпечення фінансової стабільності в економіці держави, необхідна налагоджена робота усіх учасників фінансового ринку. А саме: Національного банку України (надалі НБУ), інших банківських установ, регуляторів ринку, усіх гілок державної влади. Як основний фінансовий регулятор, НБУ пропонує усім суб'єктам які функціонують в загальнонаціональному економічному просторі власні рекомендації з чіткими фінансовими індикаторами на найближчу перспективу. Перш за все, органи державної влади повинні забезпечити повне виконання умов співпраці з фінансовими донорами України. Так, за даними НБУ у 2020 році із задекларованих Міжнародним Валютним Фондом (надалі МВФ) 5 млрд. дол. США у рамках фінансової програми стенд-бай Україна отримали тільки 2.1

млрд. дол. США [1]. Щоб отримати решту коштів, уже у 2021 році, задля збереження фінансової стабільності та відновлення сталого економічного зростання в умовах пандемії, держава повинна довиконати уже взяті зобов'язання за попередніх домовленостей. Фінансові кредитори уже досить довго ідуть на поступки невиконаним обіцянкам мужновладців в Україні та все ж нехтування стратегічними елементами угоди дозволяє МВФ та Світовому банку лише частково фінансувати задекларовані угоди.

До стратегічних та першочергових завдань України фінансові розпорядники відносять – подолання конституційної кризи, реальну реформу судової системи та боротьба з корупцією. Поряд з важливими загальнодержавними проблемами які потребують термінового і кардинального вирішення є цілий ряд проблем із функціонуванням регулятора та вцілому фінансового сектору економіки держави. До них відносять закони, що сприятимуть розвитку банківського сектору в частині вдосконалення корпоративного менеджменту, внутрішньої безпеки банків, капіталізації їх до стандартів ЄС, тощо. Також, на думку європейських експертів, потребують оновлення і законодавчі ініціативи щодо страховиків та кредитних спілок. Усі ці заходи покликані підвищити фінансову стійкість, прозору структуру власності, спрощення ліцензування та запровадження єдиних стандартів корпоративного управління на зразок ЄС. Також серйозні зміни чекають і на покращення гарантійних зобов'язань ФГВФО (фонду гарантування вкладів фізичних осіб).

Українська економіка вцілому потерпає і від менеджерських помилок у сфері державного ліцензування і внутрівідомчого контролю окремих галузей народного господарства. Це стосується насамперед первинного ринку нерухомості Самі схеми фінансування на ринку первинної нерухомості залишаються складними та заплутаними. Сам ринок є украй непрозорим, а вимог до репутації забудовників досі практично не існує. Крім того, права інвесторів регулярно порушуються: строки введення в експлуатацію змінюються, а проекти – заморожуються. За даними Мінфіну [2] , лише 13%

іпотечних кредитів надається на купівлю нерухомості на ринку первинної нерухомості. Реформування Державної архітектурно-будівельної інспекції (ДАБІ) триває занадто повільно і не впорядковує на даний час належним чином систему контролю за будівництвом. Доцільно і створити передумови для обігу сільськогосподарських земель та банківського кредитування під заставу землі із зрозумілим і дієвим механізмом. Уже цього року відкривається ринок землі сільськогосподарського призначення, що вимагає кропіткої і своєчасної роботи з його відкриття та дієвості. Невід'ємним атрибутом вважається створення спеціалізованого фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві за прикладом ФГВФО у банківській сфері.

Особливої уваги, також і заслуговує фіскальна політика держави. Під час пандемії, малий та середній бізнес має великі проблеми із здійсненням повноцінної підприємницької діяльності, що значно ускладнює виконання податкових зобов'язань перед бюджетами усіх рівнів та фондами фінансових ресурсів соціального спрямування. Розтермінування податкових платежів, зменшення обсягів податкової звітності, зняття окремих платежів – це є кроки які надзвичайно важливими для, впершу чергу, малого бізнесу. Виважена та толерантна фіскальна політика повинна враховувати особливості та відмінності при ведення великого та малого бізнесу, зважати на види діяльності та обмежувальні заходи під час коронавірусної пандемії.

Не можливо оминати увагу і державну фінансову підтримку малого бізнесу. Ми маємо досвід підприємницького простою у 2020 році, а тому повторити минулорічні помилки щодо тотального закриття майже усіх видів діяльності – значить спровокувати малий і середній бізнес на банкрутство та закриття. За даними Мінсоцполітики, минулого року за одноразовою виплатою 8 тисяч гривень найманим працівникам та підприємцям тих видів діяльності, які визначив КМУ могли звернутися 712 тисяч осіб. Усього за одноразовою матеріальною допомогою у розмірі 8 тисяч гривень звернулися близько 480 тисяч підприємцям та найманих працівників яким виплачено 3,6 млрд грн. з державного бюджету.

Таким чином, з метою забезпечення фінансової стабільності суб'єктів господарювання незалежно від виду, форми та галузі діяльності, необхідно гармонізувати заходи регуляторів як державного так і приватного сектору задля досягнення належного рівня фінансової незалежності усіх зацікавлених сторін.

Список використаної літератури

1. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс] //Національний банк України, 2020.К. – Режим доступу до ресурсу: URL:<https://bank.gov.ua/ua/stability>

2. Інформація про фіскальні ризики та їх вплив на показники державного бюджету в 2021 році. [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України– Режим доступу до ресурсу: URL:<https://mof.gov.ua/uk/zvity>

*Хомин І. П., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту, обліку і фінансів
Мінська філія ФДБОЗ ВО «РЕУ ім. Г. В. Плеханова»
hotunka@gmail.com*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Попри панування в економічній теорії розвинутих країн упродовж тривалого часу принципу “laissez faire” з його визнанням стихійної ринкової саморегуляції, після Великої депресії 30-х років ХХ ст. довелося переходити до макроекономічного державного регулювання, оскільки монополістичні структури, сформовані на той час, призводили до недосконалої ринкової конкуренції, що позначалося насамперед на послабленні гнучкості системи ціноутворення й ціни на товари, втрачаючи свою еластичність, почали формуватися винятково за висхідною тенденцією зростання.

Відтак їхня регулююча функція притуплювалася заодно з послабленням дієвості таких ринкових регуляторів, як заробітна плата та банківський відсоток, порушуючи відповідно стабільність і рівновагу ринку праці й

капіталів. Оскільки це супроводжувалося нарощуванням обсягів виробництва при тому, що попит на вироблені товари адекватно не зростав, то згадана цінова тенденція зумовлювала наростаюче переважання пропозиції над попитом, розбалансовуючи механізм стихійного саморегулювання ринкової рівноваги.

Ринкова стихія у 1929-1933 роках переконливо довела теоретичну неспроможність ортодоксальної класичної й неокласичної доктрини, за якою нібито неможливі кризи надвиробництва, масове хронічне безробіття. Бо насправді виявилось, що жодні важелі механізму саморегуляції не змогли забезпечити ні повної зайнятості працівників, ані адекватної щодо рівня цін заробітної плати, чи достатнього обсягу інвестицій, високої норми прибутку. Що зумовило – на противагу “laissez faire”, – появу його антипода – принципу “економічного дирижизму”, який пов’язують з головною працею Дж. М. Кейнса [1]. Хоча сам учений, вважаючи неможливим покладатися тільки на здатність економіки до саморегулювання, доводив необхідність державного управління нею, але в розумних межах, тобто практично визнавав необхідність їхнього симбіозу.

На жаль, у країнах, які входили до соціалістичного табору, про такий симбіоз не було й мови, а традиційним стало макроекономічне регулювання розвитку галузей винятково навіть не методами “економічного дирижизму”, а етатизму, коли ні про яке-небудь застосування принципу “laissez faire” не згадувалося. Не дивлячись на те, що практика доводила безуспішність намагань колишньої командно-адміністративної моделі забезпечити вирішення проблеми виваженого регулювання фінансово-економічних взаємовідносин суб’єктів господарювання, що найбільш зримо проявлялося стосовно аграрного сектору. І врешті-решт засвідчило провали держави в його розвитку демонтажем колективних сільськогосподарських підприємств, який супроводжувався занепадом тваринництва і перетворенням їх у приватні формування.

Адже замість поєднання згадуваних принципів стимулювання розвитку й попри аксіому, що заходи, які можуть бути застосовані в руслі виваженого фінансово-економічного регулювання стимулювання розвитку, повинні

вписуватися в цілісну систему макроекономіки, всі фінансові ресурси були спрямовані на регулювання цін, в тому числі з метою утримання цим способом на плаву виробників сільськогосподарської техніки, що по замислу безіменних ініціаторів такого помилкового заходу мало допомогти вистояти в період кризи її споживачам – аграрним товаровиробникам. Як відомо, ні перших, ані других це не порятувало, а тільки призвело до безслідної втрати бюджетних коштів, розвалу підрозділу агропромислового комплексу, що виробляв засоби виробництва для аграрних підприємств і підвело останніх до грані самовиживання.

Внаслідок чого збанкрутувала значна кількість підприємств, а нерідко й цілих підгалузей матеріального виробництва, як-от з виробництва тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин, ремонтного й обслуговуючого секторів (“Сільгосптехніка”, “Сільгоспхімія”, комбікормове виробництво, міжгосподарська кооперація в тваринництві й т. ін.).

Відтак необхідно якнайскоріше відкинути успадковані вади несистемності й нестабільності локальних заходів, здійснюваних у царині державного регулювання економічних взаємовідносин, оскільки з урахуванням минулого досвіду можна з певністю стверджувати, що ніякі навіть виважені заходи тут успіху не матимуть, якщо вони не будуть органічно вмонтовані в цілісну систему макроекономіки.

Доказом може слугувати спроба сформувати загалом позитивний за своєю економічною сутністю механізм пільгового кредитування сільськогосподарських товаровиробників, на заваді якому постає непереборна дія норми відсотка за кредитні ресурси. Й хоча формально все відбувається нібито згідно з намірами здешевлення, отже й збільшення кредитування аграрного сектору економіки, на практиці, замість стимулювання кредитування аграріїв, відбувається бюджетне фінансування банків.

Загалом же слід мати на увазі головну відмінність підходів до виваженого фінансово-економічного регулювання стимулювання розвитку економіки: якщо класики й неокласики вважали основним чинником розвитку мінімізація витрат

та максимізація доходу фірм, що власне й спостерігається в постсоціалістичних країнах зараз, то підхід Дж. М. Кейнса протилежний – тільки сукупний ринковий попит визначає макроекономічний стан економіки, рівень зайнятості, зростання чи зменшення обсягу національного виробництва, тільки він утримує чи порушує ринкову рівновагу [1, с. 103].

Тому регулююча функція держави повинна бути спрямована саме на стимулювання сукупного попиту в поєднанні з поворотним бюджетним стимулюванням пріоритетних напрямів розвитку підприємств.

Втім, сприйняття автором тез наукової спадщини не претендує на статус парадигми, тож інші думки з цього приводу мають перспективу.

Список використаної літератури

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Избранное. Вступ. ст. Н. А. Макашевой. М.: Эксмо, 2007. 960 с.

*Шауро А.Ю., студентка
Научный руководитель — Короленко О.Н., к.э.н., доцент
УО «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и
Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»,
Республика Беларусь
nastyashauro397@gmail.com*

КОНТРОЛЬ ОПЕРАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях получение положительного финансового результата является непосредственной целью предприятия, поскольку создает определенные гарантии для дальнейшего его существования. Именно накопления организации в виде различных резервных фондов способствуют преодолению последствий рисков, связанных с реализацией товаров и оказанием услуг на рынке.

Формирование финансовых результатов деятельности предприятия имеет принципиальное значение как для внутренних пользователей финансовой отчетности, так и для внешних. В этой связи проведение контроля за формированием финансовых результатов деятельности организации является актуальным вопросом, который требует более глубокое исследование.

Основными задачами проверки являются:

- проверка правильности формирования финансовых результатов от хозяйственной деятельности предприятия;
- установление законности оформления хозяйственных операций о деятельности предприятия в первичных документах и сверка данных, отраженных в учетных регистрах;
- проверка расчетов налога на прибыль и своевременности его уплаты в бюджет;
- анализ способов поиска резервов прибыли и эффективности ее использования;
- проверка полноты отражения на счетах бухгалтерского учета выручки от реализации продукции (работ, услуг), внереализационных результатов и прочих доходов;
- разработка мероприятий, направленных на снижение себестоимости и увеличение прибыли.

Самой важной отчетной формой, содержащей показатели, характеризующие финансовые результаты работы предприятия, является баланс предприятия формы № 1. В пассиве баланса по отдельным статьям отражаются прибыль отчетного года, использование прибыли прошлых лет. В балансе отражаются убытки отчетного года и непокрытый убыток прошлых лет [1].

Проверка правильности составления баланса основывается на следующих основных моментах: данные статей баланса на начало периода должны соответствовать данным баланса за предшествующий период. При изменении вступительного баланса на начало года по сравнению с отчетным за

предыдущий год должны быть даны соответствующие разъяснения; данные статей баланса на конец отчетного периода должны быть обоснованы результатами инвентаризации; суммы статей баланса по расчетам с финансовыми, налоговыми органами, учреждениями банков должны быть согласованы с ними и тождественны; данные заключительного баланса должны соответствовать оборотам и остаткам по счетам Главной книги и другого аналогичного регистра бухгалтерского учета на конец отчетного года; данные балансов на начало и конец отчетного года должны быть сопоставимы.

Любые расхождения в методологии формирования одной и той же статьи вступительного и заключительного баланса должны быть объяснены [2].

Наиболее полные данные о финансовых результатах содержатся в отчете о прибылях и убытках формы № 2, составляемом за год. В нем отражаются финансовые результаты от реализации продукции, товаров, работ, услуг, реализации и выбытия основных средств и прочих активов и др. В отчете показывается использование прибыли, платежи за счет нее во внебюджетные и другие фонды, а также причитающиеся по расчету и фактически внесенные платежи в бюджет.

Для обобщения информации о конечном финансовом результате ведется счет 99 «Прибыли и убытки». В настоящее время балансовую прибыль (убыток) в течение года отражают в балансе отдельными статьями развернуто: в пассиве — полученную прибыль, в активе — ее использование или фактически полученный убыток. По завершении года прибыль уменьшается на использованную сумму. Сумма нераспределенной прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Основным вопросом проверки фактической прибыли является установление правильности: отражения в отчетности; фактической выручки от реализации основной продукции (работ, услуг); фактических затрат на производство реализованной продукции; внереализационных доходов.

Таким образом, из всего выше перечисленного можно сделать вывод о том, что достоверное отражение финансовых результатов невозможно без наличия эффективной системы контроля за формированием финансовых результатов деятельности организации.

Список использованной литературы

1. Электронный журнал «Главный бухгалтер» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.gb.by/>. – Дата доступа: 06.04.2021.
2. Лагуновская Е.О., Контролинг доходов и расходов в агропромышленном комплексе/ Е.О.Лагуновская — Минск: БГЭУ, 2020. — 35 с.

*Шауро А.Ю., студентка
Научный руководитель — Клипперт Е.Н., к.э.н., доцент
УО «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и
Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»,
Республика Беларусь
nastyashauro397@gmail.com*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Учёт расчётов по оплате труда с персоналом является чрезвычайно важным аспектом ведения бухгалтерии. Он обеспечивает накопление и систематизацию информации о затратах труда на производство продукции, оплату труда каждому работнику, а также расчёт суммы налогов, отпускных, больничных и прочих выплат. В сложившихся условиях нестабильности экономики, неплатежеспособности предприятий и несвоевременности расчетов с работниками необходимо совершенствование бухгалтерского учета, в особенности учета труда и его оплаты.

Так, одним из направлений по оптимизации ведения учета оплаты труда является совершенствование первичной и сводной документации по учету труда и его оплаты. Документы по учету заработной платы должны

разрабатываться с учетом ориентации на компьютерный учет, современных стандартов построения документации, внедрения рыночных отношений и быть удобным для обработки и последующих записей в учетные регистры, а особо большое внимание следует уделить упрощению расчетных операций, что вместе с тем придаст им точность, достоверность и оперативность отражения состояния средств в фонде оплаты труда организации. В основном в организациях при заполнении первичных документов совершаются следующие ошибки: не всегда заполняются все реквизиты; присутствие исправлений; использование форм, которые не соответствуют элементам, необходимым при учете; несогласованность и дублирование информации в регистрах. Тем самым, можно использовать в сельскохозяйственных организациях автоматизированную программу учета ТПК «Нива-СХП», которая позволяет вести учет расчетов с персоналом по оплате труда с использованием электронных документов. Благодаря данной программе снизится количество совершаемых ошибок [1].

Направлением совершенствования учета и контроля труда и заработной платы является также усиление контроля за правильным использованием фонда заработной платы на основе внедрения принципов нормативного учета расходов на оплату труда, которое позволяет фиксировать все случаи выплат за нарушение условий труда в наблюдательном листе и формировать сводную информацию о размерах, причинах и виновниках отрицательных отклонений от норм для анализа и своевременного принятия мер по их минимизации и полной ликвидации [2].

Действенным средством совершенствования учета можно считать также проведение в организации внутреннего контроля расчетов по выплатам сотрудникам.

Потребность во внутреннем контроле в современных условиях обусловлена тем обстоятельством, что он позволяет подтвердить достоверность отчетности, предотвратить потерю ресурсов, своевременно осуществить необходимые изменения внутри предприятия.

Для улучшения системы внутреннего контроля расчетов по оплате труда необходимо реализовать следующие мероприятия:

- создать справочно–информационную систему для надлежащего законодательного обеспечения расчетов по оплате труда. Например, КонсультантПлюс, так как данная система является надежным помощником для многих специалистов. В ней содержится большое количество правовой и справочной информации;

- определить границы ответственности работников за допущенные ошибки.

Также одним приоритетных направлений — ориентация на международные стандарты учета и отчетности.

Внедрение международных стандартов учета позволит повысить качество учета и контроля за ним. Используя МСФО для представления отчетности, у организации открывается возможность выхода на международные рынки, тем самым увеличится количество потенциальных инвесторов. Вместе с тем повышается конкурентоспособность компании, и происходит улучшение корпоративного имиджа [3].

Для учета расчетов по заработной плате типовым бухгалтерским планом счетов Республики Беларусь предназначен счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Для более точного и правильного учета расчетов с персоналом по заработной плате мы предлагаем к счету 70 открыть следующие субсчета:

70-1 «Оплата труда за объем выполненных работ и отработанное время»;

70-2 «Доплаты и надбавки»;

70-3 «Премии»;

70-4 «Оплата за неотработанное время»;

70-5 «Прочие»;

70-6 «Натуральная оплата».

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь рассматриваются многие проблемы по учету расчетов с персоналом по оплате

труда и предлагаются действенные решения данных проблем многими современными авторами.

Список использованной литературы

1. Информационно-вычислительное Республиканское унитарное предприятие «ГИВЦ Минсельхозпрода» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://givc.by/> – Дата доступа: 07.04.2021.
2. Организация производства: учебно-методический комплекс / Е. В. Гриневич. – Минск : БГАТУ, 2013. – 300 с.
3. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. – Дата доступа: 07.04.2021.

*Шауро А.Ю., студентка
Научный руководитель — Великоборец Н.В., к.э.н., доцент
УО «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и
Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»,
Республика Беларусь
nastyashauro397@gmail.com*

ПРИБЫЛЬ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Наличие финансовых ресурсов в необходимых размерах и их эффективное использование во многом определяют финансовое благополучие предприятия, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность баланса. Формирование и использование финансовых ресурсов предприятия являются одним из характерных признаков финансов, отличающих эту экономическую категорию от других распределительных категорий.

Финансовые ресурсы предприятия потенциально образуются на стадии производства. Реально же формирование финансовых ресурсов происходит на стадии распределения, когда стоимость реализована и в составе выручки

формируются конкретные экономические формы реализованной стоимости. Финансовые ресурсы организаций сферы материального производства сосредоточены в децентрализованных денежных фондах хозяйствующих субъектов и используются для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих. Состав финансовых ресурсов определяют источники их формирования [1].

При исследовании разных точек зрения на источники формирования финансовых ресурсов установлено, что большинство экономистов делят все источники на собственные и заемные. Однако необходима более углубленная поэлементная группировка финансовых ресурсов. Как показывает практика, ведущая роль в составе собственных средств организации принадлежит прибыли. В экономической литературе нет единого мнения относительно сущности, формирования и использования прибыли, определения отдельных ее видов.

Также необходимо различать следующие основные показатели прибыли, используемые в бухгалтерском и налоговом учете:

- общая или бухгалтерская прибыль;
- чистая прибыль;
- нераспределенная прибыль;
- облагаемая налогом прибыль;
- валовая прибыль и др.

Общая или бухгалтерская прибыль включает прибыль от реализации продукции, работ, услуг, товаров, прибыль от операционной и инвестиционной, финансовой деятельности.

Чистая прибыль формируется у предприятия после уплаты из общей прибыли налога на доходы, налога на недвижимость, налога на прибыль и иных налогов и сборов, исчисленных в соответствии с действующим законодательством, а также расходов по уплате штрафов, пени за несоблюдение

правил налогообложения, других расходов, покрываемых за счет прибыли в соответствии с законодательством.

Валовую прибыль следовало бы исчислять как разницу между выручкой от реализации (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных платежей) и себестоимостью проданных товаров, работ, услуг без учета управленческих и коммерческих расходов.

Облагаемая налогом прибыль исчисляется исходя из суммы прибыли от реализации товаров, работ, услуг, иных ценностей (включая основные средства, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, ценные бумаги), имущественных прав и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям [2].

Для оценки соотношения между полученным финансовым результатом и затратами используют показатели рентабельности. Они позволяют не только оценить эффективность деятельности предприятия по итогам года, но и проследить ее изменение во времени. С помощью показателей рентабельности можно оценить и эффективность деятельности предприятия относительно других участников рынка.

Прибыль и рентабельность отражают не только текущие результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и перспективы его развития. Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным.

Следует отметить, что данная тема весьма актуальна и на сегодняшний день в бухгалтерском и налоговом учете в Республике Беларусь существует множество спорных вопросов: экономическая нестабильность предприятий; сложности, связанные с переходным периодом, становлением рыночной экономики в Беларуси и многое другое. Кроме того, разная трактовка одних и тех же показателей прибыли затрудняет эффективное использование предприятиями этого важнейшего вида финансовых ресурсов субъекта хозяйствования. Поэтому необходимо привести в соответствие и ввести единую трактовку показателей прибыли.

Также можно отметить, что чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем устойчивее ее финансовое состояние.

Список использованной литературы

1. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Финансы организаций» для студентов специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». - Горки: БГСХА, 2015, 62 с.
2. Отраслевые финансы: учебное пособие / сост.: Т.Е. Бондарь, Т.И. Василевская. — Минск: БГЭУ, 2016. — 210 с.

СЕКЦІЯ 3
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Бушуєв К.М., аспірант кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Науковий керівник Савчук Л.М., к.е.н., професор,
декан факультету комп'ютерних систем, енергетики та
автоматизації
Національна металургійна академія України
kennybush96@gmail.com*

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ З ОЦІНКИ
ФІНАНСОВОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Для оцінки фінансової ефективності проекту зазвичай застосовують динамічні методи, засновані переважно на дисконтуванні тих грошових потоків, що утворюються в ході реалізації проекту. Загальна схема всіх динамічних методів оцінки ефективності в принципі однакова і ґрунтується на прогнозуванні позитивних і негативних грошових потоків (тобто витрат і доходів, пов'язаних з реалізацією проекту). Загальним недоліком оцінки ефективності інвестиційного проекту є вимога визначеності вхідних даних, яка досягається шляхом застосування середньозважуваних значень вхідних параметрів інвестиційного проекту, що може привести до отримання значно зміщених точкових оцінок показників ефективності і ризику інвестиційного проекту. Також очевидно, що вимога детермінованості вхідних даних є невиправданим спрощенням реальності, оскільки будь-який інвестиційний проект характеризується безліччю чинників невизначеності. [1].

Відомі кількісні методи оцінки доцільності впровадження інвестиційних проектів, які передбачають розрахунок показників економічної ефективності від задоволення потреб бізнесу: чистий приведений дохід (Net Present Value, NPV), внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return, IRR), срок

окупності (Payback), індекс рентабельності інвестицій (Return On Investment, ROI).[2]

Серед різних підходів до моделювання в умовах невизначеності можна виділити три основні підходи: імовірнісний, нечітко-множинний і експертний. Як свідчить світовий досвід, ефективність застосування підходів на основі імовірнісних, нечітко-множинних і експертних описів залежить від рівня і характеру невизначеності, пов'язаної з конкретним завданням. Дійсно, по мірі збільшення невизначеності класичні імовірнісні описи поступаються місцем, з одного боку, суб'єктивним (аксиологічним) вираженням, заснованим на експертних оцінках, а, з іншого боку, нечітко-інтервальним описам, вираженим у вигляді функцій приналежності нечітких чисел або, в окремому випадку, у вигляді чіткого інтервалу. Але в існуючих підходах [2-3] грошові потоки від реалізації інвестиційного проекту інтерпретуються як надходження від безризикових вкладень, що призводить до неможливості проведення аналізу ефективності інвестиційного проекту в умовах невизначеності. При аналізі довгострокових інвестиційних проектів необхідно прогнозувати в часі майбутній стан великого числа невизначених параметрів ринкової кон'юнктури, тому абсолютно точний прогноз отримати практично неможливо. При прогнозуванні економічної ефективності і оцінки ризику реалізації інвестиційного проекту ключовим є прояв невизначеності числових параметрів планованого проекту. Неусувна невизначеність породжує такий же неусувний ризик прийняття інвестиційних рішень. Отже, при проведенні прогнозів необхідно враховувати чинники невизначеності, що обумовлюють ризик за певним показником ефективності.[1]

Методи, які використовуються в інвестиційному аналізі, поділяють на дві групи: 1) методи оцінки в умовах визначеності; 2) методи оцінки в умовах невизначеності. Сутність методів та їх недоліки представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Зміст методів оцінки інвестиційних проектів та їх недоліки

<i>Метод оцінки інвестиційних проектів</i>	<i>Зміст методу</i>	<i>Недоліки</i>
Методи оцінки в умовах визначеності		
Метод чистої приведеної вартості (NPV)	Дисконтування грошових потоків за ставкою, що відбиває очікуваний рівень позичкового відсотка на фінансовому ринку.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не дає можливості оцінити відносну міру зростання цінності підприємства у результаті реалізації проекту. 2. Складність визначення ставки дисконтування, від якої суттєво залежать результати оцінки. 3. Незмінність ставки дисконтування при розрахунках є досить великим припущенням. 4. Не дозволяє оцінити ступінь (резерв) стійкості проекту
Метод визначення строку окупності інвестицій (PP)	Визначення тривалості періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не враховується період освоєння проекту (період проектування і будівництва). 2. Показник PP не має властивості адитивності. 3. Не враховується віддача від вкладеного капіталу, тобто не оцінюється його прибутковість. 4. Не враховує весь період функціонування проекту, тобто не оцінюються грошові надходження після закінчення терміну окупності. 5. Тривалість граничного періоду окупності встановлюється без належного теоретичного обґрунтування і може призвести до відмови від економічно вигідних проектів. 6. Не враховується фактор часу.
Метод оцінки внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR)	Визначення ставки дисконтування, за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Складність розрахунку. 2. У деяких випадках виникають протиріччя між NPV та IRR. 3. Немає властивості адитивності. 4. Неможливо використовувати при оцінці альтернативних проектів. 5. Необхідність обґрунтування бар'єрного коефіцієнта, що певною мірою знижує об'єктивність прийняття рішення на основі показника IRR. 6. При оцінці проектів з нестандартними грошовими потоками проект може мати декілька значень IRR
Метод оцінки індексу рентабельності (ROI) і	Оцінка відношення дисконтованого чистого доходу до стартових інвестицій (IP), оцінка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Некоректно застосовувати для оцінки проектів з різними життєвими циклами. 2. Складність розрахунку PI у випадку проектів з нестандартними грошовими

<i>Метод оцінки інвестиційних проектів</i>	<i>Зміст методу</i>	<i>Недоліки</i>
коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR)	відношення середньорічного прибутку до середнього значення інвестицій (ARR).	потоками – такі, що змінюють знак з „+” на „-” декілька разів. 3. Проблеми розрахунку PI у разі здійснення інвестицій частинами протягом декількох періодів, а не єдиною сумою відразу. У цьому випадку використання PI як критерію ранжування проектів є не досить коректним, оскільки принцип розрахунку цього показника та різні схеми інвестування за проектами порушують умови тотожного зіставлення
Методи оцінки в умовах невизначеності		
Метод кращого стану	Модифікація методу чистої поточної вартості для умов невизначеності.	Складність визначення ставки дисконтування з урахуванням виправлення на ризик, від чого суттєво залежать результати оцінки
Модель оцінки капітальних активів (CAPM). Теорія цін акцій	Очікувана рівноважна рентабельність вкладень, яка дорівнює сумі безризикової процентної ставки та премії за ризик вкладень у певний актив, що визначається як добуток рівня систематичного ризику, властивого цьому активу, та середньоринкової премії за ризик.	1.Обмеженням є те, що модель розрахована на один інвестиційний період, немає припущень щодо ризику і прибутковості з часом. 2. У державах з нестабільною грошовою одиницею і незбалансованим бюджетом описаний підхід застосувати неможливо, оскільки цінні папери деноміновані у національній валюті і частка ризикової складової в нормі доходу по цих паперах дуже велика. 3. Труднощі з обчисленням β -коефіцієнта систематичного ризику. В Україні підприємства характеризуються відносно високим рівнем спеціалізації, тому необхідно додатково оцінювати й несистематичний (специфічний) ризик.
Арбітражна теорія оцінки. Модель С. Росса.	У моделі міститься набір різноманітних джерел систематичного ризику, що дає можливість фінансовому аналітику враховувати чинники, які специфічні для певної галузі.	Невизначеність систематичного ризику та його джерел утруднюють застосування моделі. Не припускає оцінки ефективності інвестиційного портфеля в термінах середньої прибутковості – стандартного відхилення.
Метод порівняння прибутковості проекту із середньозваженою вартістю	Інвестиційний проект приймається до виконання, якщо очікувана прибутковість більше або дорівнює вартості капіталу фірми. .	Визначення часток окремих складових капіталу доцільно проводити на основі ринкових значень, а не балансової вартості, яка відображає минулі умови і зовсім не враховує поточну ринкову ситуацію співвідношення між залученим і власним

<i>Метод оцінки інвестиційних проектів</i>	<i>Зміст методу</i>	<i>Недоліки</i>
капіталу фірми (WACC)		капіталом в прогнозованому періоді може змінюватися, а це означає, що WACC може бути різною в різних часових інтервалах. Також потрібно пам'ятати, що коли мова йде про ризикований проект, необхідно підвищувати ставку дисконту, щоб гарантувати, що вона враховує не тільки середньозважену вартість капіталу, але й включає в себе додаткову компенсацію за ризик, який не було враховано раніше.
Метод кумулятивної побудови (build-up approach)	Дохідність ризикованої інвестиції повинна бути більшою, ніж дохідність безризикової інвестиції, оскільки саме приріст дохідності є компенсацією за відносно більший ступінь ризику	Суб'єктивність, в основу оцінки перерахованих ризиків повинен бути закладений досвід і знання експерта в даній галузі, тобто оцінки експертів часто є суб'єктивними, адже вони залежать від їх відношення до ризику.

складено автором на основі [3 – 7]

Як показав, проведений аналіз, кожний з методів має певні та недоліки. Тому не може бути єдиним при прийнятті інвестиційних рішень. Необхідна комбінація декількох методів та підходів.

Список використаної літератури

- 1 Моделі прийняття рішень на основі теорії нечітких множин / О. А. Дмитрієва, О. С. Зайцева // [Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. : Інформатика, кібернетика та обчислювальна техніка.](#) - 2009. – Вип. 10. – С. 266-274.
- 2 Нечеткий метод обоснования внедрения IT-проектов / В.Г. Рябцев, С.М. Терещенко, Н.В. Шевченко // Сборник научных трудов **SWORLD**: Т.4, № 3. - Издательство: ООО «Научный мир» (Иваново). – 2013. – С. 81-83. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer32/1126.pdf>
3. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / за заг. ред. В. М. Бороноса. – Суми: Вид-во СумДУ, 2012. 539с. URL: https://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/?option=com_content&view=article&id=250&catid=17&Itemid=275
- 4 Жуков В.В. Методичні підходи до оцінки привабливості інвестиційних проектів / В.В. Жуков // Науковий вісник Ужгородського національного

університету. *Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство Випуск 13, частина 1, 2017. С. 100-106.*

5 Andre' F. Perold, George Gund The Capital Asset Pricing Model Journal of Economic Perspectives – Volume 18, Number 3 – Summer 2004 – Pages 3 - 24. URL: <http://www.afo.com.ua/doc/Model-otsinky-kapitalnykh-aktyviv-by-Puzenko.pdf>

6 Perridon L. Finanzwirtschaft der Unternehmung. 2012, P. 119. URL: http://www.vahlen.de/fachbuch/inhaltsverzeichnis/Perridon-Finanzwirtschaft-Unternehmung-9783800639915_2509201206151090_ihv.pdf

7 Данилюк М.О. Аналіз методичних підходів до визначення ставки дисконту при обґрунтуванні інвестиційних проєктів / М.О. Данилюк, У.Я. Витвицька // Івано-Франківський держ. технік. університет нафти і газу; Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2001. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/8576/1/65.pdf>

*Валенюк Н.В., ст. викл. кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
NatalyaValenuk@i.ua*

*Аберніхіна І.Г., к.е.н, доц., доц. кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
irina.abernihina@gmail.com*

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ

За даними статистики зовнішнього сектору Національного банку України чистий відтік прямих іноземних інвестицій в Україну в 2020 році склав 868,2 млн. дол. США.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ, Foreign direct investment, FDI) – довгострокові реальні інвестиції з метою отримання контролю або стійкого впливу (обсяг вкладень іноземного інвестора перевищує 10% капіталу) на об'єкт, в який інвестовано капітал.

Прямі іноземні інвестиції мають низку істотних переваг перед іншими формами економічного співробітництва: стимулюють імпорт капіталів; виступають джерелом інноваційних технологій і сучасних методів управління; створюють нові робочі місця з одночасним збільшенням реальних доходів

працівників; підвищують рівень конкуренції на ринку; покращують структуру економіки та збільшують обсяги експорту; забезпечують найбільш ефективну інтеграцію національної економіки у світове господарство. Таким чином, залучення іноземного капіталу сприяє проведенню структурної перебудови національної економіки, зниженню її технічної і технологічної відсталості, а також підвищенню конкурентоспроможності українських товарів та послуг на світовому ринку [1].

Прямі іноземні інвестиції обліковуються в платіжному балансі країни. Придбання резидентами частки в капіталі іноземних підприємств більше 10% визначає відтік інвестицій з країни, вкладення нерезидентів у акціонерний капітал українського підприємства – приплив іноземного капіталу до країни.

В таблиці 1 представлено обсяг прямого іноземного інвестування в економіку України за останні 5 років.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україні за принципом спрямованості (потоки),

млн дол. США

За роками	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Прямі іноземні інвестиції:	-3794	-3684	-4460	-5212	950
за кордон	16	8	-5	648	82
в Україну	3810	3692	4455	5860	-868

Складено за даними [2].

За останні роки прямі іноземні інвестиції в Україну значно переважали українські інвестиції за кордон. Але 2020 рік став першим майже за останні 20 років, в якому відбувся найбільший відтік прямих іноземних інвестицій з України.

Відтік прямих інвестицій з України в 2020 році стався з таких європейських країн: Греція (-8,8 млн дол.), Ірландія (-2,9 млн дол.), Іспанія (-1,7 млн дол.), Кіпр (-1 млрд 131 млн 300 тис. дол.), Латвія (-0,4 млн дол.), Нідерланди (-158,6 млн дол.), Португалія (-0,1 млн дол.), Румунія (-2,8 млн дол.), Хорватія (-2 млн дол.).

В 2020 році Україна не виводила своїх коштів і не вкладала грошей в економіку цих країн, за винятком Кіпру (1 млрд 92 млн дол.), Латвії (74 млн дол.), Нідерландів (3,8 млн дол.).

Найбільше прямих інвестицій в українську економіку у 2020 році вклали Швейцарія (347,4 млн дол.) та Швеція (115,9 млн дол.) [3].

Основними причинами такої негативної тенденції стали:

- недовіра іноземних інвесторів до судової системи;
- корупція та обтяжливість і нестабільність законодавства;
- монополізація ринків, слабкий та недостатньо розвинений внутрішній ринок;
- коронавірусна пандемія, відповідні обмеження та невизначеність розвитку подій;
- загострення і неврегульованість ситуації на Донбасі;
- скорочення реінвестованих доходів підприємств і компаній з іноземними інвестиціями реального сектору економіки по причині їх збиткової діяльності.

За 30 років економіка України залучила близько 50 млрд дол. США, але це низький показник в порівнянні з сусідньою Польщею, яка за цей же час накопичила близько 240 млрд дол. інвестицій. Отже, економіка країни є хронічно недоінвестованою.

Розроблена і затверджена Національна економічна стратегія на період до 2030 року визначає пріоритетність підвищення інвестиційної привабливості та залучення інвестицій в економіку України.

Визначено, що потреба ключових секторів економіки України складає близько 300 млрд доларів США зовнішніх та внутрішніх інвестицій.

Український агропромисловий сектор потребує близько 50 млрд доларів США до 2030 року загалом для досягнення належного стану землі, розвитку Agtech та стимулювання R&D. Українська промисловість потребує принаймні 20 млрд доларів США до 2030 року з метою забезпечення модернізації виробничих потужностей та скорочення обсягів викидів шкідливих речовин.

Український видобувний сектор потребує близько 7 млрд доларів США до 2030 року для проведення геолого-розвідувальних робіт для нарощування мінерально-сировинної бази. Енергетичний сектор потребує щонайменше 25 млрд доларів США до 2030 року для забезпечення заміщення генеруючих потужностей, а також модернізації енергетичної інфраструктури.

Український ІТ-сектор потребує залучення 70 млрд доларів США до 2030 року, що повинно становити 0,63-0,67 відсотка ВВП, для забезпечення активного зростання.

Український житловий фонд потребує залучення 120 млрд доларів США до 2030 року для проведення 100 відсотків реновації всього фонду старого житла [4].

Сьогодні основною стратегічною ціллю є створення необхідних умов для залучення інвестицій. На підвищення інвестиційної активності в Україні, формування сприятливих умов для реалізації масштабних інвестиційних проектів і розвитку міжнародного економічного співробітництва направлено прийняття Закону України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні», створення Національного фонду інвестицій. Цільовим індикатором досягнення заданої цілі визначено збільшення чистого притоку прямих іноземних інвестицій не менш як до 15 млрд доларів США на рік, починаючи з 2025 року.

Сьогодні реальними потенційними інвесторами для України є Об'єднані Арабські Емірати та Катар. ОАЕ розглядають як сфери для інвестування українську інфраструктуру, ПЕК, альтернативну енергетику, важку промисловість, банківський сектор, технології, сільське господарство і продукти харчування, а також з'ясовують можливості інвестицій в розвиток підконтрольних уряду України територій Донецької та Луганської областей. Наразі цільовим об'єктом прямого інвестування суверенних фондів ОАЕ в Україні є українські компанії, які знаходяться в списку на приватизацію.

Україна розраховує на залучення інвестицій з Катару у високі технології, інфраструктуру, фінансовий, енергетичний та аграрний сектори.

Таким чином, Україна була і залишається привабливою для іноземних інвесторів. Серед сучасних напрямків інвестування можна виділити: інформаційні технології (ІТ); легка промисловість; харчова промисловість; сільське господарство, продукція глибокої переробки з високими технологічними компонентами; логістика, доставка; електронна комерція; охорона здоров'я, фармацевтика, освіта, впровадження технологій і нестандартних рішень; переробка сміття; туризм та готельний бізнес; інфраструктура; житлове будівництво.

Пошук та залучення реальних іноземних інвесторів сьогодні супроводжується конкуренцією між країнами за прямі іноземні інвестиції. Потік прямих іноземних інвестицій у глобальну економіку у 2020 році скоротився на 40% порівняно з показником 2019 року. Сучасна економічна стратегія, направлена на зростання через інвестиції, визначені обсяги залучення інвестицій для ключових секторів економіки, пріоритетність відбору та впровадження інвестиційних проектів, подальше покращення інвестиційного клімату в країні та просування інвестиційного потенціалу України і її сильних сторін сприятимуть зацікавленості вкладень іноземних інвесторів в економіку України.

Список використаної літератури

1. Пурій Г.М. Сучасний стан та основні тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. *Інфраструктура ринку*. 2020. Випуск 44. С. 199-203.

2. Дані статистики зовнішнього сектору[Електронний ресурс] // Національний банк України. - Режим доступу до ресурсу:<https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>.

3. Співпраця між Україною та Європою: прямі інвестиції та зовнішня торгівля у 2020 році[Електронний ресурс] //«Слово і Діло». Аналітичний портал. - Режим доступу до ресурсу:

<https://www.slovoidilo.ua/2021/01/20/infografika/finansy/spivpracya-mizh-ukrayinoyu-ta-yevropoyu-pryami-investyciyi-ta-zovnishnya-torhivlya-2020-roczii>.

4. Національна економічна стратегія на період до 2030 року [Електронний ресурс] // затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179. - Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>.

*Кербікова А.С.
ст.викл. кафедри економіки та підприємництва
Сичук В.М.
студентка групи ЕП 01-17
Національна металургійна академія України
alla_kerbikova@ukr.net*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

На сьогодні ефективний розвиток промислових підприємств залежить від впровадження інноваційних розробок, нових видів продукції та освоєння нових ринків збуту. Водночас загальний кризовий стан, у якому опинилося багато вітчизняних товаровиробників, може свідчити про погіршення інноваційної діяльності та низьку конкурентоспроможність товарів, які виготовляються.

Проблемам дослідження інноваційної діяльності присвятили свої праці багато відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких доцільно виділити О.І. Амоша, В.М. Геєць, Р.В. Грінченко, В.В. Дорофієнко, В.О. Зайцева, Г.Г. Півняк, В.П. Семиноженко, В.П. Соловйов, Л.І. Федулова, О.М. Шашенко, О.І. Яшкіна та інші. Водночас значущість проблем дослідження сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств свідчить про актуальність подальших розробок у напрямі забезпечення інноваційних процесів як в Україні, так і на підприємствах, зокрема [3, 4].

Під інноваційною діяльністю розуміють усі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, що реально призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. До інноваційної діяльності також входять

дослідження і розробки, не пов'язані прямо з підготовкою конкретної інновації. [6].

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) оприлюднила щорічний звіт «Global Innovation Index 2020» в якому порівнюється інноваційна діяльність 131 країни та економіки світу.

У 2020 році Україна зайняла 45 позицію в загальному рейтингу «Глобальний інноваційний індекс 2020» та набрала 37,4 балів зі 100. Україна покращила свій минулорічний результат на 2 позиції. (рис. 1).

В глобальному рейтингу поруч з нами такі країни: 42. В'єтнам, 43. Греція, 44. Таїланд, 46. Румунія, 48. Індія.

Очолила рейтинг Швейцарія, за нею йдуть Швеція, США, Сполучене Королівство та Нідерланди. [2].

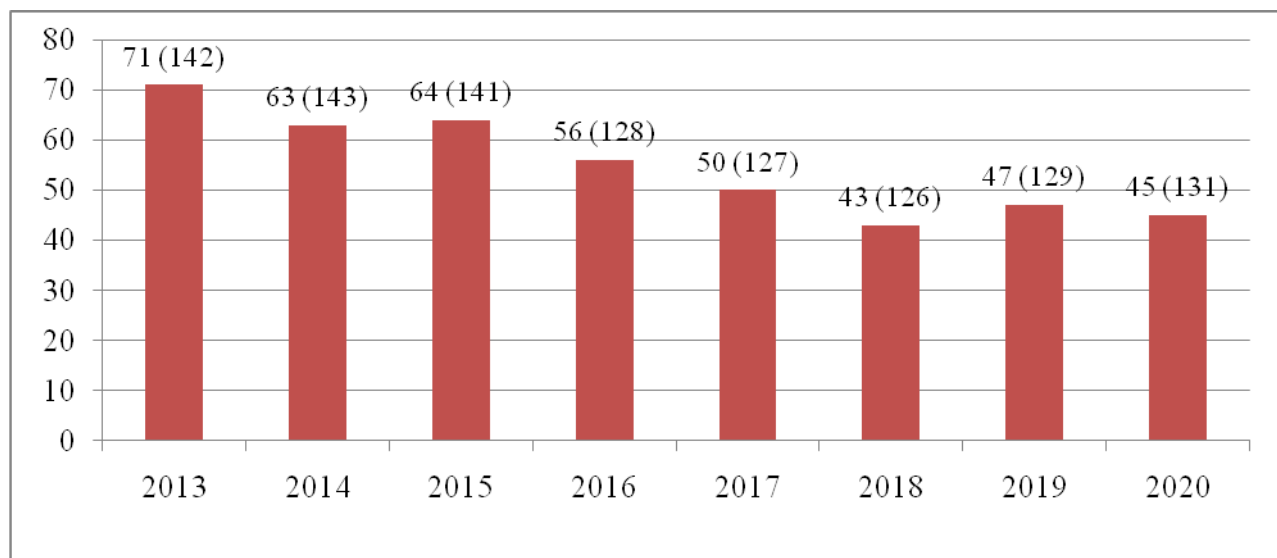


Рис. 1. Позиції України за Глобальний інноваційний індексом.

У 2019 році на інновації підприємства витратили 14220,90 млн грн, у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 10185,11 млн грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки 2918,85 млн грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 37,49 млн грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 1079,45 млн грн. Частка витрат на придбання машин,

обладнання та програмного забезпечення порівняно з 2018 р. зросла з 68,1% до 71,6 %. (рис. 2). [1].

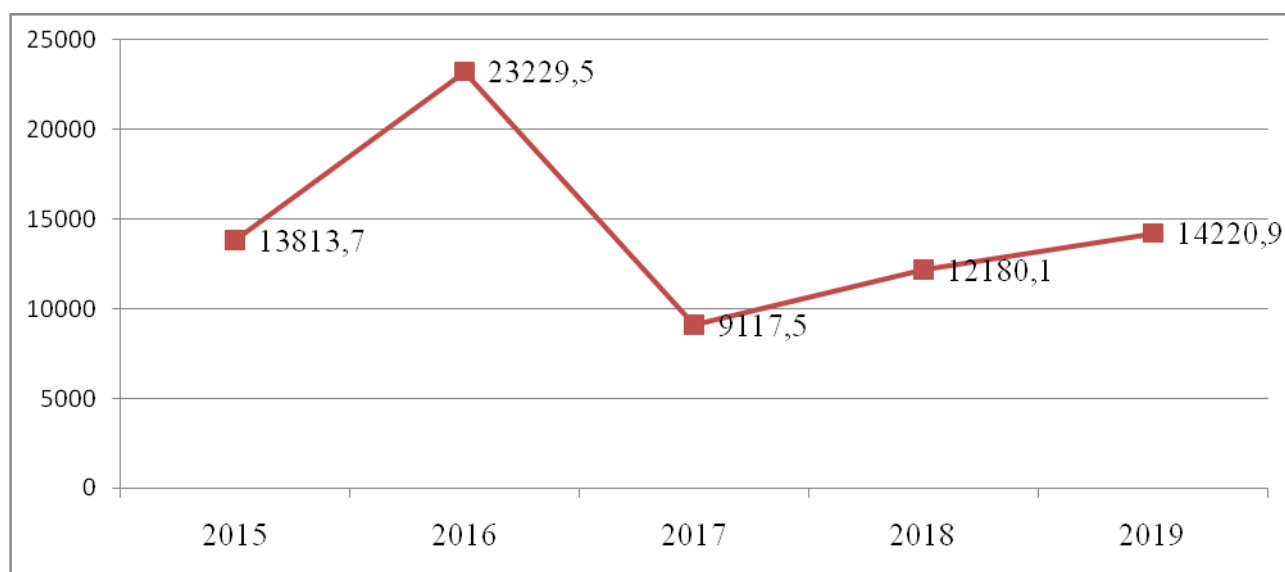


Рис. 2. Інноваційна активність підприємств за 2015-2019 рр. [1, 6].

Разом з тим, зменшилися частки витрат на науково-дослідні розробки (НДР) з 26,3% у 2018 р. до 20,5% у 2019 р., на придбання інших зовнішніх знань – з 0,4% до 0,3% У той же час зросла частка витрат на інші затрати, в т.ч. на маркетинг і рекламу з 5,2% до 7,6%

Частка витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у ВВП у 2019 році становила 0,43 %

Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості у 2019 році становила 1,3 %.

Для того, щоб країна впевнено стала на інноваційний шлях розвитку, необхідно докласти великих зусиль у таких напрямках: орієнтації державної політики на активізацію інноваційної діяльності підприємств; розвиток освіти і науки як необхідного підґрунтя для продукування інноваційних ідей і розробок; формування інноваційної інфраструктури як важливої складової національної інноваційної системи.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Global Innovation Index 2020. [Електронний ресурс]. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/
3. Кербікова А.С., Сичук В. М. Інноваційна активність підприємств України. Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (27 жовт. 2020 р.) «Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства»/відп. ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки, 2020. - С. 184-185
4. Кербікова А.С., Сичук В. М. Інноваційна діяльність підприємств в сучасній економіці. Збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (16 – 17 квітня 2020 р.). Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – С.78-82.
5. Кербікова А.С. Анализ инновационной активности предприятий Украины: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию создания кафедры экономики и МЭО в АПК / редкол.: А. В. Колмыков (гл. ред.) [и др.]. – Горки : БГСХА, 2020. – С. 115-121.
6. Наукова та інноваційна діяльність України [Текст]:Статистичний збірник України за 2019 рік // [Державний комітет статистики України]. – К. :Інформаційно-аналітичне агентство, 2020. – 100 с.

*Клюкин А.Д., магистрант,
Беляцкая И.А., доцент, канд. эк. наук
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»
shilo.1998@inbox.ru*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА УРОВНЯ ТОВАРНОСТИ ПРИ ПОМОЩИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ПРОГРАММЫ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ БЕЛАРУСИ»

Значение бухгалтерского учета на предприятии нельзя приуменьшить, ведь именно от его точности в большой степени зависит эффективность его работы. Именно бухгалтерский учет предоставляет правдивую информацию экономического характера, что помогает принимать грамотные управленческие решения. В свою очередь точность бухгалтерского учета зависит от правильного отражения каждой хозяйственной операции предприятия. Благодаря внедрению программ автоматизации бухгалтерского учета повышается оперативность обработки данных и достоверность деловой информации.

Программа «1С: Предприятие сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» является универсальной системой для автоматизации ведения бухгалтерского учета, поддерживающая различные системы учета, которая используется на предприятиях различных типов деятельности.

«1С: Предприятие сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» содержит функции, обусловленные особенностями управленческого и бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях, и предоставляет следующие возможности:

– ведение бухгалтерского и налогового учета в соответствии с требованиями Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь;

- ведение учета движения животных на выращивании и откорме, животных основного стада, рабочего скота в двух количественных измерениях (головы, вес);
- отражение в бухгалтерском учете операций реализации животных и продукции животноводства и растениеводства в физическом и зачетном весе, в счет начисленной заработной платы;
- учет полученной продукции животноводства и растениеводства, ее доработки, использования;
- учет использования материалов (семян, удобрений, ядохимикатов, кормов, ГСМ);
- учет работы автомобильного транспорта, машинно-тракторного парка и прочих вспомогательных и обслуживающих производств (учетные и путевые листы);
- ведение учета труда и заработной платы: сдельные наряды в растениеводстве, животноводстве, вспомогательном производстве, путевые листы водителей, трактористов-машинистов;
- производить расчет фактической себестоимости продукции животноводства, растениеводства, вспомогательного производства;
- формировать специализированные печатные формы для отражения хозяйственных операций;
- формировать специализированные формы регламентированной бухгалтерской и статистической отчетности [1].

Стоит отметить, что программа «1С: Предприятие сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» обладает большим спектром разделов и документов, которые облегчают работу бухгалтерской службы.

Один из плюсов программы «1С: Предприятие сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» в том, что в данной программе есть возможность проведения анализа. Так в разделе «Отчеты» есть подраздел «Анализ учета», который включает в себя следующее – «экспресс-проверка», «анализ учета по

налогу на прибыль»; «анализ учета по НДС»; «анализ учета по УСН» и «наличие счетов-фактур».

В программе разработаны отраслевые документы, необходимые для автоматизации учета отрасли «Растениеводство». В программе созданы справочники: Номенклатура, Номенклатурные группы, Подразделения, Статьи затрат, Склады, Возделываемые культуры, Поля, Список культур, Структура посевных площадей, Марки сельскохозяйственной техники, Технологические операции, Вид сельскохозяйственных работ.

Затраты на подготовку производственной деятельности накапливаются в разрезе подразделений, объектов (номенклатурных групп) и статей затрат.

В подсистему добавлены следующие документы: Акт расхода семян и посадочного материала, Акт об использовании удобрений, Поступление товаров и услуг, Авансовый отчет, Учетный лист тракториста-машиниста, Путевой лист трактора, Реализация сельскохозяйственной продукции, Реализация товаров в счет заработной платы списку сотрудников, Инвентаризация незавершенного производства, Выпуск продукции с поля, Сортировка и сушка продукции растениеводства, Учетный лист труда и выполненных работ, Сдельный наряд на выполненные работы, Культура, Марка техники, Поле [2].

Ежемесячно по участку растениеводство бухгалтер получают общую информацию с помощью таких документов, как «Анализ счета 20», «Карточка счета 20», «Оборотно-сальдовая ведомость по счету 20».

Как упоминалось выше, в программе «1С: Предприятие сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» не предусмотрен общий анализ производства продукции растениеводства, в связи с чем, мы предлагаем применение следующего документа, разработанного в одной из самых популярных программ для работы с электронными таблицами Microsoft Excel.

Таблица – Предлагаемая форма электронного документа

Вид продукции	Объем производства, т		Объем реализации, т		Уровень товарности, %	
	2019 г.	2020 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г.	2020 г.
Зерно	3 552	2 211	3 530	1 793	99,4	81,1
Льнотреста	792	167	250	167	31,6	100,0
Рапс	394	215	253	192	64,2	89,3

Примечание – собственная разработка автора

Стоит отметить, что уровень товарности – это отношение объема реализованной продукции к объему ее производства в натуральном или стоимостном выражении.

Результативным показателем является объем реализации продукции, а признаки-факторы первого порядка: объем производства продукции и уровень товарности. Уровень товарности в сельском хозяйстве зависит в основном от внутривладельческих потребностей хозяйства в данных видах продукции (создание семенного фонда, использования на корм животным). Создание этих запасов должно быть оптимальным, но не излишним, что обуславливает необоснованное снижение уровня товарности. Качество сельскохозяйственной продукции также непосредственно влияет на уровень товарности. Чем выше качество продукции, тем выше ее зачетная масса и цены, Соблюдение условий хранения сельскохозяйственной продукции способствует сохранности продукции, поддержанию ее качественных параметров на должном уровне и, как следствие уровня товарности [3].

Для заполнения предлагаемой таблицы из программы «1С: Предприятие сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» будут использоваться данные следующих документов:

1. анализ может производиться по любому виду продукции (графа 1), который необходимо будет выбрать из справочника видов сельскохозяйственных продукции;

2. для графы 2 «Количество произведенной продукции, т» будут использоваться данные такого электронного документа, как «Выпуск продукции с поля»;

3. для графы 3 «Количество реализованной продукции, т» будут использоваться такие документы, как «Анализ счета (20 «Основное производство», 43 «Готовая продукция», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности»», «Карточка счета (20 «Основное производство», 43 «Готовая продукция», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности»»», «Оборотно-сальдовая ведомость по счету (20 «Основное производство», 43 «Готовая продукция», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности»»);

4. графа 4 «Уровень товарности, %» будет автоматически рассчитываться по введенной заранее в таблице формуле:

$$УТ=VPI/VBP\times 100 \quad (1)$$

где УТ – уровень товарности, %;

VPI – объем реализованной продукции, т.;

VBP – объем произведенной продукции, т.

Заключение. В связи с современным ростом цифровизации и использованием различных программ по бухгалтерскому учету встает вопрос и о включении элементов анализа в данные программы. Предложенная нами электронная форма документа по расчету уровня товарности продукции удобна и легка в использовании, так как для его расчета необходимы только данные по количеству произведенной и реализованной продукции в организации. Использование электронной таблицы на практике позволит осуществлять контроль за сохранностью продукции, обеспечит недопущение потерь на всем пути следования от производителя до потребителя.

Список используемой литературы

1. Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурса: <http://misoft.by/software/detail.php?ID=18794>

2. 1С: Предприятие 8. Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурса: <https://solutions.1c.ru/catalog/agr-buh-bel/features>

3. Анализ уровня товарности продукции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурса: <http://www.macro-econom.ru/economics-2961-1.html>

*Клюкин А.Д., магистрант,
Путникова Е.Л., доцент, канд. эк. наук
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»
shilo.1998@inbox.ru*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ТОКЕНОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Применение информационных технологий является одним из основных приоритетов национального развития Республики Беларусь. Стратегия экономического формирования страны базируется на трех основных положениях:

- создание максимально привлекательных условий для работы передовых IT-компаний;
- устранение барьеров для внедрения новейших технологий;
- выработка экосистемы инноваций.

С целью содействия перехода Республики Беларусь в статус «IT-страны» был принят Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики». В развитие данного декрета Министерство финансов Республики Беларусь пунктом 1 постановлением от 06 марта 2018 года №16 утвердило национальный стандарт бухгалтерского учета (далее – НСБУ) «Цифровые знаки (токены)» [1].

Владение токенами, совершение операций с ними, ICO, майнинг и другие виды деятельности принципиально разрешены для всех юридических и физических лиц, но определенные действия могут совершаться только через резидентов ПВТ.

Для целей НСБУ №16 используются следующие термины и их определения в значении, которые рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 – Основные определения НСБУ №16 «Цифровые знаки (токены)»

Определение	Анализ понятия
Криптовалюта	1) разновидность токена; 2) отражен (записан) в блокчейне или иной распределенной информационной системе; 3) используется в качестве универсального средства обмена – функциональный признак; 4) используется в международном обороте – признак распространенности.
Цифровой знак (токен)	1) отражен (записан) в блокчейне или иной распределенной информационной системе; 2) удостоверяет наличие права на объект гражданских прав.
Майнинг	1) прямое указание об отличии майнинга от ICO (их сходство состоит в том, что в обоих случаях появляются новые токены); 2) цель майнинга – обеспечение функционирования блокчейна посредством создания в нем новых блоков с информацией.

Примечание – составлено автором на основании источника 1

Полученные организацией токены принимаются к бухгалтерскому учету в зависимости от способа их получения и предполагаемого назначения, что отразим в таблице 2.

Таблица 2 – Отражение полученных организацией токенов в бухгалтерском учете

№	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
		Д-т	К-т
1	Приобретены токены для осуществления удостоверяемых ими прав	06, 58	76, 91/1
2	Приобретены токены для последующей реализации	41	60, 90/7
3	Получены токены в качестве вознаграждения за оказанные услуги в соответствии с законодательством (за исключением вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне))	06, 58, 41	62
4	Возникли (добыты) токены в результате деятельности по майнингу или полученные в качестве вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне)	43	20

Примечание – составлено автором на основании источника 1

Стоит отметить, что согласно НСБУ №16 «Цифровые знаки (токены)», токены могут учитываться в бухгалтерском учете на счетах 43 «Готовая продукция» и 41 «Товары», в зависимости от личного производства токена, либо при его покупке.

В Российской Федерации правовое определение криптовалют, а также их сущность и порядок учета законодательством Российской Федерации не определены. Новый законопроект относит цифровые финансовые активы к имуществу, созданному в электронной форме.

С 2013 года в бухгалтерском учете вместо понятия «имущество» употребляется термин «актив», являющийся одним из объектов бухгалтерского

учета, приведенных в статье 5 ФЗ №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Согласно пункта 7.2 Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, – «активами считаются хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем».

При этом материально-вещественная форма актива и юридические условия его использования не являются существенными критериями отнесения к активам. Все это позволяет однозначно утверждать, что криптовалюту для целей бухгалтерского учета следует признавать активом.

Однако, ни одно ПБУ или иные законодательные акты Российской Федерации не регулируют порядок признания и оценки таких активов. В этом случае в соответствии с требованиями ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» организации следует разрабатывать соответствующие способы учета, ориентируясь в первую очередь на нормы МСФО.

МСФО также не регламентирует порядок учета криптовалюты. Многие эксперты склоняются к тому, что криптовалюты представляют собой специфичный класс нематериальных активов, приобретенных для инвестиционных целей и имеющих активный рынок. Однако, в случае создания криптовалюты в ходе обычной деятельности или приобретения криптовалюты с целью перепродажи, такой актив является высоколиквидным и отнесение его к нематериальным активам (долгосрочным вложениям) невозможно.

Согласно мнению Шилай И.Д. [2], Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» относит к запасам «активы, предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности». В соответствии с «Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов», утвержденной Министерством финансов Республики Беларусь, к запасам организации относятся товары и готовая продукция. Согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)» в качестве товаров к учету принимаются:

а) токены, приобретенные организацией для последующей реализации;

б) токены, полученные организацией «в качестве вознаграждения за оказанные услуги в соответствии с законодательством (за исключением вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне)» и предназначенные для последующей продажи.

Токены «возникшие (добытые) в результате деятельности по майнингу или полученные в качестве вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне)» отражаются в составе готовой продукции. Под майнингом понимается «предпринимательская деятельность, направленная на создание криптовалюты и/или валидацию с целью получения вознаграждения в виде криптовалюты».

Таким образом, криптовалюта, токен для целей бухгалтерского учета может быть отнесена как к финансовым вложениям, так и к запасам. Согласно НСБУ №16 «Цифровые знаки (токены)», токены могут учитываться в бухгалтерском учете на счетах 43 «Готовая продукция» и 41 «Товары», в зависимости от собственного производства токена, либо при его покупке.

Отсутствие нормативно-правовых актов, определяющих статус криптовалют, порядок их создания и обращения в Республике Беларусь, является одной из причин непопулярности криптовалюты у юридических лиц и отсутствия практического опыта их отражения в бухгалтерском учете. Следовательно, необходимо выработать единый категориальный аппарат и критерии классификации цифровых активов в целях формирования полной и достоверной информации в финансовой отчетности.

Список использованной литературы

1. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)» и внесении дополнений и изменений в некоторые постановления Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]: постановление Министерства Финансов Респ. Беларусь,

6 марта 2018 г. № 16 // Бизнес-инфо : аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2021.

2. Шилай, И.Д. Признание цифровых активов в составе запасов организации / И.Д. Шилай // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2019 – С. 342 – 345.

*Клюкин А.Д., магистрант,
Ракутин В.Г., доцент, канд. эк. наук
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»
shilo.1998@inbox.ru*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ведение бухгалтерского учета «ручным» способом требует дополнительной группировки и обобщения данных первичных документов по различным направлениям, что не всегда позволяет получать своевременную информацию, необходимой степени детализации, для принятия управленческих решений. Поэтому перед многими сельскохозяйственными предприятиями возникла проблема выбора программного обеспечения для автоматизации учета хозяйственной деятельности, учитывающего отраслевую специфику.

В настоящее время в Республике Беларусь существует достаточно широкий выбор различных систем автоматизации бухгалтерского учета. В организациях различных сфер деятельности используются «1С: Предприятие», «БЭСТ», «Инфо-бухгалтер», «Галактика», «Гедемин». Кроме того, в бюджетных организациях широко распространен комплекс «МАП», система ИВЦ Министерства финансов Республики Беларусь; в строительных организациях – «Профит-комплекс», в торговле – комплекс «Ветразь»; на предприятиях АПК – система «НИВА-СХП».

Зарубежные (исключая Российскую Федерацию) системы из-за высокой стоимости и необходимости проведения большого объема работ по адаптации на наше законодательство не получили до настоящего времени широкой известности в Республики Беларусь. На отдельных крупных предприятиях внедряются программные разработки системы SAP, Microsoft Business Solution.

В связи с разнообразием сегмента компонентов автоматизированных программ по бухгалтерскому учету Республики Беларусь проведем сравнительные анализ основных программ по автоматизации бухгалтерского учета и данные предоставим в таблице.

Таблица – Сравнительная характеристика наиболее распространенных программ автоматизации учета Республики Беларусь

Программа	Анализируемые показатели
«1С: Предприятие»	<i>Разработчик</i> – «1С», г. Москва
	Представитель в Республике Беларусь – 38 фирм-франчайзи. Региональный представитель «Мисофт».
	<i>Функциональный состав системы</i> – 1С: Бухгалтерия; 1С: Зарплата и кадры; 1С: Торговля и склад
	<i>Сегмент рынка пользователей</i> – универсальная. Оптимальна для средних предприятий.
	<i>Принцип построения системы</i> – состоит из типовой платформы и конкретных прикладных решений – конфигураций, которые определяют особенности автоматизации учета.
	<i>Особенности</i> – гибкая, многофункциональная, наиболее распространенная система.
«Гедемин»	<i>Разработчик и представитель в Республике Беларусь</i> – ООО «Золотые программ», г. Минск
	<i>Функциональный состав системы</i> – Банк, Бланки, Бухгалтерия, Зарплата и отдел кадров, Материальный склад, ОС, Производство, Торговля, Услуги входящие, Услуги оказываемые
	<i>Сегмент рынка пользователей</i> – для торговых, перерабатывающих, сельскохозяйственных и предприятий общественного питания.
	<i>Принцип построения системы</i> – все программные модули работают на технологической платформе «Гедемин». Центральным является модуль Бухгалтерия.
	<i>Особенности</i> – белорусская разработка. Предыдущий продукт компании – система «Анжелика+»

Программа	Анализируемые показатели
«Бэст-5. Мой бизнес»	<i>Разработчик</i> – «Бэст», г. Москва
	<i>Представитель в Республике Беларусь</i> – «Интеллектуальный сервис», г. Минск
	<i>Функциональный состав системы</i> – Финансы, Логистика, Производство, Персонал, Настройка; есть отраслевые приложения
	<i>Сегмент рынка пользователей</i> – средние и крупные торговые, производственные организации.
	<i>Принцип построения системы</i> – подсистемы могут функционировать независимо. Обязательным модулем является Настройка.
	<i>Особенности</i> – популярная российская программа. Серия «БЭСТ» включает множество пакетов прикладных программ для автоматизации управления организаций различных масштабов и отраслей.

Примечание – составлено автором на основании источника 1

Из проведенного анализа программ по автоматизации программ по бухгалтерскому учету в Республике Беларусь можно выделить следующие общие черты проанализированных автоматизированных программ:

- системы имеют локальный и сетевой варианты, поддерживают работу баз данных нескольких предприятий.
- программы адаптированы к действующему белорусскому законодательству, являются настраиваемыми и требуют сопровождения.
- системы относятся к универсальным, масштабируемым и могут использоваться на предприятиях различных видов деятельности.

Заключение. Проведя исследования можно сделать выводы, что Республика Беларусь в настоящее время располагает тремя основными программами по автоматизации бухгалтерского учета – «1С: Предприятие», «Гедемин» и «БЭСТ-5. Мой бизнес». Главной особенностью функционирования данных программ заключается их адаптация к действующему законодательству Республики Беларусь, а также способность использования данных программ на предприятиях любых форм деятельности, что означает, что организация в праве сама выбирать для работы более удобную программу по автоматизации бухгалтерского учета.

Список используемой литературы

1. Прохорова Т.В. Автоматизированная обработка информации в бухгалтерском учете: учеб. пособие / Т.В. Прохорова, Т.Г. Ускевич. – Минск: БГЭУ, 2013. – С. 188-354.

*Кузьмичук В.В., студент,
Коробова Н.М., ст. преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
vkuzmichuk@bk.ru*

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ: ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ

Рассмотрены содержание социальной защиты населения, ее формы и виды, особенности социального страхования и социальной помощи, дано авторское определение социальной защиты населения.

Основными принципами социального обеспечения в СССР являлись: многообразие его видов, всеобщность, предоставление социального обеспечения за счет государственных и общественных средств, высокий уровень обеспечения.

Средства, направляемые на социальное обеспечение, сосредотачивались в государственном бюджете, в бюджете государственного социального страхования, в централизованном союзном фонде социального обеспечения колхозников и централизованном союзном фонде социального страхования колхозников. Общее руководство социальным обеспечением в СССР осуществляли высшие органы государственной власти и государственного управления.

Представлялось, что в условиях социализма защищать людей не от кого и не от чего, их нужно обеспечивать. Подобное отношение к социальной защите, на наш взгляд, складывалось потому, что в советской Конституции было определено право человека на труд, гарантировалось трудоустройство,

провозглашалось отсутствие безработицы и гарантировалось обеспечение в старости, в случае потери трудоспособности и т.д.

На наш взгляд, сочетание длительной (в течение 70 лет) социалистической идеологизации населения с конституционным правом на труд и широким диапазоном социальных государственных обязанностей сыграло свою отрицательную роль в 90-х гг.

Во-первых, в течение пусть даже непродолжительного времени, но все-таки страна существовала в условиях законодательного вакуума (а по некоторым вопросам социального характера до настоящего времени либо нет вообще четкого законодательства, либо оно существует и наполнено серьезными недостатками и проблемами, которые нужно заполнять соответствующими инструкциями).

Во-вторых, преодоление устоявшихся идеологических и психологических позиций, которые еще и существенно ориентированы (или влияют) на материальное благосостояние, – дело сложное и небыстрое.

В-третьих, законы рынка объективны и они оказали свое влияние (позитивное или негативное) на политическую, экономическую, социальную ситуацию в стране, что в настоящее время принято называть ходом реформ, периодом реформ, результатом реформ и т.д.

Социальной защите населения уделено достаточно большое внимание в работах Э. Доллана, Дж Сакс., Е.Д. Катульского, Б.В. Ракитского, Л. Ржанициной, В.Д. Роика, Г.Х. Гендлера, Н.А. Горелова, Е. Тишина, Д.Г. Дорохина, Г.В. Сулеймановой и других авторов.

Мнение В.Д.Роика по поводу содержания социальной защиты таково: в широком смысле – «это комплекс мер по защите работников от социальных рисков... охватывает всю сферу жизнедеятельности работников», в узком смысле – «отдельные составляющие этой сферы» [2. С.31].

Другие отечественные авторы приводят свои определения относительно «социальной защиты населения» только в широком смысле слова.

Б.В.Ракитский: «...тот общественный порядок, в котором объекты могут опираться на общественный строй при выдвижении и отстаивании своих интересов, при формировании и отстаивании своего положения в обществе» [3. С. 5].

В.К.Сенчаков: «... – это определенный комплекс реальных прав и свобод граждан, обеспечивающих гарантированный обществом уровень безопасности и комфортности их жизнедеятельности» [4. С. 4].

В.И.Щербаков: «... многогранная система взаимосвязанных со всеми законодательными и исполнительными решениями разных уровней экономических, правовых и социальных гарантий того, что будут соблюдены важнейшие социальные права каждого члена общества» [5. С.9].

Н.А.Горелов: «... – действия, обеспечивающие реализацию социальных гарантий. Обеспечивается путем создания систем социального страхования и социальной помощи. Выделяется активная социальная защита {предполагает активную политику на рынке труда и привлечение средств граждан в систему социального страхования) и пассивная социальная защита (заключается в преимущественном использовании средств государственных и общественных организаций)» [6.С.159].

Е.В.Тишин: «...система законодательных, экономических, социальных и социально-психологических гарантий, обеспечивающих всем трудоспособным гражданам равные права и условия для повышения своего благосостояния за счет личного трудового вклада ... а нетрудоспособным и социально уязвимым слоям ... преимущества в пользовании общественными фондами потребления, прямую материальную поддержку в различных ее формах» [7. С.12].

Приведенные выше точки зрения позволяют говорить о том, что многие авторы рассматривают социальную защиту населения в широком и узком смысле, выделяют активную и пассивную социальную защиту, в качестве ее объекта выделяют трудоспособное, социально уязвимое и другие категории населения. В этом многообразии, нам представляется, видны преимущества и недостатки отдельных определений.

Мы считаем, что все приведенные трактовки социальной защиты населения, во-первых, имеют право на существование, во-вторых, не лишены недостатков, поскольку некоторые из них ориентированы не на раскрытие (отражение) сущности категории, а на комплекс мер по реализации конкретных гарантий и прав, на общественный порядок, поддержку трудоспособного и нетрудоспособного населения, то есть на конкретные меры или практические мероприятия.

Мы полагаем, что социальная защита населения – это теоретико-экономическая категория и конкретная социально-экономическая практическая деятельность, предполагающая определение и выявление актуальных направлений и установленный порядок обеспечения достойных условий жизни и свободного развития всех групп населения социального государства посредством проведения им социально-экономической политики, основанной на действующих в данной стране международных, общенациональных (разработанных и принятых в этой стране), региональных нормативно-законодательных актах.

Причем поскольку под социальной защитой населения мы понимаем еще и конкретную социально-экономическую практическую деятельность, нацеленную на защиту населения от всех видов риска, в том числе социального, экономического, профессионального, постольку считаем вполне правомерным использование категорий «социальная защита» и «социально-экономическая защита» как синонимов. В дальнейшем это положение следует учитывать.

Список литературы

1. Оценка Международной программы ПИАКТМВТ. Женева, 1984. 87с.
2. Роик В.Д. Социальная защита работников от профессиональных рисков. М.: Черноголовка, 2010. 282 с. Н.Н.
3. Ракитский Б.В. Социальная защищенность и ее типы // Вопр. экономики. 2012. №7. С.4-17.

4. Социальная защищенность в переходный период к рыночной экономике // Тез. доклада к Междунар. конф. 2-23 сентября 1993 г. ЮНЕСКО – Мировой Банк. Экономическая академия. Министерство экономики РФ. Россия. М, 1993. 31 с.

5. Советский рынок: социальная защита человека. Учеб. пособие. М.: Дело, 2011. 203 с.

6. Горелов Н.А., Тучков А.И. Энциклопедия труда и занятости. СПб;2007. 239 с.

7. Тишин Е.В. Формирование и реализация социальной защиты населения при переходе к рыночной экономике: Автореф. дис. ... д-ра. экон. наук. СПб., 2014. 26 с.

*Лещух І.В. к.е.н.,
старший науковий співробітник
відділу просторового розвитку
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М. Долишнього НАН України, м. Львів
ira_leschukh@ukr.net*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Інноваційний потенціал є рушієм структурних і технологічних змін, а також модернізації економіки регіонів на інноваційних засадах. А ефективність його використання, з-поміж іншого, визначає потенційні можливості і перспективи зростання конкурентоспроможності регіонів.

Для оцінювання інноваційного потенціалу регіонів України (з позиції результативності упровадження новітніх технологій та інновацій у виробництво) проаналізуємо розрахувати відповідний Індекс, в основі якого лежать показники, наведені у табл. 1.

Враховуючи, що наведені у табл. 1 показники є неоднорідними, тобто не підлягають зіставленню та містять значні внутрірегіональні коливання,

необхідним є процес їх стандартизації, який забезпечить порівнянність та співставність сформованої інформаційної бази [1].

Обрані для аналізу показники є показниками-стимуляторами (тобто зростання їх значень позитивно впливає на загальний рівень інноваційного потенціалу регіону), процедуру стандартизації здійснимо за формулою (1):

$$N_i = \frac{P_i - P_{min}}{P_{max} - P_{min}} \quad (1)$$

де N_i – нормоване значення i -го показника інноваційної діяльності в регіоні за досліджуваний період; p_i – значення i -го показника інноваційної діяльності в регіоні за досліджуваний період; p_{max} – максимальне значення i -того показника інноваційної діяльності в регіоні за досліджуваний період; p_{min} – мінімальне значення i -того показника інноваційної діяльності в регіоні за досліджуваний період.

Таблиця 1

**Показники для оцінювання
Індексу інноваційного потенціалу регіонів України***

№ з/п	Показники для оцінювання інноваційного потенціалу регіону	Одиниці виміру	Джерело інформації
1	Частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю	% до загальної кількості обстежених підприємств	Статистичні збірники «Наукова та інноваційна діяльність України» Державного комітету статистики України
2	Частка працюючих на інноваційно активних підприємствах	% до загальної кількості працюючих на обстежених підприємствах	
3	Частка підприємств, які здійснювали навчальну підготовку кадрів для інноваційної діяльності	% до загальної кількості підприємств з технологічними інноваціями	
4	Частка продукції (товарів, послуг), реалізованої інноваційно активними підприємствами	% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств відповідного регіону	
5	Частка реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг), що є новою для ринку	% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств відповідного регіону	
6	Частка інноваційно активних підприємств, залучених до інноваційного співробітництва	% до загальної кількості підприємств з технологічними інноваціями	
7	Частка заявок на винаходи (національні заявники)	% до загального обсягу заявок на винаходи в Україні	
8	Частка патентів на винаходи (національні заявники)	% до загального обсягу патентів на винаходи в Україні	
9	Частка заявок на корисні моделі від національних заявників	% до загального обсягу заявок на корисні моделі від національних заявників в Україні	
10	Частка патентів на корисні моделі (національні заявники)	% до загального патентів на корисні моделі в Україні	

*складено автором

Нормування первинних показників, здійснене за формулою (1), переведе їх величини у проміжок [0:1].

При умові, що показники за усіма складовими інноваційного потенціалу мають відносно однаковий вплив, Індексу інноваційного потенціалу регіону (ІІП) здійснимо на основі адитивної моделі за формулою (2):

$$ІІП = \frac{\sum_{i=1}^n N_i}{n}, \quad (2)$$

де ІІП – значення Індексу інноваційного потенціалу регіону; N_i – нормоване значення i -го показника (вихідного індикатора) інноваційної діяльності в регіоні за досліджуваний період; n – кількість показників.

Числовий діапазон отриманого Індексу інноваційного потенціалу регіону коливатиметься в межах [0:1]. Чим вищим є значення цього показника, ти вищим є інноваційний потенціал регіону, і – навпаки.

Результати розрахунків Індексу інноваційного потенціалу регіонів України у 2012-2014 рр. та 2016-2018 рр. наведено на рис. 1.

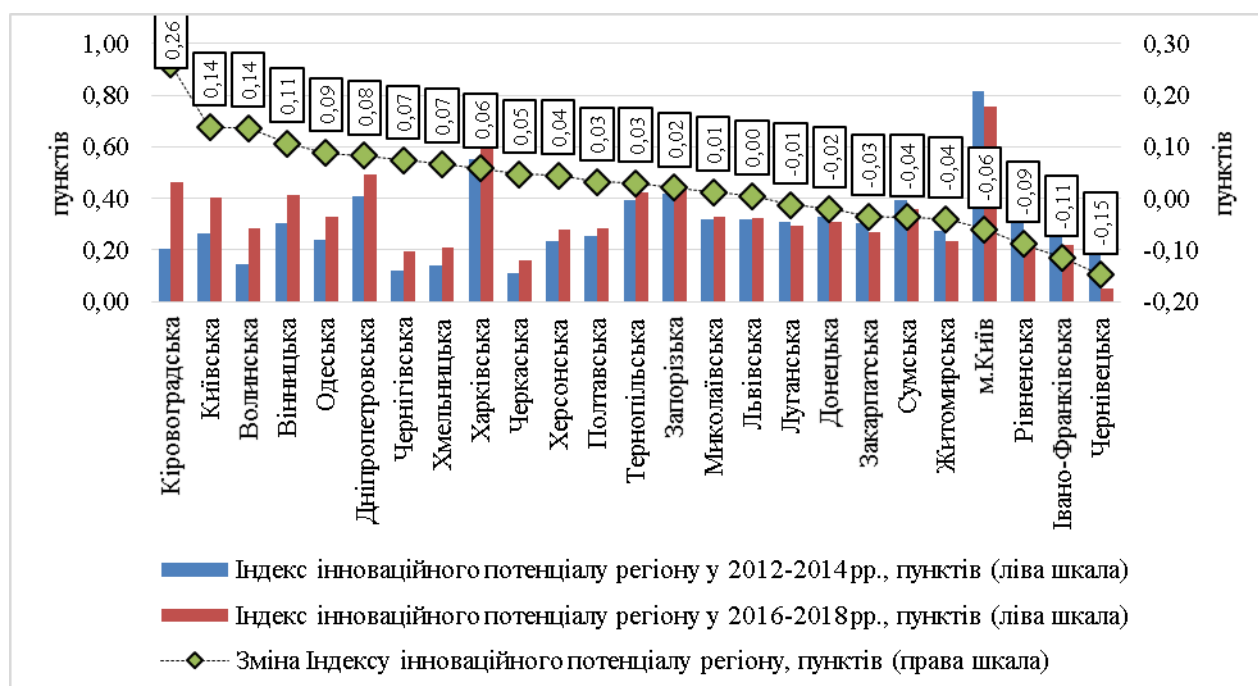
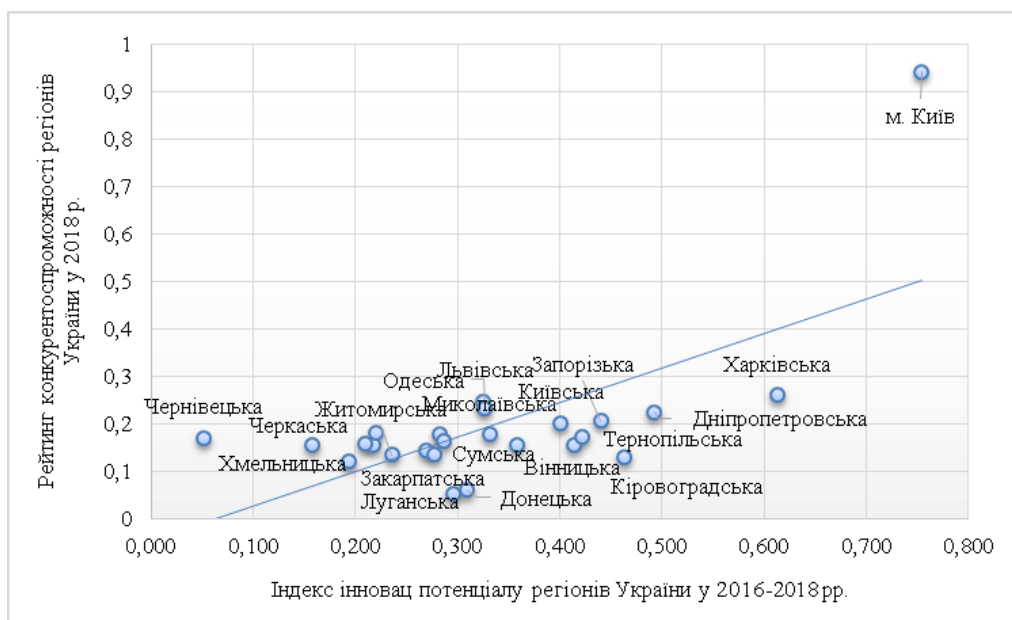


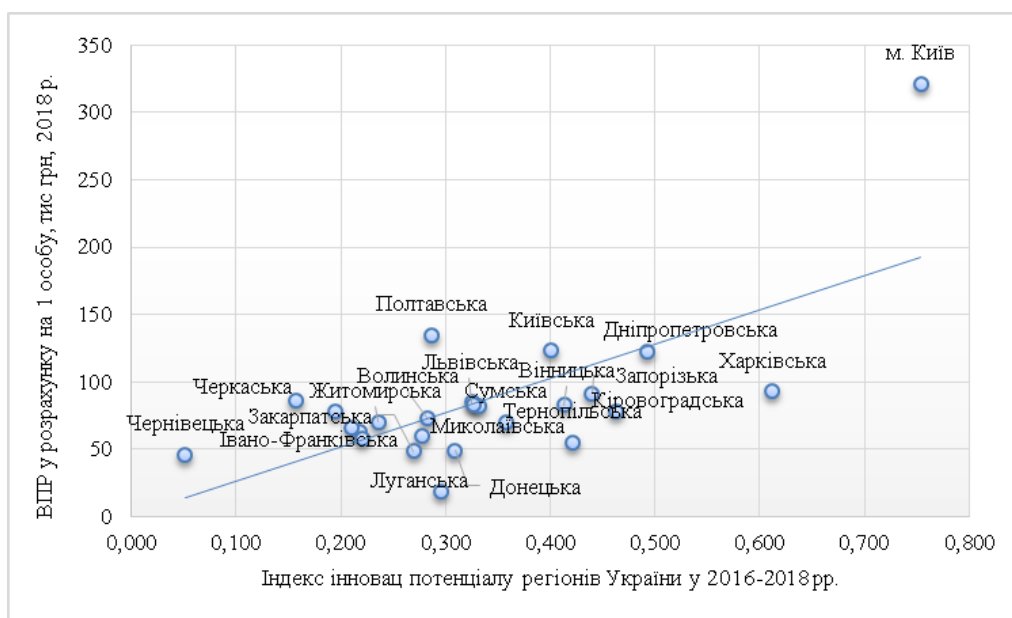
Рис. 1.Позиціонування регіонів України за Індексом інноваційного потенціалу у 2012-2014 рр. та 2016-2018 рр.*

*розраховано та складено автором

Необхідність нарощення інноваційного потенціалу регіонів України сьогодні аргументується його тісною кореляцією із рівнем конкурентоспроможності регіонів країни ($R^2=0,66$) та обсягом ВРП (в розрахунку на 1 особу ($R^2=0,68$; рис. 2.).



(a)



(б)

Рис. 2. Вплив інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність регіонів (а) та обсяг ВРП (б), 2018 р.*

*складено автором

Отже, сьогодні інноваційний процес становить основу конкурентоспроможності регіонів країни та є підґрунтям для переходу їх економіки на якісно новий рівень розвитку.

Список використаної літератури

1. Лещух І.В. Методичний підхід до оцінювання інвестиційного потенціалу об'єднаних територіальних громад в умовах сучасних реформ. Облік і фінанси. 2019. № 2(84). С. 159-163.

*Пилипенко Ю.І., д. е. н., професор,
завідувач кафедри економічної теорії
та міжнародних економічних відносин*

*Дубей Ю.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
pylypenkoyi@gmail.com*

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН

Не викликає заперечень той факт, що рухає економіку вперед її інноваційність. Нові покоління техніки й технологій з'являються на основі наукових винаходів – «принципово нових рішень, що дозволяють значно підвищити технічний рівень і якість продукції, удосконалити технології, підвищити ефективність та покращити умови праці» [1, с.125]. Як свідчить сучасна практика, в глобалізованому світі збільшується технологічний розрив між країнами через відсутність рівного доступу до сучасних технологій та інноваційних продуктів. З теоретичної та практичної точки зору технологічний розрив є характеристикою революційної форми технологічного розвитку, за якої відбувається стрибкоподібний процес заміщення однієї технології іншою, що якісно підвищує технологічні межі економічної діяльності та, одночасно,

формує умови для технологічної нерівномірності між господарюючими суб'єктами на мікро-, макро, та мегарівнях економічних процесів.

Ми погоджуємося з думкою Вишневського В.П., Гаркушенко О.М. та Князева С.І. щодо того, що з теоретичної точки зору технологічна нерівномірність може бути розглянутою через дві її форми – технологічне відставання та технологічний розрив. Перша форма характеризується незначною відстанню у технологічному розвитку між країнами зі схожим рівнем доходів, які розвиваються переважно в рамках одного технологічного укладу. Отримання конкурентних переваг у цьому випадку можливе лише в короткостроковій перспективі, оскільки країни-конкуренти спроможні через механізми імітації або власні розробки повторити інноваційні розробки «... досить швидко і з порівняно незначними витратами коштів та часу, і, таким чином, повернути собі втрачені конкурентні позиції. ... у зазначеному випадку йдеться про одну й ту ж S-подібну технологічну криву.

Технологічний розрив – значна відстань у технологічному розвитку між країнами, виникнення якої можливо двома шляхами:

1) між країнами зі схожим рівнем доходів та однаковим технологічним укладом у разі появи в одній з них масштабних інновацій революційного типу, що належать до вищого технологічного укладу, або появи комплексу інновацій еволюційного типу, що з'являються з такою швидкістю і в таких масштабах, які не дозволяють іншій країні в короткостроковому періоді створити власні та/або зімітувати аналогічні інновації для повернення втрачених конкурентних позицій на світових ринках;

2) між країнами, економіка яких характеризується різними технологічними укладами, та переважно з дуже відмінними рівнями доходами населення в них. Тобто, у такому випадку йдеться або про перехід з однієї S-подібної технологічної кривої на іншу, або про різні S-подібні криві» [2, с.11].

Таким чином, саме технологічний розрив зумовлює принципово різний технологічний рівень економічної діяльності, тим самим закріплюючи в довгостроковій перспективі технологічну нерівномірність між її учасниками.

На сьогодні дана нерівномірність втілюється в монополії 7 розвинутих країн на 46 з 50 макротехнологій, які забезпечують виробництво наукомісткої продукції, що дозволяє їм контролювати близько 80% світового ринку (див. напр. [3]). Зважаючи ж на те, що порушення такої монополії, або створення власної є достатньо складною справою, яка потребує не тільки значних фінансових та інших витрат, але й відповідного рівня розвитку наукової інфраструктури та інтелектуального капіталу, то така технологічна нерівномірність, принаймні в найближчій перспективі, буде тільки посилюватися.

Необхідно зауважити, що важливою закономірністю інноваційних та технологічних процесів є те, що їхні траєкторії розвитку мають тенденцію до зближення внаслідок того, що саме існуючі технології визначають попит на інновації. Оскільки саме пануючий в тій чи іншій країні технологічний уклад буде визначати характер необхідних технологічних інновацій, то неможливо розраховувати на масштабні революційні інновації в країні, де домінують технології минулого століття. Тому важливою передумовою для України, технологічна структура якої не відповідає вимогам ХХІ століття, є попередня масштабна технологічна модернізація. Тільки за цих умов можна розраховувати на можливість привнесення в національну економічну систему достатньої критичної маси технологічних інновацій, які заходяться в тренді вимог четвертої промислової революції.

В даному контексті важливим є аналіз місця України в глобальній економіці за ключовими технологіями Індустрії 4.0. На наш погляд, одним із важливих індикаторів, який дозволяє провести такий аналіз є врахування питомої ваги нашої країни у загальносвітовій кількості патентів за галузями новітніх технологій (див. табл. 1).

Як свідчать дані таблиці, позиції України щодо патентування новітніх розробок за вказаними технологіями є занадто слабкими. Ми в рази поступаємося в даному аспекті провідним державам світу, обумовлюючи низьку конкурентоздатність нашої країни на ринках високотехнологічної, наукоємної продукції. Подібна ситуація вимагає кардинальних змін в науково-

технологічній сфері нашої країни, ініціатором яких повинна виступати, насамперед, держава.

Таблиця 1

Питома вага окремих країн світу у загальній кількості патентів за галузями новітніх технологій, %

		США	Японія	Китай	Німеччина	Корея	Франція	Великобританія	Канада	Швейцарія	ЄС-28	Індія	Росія	Україна
Біо-технології	*	41,6	11,3	4,6	6,0	4,8	4,6	3,9	2,3	1,5	25,5	1,1	0,5	0,05
	*	41,5	14,0	1,7	7,8	3,2	5,4	4,5	2,0	2,5	28,8	0,8	0,3	0,01
	*													
ІКТ	*	33,7	22,7	15,9	5,6	7,0	2,9	2,6	1,7	0,7	18,6	0,9	0,5	0,06
	*	26,7	37,0	4,4	6,5	5,9	3,9	2,7	1,3	1,2	16,7	0,6	0,1	0,01
	*													
Нано-технології	*	34,6	17,4	3,9	5,0	8,6	4,4	3,5	1,6	0,9	21,5	1,5	1,8	0,09
	*	30,4	23,9	2,7	7,7	7,5	7,1	3,8	1,6	1,5	27,6	0,7	0,6	0,05
	*													

* - на основі договору про патентну кооперацію (РСТ);

** - на основі договору про «Триадичні» патентні сімейства (TRF)

Джерело: [4, с. 100].

Ми погоджуємося з тим, що «у світовій економічній історії істотні структурно-технологічні зрушення майже ніколи не відбувалися на основі постулатів сучасного неолібералізму, з його апологією принципів економічної рівноваги та ринкового саморегулювання. Саме тому, що кардинальні технологічні зміни породжують настільки серйозні структурні зрушення у всіх аспектах соціально-економічної діяльності, що говорити про якусь рівновагу в системі, що зазнає фундаментальної структурної перебудови, не має жодного смислу. І ринкове саморегулювання тут не працює через недостатність визначеності у дії ринкових параметрів у періоди кардинальної структурної ломки. У такі періоди без активної державної (а сьогодні вже і міждержавної) політики розвитку, яка б координувала й узгоджувала основні тренди (мегатренди) цих структурних змін, економіка будь-якої країни може піти «в рознос» [4, с.6].

Відтак основою технологічної модернізації вітчизняної економіки повинна стати науково-обґрунтована структурна політика, спрямована на позитивні інноваційно-спрямовані структурні зрушення вітчизняної економічної системи, які відповідають сучасним мегатрендам Четвертої промислової революції. Об'єктивно, Україні важко розраховувати на здобуття тільки власними зусиллями статусу технологічного лідера за окремими макротехнологіями нового технологічного укладу в світовій економіці. По-перше, для самостійної розробки нових технологій потрібні великі фінансові витрати, які національна держава та абсолютна більшість вітчизняних суб'єктів не можуть собі дозволити. По-друге, не можна сподіватися на швидкий технологічний стрибок і за рахунок отримання та масштабного поширення новітніх, проривних технологій з інших країн через небажання країн-виробників таких технологій втрачати своє монопольне становище на світовому ринку. Тому більш реалістичним є варіант технологічного оновлення вітчизняної економіки за рахунок розробки та впровадження нових технологій у кооперації з іншими країнами та міжнародного науково-технологічного обміну.

Список використаної літератури

1. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Еволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
2. Вишневський В.П., Гаркушенко О.М., Князєв С.І. Технологічні розриви: концепція, моделі, шляхи подолання // *Nauka innov.* – 2020. – Т. 1, № 2. – С. 3-19.
3. Лозовий С. Врахування національних інтересів у процесі інтеграції української науки у світовий дослідницький простір. Аналітична записка жовтень 2018 р. – Режим доступу до ресурсу: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2018-11/111AZ_Lozovyi_24.09.2018-4ddff.pdf
4. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України. Аналітична доповідь / В.Сіденко (керівник проекту) та ін. – Київ: Заповіт, 2017. – 182 с.

*Пилипенко Г.М., д.е.н., професор,
професор кафедри туризму та економіки підприємства
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
annarylup@ukr.net*

*Федорова Н.Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, організації виробництва та
теоретичної і прикладної економіки
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»
<sandetskaya777@ukr.net>*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Кожна країна будує власну стратегію соціально-економічного розвитку виходячи із специфіки функціонування своєї національної економіки та довготривалих цілей розвитку, однак при її формуванні неможливо ігнорувати той факт, що наука як джерело нової інформації та знань виступає одним із найпотужніших факторів розвитку. Реалії свідчать, що за допомогою розширення системи знань про оточуюче середовище суспільство здатне подолати загрози, що постійно виникають перед людством, вийти на новий рівень свого функціонування та забезпечити сталість розвитку [1]. З огляду на цей факт інші фактори розвитку можна вважати передавальними механізмами або умовами, що забезпечують перетворення знань у конкретні методи якісного вдосконалення системи через їх активне використання.

Групування основних факторів розвитку суспільної системи дозволяє виділити економічні (підприємництво, інновації, конкуренція), соціальні (система розподілу доходу і власності), соціокультурні (освіта, виховання), політико-правові (право, політика), екологічні (інститути природокористування), наукові (знання, інформація) чинники та представити суспільну систему єдиним організмом, що складається з тісно поєднаних підсистем – економічної, екологічної, політико-правової, соціальної, соціокультурної й наукової. Ці підсистеми поєднані взаємозв'язками та взаємообумовленістю: підвищення ефективності функціонування будь-якої з

них приводить до певних змін і в інших підсистемах. Наука як складова окремої наукової підсистеми відіграє вирішальну роль у змінах суспільної системи, оскільки сприяє вдосконаленню як економіки, так і всієї системи суспільства, викликаючи синергетичний ефект всередині неї.

Розглядаючи взаємозв'язок науки й економічної системи, можна простежити, що в розвитку останньої завжди настає такий момент, коли вона не може досягати своєї мети без використання наукових досягнень, що розширюють її ресурсні можливості, якісно змінюючи при цьому весь процес суспільного виробництва. Можна стверджувати, що саме наука перетворює процес економічного зростання, як кількісне збільшення виробленого продукту, в економічний розвиток як якісне вдосконалення економічної системи. Це реалізується через механізми підприємництва та інновацій в умовах конкуренції, яка примушує виробника оптимізувати виробничий процес задля отримання перемоги у конкурентній боротьбі. Вплив науки на кожен із компонентів економічної системи знаходить свій прояв у тому, що: по-перше, нові наукові відкриття розширюють виробничі можливості суспільства шляхом залучення у виробництво тих економічних ресурсів, які раніше не використовувалися (як матеріальні, так і людські), по-друге, розвиток науки дозволяє використовувати всі наявні економічні ресурси новим, більш ефективним способом, наука створює безмежний невичерпний відносно непривласнюваний науковий ресурс, що виступає суспільним надбанням та джерелом підвищення виробничих можливостей.

Безпосередньо у техніко-економічній сфері відбувається зміна форм та методів господарювання через вдосконалення техніки, технологій та організації виробництва, а отже, наука підсилює ефективність всієї виробничої системи, якісно змінюючи її найголовніші компоненти, що сприяє не тільки підвищенню якості продукції і зниженню витрат, а також зростанню легкості й безпечності праці, збільшує вільний час. Окрім того, технічні вдосконалення, змінюючи характер праці, підвищують попит на кваліфіковану робочу силу, що збільшує її доходи. Все це підвищує суспільну роль знань, освіти та загальний освітній

рівень в суспільстві, що є невід'ємним компонентом досягнення більш високого рівня якості життя як умови прогресивного соціально-економічного розвитку.

У соціально-економічній площині наука проявляє себе через вплив на систему розподілу доходу і власності у бік забезпечення додатковим доходом новатора, який за допомогою нового знання створює продукт з більшою споживчою вартістю та більш ефективними методами, що забезпечує йому переваги у конкурентній боротьбі та гарантує перерозподіл власності на його користь. У свою чергу, нові наукові ідеї підвищують доходи підприємця-новатора, власника «ефективної монополії» (за Й. Шумпетером), що дає фінансовий стимул до нових наукових відкриттів [2].

Поряд з цим наука як сфера, в якій формуються складові культурного капіталу й закладаються мотиваційні чинники економічної поведінки, може виступати фундаментом для реалізації управлінських функцій суб'єктів господарювання, які не можуть не користуватися наукою як системою знань про економіку, суспільство та природу, а також залучати з цією метою наукове мислення. Використовуючи новітні методи регулювання господарської діяльності, вони сприяють більш ефективному використанню обмежених економічних ресурсів та максимальному задоволенню суспільних потреб. Таким чином, наука за допомогою власного фактору розвитку – наукового знання – через економічні механізми вільного підприємництва, інновацій в умовах конкуренції змінює якість кожної із складових економічної системи, тим самим забезпечуючи пом'якшення протиріччя між потребами та можливостями, а також між індивідуальним та суспільним інтересом.

Список використаної літератури

1. Доклад Юнеско о науке: на пути к 2030 году, ЮНЕСКО, 2016, 729.
2. Шумпетер, Й. Теория экономического развития, М.: Эксмо, 2007, 864.

*Синявська Л.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Лоза Н., ст групи фін-4
Львівський національний аграрний університет
1971slvs@gmail.com*

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Об'єднана територіальна громада (ОТГ) — це спеціальне адміністративно-територіальне утворення, що утворювалося в Україні під час реформи децентралізації у 2015—2020 роках шляхом добровільного об'єднання суміжних територіальних громад сіл, селищ, міст (відповідних сільських, селищних та міських рад.

Ради, що приєдналися до ОТГ до закінчення бюджетного періоду, повинні виконувати свій бюджет окремо. Але є особливості, які потрібно враховувати, а саме:

- новообрана рада ОТГ може вносити зміни до рішень про місцеві бюджети, прийняті радами, що приєдналися до ОТГ;
- до завершення періоду окремого виконання бюджетів функції головних розпорядників, розпорядників бюджетних коштів продовжують здійснювати відповідні бюджетні установи в особі сільського, селищного, міського голови, обраного ОТГ, інших керівників бюджетних установ;
- до завершення періоду окремого виконання бюджетів функції місцевих фінансових органів рад, що приєдналися до ОТГ.

Місцеві бюджети є самостійними. Тобто, ані фінансове управління районної державної адміністрації, ані Департамент фінансів обласної державної адміністрації не можуть здійснювати обслуговування бюджету об'єднаної територіальної громади. У складі виконавчого органу ОТГ утворюється підрозділ, який і виконуватиме функції місцевого фінансового органу.

До 2020 року завершено формування нового адміністративно-територіального устрою. У державному бюджеті на 2021 рік прями міжбюджетні відносини встановлено з 1438 громадами. За підсумками 2020

року експерти провели чергову оцінку окремих показників фінансової (бюджетної) діяльності громад, які об'єдналися на добровільній основі протягом 2015-2019 років.

Для проведення аналізу 806 ОТГ згруповані за критерієм чисельності населення. Крім цього, для більш коректного порівняння міста обласного значення, у яких відбулася процедура об'єднання чи приєднання згідно Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», виділені в окрему групу (табл.1.).

Таблиця 1. - Групування ОТГ за чисельністю населення

Групи	Критерії групування	Кількість ОТГ	Загальна чисельність населення в групі ОТГ, тис. осіб	% від всього населення ОТГ
Група 1	Населення понад 15 тис. осіб	11	2 368,5	22,8%
Група 2	Населення від 10 до 15 тис. осіб	134	1 629,7	15,7%
Група 3	Населення від 5 до 10 тис. осіб	277	1 944,7	18,7%
Група 4	Населення до 5 тис. осіб	308	1 051,3	10,2%
Група 5	ОТГ- міста обласного значення	43	3 391,0	32,6%
Разом		872	10 385,2	

За підсумками 2020 року, до бюджетів 872 ОТГ надійшло 54,0 млрд гривень. Із розрахунку на одного мешканця по всіх ОТГ дохід в середньому становить 5 200,6 грн. Із 872 ОТГ по 274 громадах (31,4% від загальної кількості) показник доходів на одного мешканця перевищує середній показник по всіх ОТГ. Видатки загального фонду на 1-го мешканця розраховано як співвідношення обсягу видатків загального фонду до кількості мешканців відповідної ОТГ. З загального фонду бюджетів ОТГ було проведено видатків на

суму 72,6 млрд гривень. Середній обсяг видатків по всіх 872 ОТГ із розрахунку на одного мешканця склав 6 986,9 грн. Із 872 ОТГ по 353 громадах (40,5% від загальної кількості) показник видатків на одного мешканця перевищує середній показник по всіх ОТГ[1].

Аналіз показує, що існує стабільна тенденція диференціації у наданні ресурсів громадам, що може відповідно вплинути на якість та кількість державних послуг, які отримують громадяни в різних регіонах. У цьому випадку головним завданням національної економічної та соціальної політики має бути сприяння збільшенню фінансового потенціалу районів, що потребують допомоги, та максимізація координації міжрегіональних фінансових дисбалансів, з тим щоб забезпечити громадян відповідним рівнем державних послуг незалежно від того, де вони проживають. де він знаходиться. Реалізація громадського контролю за формуванням та виконанням місцевих бюджетів у територіальних громадах відбувається шляхом застосування низки інструментів.

Так, одним із них є загальні збори громадян за місцем проживання, що є формою їх прямої участі у вирішенні питань місцевого значення. Їх рішення враховують органи місцевого самоврядування в своїй діяльності

На думку експертів у сфері місцевого управління, найбільш вагомими причинами, що породжують неефективне використання бюджетних коштів, є: низький рівень прозорості бюджетного планування та виконання (72,2% опитаних вибрали цю причину), неефективне використання коштів місцевих бюджетів (недоцільне преміювання працівників, нераціональні закупівлі тощо) (66,7% респондентів) та проведення тендерних процедур із підготовленими вимогами під конкретного переможця (55,6% анкетованих осіб) [2].

Що стосується думки громадських активістів, то 63,3% респондентів серед запропонованих проблем у бюджетному процесі ОТГ відзначили неефективне використання коштів місцевих бюджетів (недоцільне преміювання працівників, нераціональні закупівлі тощо); 56,7% – низький рівень прозорості бюджетного планування та виконання, 46,7% – корупцію в органах управління

територіальною громадою. Хронічний дефіцит місцевого бюджету, як причину низької ефективності використання бюджетних коштів територіальних громад, визначили 16,7% експертів та 30% громадських активістів, однак, за своєю суттю, дефіцит є наслідком, відображенням неефективності використання бюджетних коштів. Підсумовуючи, зазначимо, що й експерти, і громадські активісти вбачають проблеми в процедурах розподілу бюджетних коштів на місцевому рівні, в тому числі серед проблем, що потребують вирішення, виокремлюють і низьку прозорість процедури розподілу коштів, і корупційну складову.

Отже, проблемою є і низька фінансова спроможність сільських та селищних рад навколо міст, що подекуди розглядається містами обласного значення як додаткова відповідальність, не підкріплена ресурсами. Втім, всі погоджуються з необхідністю розвитку міст, більш довгостроковими стратегічними перспективами спільного розвитку, необхідністю соціоекономічного вирівнювання територій.

Таким чином, міста обласного значення та громади навколо них мають хороший спільний потенціал для розвитку, залучення інвестицій, реалізації проектів розвитку, але поки що на даному етапі багатьом з них бракує бачення перспективи, діалогу. Людям в громадах важливо розуміти перспективи майбутнього життя, стану системи охорони здоров'я, розташування фельдшерсько-акушерських пунктів, амбулаторій, лікарень та поліклінік, де будуть дитячі садочки та школи.

Список використаної літератури

1. Децентралізація. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/13333>
2. Сторонянська І., Беля А. Особливості та проблеми здійснення громадського контролю виконання місцевих бюджетів територіальних громад. Державні та місцеві фінанси. 2020. Випуск 4 (65) Режим доступу: <file:///D:/Downloads/1371-2691-1-SM.pdf>

*Сиротюк Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки
Львівський національний аграрний університет
anasyr@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Сучасні тенденції розвитку економіки України, її бажання стати високорозвинутою країною з конкурентоспроможною економікою, обумовлює необхідність переходу до інноваційного розвитку. Нині в Україні рівень використання інноваційного потенціалу є недостатнім, що зумовлено низьким рівнем науково-технічного розвитку, переважання низькотехнологічних виробництв. Тому виникає необхідність у розробці такої концепції розвитку економіки, де вагому роль відіграватимуть інноваційні чинники, оскільки саме впровадження інновацій в умовах високої динамічності конкурентного середовища є надзвичайно важливими для отримання високої конкурентної позиції.

Інновації є високотехнологічними продуктами та основою для набуття нових знань та умінь. Посилення ролі інновацій мають сприяти досягненню Цілей сталого розвитку до 2030 р. Інноваційний розвиток національної економіки необхідно розглядати як стратегічне завдання, з певними пріоритетними заходами на їх виконання.

Вирішення соціально-економічних проблем країни, подолання наслідків кризи та перехід до стійкого розвитку залежить саме від ефективності докладених зусиль в контексті підвищення рівня диверсифікації та інноватизації економіки.

Для визначення інноваційної спроможності економіки країни на світовому рівні варто проаналізувати місце України у міжнародному рейтингу, який оцінює інноваційний потенціал, а саме Індекс інноваційного розвитку

агентства Bloomberg, який аналізує економіки країн Європи, Північної Америки та Азії.

У 2020 р. до топ-5 рейтингу увійшли Німеччина, Південна Корея, Сінгапур, Швейцарія і Швеція. Україна зайняла 56 позицію з 60 і порівняно з 2019 р. втратила три позиції. Така ситуація зумовлена послабленням позицій країни за такими складовими: інтенсивність і дослідження розробок; продуктивність; проникнення високих технологій та концентрація дослідників (рис. 1).

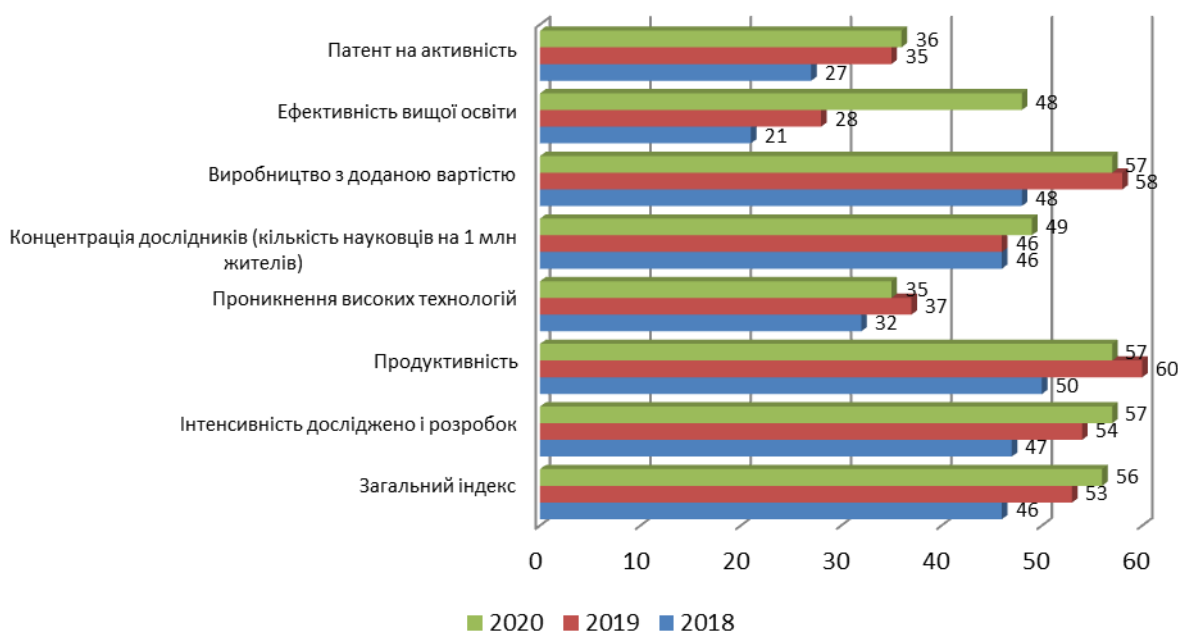


Рисунок 1. Місце України в рейтингу Інноваційного індексу Bloomberg*

*Побудовано автором за даними [1]

Для оцінки ефективності інноваційної діяльності варто оцінити результати діяльності підприємств, їх інноваційний потенціал та інноваційні перспективи. Інноваційний розвиток підприємств є тим важелем, що спроможний визначити ефективність економічного розвитку, важливих напрямів діяльності, підвищення позицій підприємства на ринку, забезпечення конкурентоспроможності та якості продукції тощо. Впровадження інновацій є досить тривалим процесом і вимагає суттєвих інвестицій, тому окремі підприємства не завжди зацікавлені у здійсненні інноваційних процесів, а

дотримуються наявних технологій. Така ситуація не дозволяє підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, так як відсутній процес створення нових інновацій.

Основними причинами незацікавленості підприємств в інноваційних процесах є: небажання працівників підприємства до нововведень; недостатній технічний рівень основних виробничих фондів підприємства; відсутність кадрів високої кваліфікації, не здатних використовувати нововведення; нестача інвестицій, необхідних для інноваційної діяльності; уникнення додаткових ризиків та відповідальності керівництва, пов'язаних з впровадженням інновацій тощо.

Аналізуючи динаміку кількості інноваційно активних підприємств можемо спостерігати суттєве їх зменшення (майже в 2 рази) у 2015 р. та незначне зниження у наступних роках. У 2019 р. порівняно з попереднім роком кількість інноваційно активних підприємств зростає, тоді як частка у загальній кількості підприємств знизилась (рис. 2).

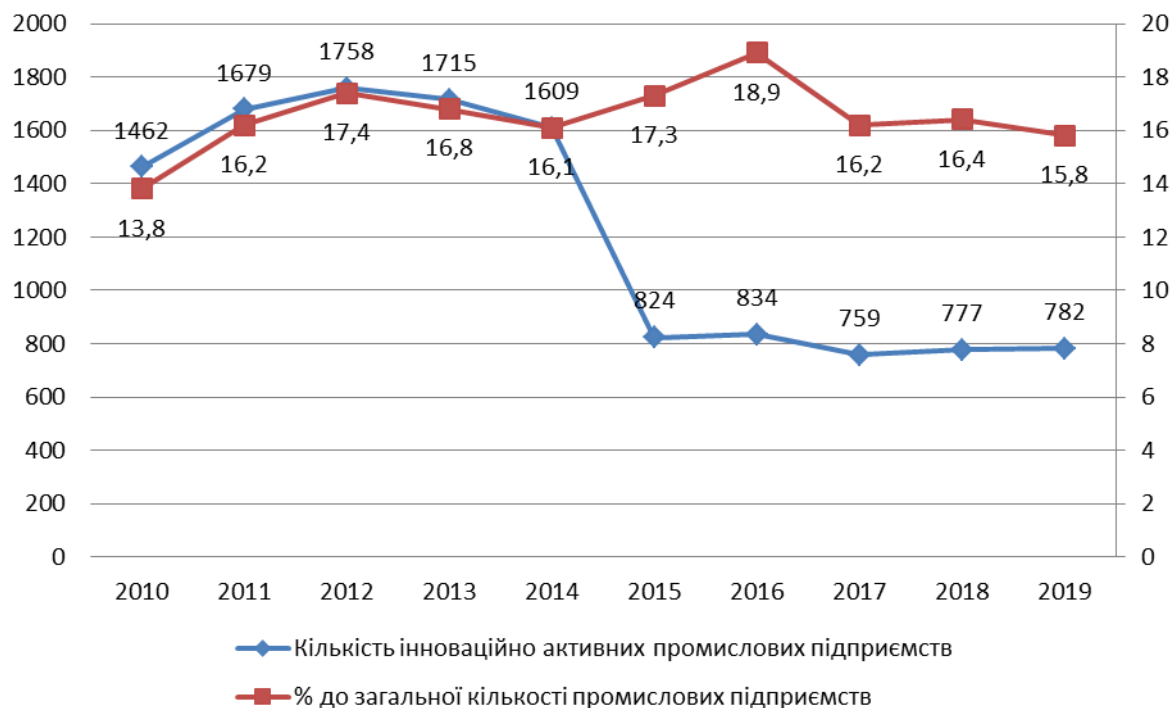


Рисунок 2. Інноваційна активність підприємств та їх частка у загальній кількості промислових підприємств*

*Побудовано автором за даними [2]

Варто проаналізувати кількість інноваційно активних підприємств у розрізі регіонів країни. У 2019 р. найбільша кількість інноваційно активних підприємств припадає на Харківську область (116), м. Київ (88), Дніпропетровську область (64), тоді як найменша – на Чернівецьку область (7) та Закарпатську область (9) (рис. 3).

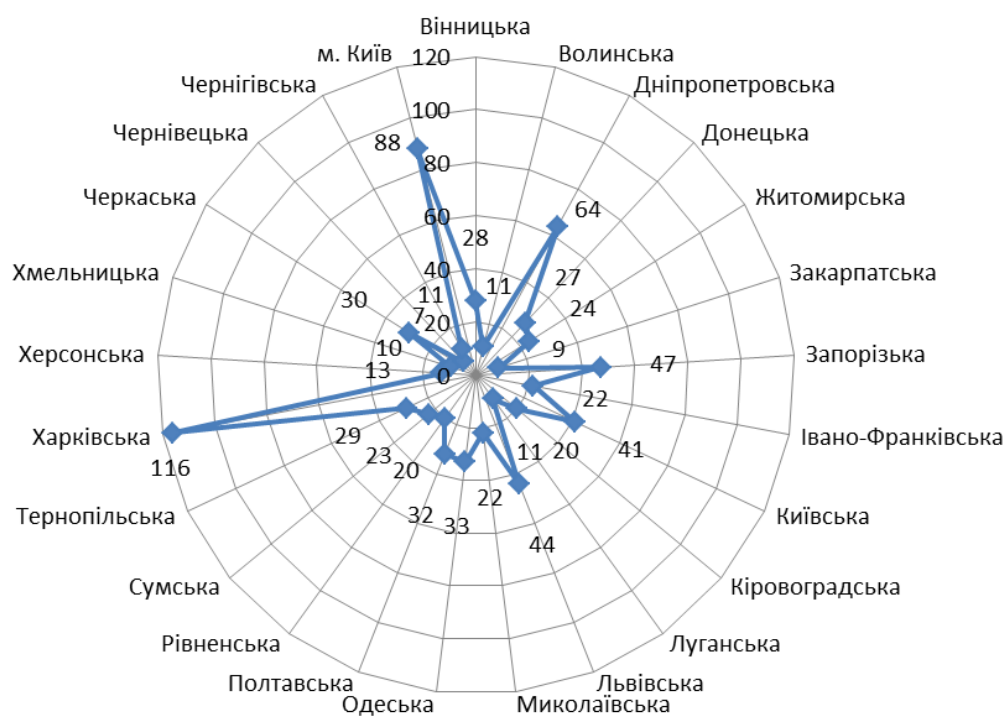


Рисунок 3. Кількість інноваційно активних підприємств у розрізі регіонів, 2019 р.*

*Побудовано автором за даними [2]

Стан інноваційної діяльності в Україні нині не відповідає потребам інноваційного розвитку та сучасному рівню інноваційних процесів у розвинених країнах світу. Незначні обсяги фінансування інноваційної діяльності та відсутність дієвої державної інноваційної політики не створюють належних стимулів до інноваційності.

Інноваційний розвиток соціально-економічних систем є процесом, який потребує значного фінансування протягом тривалого часу. У 2019 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності порівняно з 2018 р. зріс на 17,8%, але частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП залишилася на рівні попередніх років і становила 0,3%. В структурі джерел

фінансування найбільша частка припадала на власні кошти підприємств (87,7%), частка коштів державного бюджету зменшилась (3,9 %), зростає частка кредитів (6 %) (табл. 1).

Таблиця 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності*

Показники	2015		2018		2019	
	млн.грн	у % до загального обсягу	млн.грн	у % до загального обсягу	млн.грн	у % до загального обсягу
Усього	13813,7	100,0	12180,1	100,0	14220,9	100,0
за рахунок: власних коштів підприємств	13427,0	97,2	10742,0	88,2	12474,9	87,7
коштів державного бюджету	55,1	0,4	639,1	5,2	556,5	3,9
коштів місцевих бюджетів	38,4	0,3	13,4	0,1	109,9	0,8
коштів інвесторів-резидентів	74,3	0,5	109,7	0,9	72,3	0,5
коштів інвесторів-нерезидентів	58,6	0,4	107,0	0,9	42,5	0,3
кредитів	113,7	0,8	473,9	3,9	853,2	6,0
коштів інших джерел	46,6	0,4	95,0	0,8	111,6	0,8

*Складено автором за даними [3]

Отже, впровадження інновацій дозволить прискорити економічний розвиток держави і досягти високого рівня конкурентоспроможності як підприємств, так і економіки в цілому.

Список використаної літератури

1. Bloomberg Innovation Index. Germany Breaks Korea's Six-Year Streak as Most Innovative Nation. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation> (дата звернення: 04.04.2021).

2. Писаренко Т. В., Кваша Т. К., Рожкова Л. В., Коваленко О. В. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь / Київ: УкрІНТЕІ, 2020. 45 с.

3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ni/dj_fin_igpp/dj_fin_idpp_u.htm (дата звернення: 02.04.2021).

*Томашевський Ю.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
tomashum@gmail.com*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ

Світовий та вітчизняний досвід показує, що ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств та загалом реформування аграрного сектору економіки тісно взаємопов'язані із активізацією інвестиційної діяльності та зростанням обсягів інвестицій. Підприємства, отримуючи інвестиції, акумулюють державний, приватний та змішаний капітали, що сприяє не лише їх стабільній діяльності, а й дає доступ до сучасних агротехнологій. Основним критерієм для формування інвестиційної стратегії та інвестиційної політики підприємств і держави загалом є інвестиційна привабливість регіону. В останній роки дестабілізації економічної системи держави спостерігається спад рівня інвестиційної привабливості та обсягів залучення інвестицій зокрема й у Львівській області, що негативно впливає на економіку області та розвиток сільського господарства зокрема. Це обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Інвестиційна діяльність підприємств – це складний економічний процес, що безпосередньо залежить від тенденцій на ринку, привабливості та потенціалу сектору, стабільності окремих його галузей.

Львівщина є областю індустріально-аграрного типу. Основною сферою агропромислового комплексу є сільське господарство. Воно значною мірою визначає соціально-економічний розвиток області, рівень життя населення, забезпечення його продуктами харчування, а промисловість сировиною. За обсягом виробництва на Львівщині сільське господарство посідає четверте місце після промисловості, транспорту і зв'язку та торгівлі. Його частка у

загальнообласній валовій доданій вартості складає 8,6 %. У сільському господарстві працює 18% зайнятого населення [7, с. 19].

Сільськогосподарський сектор економіки області займає 10 місце в рейтингу областей України за індексом обсягу сільськогосподарського виробництва, 13 місце – по питомій вазі в загальному обсязі виробництва валової продукції сільського господарства і лише 21 місце – за обсягом виробництва в розрахунку на 1 особу [5].

Ефективна інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств безпосередньо залежить від їх фінансово-економічної спроможності, тому важливо проаналізувати динаміку загальної кількості цих підприємств.

На нашу думку, ключовою потребою підприємств в такій ситуації є вкладення і залучення додаткових інвестицій, раціональне їх використання, в тому числі розширення напрямів їх вкладення, покращення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості підприємств.

Інвестиційна діяльність в сільському господарстві є однією з основних складових економічного й соціального розвитку як Львівської області, так і України в цілому. Для того щоб інвестиційна діяльність в сільському господарстві була ефективною потрібно чітко розуміти її економічний зміст.

Кругообіг інвестицій в сільському господарстві, як у кожній виробничій сфері, відбувається з індивідуальним відтворенням основного капіталу у процесі безупинно поновлюваної діяльності і складається з певних етапів. Ми, зокрема, пропонуємо шість таких етапів, з яких “формування інвестиційних ресурсів різних форм” розпочинає і завершує цикл.

Отже, наявні інвестиційні ресурси стають інвестиційними вкладеннями, що можуть бути в таких формах: грошовій, фінансовій, матеріальній, майнових прав та інтелектуальних цінностей [2, с. 45]. Власне, накопичення, вкладення та матеріалізація інвестицій відображають інвестиційну діяльність підприємства, яка поступово переходить в основну. Тут можна виділити виробничу, товарну і грошову фазу обороту інвестицій, які відбуваються на четвертому та п'ятому етапі даного кругообігу. Отримання доходу (виручки) відносимо до сфери

обміну, в якій відбувається розподілення доходу, зокрема на створення нових інвестицій; відшкодування, утому числі в амортизаційний фонд; накопичення - частина прибутку направляється у фонд накопичення, а також для відсотків і дивідендів на інвестування; направлення прибутку у фонд споживання.

Таким чином, будь-яке порушення виробництва і обігу на стадіях руху капіталу перешкоджають його відшкодуванню, а отже й трансформації в інвестиції для безперервності процесу. Постійно поновлювальні власні джерела інвестицій сприяють запуску і стабільності кругообігу інвестицій, проте для покращення і розширення діяльності підприємства потрібно залучати нові джерела.

Для сільського господарства Львівської області основними джерелами інвестиційних ресурсів серед вітчизняних інвестицій є власні кошти підприємств, бюджетні кошти та кошти фінансово кредитної системи, а серед зарубіжних – вкладення приватних іноземних інвесторів у формі прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на те, що сільськогосподарські підприємства потребують різних форм інвестицій, зокрема й інвестиції в людський капітал, в наукові дослідження, інновації, фінансові та матеріальні ресурси в основному формують капітальні інвестиції.

В такій ситуації важливим джерелом інвестицій для області завжди були прямі іноземні інвестиції. Але залучення цих ресурсів передбачає створення сприятливого інвестиційного середовища, що ускладнюється економічно-політичною нестабільністю в державі. Досить ризиковано вкладати кошти у виробництво, не зробивши прогнозованих розрахунків на перспективу. Тому, кожен інвестор потребує впевненості у прибутковості свого вкладення, проводить для цього ряд розрахунків та аналізує низку факторів.

Оцінюючи незадовільний стан процесу іноземного інвестування, експерти вважають головною причиною цього недосконалу політику уряду. В Україні було зроблено ряд кроків щодо удосконалення інвестиційного законодавства, зокрема, затверджено концепцію Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України, набрав чинності Закон

України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проєктів за принципом «єдиного вікна», створена Національна інвестиційна Рада при Президентові України, ухвалено Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів», який посилює правовий захист інвесторів, проте поки що ці заходи не призвели до суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в нашій країні [1, с. 194].

Сільське господарство Львівщини залишається однією з найперспективніших щодо інвестиційних вкладень галуззю. Проте подальша стабільність та збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій можливі за умов створення механізмів взаємодії іноземного партнера й органів державної влади, збереження та підвищення інвестиційної привабливості галузі, зменшення податкового тиску, ефективної системи страхування іноземних інвесторів і зниження рівень ризику, зменшення рівня інфляції, покращення міжнародного іміджу та інформованості потенційних інвесторів.

Інвестиційне стимулювання не лише спроможне забезпечити вихід підприємств з кризи та стабільність їх прибутків, а й сприяє інтенсивному типу розвитку, підвищенню якості продукції відповідно міжнародним стандартам. зростанню фахового рівня менеджменту. І це матиме вирішальне значення в боротьбі як за внутрішній, та і за зовнішні ринки.

Стабільність кругообігу інвестицій в сільському господарстві повинна підкріплюватись прибутковістю, збільшенням обсягів інвестицій та розширенням джерел інвестиційних ресурсів, які в основному виступають у формі капітальних інвестицій, і опускаються такі важливі форми як інвестиції в людський капітал, в наукові дослідження; інновації.

Основні обсяги інвестицій у сільськогосподарські підприємства Львівщини надходять із-за кордону. Проте для їх збереження та збільшення необхідна довгострокова державна стратегія залучення іноземних інвестицій щодо конкретних областей, з врахуванням національних цілей та пріоритетів.

Список використаної літератури

1. Гура О. А. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення. *Економіка: збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди*. Харків: 2015. Вип. 15. С. 188-196.
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність. *Навчальний посібник*. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 472 с
3. Офіційний сайт Головного управління статистики Львівської області [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://stat.lviv.ua>.
4. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua> .
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/system/files>.
6. Офіційний сайт проекту Doing business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org>.
7. Сільське господарство Львівської області у 2014 році. *Статистичний збірник*. Львів : Головне управління статистики у Львівській області. 2015. 247с.

СЕКЦІЯ 4

МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Гудкова Е.А., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
alenagudkova@mail.ru*

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время в системе бухгалтерского учета Республики Беларусь происходят значительные изменения, связанные с его реформированием согласно требованиям рыночной экономики и международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). При этом область стоимостной оценки объектов бухгалтерского учета, в том числе обязательств, является весьма актуальной с позиции достоверности представления их в бухгалтерской (финансовой) отчетности. В последние годы наблюдается вынужденное постепенное изменение концепции стоимостной оценки, которое выражается в возможности использования кроме исторического подхода при оценке обязательств их альтернативных способов.

В связи с этим рассмотрение существующих подходов к оценке обязательств является одним из актуальных направлений дальнейшего реформирования белорусского бухгалтерского учета.

В различных нормативно-правовых актах Республики Беларусь приводится достаточно подробное описание оценки различных видов активов организации, однако оценка обязательств, за исключением финансовых обязательств, отдельно не рассматривается. Вместе с тем вопросы оценки обязательств не менее важны для формирования достоверной информации о финансовом положении организации.

Большинство обязательств организаций отражается в учете и отчетности по начисленной сумме, тогда как в мировой практике используется большее количество оценок, применяемых для отражения обязательств в отчетности организаций.

В связи с этим проанализируем наиболее распространенные оценки обязательств в Национальных стандартах бухгалтерского учета и отчетности Республики Беларусь (НСБУ) и МСФО. Изучение подходов к оценке обязательств [1, 2, 3, 4] позволяет сделать вывод, что в перечень базовых оценок таких объектов можно отнести:

- фактическую стоимость;
- приведенную (дисконтированную) стоимость;
- амортизированную стоимость;
- справедливую стоимость.

Встречающиеся в МСФО другие наименования в отношении оценки обязательств, по сути, являют собой разновидности методики расчета тех или иных базовых оценок. Проведем сравнение видов оценок обязательств, применяемых в системах белорусских и международных стандартов, которые рассмотрим в таблице.

Таблица

Виды оценок обязательств, применяемые в системах белорусских
и международных стандартов

Вид оценки	Характеристика оценки	Пример оценки обязательств согласно НСБУ	Пример оценки обязательств согласно МСФО
Фактическая стоимость	Сумма фактических затрат, необходимая для погашения обязательства согласно деловой практики, договора или требованиям законодательства	Кредиторская задолженность, обязательства по оплате труда, перед внебюджетными фондами, задолженность по налогам и сборам, перед поставщиками, подрядчиками и прочими кредиторами	Краткосрочные обязательства по оплате труда, перед внебюджетными фондами, текущие обязательства по налогам и сборам, краткосрочные обязательства перед поставщиками, не предполагающие выплаты долевыми инструментами
Приведенная (дисконтированная) стоимость	Текущая стоимость будущего использования денежных средств на	Резерв по выводу основных средств из эксплуатации и	Долгосрочные вознаграждения по оплате труда, пенсионные

Вид оценки	Характеристика оценки	Пример оценки обязательств согласно НСБУ	Пример оценки обязательств согласно МСФО
	погашение обязательства	аналогичным обязательствам	обязательства, долгосрочные обязательства перед поставщиками и прочими кредиторами, долгосрочные оценочные обязательства
Амортизированная стоимость	Первоначальная стоимость финансового обязательства плюс сумма начисляемого по нему расхода в виде процента (дисконта) минус сумма погашения основного долга и процента (дисконта) по нему минус (плюс) сумма погашения определяемых по нему скидок (премий)	Виды финансовых обязательств, которые относятся к категории «Финансовые обязательства, учитываемые по амортизированной стоимости»	Некоторые виды финансовых обязательств, оцениваемые согласно МСФО (IAS) 39 по амортизированной стоимости
Справедливая стоимость	Сумма денежных средств, которая была бы уплачена в случае погашения финансового обязательства в текущих рыночных условиях	Виды финансовых обязательств, которые относятся к категории «Финансовые обязательства, учитываемые по справедливой стоимости»	Виды финансовых обязательств, оцениваемые согласно МСФО (IAS) 39 по справедливой стоимости, обязательства по оплате труда, перед поставщиками и прочими кредиторами, рассчитываемые на основе стоимости долевых инструментов (МСФО (IFRS) 2)

Данные таблицы свидетельствуют, что в системе НСБУ Республики Беларусь присутствуют все перечисленные виды оценок, хотя в системе МСФО диапазон применяемых оценок для отражения обязательств значительно шире.

При этом область применения дисконтированной, амортизированной и справедливой стоимости пока еще очень ограничена. Дисконтированная стоимость используется лишь для резервов предстоящих платежей, в частности резерва по выводу основных средств из эксплуатации и аналогичным обязательствам, а амортизированная и справедливая стоимость – для оценки финансовых обязательств. Считаю целесообразным в системе белорусских бухгалтерских стандартов использовать справедливую стоимость более активно.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на существующую в Республике Беларусь вариантность видов оценки обязательств, до сих пор имеются отдельные нерешенные вопросы в части методики их применения, которые требуют дальнейшего уточнения и разработки. Продолжение работы в данном направлении необходимо для усиления степени сближения регламентаций по учету обязательств белорусских НСБУ с МСФО.

Список использованной литературы

1. Дружиловская, Т.Ю. Бухгалтерский учет обязательств организаций в системах российских и международных стандартов: теоретический аспект. / Т.Ю. Дружиловская, Т.В. Игонина // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 45 (243). – С. 2-13.
2. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2017 г. № 52-З. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300057> – Дата доступа: 20.03.2021.
3. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь, 19 августа 2016 г. № 657/20 – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21600657&p1=1> – Дата доступа: 20.02.2021.
4. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 22 декабря 2018 г., № 74. – Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/W21833714_1546117200.pdf – Дата доступа: 20.03.2021.

Danylkiv Kh.P., Ph.D. in Economics,
Associate Professor of the Finance, Account and Analysis Department,
Lviv Polytechnic National University,
khrystyna.p.danylkiv@lpnu.ua

Hembarska N.Ye, Ph.D. in Economics,
Senior Lecturer of the Finance, Account and Analysis Department,
Lviv Polytechnic National University,
nataliya.y.bilinska@lpnu.ua

Huminilovych R.R., Ph.D. in Chemical, Associate Professor,
Associate Professor of Physical, Analytical and General Chemistry Department
Lviv Polytechnic National University,
ruslana.r.huminilovych@lpnu.ua

USE OF THE SWOT-ANALYSIS AT ADOPTION OF ADMINISTRATIVE DECISION IN A FINANCIAL CRISIS

The market economy and the current state of the country's economy increasingly require companies to implement more effective management policies that affect all areas of the enterprise in equal shares. Effective management of the enterprise, first of all, consists in constant monitoring of activity of the enterprise in all spheres: production, quality of production, channels of sale of production, qualitative and quantitative structure of the personnel, financial position of the enterprise, etc. Therefore, high-quality and continuous monitoring allows you to make the right management decisions and develop a successful business strategy.

The purpose of the study – with the help of SWOT-analysis to identify external and internal factors that affect the activities of the enterprise, and to form strategic directions of development on the example of the enterprise PJSC "Enzyme Company". In modern economic practice, this method is one of the most popular qualitative methods of analysis [1].

With the help of SWOT-analysis, the company in the study of the factors of the internal and external environment of financial and economic activities can identify and evaluate, as well as control opportunities, their activities in order to reduce threats [2].

PJSC "Enzyme Company", which belongs to wholesale and retail trade, was chosen for the research [3]. Opportunities and potential that can be claimed by the

company in the competition in the process of achieving its goal allows you to identify and determine the analysis of the internal and external environment (Table 1 and Table 2).

Table 1

The main factors of the internal environment that affect the financial and economic condition of PJSC "Enzyme Company"

Factors	The weight of the factor	Impact on the company	Direction of influence	The level of importance of the factor	Characteristics of the factor
Marketing					
Products produced by the company	2	3	+	+6	PJSC "Enzyme Company" has an expanded range, namely yeast weighing 25.50 kg packed in a package of 1 kg and with an additive in a package of 1 kg, in the future the company will increase the range of products.
Market share	2	2	+	+4	The market share of PJSC "Enzyme Company" is 40%, the next market participant which occupies 50% of the market is the dealer of SE "Artemsil" and 10% of the market share is occupied by representatives of the Belarusian yeast producer "Mozyrdridge".
Range of services	2	2	+	+4	The range of PJSC "Enzyme Company" is expanded which allows customers to choose the right product from weight raw materials to finished packaged products and more.
Advertising quality	2	1	+	+2	PJSC "Enzyme Company" does not carry out an advertising campaign to promote the goods it produces, but will promote goods through Internet advertising or create its own website with the presentation of its products.
Finances					
Profit	2	2	+	+4	The profit of PJSC "Enzyme Company" in 2019 is 300 thousand hryvnias and as of the end of 2018 is 250 thousand hryvnias, ie the company's profit for the year shows a growth trend of 50 thousand hryvnias.
Return on assets (assets, capital, net interest margin, net spread)	2	2	+	+4	The profitability indicator does not reach a critical value, so it is at a stable level, so the net profit is 1 million 373.8 thousand hryvnias, which indicates the financial stability of the company.
Financial stability of the company	2	2	+	+4	PJSC "Enzyme Company" is characterized by a financially stable company.
Organizational management structure					
Branching of the branch network	2	1	+	+2	PJSC "Enzyme Company" sells in Western Ukraine as the company does not have such an extensive branch network, but in the future the company wants to sell through distribution.
Using incentives to motivate performers	2	1	+	+2	PJSC "Enzyme Company" awards its employees for successful achievements in the field of sales of the company's products and attracting new customers for the company.

When analyzing the internal environment, it is determined that the company has production capacity and performs this work with the help of qualified personnel.

It is also worth noting that the products are placed in supermarket chains and large wholesale markets throughout Western Ukraine.

Table 2

The main factors of the external environment that affect the financial and economic condition of PJSC "Enzyme Company"

Factors	The weight of the factor	Impact on the company	Direction of influence	The level of importance of the factor	Characteristics of the factor
Macroenvironment					
Economic					
Elasticity of demand	2	1	+	+3	Sensitivity of demand to supply in the industry in which the products of PJSC "Enzyme Company" is available because yeast is a frequently used product used by citizens and which has recently been included in the food basket of Ukrainians, so fluctuations in high prices or monopolies will lead to low demand. product therefore the price must be justified in order for demand to meet supply for this product.
Purchasing power of the population	2	-1	-	-2	Let's analyze the factors that characterize the purchasing power of the population, the main factor is the wages of citizens as of the 1st quarter of 2018, the real disposable income of the population increased by 9.8%, but so far is 82% of the 2013 level. The main driver of growth is wages, which increased by 26%, the most significant - in industry, transport, finance and public administration. According to the State Statistics Service, the average salary in January-November 2018 increased to 8771 UAH (+ 25.3%) The NBU also expects a slowdown in wage growth in Ukraine: nominal wages by 16% by 2019 and 10% in 2020, respectively, or 7 and 5% - in real terms. Therefore, it should be noted that the higher the wages of citizens, the greater the purchasing power of citizens for goods produced by PJSC "Enzyme Company".
Technological					
Innovative potential of the industry	2	3	+	+6	The innovative potential in the industry lies in the production of yeast for the final consumer, with the help of Italian equipment purchased by the company that will carry out cleaning, thus the final consumer will receive a quality product.
The pace of technological change	2	3	+	+6	PJSC "Enzyme Company" is not lagging behind the pace of technological change and has purchased new equipment for the packaging of yeast even safer so that the end consumer receives a quality product when buying this product of the company.
Mesoenvironment					
Competitors					
Industry competitors that produce similar products and sell them in the same market	3	2	-	-6	Market competition and provides similar services for the production of yeast in the market in which there is PJSC "Enzyme Company" is LLC "Technoform Pro" competition between companies is free each company has its market share but in the future PJSC "Enzyme Company" to be present in that part of the market and compete with their products and convince customers with criteria such as quality and affordable price.
Differentiation of enterprise services into enterprise goods					PJSC "Enzyme Company" seeks to develop a range of goods and services, namely the implementation of projects for the production of yeast in modern packaging with 3-level protection, in the future the company will produce yeast in paper jars thereby improving quality and customer satisfaction.

Continuation of table 2

Customers					
Geographical location	2	2	+	+4	PJSC "Enzyme Company" carries out its sales on the territory of Western products, thus developing its presence within this territory, the development of the sales network also depends on the price offer for customers. supermarkets that develop every year and have the prospect of increasing their presence or expansion in more and more countries.
Range of services and flexibility of pricing policy	2	3	+	+6	PJSC "Enzyme Company" has an expanded range of goods that can offer its buyer, the range is presented from weight products to packaged products, respectively.

It is noted that in the market where PJSC "Enzyme Company" is present, there are many competitors who sell similar products. Therefore, the company should focus on the implementation of new ideas to be independent, but it is necessary to maintain the market share that it controls. The priority should not be the loss of market position, but a strategic decision that will preserve market share and position and will be, above all, quality products and affordable prices.

The analysis of the factors of internal and external environment and their ranking by the level of influence on the activities of the organization allows to form a specific list of weaknesses and strengths of the organization, as well as threats and opportunities. Establishing links between the most influential weaknesses and strengths of the organization, threats and opportunities of the external environment – the final stage of the SWOT-analysis process (Table 3).

According to the SWOT-analysis, the following strengths of PJSC "Enzyme Company" can be identified: stable financial condition, a wide range of products, market leadership positions represented by the company, a large presence of the company's products on the market.

Weaknesses are: the lack of an active advertising campaign and the concept of development for the coming years, as well as the lack of qualified personnel in the labor market. Given the presence of weaknesses, the company aims to develop a new range of high quality products. Packaging of new products of the grocery group of goods will cause demand for new goods of the enterprise. Accordingly, the company

to implement this idea must analyze everything to develop a phased action plan for the development of this idea.

Table 3

SWOT matrix for determining the strategic directions of economic development of PJSC "Enzyme Company"

Opportunities (O)	Threats (T)	
1. Increasing markets	1. Threat from Technoform PRO and Alley LLC to take away market share from PJSC Enzyme Company	
2. Increasing production capacity	2. Reduction of prices from competitors which will cause small sales for products in PJSC "Enzyme Company"	
3. Price reduction	3. Entering the market of new competitors with low prices for similar products	
4. Increasing demand for products based on the creation of promotions in conjunction with supermarket chains	4. Threat of availability on the market of low-quality products of similar products produced by PJSC "Enzyme Company"	
Strengths (S)	SO-strategy	ST-strategy
1. PJSC "Enzyme Company" is among the top 5 major market participants in which the company's products are present	1. Expanding market share through the creation of a distribution network	1. Take measures to prevent customers from switching to a competitor to inform the customer about the high quality of the product and a reasonable price.
2. Stable financial condition	2. Attracting customers' attention to the goods produced by the enterprise	2. Create an advertising campaign to increase the company's sales and increase net profit
3. A wide range of goods	3. Creating a new range of products	3. Develop a concept for the development of the company in terms of creating new projects and improving existing ones.
4. Quality equipment	4. Modernization of production facilities of the enterprise	4. Increase the range of the company's products
5. Large presence of enterprise products on the market	5. Increasing financial results through new ideas for the introduction of new products	5. Develop a concept of combating substandard goods
Weak sides (W)	WO-strategy	WT-strategy
1. Lack of active advertising campaign	1. Carry out more active work of the marketing department on awareness of potential customers about new products of the company	1. Increase salaries and bonuses for highly qualified personnel
2. Lack of development concept for the coming years	2. Reduction of selling prices for products to increase sales of the company's products	2. Develop a strategy for staff to retrain and educate new staff
3. Insufficient number of qualified personnel in the labor market	3. Carry out bonuses and incentives for company employees	3. Develop a production strategy for the coming years

The main opportunities include: increasing markets and production capacity, lower prices, increasing demand for products based on the creation of shares in conjunction with supermarket chains. It is under the conditions of these criteria that PJSC "Enzyme Company" will be able to maintain its leading position in the market and have advantages over its competitors in the future. In fact, creative ideas for the

sale of goods bring the company high results in expanding the customer base and, accordingly, increase net profit from sales.

References

1. Konovalova O. SWOT-analysis as the main tool of strategic management, its advantages and disadvantages. URL: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.
2. Kutsenos Yu.I. Research of internal and external factors of financial stability of enterprises. Financial and credit system of Ukraine in the conditions of integration and globalization processes: Collection of abstracts of the XIV All-Ukrainian scientific-practical conference of students and graduate students (April 22-24, 2015) – Cherkasy. – 2015. – 565 p.
3. Official site of PJSC "Enzyme Company". URL: <https://enzym.com.ua/korporatyvna-informaciya>

*Довбня С.Б., д.е.н., професор,
завідувачка кафедри економіки
та підприємництва ім.Т.Г.Беня
Гуро Н.М.
аспірантка кафедри економіки
та підприємництва ім.Т.Г.Беня
Національна металургійна
академія України
sdov@ua.fm*

КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

Ефективність функціонування підприємств, забезпечення їх економічної безпеки та інноваційного розвитку в значній мірі визначаються дієвістю системи управління персоналом, оскільки саме персонал є основним ресурсом та рушійною силою в конкурентних умовах нестабільного зовнішнього середовища. Рациональне формування та використання трудового потенціалу повинні спиратись на глибоку діагностику системи менеджменту персоналу та

постійне її удосконалення. Сучасні науковці приділять останнім часом велику увагу діагностиці управління персоналом [1-4], розглядаючи, як правило, окремі її аспекти: До теперішнього часу відсутня концепція комплексної системи, не визначена її структура, не обґрунтовано склад оціночних показників, які дозволяли б всебічно та об'єктивно оцінити якість управління персоналом та обґрунтувати напрямки щодо його розвитку.

Для забезпечення комплексної діагностики управління персоналом запропонована ієрархічна система. На першому рівні оцінюється ступінь досягнення стратегічної цілі управління персоналом. На другому рівні здійснюється діагностика системи управління персоналом яка передбачає оцінку якості окремих підсистем. На третьому рівні оцінюється результативність управління персоналом.

В якості стратегічної цілі управління персоналом, що розглядається на першому рівні, на наш погляд, доцільно використовувати співвідношення темпів зростання чистого прибутку (або доданої вартості) до темпів зростання загальних витрат на персонал [5].

На другому рівні відбувається діагностика якості управління персоналом по окремих функціях. Для здійснення такої оцінки запропонована діагностична система, що передбачає розгляд наступних аналітичних напрямків.

Перший напрямок – «Забезпеченість персоналом та його якість», в межах якого оцінюється відповідність чисельності персоналу та рівня його компетентності потребам підприємства, можливості досягнення його цілей та вирішення завдань, а також загальний рівень компетентності персоналу. Для оцінки кількісної забезпеченості запропоновано використовувати показник «Рівень забезпеченості персоналом», який розраховується як співвідношення фактичної середньоспискової чисельності персоналу та потреби підприємства в персоналі.

Для оцінки рівня професійної кваліфікації персоналу, в основі якої лежить відповідність базової освіти робітника його посаді та функціям, що виконуються, запропоновано використовувати показники «Рівень професійної

кваліфікації персоналу» та «Рівень відповідності кваліфікації працівників складності робіт». Перший показник розраховується як співвідношення чисельності працівників, які мають освіту, що відповідає вимогам до посади, та фактичної середньоспискової чисельності персоналу. В свою чергу «Рівень відповідності кваліфікації робітників та складності робіт» є співвідношенням рівня кваліфікації персоналу та рівня складності робіт і дозволяє оцінити здатність персоналу підприємства виконувати поставлені завдання. Він повинен обов'язково враховувати кількість робітників, що підвищили кваліфікацію відповідно до діючих планів.

Другий напрямок – «Оцінка дієвості мотивації персоналу», що дозволяє оцінити зацікавленість персоналу в ефективній трудовій діяльності. До його складу входять показники, що характеризують співвідношення середньої заробітної плати на підприємстві з аналогічними показниками по регіону, галузі; відповідність рівня оплати праці результатам роботи та потребам робітників і т. ін.

Третій напрямок – «Організація праці та технології управління». В його напрямку, в першу чергу, доцільно оцінити рівень організації робочих місць. В найбільш загальному випадку він визначається як співвідношення кількості робочих місць, які обладнанні в повній відповідності до вимог, та середньооблікової чисельності персоналу. Для оцінки організації виробничих та управлінських процесів пропонується застосовувати коефіцієнт корисного використання робочого часу.

Враховуючи необхідність використання сучасних технологій управління до складу показників цієї групи доцільно також включити наступні: наявність формалізованих бізнес-процесів; частка електронних технологій виробництва та управління, якість інформаційного забезпечення управлінських процесів; частка автоматизованих робочих місць і т. ін.

Четвертий, край важливий напрямок, який в сучасних умовах реалізується здебільшого формально – «Розвиток людського капіталу». До складу пріоритетних показників цього блоку відносяться: кількість часів

навчань на одного робітника; сума інвестицій на навчання робітників; частка витрат на навчання робітників у загальних витратах підприємства; розмір витрат на навчання, що приходить на одного робітника на протязі планового періоду; кількість (частка) працівників, що підвищили кваліфікацію на протязі планового періоду, кількість постійно діючих на підприємстві шкіл (курсів, семінарів) та ін.

Запропоновані вище оціночні напрямки та показники всебічно характеризують якість управління персоналом в розрізі виконання окремих функцій. Висока якість управління, безумовно, повинна обумовлювати підвищення результатів роботи підприємства, а також зростання задоволеності персоналу роботою на ньому. Таким чином на третьому рівні діагностики одночасно розглядаються два напрямки. Перший – результативність діяльності підприємства, що, безумовно, пов'язана і характеризує якість системи управління персоналом. Оцінку результативності діяльності підприємства запропоновано здійснювати за допомогою наступних показників: рівень продуктивності праці; темпи зростання продуктивності праці; рівень прибутку на одного працівника; темпи зростання прибутку на одного працівника; співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати (загальних витрат на персонал) та ін.

Другий – привабливість підприємства для його працівників, задоволеність роботою на ньому та прихильність до підприємства. Привабливість підприємства для працівників, на наш погляд, доцільно оцінювати за допомогою таких показників: рівень стабільності трудового колективу; середній стаж роботи на підприємстві; кількість порушень конфіденційності та корпоративної етики; ступінь досягнення особистих цілей; задоволеність роботою на підприємстві.

Запропонований підхід забезпечує комплексність діагностики системи управління персоналом, дозволяє виконати загальну її оцінку через ступінь досягнення стратегічної цілі, результативність та привабливість підприємства, а також оцінку якості реалізації окремих функцій управління персоналом.

Список використаної літератури

1. Сагалкова Н.О. Економічна діагностика системи управління персоналом підприємства *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Сер: Економічні науки. 2010. С. 318-323.
2. Артюх-Пасюта О.В. Діагностика системи управління персоналом. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Сер.: Економічні науки. 2013. №2. С.158-162.
3. Крамаренко А.В. Діагностика ефективності управління персоналом на основі інтегрального показника. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2014. № 1. С 157-162.
4. Власенко Т.А. Методичний підхід до оцінювання рівня компетентності персоналу для проведення стратегічних змін. *Бізнес Інформ*. 2019. № 9. С. 339-344.
5. Довбня С.Б., Письменна О.О. Теоретичне обґрунтування та формування стратегічної цілі управління персоналом. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 4. С 161-169.

*Зіберова Н. І.,
бакалавр кафедри обліку і аудиту
Сокольська Р.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
sokolska.kaf-oa@email.ua*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Основні засоби є невід'ємною частиною будь-якої організації. Значення основних засобів полягає в тому, що вони складають основу матеріально-технічної бази організації, визначають її технічний рівень та якість наданих послуг. Економічно продумана політика в частині обліку основних засобів дозволяє з найменшими фінансовими витратами здійснювати їх функціонування, ремонт і своєчасну заміну.

Порядок ведення обліку основних засобів в бюджетній установі має певні

особливості і норми, дотримання яких дуже важливо в умовах дії Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1], Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі [2] і Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [3].

Нові підходи в організації обліку основних засобів потребують удосконалення первинних документів бухгалтерського обліку для детальнішого відображення інформації про об'єкти основних засобів, оскільки існуючі форми не в повному обсязі забезпечують інформацією бухгалтерів.

Зокрема, для покращення аналітичності обліку, якщо основні засоби отримуються з різних джерел надходжень пропонується ввести додаткові субрахунки, в розрізі джерел надходження з позначенням в інвентарних картках, формах ОЗ-6 (бюджет), ОЗ-8 (бюджет), ОЗ-9 (бюджет), а також відокремити основні засоби в описах інвентарних карток форма ОЗ-10 (бюджет), інвентарних списках основних засобів форма ОЗ-11 (бюджет):

- субрахунок 104/1 - придбання за рахунок асигнувань загального фонду;
- субрахунок 104/2 - придбання за рахунок асигнувань спеціального фонду;
- субрахунок 104/3 - безоплатної передачі у комунальну власність об'єктів соціальної сфери, що не підлягали паюванню в процесі реорганізації бюджетних установ на баланс установ правонаступників;
- субрахунок 104/4 - закупка під іноземні програми.

Враховуючи вимоги законодавства надходження, рух та вибуття основних засобів оформлюється типовими формами первинної документації, пропонується для детальнішого обліку основних засобів ввести такі форми:

- форма ОЗ-10 (бюджет) «Опис інвентарних карток з обліку основних засобів»;
- форма ОЗ-11 (бюджет) «Інвентарний список основних засобів».

Опис інвентарних карток з обліку основних засобів, застосовується для реєстрації відкритих інвентарних карток з обліку необоротних активів. Опис складається в бухгалтерії в одному примірнику з метою контролю за

збереженням інвентарних карток. Записи ведуться в розрізі класифікаційних груп необоротних активів. Коли до останньої інвентарної картки заноситься відмітка про списання об'єкта необоротних активів - описи здаються до архіву. Орендовані необоротні активи обліковуються в орендодавців під інвентарними номерами, присвоєними ним орендодавцями.

Інвентарний список основних засобів, підписується матеріально-відповідальною особою, ведеться бухгалтером, складається в одному екземплярі, застосовується у місцях знаходження (експлуатації) об'єктів основних засобів для пооб'єктного обліку в розрізі матеріально відповідальних осіб. Дані пооб'єктного обліку основних засобів за місцем їх знаходження (експлуатації) повинні бути тотожні даним інвентарних карток, які ведуться в бухгалтерії.

Що стосується основних засобів, які не підлягають подальшій експлуатації, пропонується провести інвентаризацію серед основних засобів та виділити кошти для списання обладнання по процедурі, передбаченій законодавством; в свою чергу отримані кошти компенсують витрати понесені при проведенні цієї процедури або будуть витрачені на поновлення, ремонт чи модернізацію основних фондів. Витрати на ліквідацію об'єктів, а також вартість матеріальних цінностей, що надійшли від розбирання, демонтажу обладнання та інших необоротних активів, відобразити у розділі «Розрахунок результатів списання об'єкта».

Запропоновані заходи дозволять підвищити якість облікової інформації щодо стану основних засобів в умовах бюджетної установи та посилити контроль за використанням бюджетних коштів.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 12.10.10 р. №1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10#Text>

3. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ затверджений наказом Міністерства фінансів України від 26.06.13 р. №611. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13#Text>

*Іванова М. Є., здобувач вищої освіти
Топоркова О. А., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
ім. академіка В. Лазаряна
toporkova1975@gmail.com*

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ Й ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ЦІНУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ

На сьогодні гірничо-металургійний комплекс України є повною технологічною системою, що складається з підприємств з видобутку і переробки залізорудної сировини, виробництва коксу і феросплавів, виплавки чавуна і сталі, а також з підприємств з виробництва прокату. Металургійні підприємства України в порівнянні з розвинутими країнами світу характеризуються істотним технологічним відставанням і підвищеною енергоємністю [1, с. 275]. Організація виробництва та специфіка галузі впливають на порядок визначення витрат та формування ціни на металопродукцію, що пояснює актуальність обраної теми.

Існуюча система управління матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами металургійних підприємств орієнтована на багатостадійне виробництво і не дозволяє з бажаною деталізацією відобразити повною мірою структуру витрат на кожній технологічній стадії. Відсутність натурально-

речовинної форми усіх складових собівартості щодо взаємопов'язаних підрозділів та виробничих стадій знижує рівень та ефективність ухвалених управлінських рішень.

Сучасна методика калькулювання собівартості продукції металургійних підприємств передбачає розподіл витрат на прямі, що безпосередньо відносяться на певний вид металопродукції, та непрямі, що плануються й обліковуються в цілому по виробничому підрозділу і відносяться на певні види продукції з урахуванням їх трудомісткості [2, с. 28].

Для ухвалення ефективних управлінських рішень кошторис витрат на металопродукцію має містити склад реальних питомих витрат в основних та допоміжних цехах підприємства. Необхідна систематична оцінка структури та динаміки повного набору матеріальних, трудових та фінансових ресурсів по всьому металургійному циклу з обов'язковим урахуванням специфіки та циклічності виробництва.

Найбільш актуальною для підприємств металургійної галузі України є проблема реального розподілу витрат металу між номенклатурними одиницями виробництва. На різних металургійних підприємствах країни має місце коливання витрат металу, що обумовлене конкретними виробничими умовами роботи прокатних станів (види і розміри початкових напівфабрикатів, технічна оснащеність станів, розміри прокатного профілю та ін.).

Особливості технологічних процесів металургійного виробництва передбачають застосування попередільного методу калькулювання собівартості продукції. Готовий виріб, який включає в себе результати попередніх переділів (включаючи собівартість напівфабрикатів, виготовлених у попередньому цеху), отримують наприкінці останнього переділу. Тобто, собівартість продукції складається з понесених витрат і собівартості напівфабрикатів, виготовлених на попередньому етапі (переділі) виробництва [3, с.117].

Так, наприклад, виробничий процес в прокатних цехах металургійних підприємств (зокрема, ПАТ «ДМК») включає різні операції з обробки металу: нагрівання, прокат, травлення, правка. Більшість з них протікає за умов великої

швидкості, з малою тривалістю і значною циклічністю. Різноманітність сортаменту металопродукції викликає неоднорідність структури технологічних циклів. Прокатне виробництво характеризується також поточністю обробки, крупними масштабами виробництва, наявністю великої кількості складного устаткування, високою капіталоємністю і енергоємністю, високою часткою заданого в собівартості продукції. Перераховані особливості досліджуваного підприємства вимагають рішення цілого комплексу питань щодо організації і регламентації різних елементів технологічного процесу.

ПАТ «ДМК» має повний металургійний цикл і великі обсяги виробництва і реалізації продукції. Деяка продукція в Україні випускається тільки на цьому підприємстві (наприклад, осьова заготівля для залізничного транспорту або контактні рейки для метрополітену). В цілому продукція комбінату ділиться на дві категорії: металопродукція (чавун, заготовки квадратні, трубні, безперервно литі, двотаврова балка, металопрокат тощо); побічна продукція (аргон, азот, кисень, криптон киснева суміш, шлаки тощо) [6].

Таким чином, ефективне управління складними багатопередільними металургійними комплексами, яким є ПАТ «ДМК» вимагає систематичного і детального оцінювання усього переліку витрат щодо кожного виду металопродукції.

Облік наскрізних витрат на кінцеву металопродукцію дозволяє виявити внутрішні резерви підприємства та конкурентні переваги або недоліки, що значно підвищує економічну ефективність управлінських рішень на стадії планування та впровадження нових видів продукції [4, с. 85].

Для металургійних підприємств актуальним є диференціювання цін для окремих каналів збуту, споживчих сегментів та типів ринку. Спростити процес визначення ціни при наявності суттєвих змін у сортаментному підході до ціноутворення можливо лише за умов створення інформаційної моделі обґрунтування цінових рішень. Дуже важливим моментом при цьому є зазначення у ціновій політиці металургійного підприємства безпосереднього зв'язку між сортаментом металопродукції та преїскурантними цінами [5].

Таким чином, під час обґрунтування цінових рішень в межах товарного асортименту металопродукції, необхідне визначення цінових ліній, пов'язаних з реалізацією заготовок і прокату в діапазоні цін, де кожна ціна відображає певний рівень якості різних моделей виробів одного і того ж самого виду та призначення [5].

Виходячи з типу реалізації виготовленої продукції у ПАТ «ДМК» виділено такі сегменти бізнесу: реалізація квадратної заготовки; реалізація трубної заготовки; реалізація прокату сортового. Ці сегменти господарського призначення є пріоритетними для відображення інформації за сегментами у Примітках до фінансової звітності. За кожним із зазначених сегментів здійснюється аналіз внутрішніх управлінських звітів на щоквартальній основі. Результати діяльності кожного сегмента оцінюються на основі показника прибутку до оподаткування [6].

Під час розрахунку ціни доцільно використовувати інформацію про фактичну наявність залишків сировини і матеріалів на складах підприємства, а саме: наявність на складі залишків сировини в кількісному і вартісному виразі; наявність на складі напівфабрикатів залишків передільної труби в розрізі шифрів, марок сталі і стандартів за фактичною виробничою собівартістю; наявність залишків незавершеного виробництва в розрізі шифрів, марок сталі і стандартів за фактичною вартістю напівфабрикату; наявність на складі готової продукції трубної заготовки, квадратної заготовки та прокату сортового за фактичною повною собівартістю.

Тривалість виробничого циклу на досліджуваному підприємстві, як правило, не відповідає звітному періоду. Через це до кінця кожного звітного періоду накопичуються залишки незавершеного виробництва, призначені до закінчення виробництвом надалі. Таким чином, перед керівництвом ПАТ «ДМК» виникає проблема необхідності розподілу витрат по кожному виду металопродукції не тільки на випуск, але і на залишок її в незавершеному виробництві. Також актуальним є правильне визначення обсягів заготовок та прокату, що не пройшли усіх стадій виробничого процесу. Це важливо не

тільки для збереження продукції, незавершеної виробництвом, але і для визначення собівартості готової металопродукції.

Також, для ухвалення рішення щодо визначення ціни, необхідно збалансувати її ринковий рівень та бажаний розмір прибутку на кожний вид металопродукції і узгодити все це із замовником [5].

ПАТ «ДМК» відображає у звітності за сегментами доходи від зовнішніх клієнтів за кожним продуктом та послугою (кожною групою подібних продуктів і послуг). Сума доходів, яка відображена у звітності за сегментами, базується на фінансовій інформації. В свою чергу, ця фінансова інформація використовується для складання фінансової звітності підприємства.

Річна сума доходу від реалізації продукції досліджуваного підприємства складається з таких показників: металопродукція (експорт); металопродукція (внутрішній ринок); доходи від наданих послуг; інші доходи. В структурі доходів переважають саме доходи від реалізації металопродукції, причому, розмір доходу від експорту перевищує суму доходу від реалізації на внутрішньому ринку [6]. Така тенденція є позитивною, але, враховуючи знаходження ПАТ «ДМК» у стадії фінансової санації, варто приділити суттєву увагу пошуку додаткових зовнішніх каналів збуту для поліпшення фінансового стану досліджуваного підприємства.

Список використаної літератури

1. Мушнікова С. А. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств металургійної галузі України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. №68. С. 273–279.

2. Топоркова О. А., Савчук Л. М. Моделювання системи управління витратами на трубному підприємстві: монографія. Дніпропетровськ. Вид-во Маковецький, 2012. 187 с.

3. Хмелюк А. В. Організація обліку загальнопромислових витрат на металургійному підприємстві. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету*. 2020. №1. С. 115–121.

4. Катаєв О. А. Комплексний підхід до управління затратами металургійного підприємства. *Економіка України*. 2006. № 3. С. 81–85.

5. Кожушкін М. Е., Савчук Л. М. Організаційний механізм формування витрат і управління ціноутворенням при виробництві трубної продукції з нержавіючих марок сталі: монографія. Дніпропетровськ. Вид-во Маковецький, 2011. 179 с.

6. Офіційний сайт ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» URL: <http://www.dmkd.dp.ua/>

*Мушнікова С.А., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
svetamush@gmail.com*

УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РІВНЯ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сутність методу дослідження рівня безпеки розвитку промислового підприємства та можливості впровадження управлінських інновацій визначається його предметом і завданнями, а вибір методу визначається цілями дослідження. В економічній літературі достатньо уваги приділено загальнометодичним та економічним методам дослідження.

Комплексне вивчення господарської діяльності означає, що робота кожного підприємства повинна досліджуватися не ізольовано, а в органічному зв'язку з діяльністю інших організацій, з явищами і процесами, що відбуваються в економіці країни. Вивчення окремих елементів в ув'язці з загальними результатами - це індуктивний метод дослідження - від приватного до загального. Дедуктивний та індуктивний методи - це дві сторони дослідження, вони забезпечують єдність і нерозривний зв'язок аналізу і синтезу. Узагальнення результатів аналізу представляє собою істотну частину методу. Після вивчення окремих сторін і показників господарської діяльності, підводять підсумки дослідження.

До традиційних економічних методів дослідження відносяться аналітичні методи дослідження: порівняння показників; обчислення середніх і відносних величин; індексний метод, спосіб корегованих показників (ланцюгових підстановок); графічне відображення результатів; угруповання, складання аналітичних таблиць; балансова ув'язка різних показників. Методичні прийоми даної групи прості і доступні для практичного застосування.

Статистичні методи включають в себе використання середніх і відносних величин, індексний метод, кореляційний і регресійний аналіз та ін.

Економіко-математичні методи можна розділити на три групи: економічні (матричні методи, теорія виробничих функцій, теорія міжгалузевого балансу); методи економічної кібернетики і оптимального програмування (лінійне, нелінійне, динамічне програмування); методи дослідження операцій і прийняття рішень (теорія графів, теорія ігор, теорія масового обслуговування).

Існують специфічні методи дослідження які притаманні інноваційному управлінню промислових підприємств. Поєднуючи особливості інноваційного розвитку підприємств вони мають характерні для нього особливості:

- комплексність вивчення господарської діяльності;
- розгляд господарських процесів в їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, їх русі, зміні і розвитку;
- розкриття факторів та вимірювання їх впливу на господарську діяльність;
- узагальнення результатів аналізу;
- розробка заходів щодо усунення недоліків та подальше поліпшення всієї роботи організацій та організацій.

Поряд с цим, перелік специфічних методів управлінських інновацій пов'язаний із впровадженням їх специфічних видів та форм (табл. 1).

Стан економічного розвитку України та промислових підприємств показав необхідність змін саме в системі управлінні та орієнтацію на інноваційний розвиток.

Методи формування системи управлінських інновацій

Тип методу	Назва методу
1. Методи виявлення думки	Інтерв'ю. Анкетування. Вибіркові опитування. Експертиза
2. Аналітичні методи	Системний аналіз. Написання сценаріїв. Мережеве планування. Функціонально-вартісний аналіз. Економічний аналіз
3. Методи оцінки	Оцінка продукту. Оцінки науково-технічного рівня і конкурентоспроможності розробок. Оцінка організаційно-технічного рівня виробництва. Оцінка витрат. Метод дерев значущості (ПАТТЕРН). Оцінка порога прибутковості. Оцінка ризику і шансів. Оцінка ефективності інновацій
4. Методи генерування ідей	Мозгова атака. Метод 6-3-5. Метод синектики. Морфологічний аналіз. Ділові ігри та ситуації
5. Методи прийняття рішень	Економіко-математичні моделі. Таблиці рішень. Побудова дерева рішень. Порівняння альтернатив
6. Методи прогнозування	Експертні. Екстраполяції. Аналогії. Метод Дельфі. Регресійний аналіз. Економетричні. Імітаційні моделі
7. Методи наочного подання	Графічні моделі. Фізичні моделі. Посадові описи та інструкції
8. Методи аргументування	Презентації. Ведення переговорів

Впровадження системи управлінських інновацій дозволить підприємствам вийти на новий рівень конкурентоспроможності, бути більш гнучкими та адаптуватися до змін факторів які впливають на їх діяльність. Для впровадження системи управлінських інновацій на підприємствах необхідно перш за все орієнтуватися в їх методичному інструментарії. Саме ці основні інструменти обґрунтовані в роботі для формування системи управлінських інновацій.

В умовах ринкової економіки необхідно формувати окремо інформацію для управління (для власних користувачів) та інформацію для зовнішніх користувачів. В зв'язку з цим єдиний аналіз господарської діяльності (тобто економічний аналіз) стали ділити на основі принципу суб'єктів його

користування: управлінський (операційний, виробничий) аналіз та фінансовий аналіз. Напрямки діяльності підприємств в теперішній час ростуть, зростає і кількість видів аналізу: операційний, інвестиційний, інноваційний, фінансовий. Таким чином, комплексний аналіз господарської діяльності є комплексним управлінським аналізом. Основним об'єктом комплексного управлінського аналізу є підприємство в цілому.

*Охременко К. М., здобувач вищої освіти
Топоркова О. А., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
ім. академіка В. Лазаряна
toporkova1975@gmail.com*

АКТУАЛІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Роль облікової політики для суб'єкта господарювання є дуже важливою, оскільки, по-перше – це обов'язковий елемент організації бухгалтерського обліку, по-друге – це свого роду «страховка» для бухгалтера під час перевірок з боку контролюючих органів. Затверджується облікова політика відповідним розпорядчим документом, перевидавати який щороку не потрібно. Але, за умов регуляторних змін та під дією певних факторів облікову політику необхідно переглядати, що пояснює актуальність обраної теми.

Розробкою облікової політики здебільшого займається бухгалтерська служба (або бухгалтер). Для визначення окремих показників можуть залучатися інші фахівці підприємства. Приміром, для визначення методу оцінки вибуття запасів – матеріально-відповідальні особи.

Окремі елементи облікової політики можуть встановлюватися установчими документами, наприклад, необхідність складання окремого балансу філіями. Встановлена підприємством облікова політика застосовується всіма філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами незалежно від їх місцезнаходження.

Актуалізацію облікової політики необхідно здійснювати, насамперед, тому, що цього вимагають стандарти бухгалтерського обліку. Враховуючи вимоги П(С)БО 6 зміни до облікової політики необхідно вносити лише за трьох випадків [1]: 1) якщо змінюються статутні вимоги суб'єкта господарювання; 2) якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності суб'єкта господарювання; 3) якщо змінюються вимоги регуляторного органу (Міністерства фінансів України) в частині ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Подібні вимоги містить і міжнародний стандарт МСБО 8. Спираючись на [2], підприємство має змінити облікову політику, лише якщо така зміна: 1) вимагається міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ); 2) призводить до того, що фінансова звітність надає достовірну та доречнішу інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності чи грошові потоки суб'єкта господарювання.

Будь-який перегляд облікової політики та її актуалізація мають бути обґрунтовані, що зазначається у відповідному розпорядчому документі на внесення таких змін.

Інший нормативний документ, а саме НП(С)БО 1 вимагає розкриття (надання інформації, яка є суттєвою для користувачів) у фінансовій звітності обраної підприємством облікової політики шляхом опису двох моментів: принципів оцінки статей звітності та методів обліку щодо окремих статей звітності [3]. Розкривати положення облікової політики та її зміни необхідно у примітках до річної фінансової звітності. Робити це можна або в описовій формі, або шляхом додавання до фінансової звітності копії розпорядчого документа про облікову політику.

Згідно міжнародним стандартам бухгалтерського обліку у примітках до річної та проміжної звітності у відповідному розділі необхідно зазначити:

- який метод використовується для складання Звіту про рух грошових коштів (альтернативними варіантами, передбаченими МСБО 7 є прямий та непрямий методи);

- яким чином відображаються витрати у фінансовій звітності (альтернативними варіантами, передбаченими МСБО 1 є: або, виходячи з характеру витрат, або з їх функціонального призначення, тобто, за собівартістю продажів);

- як складається Звіт про прибуток або збиток та Звіт про сукупний дохід (альтернативними варіантами, передбаченими МСБО 1 є можливість складання одного документу, або окремо Звіту про прибуток чи збиток та окремо Звіту про сукупний дохід);

- яким чином (згорнуто чи розгорнуто) підприємство подає у фінансовій звітності такі статті: додатні та від'ємні курсові різниці; прибутки та збитки, що виникають за фінансовими інструментами, призначеними для продажу; прибутки та збитки від вибуття довгострокових активів, включаючи інвестиції та операційні активи тощо.

Перегляд облікової політики має певні наслідки для ведення бухгалтерського обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності. Так, вплив зміни облікової політики на операції та події минулих періодів відображаються у фінансовій звітності ретроспективно. Це здійснюється шляхом: або корегування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року; або повторного надання порівняльної інформації про попередні звітні періоди [1].

У іншому випадку (коли суму корегування нерозподіленого прибутку на початок звітного періоду достовірно визначити неможливо) застосовують перспективний метод. В такому разі, норми переглянутої облікової політики поширюються лише на ті операції та події, які відбуваються після дати внесення таких змін.

Основними нововведеннями регуляторного органу за період 2019-2021 рр., які вимагають актуалізації облікової політики є:

1) для суб'єктів господарювання, що ведуть облік за національними стандартами – необхідність відображати на дату балансу довгострокову заборгованість (незалежно від її форми і сутності) за теперішньою

(дисконтованою) вартістю (раніше така вимога розповсюджувалася лише на довгострокові зобов'язання, на які нараховувалися відсотки). Оскільки альтернативи щодо оцінки заборгованості не передбачено, то в обліковій політиці варто прописати саме методику дисконтування.

2) для суб'єктів господарювання, що є платниками ПДВ – необхідність прописати «ПДВ-правила». Мається на увазі, насамперед, порядок включення до складу витрат: нарахованих компенсуючих податкових зобов'язань з ПДВ; сум донарахованих податкових зобов'язань за річним перерахунком; сум ПДВ, не підтверджених зареєстрованою постачальними податковою накладною (після спливу дозволених 1095 днів)

Отже, актуалізація облікової політики відповідно до вимог регуляторів є обов'язковою. Також, доречно удосконалювати облікову політику з урахуванням таких критеріїв, як: економічна доцільність, повнота, неупередженість, відповідність законодавчій базі, раціональність методів бухгалтерського обліку, дотримання цілей компанії та автоматизація бухгалтерського обліку [4, с. 156].

Облікова політика має бути ефективним важелем впливу на стратегію розвитку суб'єкта господарювання, а раціонально організований бухгалтерський облік має стати надійним джерелом неупередженої облікової інформації для потреб менеджменту.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: наказ Міністерства фінансів України від 28.05.1999 № 137. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99#Text>
2. Про затвердження Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020#Text

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

4. Myronova Yu. Yu. The Role of Accounting Policy in the Enterprise Management System / Yu. Yu. Myronova, I. O. Siroshstan // Економіка і регіон. – 2019. – № 4 (7). – С. 152-157. – DOI 10.26906/eip.2019.4(75).1869

*Пошивалова О.В., к.фіз.-мат.н., доцент,
доцент кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро, Україна*

ФОРМУВАННЯ РИЗИКООРІЄНТОВАНОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН

Аудит, як діяльність, пройшов три етапи становлення: підтверджуючий, системно-орієнтований і ризикоорієнтований.

Відповідно до кожного етапу розвитку аудиту, здійснювалися зміни у методиці аудиту. Особливо це стосується такої предметної області аудиту як оцінювання аудиторського ризику. Так, при підтверджуючому аудиті, відбувалося підтвердження достовірності облікових даних – застосування таких методів: зустрічна перевірка, арифметична та логічна перевірка.

При системно-орієнтованому аудиті, аудиторських ризик розглядався як системне явище. Аудит на даному етапі здійснювався вже в системі внутрішнього контролю, при системному підході присутній ризик оцінки не даних бухгалтерського обліку, а лише якості їх отримання. Найбільш відомою моделлю є модель Гордона, яка оцінює системний ризик, що має складові: властивий ризик, ризик контролю, ризик виявлення [2]. Подібний розрахунок сприяє обґрунтуванню прийнятного рівня аудиторського ризику, але він

малоефективний. Також недоліком такої моделі є наявність інтегрованих показників, які досить складно визначити без спеціальної підготовки [4].

Ризикоорієнтований аудит передбачає концентрацію зусиль аудитора переважно в сферах і об'єктах контролю, де ризики (типові помилки, пропуски) є найвищими, і тим самим зменшення витрат часу на вивчення тих об'єктів контролю, де передбачається відсутність ризику чи низький ризик [5].

Розглянемо більш детально застосування методів оцінювання аудиторського ризику на етапі ризикоорієнтованого аудиту.

Сучасна інтеграція математики та інформаційних технологій в економічні процеси призвела до можливості застосування аудиторами для розрахунку аудиторського ризику наступні групи методів.

Якісні (інтуїтивні) методи, який полягає в тому, що аудитори, виходячи з власного досвіду і інформації про клієнта, визначають аудиторський ризик на підставі звітності в цілому або окремих груп операцій як високий, середній, низький, нижче середнього, вище середнього тощо і використовують цю оцінку в плануванні аудиту.

Кількісні методи, які передбачають розрахунок аудиторського ризику, мінімізують і попереджають можливі негативні фінансові наслідки клієнта і аудиторської фірми.

Метод нечітких множин. Застосування апарату нечіткої логіки, запропонованого Л. Заде при аналізі систем, в яких бере участь людина (так звані гуманістичні системи), дозволяє відмовитися від вимог точності і допускає результати нечіткі або невизначені [3]. Нечітка логіка може використовуватися для формалізації професійних суджень аудиторів, це дозволяє більш адекватно представляти ситуації, пов'язані з оцінкою аудиторських ризиків і подальшу модифікацію аудиторських процедур (ситуації з невизначеністю).

Використання методу нечітких множин при оцінці ризику суттєвого викривлення в зіставленні зі ступенем недотримання передумов складання бухгалтерської звітності дозволяє вибудовувати правила, які адекватно

відображають різні аспекти невизначеності, пов'язаної із застосуванням професійного судження аудитора. Нечітка логіка більш природно описує характер людського мислення при прийнятті рішень в області аудиту, ніж традиційні формально-логічні системи.

Методи, що базуються на регресійному аналізі. Найбільш відомий з них - підхід M-score, запропонований М. Бенішем [1]. Автор специфікував регресійну модель дискретного вибору, яка дозволяє з достатнім ступенем впевненості ідентифікувати фінансову звітність, що містить показники, які зазнали навмисного викривлення.

Аналітична модель Беніша («M-score») заснована на дослідженнях фінансових даних організацій, викритих в маніпулюванні бухгалтерською звітністю. З її допомогою можна побачити нестандартні коливання даних бухгалтерського балансу і фінансових звітів компанії.

Під час здійснення аудиторської перевірки існує ціла сукупність ризиків, уникнути яких неможливо, але необхідно мінімізувати їх негативний вплив. Крім цього, замовники аудиту прагнуть отримувати високоякісні аудиторські послуги, а користувачі інформації – бути впевненими у достовірності, зокрема, даних обліку і фінансової звітності, підтвердженої незалежними аудиторами.

Список використаної літератури

1. Beneish M. Detecting GAAP Violations: Implications for Assessing Earnings Management among Firms with Extreme Financial Performance. *Journal of Accounting and Public Policy*. 1997. vol. 16. pp. 271–309.
2. Koskivaara E. Artificial neural networks in analytical review procedures. *Managerial Auditing Journal*. 2004. Vol. 19. pp. 191–223.
3. Zadeh L. A. Fuzzy Sets. *Information and Control*. 1965. vol. 8. pp. 338–353.
4. Єлісеєва О. К., Гільорме Т. В., Михайліченко В. А. Обґрунтування підходів щодо обліку та аудиту витрат операційної діяльності

підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені ВО Сухомлинського*. 2016. № 9. С. 759–764.

5. Пошивалова О. В. Аудиторський ризик в умовах функціонування електронної економіки. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 100-річчю Полтавської державної аграрної академії (23 квітня 2020 р., м. Полтава). Полтава : Видавництво ПП «Астроя», 2020. С. 424–426.

Токар І.І.
асистент кафедри економіки і підприємництва
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
tokar_innaiv@ukr.net
Осіпова С.К.
ст. викладач кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
НТУ «Харківський політехнічний інститут»
osipovask1@ukr.net

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

Конкурентоспроможність підприємства – це ймовірна здатність підприємства забезпечувати та підтримувати конкурентний потенціал господарюючого суб'єкта в стратегічному періоді, якій властиві ознаки порівнюваності, просторовості, динамічності, предметності, атрибутивності, системності та об'єктивності.

З огляду на сучасну концепцію СУ, система принципів стратегічного управління конкурентоспроможністю включає наступний їх перелік:

- системність й комплексність формування, використання і розвитку конкурентного потенціалу підприємства;
- адаптивність як властивість, спрямована на створення нових конкурентних можливостей;

- гнучкість в площині розподілу та перегрупування стратегічних ресурсів для створення унікальних властивостей конкурентних комбінацій;
- безперервність щодо пошуків шляхів формування, використання та розвитку конкурентного потенціалу підприємства;
- синергія при комбінуванні і сполученні елементів конкурентного потенціалу ;
- холізм, який дозволяє розглядати конкурентоспроможність як єдине ціле, яке завжди є більшим, ніж проста сума її структурних елементів;
- координація та інтеграція, виражена в високому рівні узгодженості стратегічного та оперативного управління складових конкурентоспроможності підприємства;
- мотивація в досягненні цілей формування, забезпечення та розвитку конкурентоспроможності підприємства;
- превентивність щодо негативних наслідків зниження існуючого рівня конкурентоспроможності у складі функціональних стратегій підприємства;
- інноваційність, спрямована на пошук і створення нових конкурентних властивостей;
- когнітивність організаційних перетворень в структурі процесу управління конкурентоспроможністю підприємства при використанні стратегічних можливостей і здатностей підприємства;
- стратегічне мислення суб'єктів управління конкурентоспроможністю підприємства [1].

Особливе місце в процесі реалізації зазначених принципів займає фінансова складова забезпечення конкурентоспроможності, спрямована на пошук та раціональний розподіл фінансових ресурсів підприємства, що вимагає розуміння сутності функціонування її фінансово-економічного механізму як елемента СУ.

Головна мета функціонування фінансово-економічного механізму полягає у забезпеченні умов ефективного конкурування підприємства у стратегічному середовищі. При цьому функції, принципи та рівні стратегічного управління

конкурентоспроможністю в фінансово-економічній площині є тотожними загально прийнятим елементам системи СУ підприємства.

В своїх витоках фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства започатковується за реалізації принципів цілепокладання і системності при розробці корпоративної (загальної) стратегії, що має за мету визначення загальних засад поведінки бізнес-одиниць і формування їх товарних ліній.

Надалі інтеграція фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства до системи стратегічного менеджменту опосередковано відбувається в межах розробки та реалізації конкурентної стратегії (бізнес-стратегії) суб'єкта на другому рівні стратегічної ієрархії.

Підвищення рівня конкурентоспроможності й конкурентного статусу підприємства на ринку, а також забезпечення ефективності реалізації конкурентної стратегії підприємства досягається шляхом застосування фінансово-економічних й стратегічних інструментів, методів і моделей, що відносяться до оцінки рівня конкурентоспроможності, конкурентного статусу підприємства, ефективності впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності тощо [1].

Таким чином, фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на використанні структурного підходу до реалізації основних функцій СУ щодо підвищення її рівня через використання стратегічного набору фінансових інструментів, пошуку, формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансів підприємства за фондовою спрямованістю. Це, в свою чергу, сприяє не тільки зростанню конкурентоспроможності за рахунок фінансово-економічних резервів, а й забезпеченню підприємства в цілому фінансовими ресурсами в необхідному обсязі.

Список використаної літератури

10. Носирєв О.О., Осипова С.К., Токар І.І. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності як інструмент стратегічного управління підприємством. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*:

Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. Харків: Стиль-Издат. 2020. № 2 (25). С. 108-119.

*Трифонов О.В., д.е.н., проф.,
декан кафедри менеджменту
Кравцова В.А. студентка
НТУ «Дніпровська політехніка»
kravtsova.vera2121@gmail.com*

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА КОМУНІКАЦІЙ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні складно представити наше життя без інформаційних технологій та комунікацій. У багатьох сферах нашої діяльності інформаційні технології та комунікації охоплюють нас з різних сторін. Інформаційні технології та комунікації настільки переплетені, що вони мають своє власне позначення – ІКТ. Сем О'Брайен розглядає інформаційно-комунікаційні технології, як «концепцію, що ідентифікує безліч компонентів, які поєднуються для створення успішного стека комунікацій у сучасному діловому світі» [1]. Калініченко Л.Л. пропонує розуміти термін інформаційно-комунікаційні технології, як «технології організаційного і технічного забезпечення ефективності інформаційно-комунікаційних процесів на основі обчислювальної техніки і телекомунікаційних засобів з урахуванням діючих стандартів і норм права» [2]. А за визначенням Гудзя О.Є. інформаційно-комунікаційні технології, це «засоби виробництва, які можуть вільно замінювати персонал підприємства. Таким чином, ІКТ можуть зумовити зниження числа середніх менеджерів і службовців» [3]. Отже, інформаційно-комунікаційні технології охоплюють технології, якими люди користуються для обміну інформацією стосовно різноманітних аспектів життєдіяльності та для розмов.

Починаючи з появи перших нововведень і закінчуючи сучасністю, технології мають значний вплив на бізнес та економіку. Технологічний прогрес повністю охопив усі сфери людської діяльності та створив перспективи для

подальшого розвитку та розширення. Для підприємств такі зміни відкрили можливість значно збільшити продажі, як серед приватних покупців, так і для оптових торговців. Також використання ІТ-технологій та комунікацій допомагає знаходити нових ділових партнерів, розвивати бренди, робити прогнози на основі аналізу конкуренції на зарубіжних ринках тощо. У цілому можна виокремити декілька сфер зовнішньоекономічної діяльності підприємств і компаній, які відчутно змінилися завдяки ІТ-технологіям, до яких, у першу чергу, належать розширення комунікацій, спостереження за досвідом конкурентів, нагромадження та обробка інформації, спрощення доступу до різноманітних товарів, створення з комерційною метою Інтернет-сайтів тощо.

ІТ-технології суттєво вплинули на розвиток процесу глобалізації. Левітт Т. визначив в своїх роботах глобалізацію, як «феномен злиття ринків окремих продуктів, які виробляються транснаціональними корпораціями» [4]. Очевидно, що з розвитком інновацій рівень глобалізації та інтеграції різко зріс. Передові технології, такі як мобільні телефони, літаки, Інтернет, зробили можливим зростання транспортної та комунікаційної мереж. Окрім цього, процес глобалізації означає, що окремі люди, виробники та країни можуть швидше обмінюватися інформацією та товарами. Тепер можна знайти партнерів у всьому світі та співпрацювати з ними на довгостроковій основі, витрачаючи на це мінімум часу та фінансів. Більше того, за останні двадцять років і сам пошук нових ідей для бізнесу став набагато простішим. Реалізація товарів на міжнародних ринках стала більш доступною, що забезпечує підприємствам можливість зайняти лідируюче місце на зовнішньому ринку.

Важливим є застосування ІТ-технологій у бізнесі, адже пошук партнерів і підтримка зв'язків між ними стали набагато швидшими і простішими. Особливо актуальним це є в наш час, адже пандемія COVID-19 змінила спосіб життя величезної кількості людей, а наслідком є переведення багатьма компаніями співробітників на віддалену роботу. На сьогоднішній день існує безліч способів зв'язку з партнерами – це спілкування через такі платформи для конференц-зв'язку, як Skype, Teams, Zoom, через електронну пошту, факс, чати

тощо. Навіть соціальні мережі та додатки стали основою пошуку та підтримки контакту з клієнтами та партнерами. Такі додатки, як Viber, WhatsApp, Telegram, Messenger широко використовуються для контактування сторін між собою. Для підприємств це означає можливість встановлення швидкого безкоштовного зв'язку без будь-яких додаткових витрат на мобільний зв'язок, переключача і навіть витрат часу. Менеджери можуть бути впевнені, що їх повідомлення бачать, і відповідь отримають якомога швидше. Крім того, проведення конференції для групи колег чи партнерів по бізнесу з різних країн вже не є проблемою і для цього потрібні лише якісне обладнання та відповідне підключення до Інтернету.

Використання соціальних мереж, таких як Telegram, Facebook, Instagram допомагає знайти клієнтів для роздрібних продажів. Дуже часто клієнти та виробники стикаються з проблемою занадто високих цін на продукцію через посередницьку діяльність. Наявність одного, двох, іноді трьох і навіть більше посередників призводить до зростання цін для кінцевого споживача. Як результат, виробники воліють підвищувати ціни, враховуючи попит, а споживачі не купують занадто дорогі товари у посередників. Забезпечення надійної діяльності в Інтернеті допомагає знаходити клієнтів без посередників, що дозволяє поширювати інформацію про товари, продавати більші обсяги товарів, скорочувати час зворотного зв'язку з клієнтами. Насправді, така активна взаємодія з клієнтами вимагає багато часу для роботи в Інтернеті, що передбачає винайм додаткових працівників. І для вирішення цієї проблеми вже зараз створено системи з автоматичною відповіддю, що забезпечує скорочення часу для обслуговування одного клієнта. Завдяки інформаційним технологіям підприємства можуть розширити клієнтську базу як серед роздрібних, так і серед оптових клієнтів.

Доступність інформації дозволяє спостерігати за діяльністю підприємств-конкурентів та аналізувати ефективність їхньої роботи. Така можливість створює гарні можливості для вивчення та врахування досвіду інших компаній в подібних економічних умовах, аналогічній сфері діяльності, однакової

цільовій аудиторії споживачів. Спостереження за подібним бізнесом допомагає побачити переваги та недоліки у діяльності національної компанії порівняно з іноземною та визначити власну стратегію успіху на ринку. Основою для цього є порівняння показників діяльності компанії з аналогічними показниками конкурентів, що сприяє прийняттю найкращих рішень. Більше того, стикаючись з проблемами в діяльності однієї й тієї самої компанії, менеджери можуть передбачити деякі загрози і для власної, а отже розробити превентивні заходи. ІТ-технології дають чудову можливість для моніторингу конкурентів. Також соціальні мережі, такі як Facebook та Instagram, допомагають встановити рейтинг компанії, відгуки клієнтів, рівень цін, рівень обслуговування та його швидкість, отже, ці платформи допомагають отримувати багато корисної інформації. Соціальні мережі навіть більш популярні, ніж інформаційні сторінки. Інформаційні платформи для бізнесу важче знайти, до того ж вони вимагають постійного вдосконалення та уваги відповідних фахівців. Разом з тим, соціальні платформи щодня використовуються великою кількістю людей, простіші з точки зору рекламної діяльності та як платформа для розповсюдження інформації.

Однак у розвитку ІТ-технологій є і негативна сторона, яка проявляється у загостренні конкуренції, зокрема через те, що кожен бізнес, незважаючи на розмір чи країну, має можливість провадити свою діяльність у всьому світі, а доступність та великі обсяги інформації створюють величезну конкуренцію товарів та послуг як за ціною, так і з огляду на їхню якість та унікальні властивості.

ІТ-технології та комунікації відкрили нову сторінку у сучасному світі та у бізнесі, зокрема стимулюючи зовнішньоекономічну діяльність компаній завдяки розширенню комунікацій, обміну досвідом і збільшенню обсягів прямих продажів.

Список використаної літератури

1. O'Brien Sam. What is Information Technology and How it has Improved Business Communications / Sam O'Brien. 2020. – Режим доступу: <https://www.ringcentral.co.uk/blog/information-technology-business-communications/#ring-uk>
2. Калініченко Л. Л. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій в умовах інформаційної глобалізації / Л. Л. Калініченко // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2011. – Вип. 2. – С. 56-60. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdnuzt_pet_2011_2_12
3. Гудзь О.Є. Інноваційні моделі управління підприємств на основі інформаційно-комунікаційних технологій. / О. Є. Гудзь // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2018. – № 1. – С. 4-11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2018_1_3
4. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt. 1983. – Режим доступу: <https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets>

*Khomyn P., doktor habilitowany, profesor
profesor zwyczajny
Kujawsko-Pomorska Szkoła
Wyższa w Bydgoszczy, Polska
p.khomyn@gmail.com*

METODOLOGICZNIЕ BŁĄD RACHUNKOWOŚCI

Całkowicie zgodnie z frazą autora książki „The Lost Symbol” D. Browna: „Nauka nie tylko otwiera nowe jako ”ponownie otwiera” długo zapomniane stare” w teorii ekonomii w ogóle i księgowości – w szczególności, jest już na pewno. Przynajmniej ta analogia pojawia się, gdy próbuje wnikać w istotę amortyzacji w odniesieniu do których może być powtarzane Pareto maksyma: „Historia nauki jest

zredukowane do historii błędów kompetentnych osób”. I wydaje się, ten fundamentalny błąd kategorii finansowo-księgowej, który zachował się do dnia dzisiejszego, będą miały wartość naukową i praktyczną.

Metodyczne podstawy badania, których wyniki są odzwierciedlone tutaj były dzieła znanych naukowców i teoretyków rachunkowości. Jednocześnie analiza dedukcyjna zawartych w nich zarzutów mimowolnie doprowadziła do wniosku, że korzeń zarysowanego problemu w diametralnie przeciwnej interpretacji źródła słowa amortyzacja, która w obecnej naukowo-edukacyjnej literaturze rachunkowej jest podana jako fraza „a – zaprzeczenie, mor – śmierć” [3, s. 217] czyli odmowa śmierci. Tak więc łacińskiego pochodzenia definicja „amortisatio” (amortyzacja) musiało zostać uznane za proces akumulacji środków finansowych, która zależy od celów polityki rachunkowości.

Oczywiste jest, że definicja, w której zainwestowano treść procesu utraty wartości przedmiotów, nie mogła odpowiadać amorowi lub rzeczownikowi amortyzacji w ich obecnym znaczeniu, ale była interpretowana wyłącznie jako spłata, czyli odzwierciedlenie tej straty w rachunku, która później – w XIX wieku – została przeprowadzona prosto i logicznie jasne: „Debet konta zysków – kredyt konta Inwentarz”, biorąc pod uwagę, że kwota ta nie jest opodatkowana podatkiem dochodowym w ten sposób zachęcając do inwestycji kapitałowych.

Zamiast tego, obecna komórkowe „rozwiązanie” wspólnotow narodowej „metodologii” ten problem Solomonowow prostotą przez eklektyczne połączenie antypodychnych definicji w jednym koncie syntetycznych i zmienow mimo wszystkich reguł algebraicznych znak minus do plus zapobiega nie tylko całkowitą skreśleniem pierwszego i drugiego, ale oraz kontrola nad tworzeniem źródeł zarówno prostego, jak i rozszerzonego odtwarzania środków trwałych.

Po tym wszystkim, Lukrecjusz nauczał: „Nil Posse creari de nihil”¹. Dla rzeczywistej amortyzacji środków trwałych – jest zamieniając je w niczym, tak aby zrównać te kategorie finansowe i księgowe jak to zrobione w Ukrainie w odniesieniu

¹ Nic nie jest w stanie stworzyć z niczego.

do konta 13 "Umorzenie (amortyzacja) nieruchomości", wygląda jak abolicjonizm czystej wody z rozsądnej inspiracji mędrca starożytności.

Dlatego nie można przyjąć, że "wynikiem silnych amerykańsko-brytyjskich wpływów w naszej księgowości myśli i praktyki było wyeliminowanie powielania (umorzenia i amortyzacji), jak mówią, "przechowywane tylko amortyzacja ktura jest nazywana umorzeniem" [4, s. 317], bo rzeczywiście wszystko pozostaje się starym i to duplikowanie trwa.

Tak więc, pomimo nierozwiązanej różnicy metodologicznej w księgowości między amortyzacją i umorzeniem środków trwałych, gdyż z jednej strony amortyzacja – jest to ponoć koszt przedsiębiorstw, które są odliczane od dochodu ze sprzedaży produktów, a z drugiej strony – część zysku, która nie podlega opodatkowaniu, ponieważ przeznaczona jest do prostej reprodukcji środków trwałych, cel tego badania jest określony uzasadnienie metodologiczne ich istoty i rozwój metod rachunkowości, co zapewni rozdzielenie tych kategorii finansowo-księgowych.

W szczególności, chociaż w ekonomiczną i rachunkową teorią kategoria amortyzacji jest interpretowana w duchu formuły Marksa: "Podczas gdy produktywna praca przekształca środki produkcji w elementy formowania nowego produktu, rodzaj przeniesienia duszy odbywa się na ich koszt. Z wypalonego ciała przenosi się do nowo utworzonego ciała. Ale to przesiedlenie duszy odbywa się tak jakby za plecami prawdziwą pracą ..." [1, s. 196] wielu naukowców – O. Bem-Bawerk, F. Seton, P. Samuelson, J. Stodmann itd. – wyraziła sprzeciw wobec tej mistycznej interpretacji.

Bo jeśli procedura transferu ceny środków produkcji rzeczywiście istnieje i jest rutynowa transakcja księgowa dla rozliczania kosztu produkcji, ta sama procedura, ale dotycząca przekazania wartości, fizycznie niedopuszczalna ponieważ nic nie przenosi. Na pomysł podobno cząstki metalu korozji lub tarcie niektórych jednostek nie tak zniknie, ale jest częścią nowego produktu, wyprodukowanego przy użyciu narzędzi, które w konsekwencji tracą swoją wartość, czyli zużyte poza zdrowym rozsądkiem.

Nie na darmo Marks uciekają się do mistycznych pojęć ”wędrówkę duszy od ciała zużywanego w nowo utworzone ciało”, jak to ujął, ”za plecami prawdziwą pracę”. Więc nic dziwnego, że wirtualność tego podejścia nie pozwolił mu na ”zbadanie szczegółowo cały proces zapisów księgowych oraz wzmocnić odniesienia do niego jego teoretycznych wniosków dotyczących ”zwrotu kosztów przeszłej pracy, który został umieszczony w środkach produkcji”, ”pomimo pomocy F. Engelsa, który był właścicielem fabryki bawełny i dobrze znał praktykę rachunkowości” [5, s. 307].

Bo nawet jeśli ostatnie stwierdzenie jest prawdziwe, to aby połączyć abstrakcyjny proces w ogóle ”zwrot wartości pracy, która została zawarte w środkach produkcji” z powtarzające się przypomnieniem Engelsu: ”Ty jako producent, powinien wiedzieć, co robisz z pieniędzmi, które pochodzi uaktualnić kapitał ... I musisz odpowiedzieć mi na to pytanie (żadną teorią, czysto praktycznie)” [1, s. 123], to nie wystarczyło.

Potwierdzenie jest w odpowiedzi towarzysza: ”Jeśli chodzi o ekonomiczne znaczenie tej sprawy, nie jest to dla mnie jasne”. I właśnie dlatego, pisząc pierwszy tom Kapitału, K. Marks ograniczył się do ”jednych z najczęstszych i niejasnych odniesień do rachunkowości”, a nie dlatego, że ”był świadomy braku zrozumienia istoty tej dyscypliny” [5, s. 307].

Jednak poza tym że ”amortyzacja (łac. Amortisatio – spłata) – wynik lub proces wyimaginowanego przeniesienia instrumentary pracy wartości na produkt wytworzony przy jego pomocy ... Rezultatem jest abstrakcja o stałej wartości, która za pomocą rachunkowości staje się *przedmiotem rachunkowości*” [2, s. 37] w jej teorii istnieją duplikaty twierdzeń, że amortyzacja i zużycie (umorzenie) środków trwałych są takie same.

W rzeczywistości jako pierwsza, tak i druga definicja są błędne, ponieważ amortyzacja stanowi rezerwę utworzoną w celu zastąpienia zużytych środków trwałych lub uważa się, że jest ona źródłem ich zwykłej reprodukcji. Umorzenie że jest ”utrata środków trwałymi części cech konsumenckich”. Co więcej, mimo że jest

ono "ceniony pod względem wartości", odzwierciedla jednak tylko zamiar zgadywać jej udział utracony w narzędziach pracy.

Tak więc, w cytowanych definicjach zawiedli ich istotę, jako "systematyczny alokacji kosztów ... środki trwałe w okresie ich użytkowania (praca)" raczej nadaje się do charakterystyki procedur rachunkowości w celu odzwierciedlenia „udziału cech konsumpcyjnych utraconych narzędzi pracy” niż amortyzacji – rezerwy.

Jest to tym bardziej niestosowne do identyfikacji tych kategorii, bo rzeczywista finansowania reprodukcji zużytych środków trwałych nie jest możliwe na podstawie szacunkowej utraty ich cech konsumpcyjnych. Jak również stwierdzenie, że wartość rezydualna środków trwałych może być zdefiniowana jako różnica między ich kosztem oraz kwotow obliczonej amortyzacji, ponieważ zależność rzeczywistej wartości rezydualnej obiektów od normy ostatniego obliczenia jest raczej wątpliwa. W przeciwnym razie będziemy musieli przyznać, że stosowanie różnych sposobów obliczania amortyzacji środków trwałych umożliwia wpływ na czas ich eksploatacji.

Oczywiście, z perspektywy czasu trudno jest zgodzić się z byłego zrozumienia istoty amortyzacji jako umorzenia środków trwałych, ponieważ wszystkich obecnych teoretyków tendencją odwrócony do góry nogami, jeśli to otrzymuje od minus do plus, uznania jej powstania. Jednak bez zamiaru bagatelizować studium wskazanej problemy przez innych autorów – kim są oni , a ja – tak sobie, nadal zgodnie z maksymą Amonij Sachs: "Amigus Plato, sed magis amica est veritas" wyrazime pewne uwagi na temat tej sprawy. Ponieważ, niestety, błędna interpretacja kategoria amortyzacji środków trwałych nie jest tylko teoretyczna zabawka.

Ponieważ wpływ dogmatyzmu zbyt silny, więc mamy ten samy błąd co ponad stu lat temu. Pierwszy jest taki, że próba połączenia na jednym concie umorzenia i amortyzacji wygląda bimetalową płytkę zabezpieczającą żelazo przed korozjów przyspawaną do niego stali nierdzewnej.

Po drugie, mimo powtórzenia w nazwach kont terminologhem "amortyzacji", z których każdy jest nie używane w tym sensie, że pasuje do charakteru obiektów, które są rejestrowane.

W wyniku następnie rozliczane jako umorzenia kapitału uparcie trzymając się na fałszywym przekonaniu, że kwota ta jest prawdziwym źródłem reprodukcji środków trwałych.

Przez to na konto powinny zostać usunięte definicja amortyzacji, ponieważ wraz z umorzeniem to nonsens. W ogóle, amortyzacja środków trwałych w obecnych warunkach jest przejawem atawizm, ponieważ nie ma praktycznej wartości tych żmudnych procedur w dzisiejszych czasach. Trudno sobie wyobrazić biznesmena, który dobrowolnie dać jakiś budynek zadurno tylko dlatego, że zgodnie z wymogami Kodeksu Podatkowego w sprawie minimalnych okresów amortyzacji (20 lat) jego wartość rezydualna była zero.

Spisane też nikt nie jest prowadzony przez zarejestrowanych skrupulatnie miesięcznych szacunków amortyzacji środka trwałego, i zawsze wychodzić od ich kondycji fizycznej. Jednak bez pewności czy nasze argumenty są przekonujące, badanie tego problemu innymi naukowcy jest obiecujące.

BIBLIOGRAFIA

- 1.Marks K. Soch., T. 23. M.: Politizdat, 1963.
- 2.Medvedev M. Y. Bukhhalterskyi slovar. M.: TK Velby. Prospekt, 2010. 496 s.
- 3.Sokolov Ya. V. Rachunkowość: ot istokóv do nashykh dnei. M.: Audyt YuNYTY, 1996. 638 s.
- 4.Sokolov Ya. V. Osnovy teorii rachunkowości. M.: Fynansy i statystyka, 2000. 496 s.
- 5.Tsyhankow K. Yu. Zakresy teorii i istorii rachunkowości. M.: Magistr, 2007. 462 s.

СЕКЦІЯ 5

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Гризівська Л.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницький національний університет
lilihka791@ukr.net*

КОМУНІКАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

Висока динамічність процесів, що відбуваються у глобальному ринковому просторі вимагає від керівників підприємств оперативного реагування на їх виклики. Управління буде ефективним лише за чітко налагодженого інформаційного забезпечення, яке здійснюється в процесі комунікацій.

Найважливішим ресурсом туристичних підприємств, який дає змогу їм успішно функціонувати і розвиватися, є інформація. Без неї керівник не зможе вірно оцінити ситуацію, яка склалась на ринку чи всередині фірми, своєчасно виявити проблеми, підготувати і прийняти вірне рішення, проконтролювати його виконання, тобто належним чином здійснювати управлінські функції.

В обсязі робіт менеджера робота з інформацією займає 50-90%. Це опрацювання документів, заплановані та незаплановані зустрічі, телефонні розмови, участь у нарадах та засіданнях тощо. Всі ці дії пов'язані з комунікаціями.

В управлінні комунікації мають цілеспрямований характер і підпорядковуються функціональним завданням менеджерів згідно сфер їх відповідальності та служать цілям координування спільної діяльності в розрізі

загальних і специфічних функцій та визначених на відповідний період планів (рис.1).

Комунікації служать для передавання інформації, яка стає підставою для прийняття рішення. При цьому інформація має бути достовірною, своєчасною, повною і релевантною (тобто прямо чи опосередковано стосуватися об'єкта управління). Її користувачі мають бути впевнені в тому, що інформація дасть змогу вірно ідентифікувати ситуацію, і прийняти правильне рішення. А відповідні дії на основі даної інформації змінять ситуацію на краще.

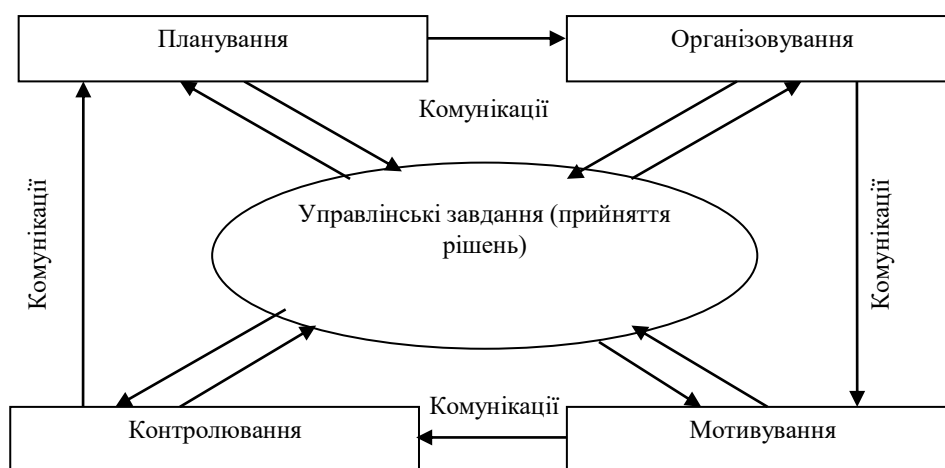


Рис. 1 – Комунікації в процесі управління

Вимоги до інформації неоднакові на різних стадіях процесу управління. Так, при визначенні цілей велике значення мають обсяг інформації, її новизна, релевантність. Для розпізнавання ситуації важлива структура інформації, що дає змогу використати системний і причинно-наслідковий підходи для аналізу динаміки перебігу й з'ясування причин, що зумовили ситуацію. При обґрунтуванні й прийнятті управлінських рішень – її своєчасність, повнота, достовірність тощо. Однак у всіх випадках інформація має бути достовірною, і своєчасною, а її обсяг – достатнім для розпізнавання проблеми.

Інколи інформація при передаванні спотворюється, що спричиняє неправильне розуміння її і, як наслідок, прийняття неправильного рішення. Тому ефективними є такі комунікації, за яких отримане повідомлення якомога

ближче за значенням до первинного. Для ефективності комунікацій необхідно обрати правильний спосіб її доведення до адресата.

Завдяки комунікаціям менеджери своєчасно отримують інформацію про стан об'єкта управління і можуть оперативнo втрутитись у розвиток подій, скеровуючи їх у потрібне русло. З огляду на те, що вони стосуються роботи організації, їх називають організаційними комунікаціями.

Організаційні комунікації з'єднують структурні елементи туристичних бізнес-систем в єдине ціле, даючи змогу узгоджувати важливі рішення і координувати спільну діяльність, аналізувати успіхи та невдачі, виправляти допущені помилки, ставити нові завдання; вони з'єднують підприємство із зовнішнім макро-та галузевим середовищем, даючи змогу отримувати інформацію про стан ринку туристичних послуг та поведінку на ньому інших суб'єктів господарювання, повідомляти про свої наміри партнерів і споживачів та впливати на поведінку останніх засобами рекламування та прямого маркетингу.

У менеджменті туризму організаційні комунікації поділяють на декілька видів залежно від визначених завдань, правил і процедур їх здійснення – зовнішні і внутрішні. Вони мають бути підпорядковані передусім цілям і завданням маркетингу і спрямовані на:

- отримання якомога повнішої і достовірнішої інформації про стан і тенденції розвитку зовнішнього середовища через аналіз даних, опублікованих у засобах масової інформації та офіційних документах, конфіденційні джерела, соціальні мережі тощо;

- повідомлення споживачів, партнерів та інших зацікавлених осіб (наприклад, органи місцевої влади, населення дестинацій тощо) про діяльність підприємства – для формування його позитивного іміджу (засоби public relations, цілеспрямованої реклами, публікації щорічних звітів) або для залучення до співпраці (участь в обговоренні регіональних програм розвитку території тощо).

Кожен керівник мусить заохочувати інформаційні потоки в усіх напрямках. Це збільшує кількість залучених до участі в управлінні, поліпшує організаційний клімат, усуває перешкоди в доступі до необхідної інформації. За умови, коли туристичне підприємство розвивається – впроваджує нові бізнес-процеси, виходить на нові цільові ринки і розширюється територіально, особливо важливими є висхідні та горизонтальні комунікації, які дають змогу чітко структурувати роботу усіх учасників проектів розвитку. Ключові ланки (особи), через які проходить інформація, повинні нести відповідальність за її повноту і достовірність.

Менеджери туристичних підприємств мають забезпечувати їх різноманітність і комплексність, дбати про активне залучення до них усіх працівників. Завдяки своєчасному отриманню важливої інформації збільшуються шанси її використання для вдосконалення бізнесу, формування нових конкурентних переваг у сферах управління ресурсами і процесами, а значить – менеджери можуть краще виконувати закріплені за ними управлінські функції.

Список використаної літератури

1. Громова О. Є. Роль інноваційних маркетингових комунікацій в управлінні туристичним бізнесом / О. Є. Громова, Ю. О. Головчук // Регіональна бізнес-економіка та управління: науковий, виробничо-практичний журнал. – 2019. – № 3. – С. 104–109.

2. Козар Г. Маркетинг партнерських відносин як основа ведення сучасного бізнесу [Електронний ресурс] / Г. Козар. – 2016. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/4122/1>.

*Зелікман В.Д., к.т.н., доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Харченко Д.В.,
магістрант кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
zelikman.kaf-oa@email.ua*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Максимізація прибутку є однією з основних задач, які постають перед керівництвом будь-якого комерційного підприємства. Оскільки прийняття зважених та ефективних рішень з управління прибутком підприємства вимагає отримання та аналізу різноманітної інформації, яку має постачати система управлінського обліку, проблема налагодження дієвого обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства залишається своєчасною й актуальною, незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій у цій галузі.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку й аналізу фінансових результатів зробили провідні вчені-економісти, як вітчизняні – Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Сопко В.В., Кіндрацька Є.В., Пушкар М.С., Мних Є.В., Чумаченко М.Г., Шевчук В.О., так і зарубіжні – Захарьїн В.Р., Керімов В.Е., Козлова Є.П., Кондраков Н.П., Пошерстник Н.В., Рудановський О.П. та інші фахівці. Проте ряд питань, зокрема, пов'язаних з підвищенням інформативності та деталізації обліку фінансових результатів, з погляду сучасних потреб управління залишаються недостатньо вирішеними.

Максимальний рівень деталізації інформації щодо формування прибутку підприємства може бути забезпечений за використання методичного підходу, який передбачає створення багатомірного масиву елементарних фінансових результатів [1]. Зрозуміло, що це потребує розробки та впровадження відповідної системи обліково-аналітичних документів [2], основою якої має стати «Відомість формування фінансових результатів» –внутрішній

аналітичний документ, призначений для відображення усіх операцій, пов'язаних з формуванням фінансових результатів підприємства. У такій відомості повинні відображатись значення індексів для кожного з параметрів, за якими має аналізуватись формування фінансового результату підприємства – проміжок часу; підрозділи (центри відповідальності), задіяні у формуванні фінансового результату від певної операції; види продукції, з якими пов'язана певна операція; контрагенти тощо.

Проте, з метою полегшення аналізу впливу на фінансовий результат окремих операцій підприємства, уся зазначена інформація має бути згрупована у відповідних аналітичних відомостях, які б дозволяли легко та швидко отримувати необхідні дані у розрізі проміжків часу, окремих підрозділів (центрів відповідальності), видів продукції, контрагентів та інших параметрів, які впливають на фінансовий результат відповідної операції. Це має призвести до створення на основі даних із базової Відомості формування фінансових результатів [2] з використанням системи індексів багатомірного масиву даних щодо елементарних фінансових доходів, елементарних фінансових витрат та елементарних фінансових результатів [1] відповідної системи додаткових аналітичних документів, яка включатиме:

а) зведені відомості доходів, витрат та фінансових результатів підприємства за певними проміжками часу;

б) зведені відомості доходів, витрат та фінансових результатів за певним видом (групою видів) продукції підприємства;

в) зведені відомості доходів, витрат та фінансових результатів за певними центрами відповідальності;

г) зведені відомості доходів, витрат та фінансових результатів за певним контрагентом (групою контрагентів) підприємства.

Частково схема побудови такої системи зазначених зведених відомостей наведена на рисунку 1.

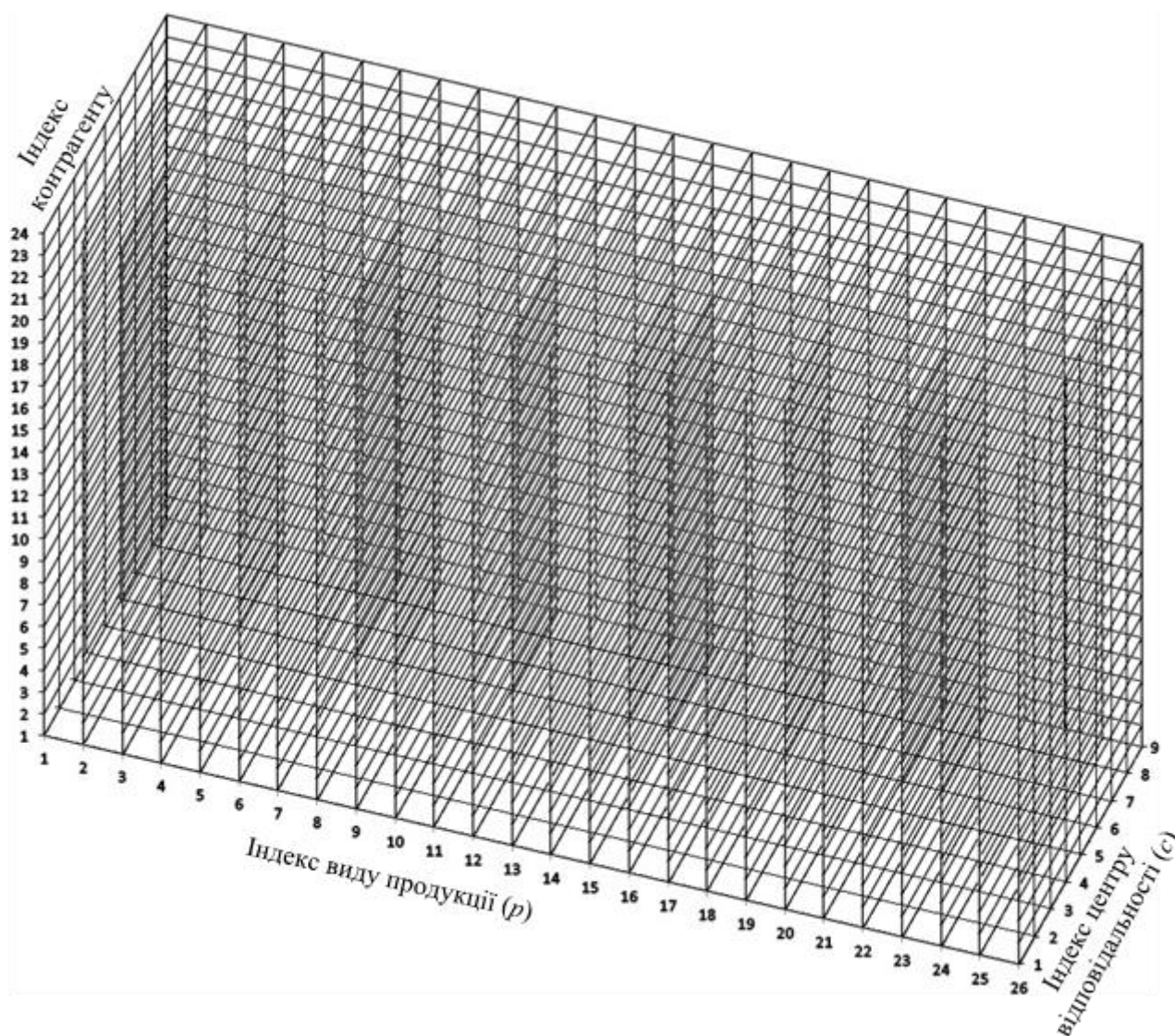


Рис. 1. Система аналітичних відомостей (для кожного моменту часу)
на основі багатомірного масиву елементарних фінансових результатів
Джерело: розроблено авторами на основі [2]

Зрозуміло, що запропонована система аналітичних відомостей може бути реалізована тільки за наявності на підприємстві комп'ютеризованої системи обліку з високим ступенем автоматизації обробки облікових даних. За таких умов Відомість формування фінансових результатів має бути інтегрована до загальної комп'ютеризованої системи обліку на підприємстві, кожному осередку багатомірної матриці зведених відомостей відповідатиме сукупність даних (елементарний дохід, елементарні витрати, елементарний фінансовий результат) за конкретними значеннями кожного індексу.

По кожній лінії паралелограмів (див. рис. 1) відобразатимуться зміни, які відбуватимуться в значеннях елементарних доходів, елементарних витрат та, відповідно, елементарних фінансових результатів при зміні значень певного параметру, якому графічно відповідає ця лінія – це дозволить сформувати зведені відомості «першого порядку», які можуть бути використані для аналізу впливу зазначеного параметра (часу, виду продукції, центру відповідальності, контрагенту тощо) на формування фінансового результату підприємства при визначених умовах, тобто при встановлених значеннях індексів для усіх інших параметрів. З іншого боку, підсумкові дані «по лініях» дозволяють виключити відповідний параметр з розгляду – наприклад, підсумкові дані по лініях, паралельних «вісі контрагентів» дозволять сформувати зведені відомості, які відобразатимуть формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства в розрізі часу, виду продукції та центру відповідальності.

Аналогічно по кожній площині паралелограмів формуватимуться зведені відомості «другого порядку», у яких накопичуватимуться дані за певними значеннями індексів за двома відповідними параметрами – наприклад, у паралелограмі, наведеному на рис.1, по площині $p = 2$ буде сформована зведена відомість, яка відобразатиме доходи, витрати та фінансові результати, пов'язані з виробництвом та реалізацією підприємством другого виду продукції у визначений проміжок часу в розрізі центрів відповідальності та контрагентів підприємства, а підсумкові дані «по площинах» відобразатимуть залежності доходів, витрат та фінансових результатів підприємства від часу та виду продукції.

Нарешті, зведені відомості «третього порядку», сформовані по паралелограмах у цілому, дозволяють проаналізувати структуру доходів, витрат та фінансових результатів при певному значенні індекса для відповідного параметру, тобто вплив зміни усіх інших параметрів на формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства (наприклад, паралелограм на рис. 1 має відобразати дані за певний «одичний» інтервал часу). Підсумкові дані «по паралелограмах» дозволить проаналізувати залежність доходів, витрат

та фінансових результатів підприємства від відповідного параметру.

Зрозуміло, що при використанні більшої кількості параметрів для виділення елементарних доходів, витрат та фінансових результатів та формування відповідного масиву даних, в системі аналітичних документів будуть з'являтися зведені відомості більш високих порядків.

Використання запропонованої системи зведених аналітичних відомостей, заснованих на формуванні багатомірного масиву елементарних фінансових результатів, має підвищити якість обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства, що, у свою чергу, призведе до підвищення ефективності та прибутковості його діяльності.

Список використаної літератури

1. Зеликман В.Д. Облік і аналіз діяльності підприємства на основі формування багатомірного масиву елементарних фінансових результатів // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. – Ужгород, 2016. – Випуск 1(47). – Т.1. – С. 460 – 463.

2. Зеликман В.Д. Система документального забезпечення формування та аналізу багатомірного масиву елементарних фінансових результатів підприємства // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. – Одеса, 2018. – Т. 23. – Вип. 7(72). – Серія «Економіка». – С. 184 – 189.

*Приходченко О.Ю.,
старший викладач
Національна металургійна академія України
oksana.prykhodchenko@gmail.com*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗУ СТРУКТУРИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

Системи соціального захисту охоплюють широке коло пов'язаних між собою демографічних, економічних, фінансових, організаційних та правових аспектів життя населення. Пенсійна система є складовою системи соціального захисту населення та водночас економічної системи країни. Структура пенсійної системи будь-якої країни визначається, по-перше, співвідношенням накопичувальної та розподільчої складової, та, по-друге, розподілом обов'язків між роботодавцем і найманим працівником щодо внесків. Система пенсійного забезпечення України за законодавством складається з трьох рівнів: обов'язкового розподільчого, обов'язкового накопичувального та добровільного накопичувального. На даний час працюють лише перший та третій рівень [1, 2]. Для прийняття рішення щодо розв'язання проблем, розширення і модернізації пенсійної системи необхідно мати економіко-математичний апарат.

Не дивлячись на велику кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, не вистачає комплексного підходу до моделювання пенсійного забезпечення, який би дозволив враховувати інтереси всіх учасників. У теоретичному плані є необхідність обґрунтування розміру внесків в пенсійну систему від роботодавців та працівників. Учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення, зокрема, є недержавні пенсійні фонди. Для людини, яка обирає з ким укласти договір, або підприємства, яке планує сплачувати внески на користь своїх робітників, актуальним питанням є вибір надійного суб'єкта накопичувального рівня пенсійної системи. Тому для прийняття

оптимальних рішень важливий розвиток інформаційно-аналітичного забезпечення.

На рисунку 1 представлено схему концепції моделювання структури пенсійної системи.

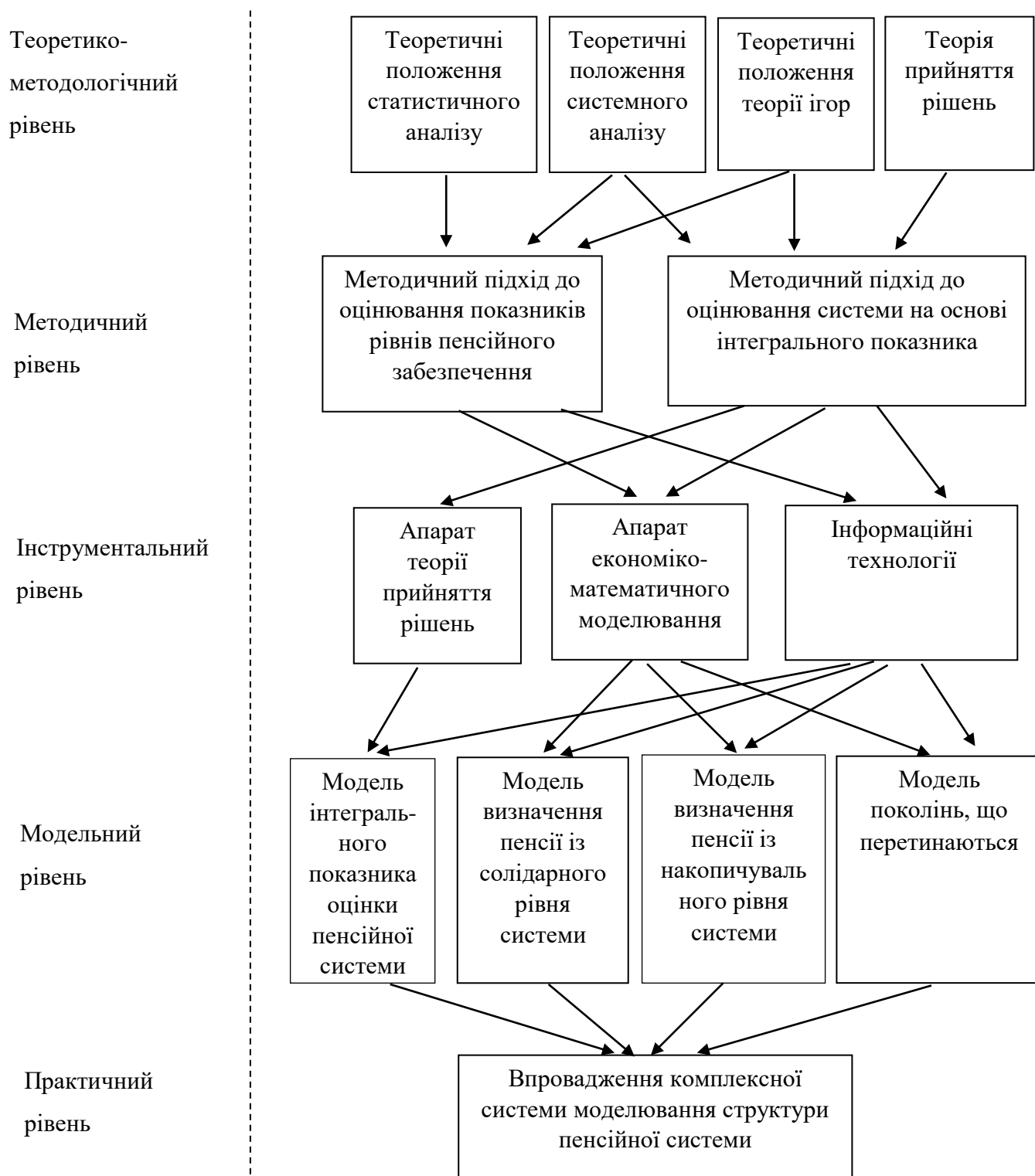


Рисунок 1 – Схема концепції моделювання структури пенсійної системи

В основу концепції моделювання покладено теорію прийняття рішень, теоретичні положення статистичного та системного аналізу, теорія ігор. Теорія прийняття рішень дозволяє давати обґрунтовані варіанти вибору при заданих певних умовах. В концепції існує взаємозв'язок між елементами всіх рівнів. Практичний рівень передбачає впровадження комплексної системи моделювання структури пенсійної системи [3].

Первинною інформаційною базою, яка повинна бути для аналізу та моделювання, є дані зі статистичних, фінансових звітів та інших джерел. На основі неї розраховується вторинна інформаційна база, іноді в рамках моделі. В залежності від сфери, яку описує інформація, її можна поділити на демографічну, економічну та параметри, встановленні законодавством. Таким чином, перш за все необхідні такі демографічні показники: чисельність населення, чисельність населення 16-59 років, чисельність населення більше 60 років, коефіцієнт економічно активного населення (16-60 років), коефіцієнт населення пенсійного віку, коефіцієнт зайнятості. До економічних показників, які потрібні, входять коефіцієнт економічно активного населення, яке сплачує внески у пенсійну систему, коефіцієнт росту заробітної плати, коефіцієнт росту пенсії з накопичувальної системи, ставка доходності НПФ, коефіцієнт інфляції, заробітна плата та мінімальна заробітна плата, середня зарплата за останні три роки.

Параметри, які встановлюються законодавством: податок на прибуток, військовий збір, ставка внеску у солідарну систему від людини, ставка внеску у солідарну систему від підприємства, ставка внеску у накопичувальну систему від людини, ставка внеску у накопичувальну систему від підприємства, середній стаж у солідарній системі, середній час накопичування, середній час отримання пенсій. Відповідно ці параметри можна змінювати та обирати найкращі відповідно до цілей.

Використовуючи первину інформацію, відповідно до моделей розраховуються, чиста заробітна плата, пенсія із солідарної системи, мінімальна пенсія із солідарної системи, пенсія із накопичувальної системи.

Деякі параметри, такі як коефіцієнт переваги заробітної плати та коефіцієнт переваги пенсії, коефіцієнти значимості показників, які входять в інтегральний показник, обирає особа, яка приймає рішення.

Для розрахунку інтегрального показника необхідно обчислити чистий дохід протягом життя, коефіцієнт заміщення зарплати пенсією, середню різницю між доходами та видатками солідарного пенсійного фонду за весь період, видатки роботодавців на пенсійне забезпечення.

Для аналізу доцільно використовувати сценарний підхід, який дає можливість обрати оптимальні параметри структури пенсійної системи враховуючи різні варіанти демографічних та економічних показників. Аналіз чутливості в свою чергу покаже як зміниться інтегральний показник при обраних параметрах при коливаннях економічних параметрів.

Використання запропонованої концепції здатне надати можливість сформулювати системне уявлення про вплив структури пенсійної системи на всіх учасників та, відповідно, виважено обирати структуру пенсійної системи.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.

2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.

3. Бандоріна Л. М. Моделювання впливу структури системи пенсійного забезпечення на економічні показники / Л. М. Бандоріна, О.Ю. Приходченко // Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка, 8(16). - 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/299> .

4. Приходченко О.Ю. Система пенсійного забезпечення та методи її оцінки / О.Ю. Приходченко // Економічний вісник НГУ, №2 (70). - м. Дніпро, 2020, с. 88-96.

*Сластяникова А. І., к.е.н.
старший викладач кафедри економіки та менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академія
ekon@iipa.edu.ua*

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Успіх здійснюваних в країні економічних реформ в значній мірі залежить від змін, що відбуваються в рамках підприємств, як основної ланки економіки. Дослідження причин погіршення соціально-економічного стану і зниження ефективності діяльності підприємств розкрило велику кількість недоліків, властивих діючій системі управління. Зокрема, прийняття управлінських рішень часто викликає труднощі через відсутність у керівників актуальної інформації, необхідної для їх обґрунтування. З цих позицій, правильність прийнятих управлінських рішень і, як наслідок, досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, багато в чому обумовлені і залежать від достовірності використаної на підприємстві інформації, від раціональності інформаційної інфраструктури. У зв'язку з цим питання інформаційного забезпечення управління ефективністю підприємства набувають ключового значення.

З іншого боку, розширення зовнішньоекономічних зв'язків підприємств призвело до усвідомлення необхідності перетворень в інформаційній системі, яка відповідає міжнародним принципам і стандартам її формування, і змушує приділяти підвищену увагу цій проблемі і визначати її як одну з найважливіших у розвитку підприємств.

Ухвалення управлінських рішень без врахування обмежень, які формуються за допомогою використання інформаційної бази і методичними прийомами аналітичної обробки, призвело до недостатньої ефективності діючої системи управління, що виражається в:

нерациональній структурі активів підприємства;

низькій ліквідності оборотних активів, призначених для покриття поточних зобов'язань;

бажанні нейтралізувати інфляційний вплив за допомогою отримання інфляційної прибутку тощо.

Все це призвело до зниження рівня власного капіталу підприємства (особливо при сформованому співвідношенні доходів і витрат).

Рішення проблем стабілізації соціально-економічного стану, підвищення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства полягає у впровадженні системи бюджетного управління, прогнозуванні тенденцій розвитку і, безпосередньо, раціоналізації стратегії управління даними аспектами за допомогою удосконалення інформаційного забезпечення процесу управління, підвищенні адекватності інформаційної бази [1, 2, 3].

Ефективність і стабільність підприємства безпосередньо залежать від того, наскільки швидко капітал, вкладений в активи, перетворюється в грошові кошти і який прибуток приносить його кругообіг. Чим довше активи перебувають в одній і тій же формі (товарної, у вигляді зобов'язань або грошової), тим нижче, при інших рівних умовах, інтенсивність і ефективність їх використання та навпаки. Ця залежність пояснюється тим, що інтенсивність використання капіталу і прибутковість є важливими факторами при прийнятті цілого ряду управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

На тривалість знаходження засобів в обороті впливає ряд:

внутрішніх факторів (ефективність і раціональність системи управління активами, маркетингова політика, цінова політика, що застосовуються методи оцінки товарно-матеріальних запасів і ін.);

зовнішніх факторів (сфера діяльності, галузева приналежність, форма власності та економічна політика країни, яка визначає умови ведення бізнесу).

Інтенсивність використання мобільних активів і всього капіталу в цілому вимагає свого безпосереднього відображення в загальній системі використовуваних показників. Традиційно ними є оборотність і тривалість

обороту, здатні одночасно відображати і результат процесу матеріального відтворення за аналізований період часу (обсяг реалізації вироблених товарів і наданих робіт і послуг) і ефективність використання в цьому процесі матеріальних і грошових ресурсів. Друга група показників, яка використовується при аналізі ефективності підприємницької діяльності, характеризує здатність організації як господарюючого суб'єкта приносити достатній прибуток і забезпечувати рентабельну роботу. Якщо коефіцієнти оборотності орієнтовані, в основному, на швидкість руху матеріальних і фінансових потоків організації, то показники рентабельності покликані дати уявлення про якісні параметри і структуру цих потоків. Інформаційною основою зазначених напрямків аналізу традиційно є баланс і звіт про прибутки і збитки підприємства, дані бухгалтерського обліку.

Отже, підвищення ефективності, стабілізації і поліпшення соціально-економічного стану підприємства, розширення масштабів і зростання прибутковості підприємницької діяльності в сучасних мінливих умовах безпосередньо залежить від адаптації до швидких змін зовнішніх умов, системи управління, здатної гнучко реагувати на економічні процеси. З цих позицій особливого значення набуває інформаційно-аналітичне забезпечення системи управління ефективністю підприємства.

Список використаної літератури

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджмент. К. : ТОВ «Академвидав», 2003. 416 с.
2. 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.
3. Прохорова В. В., Чобіток В. І. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу. Х.: НТМТ, 2012. 248 с.

*Тютюнник С.В., к.е.н., доцент
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Тютюнник Ю.М., к.е.н., доцент
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавський державний аграрний університет
tyutyunnik.sveta@ukr.net*

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Електронна комерція, або e-commerce – це сфера економіки, за якої торгівлі та фінансові операції проводяться в інтернеті. Електронна комерція є невід’ємною складовою глобальної системи роздрібної торгівлі (Retail). Retail (роздрібна торгівля) – процес продажу споживчих товарів або послуг покупцям через кілька каналів розподілу з метою отримання прибутку. Термін «retailer» (роздрібний торговець) зазвичай застосовується, коли постачальник послуг виконує невеликі замовлення багатьох осіб, які є кінцевими користувачами, а не великі замовлення невеликого числа оптових, корпоративних або державних клієнтів.

У результаті появи інтернету та цифровізації роздрібна торгівля значно змінилася і споживачі одержують вигоду від онлайн-транзакцій. У 2019 р. близько 1,92 мільярда осіб придбали товари або послуги в інтернеті. У тому ж році обсяг продажів E-commerce в усьому світі перевищив 3,5 трильйона доларів США, і, згідно з останніми розрахунками, зростання E-commerce в майбутньому прискориться ще більше.

У 2020 р. найбільша частка онлайн-покупок у світі була здійснена на онлайн-торговельних майданчиках. У світовому рейтингу інтернет-магазинів роздрібної торгівлі по відвідуваності лідирує Amazon (пропонує електронну роздрібну торгівлю, комп’ютерні послуги, побутову електроніку і цифровий контент). Проте за валовою вартістю товарів (GMV) Amazon займає третє місце, поступаючись конкурентам Taobao і Tmall. Обидві платформи управляються Alibaba Group, провідним постачальником онлайн-торгівлі в

Азії [1].

Проаналізуємо розвиток електронної торгівлі на підприємствах України за видами економічної діяльності за даними Державної служби статистики України за 2018 – 2019 рр. (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Електронна торгівля на підприємствах України за видами економічної діяльності у 2018-2019 рр., %*

Вид економічної діяльності	Частка кількості підприємств, які одержували замовлення через мережу інтернет на продаж товарів або послуг у загальній кількості підприємств			Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), одержаних від торгівлі через вебсайти або прикладні програми (додатки), у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств		
	2018 р.	2019 р.	відхилення (+,-)	2018 р.	2019 р.	відхилення (+,-)
Усього	5,0	4,8	-0,2	3,5	4,5	+1,0
Переробна промисловість	5,6	5,3	-0,3	2,7	3,1	+0,4
Постачання електроенергії, газу	2,3	1,6	-0,7	0,1	0,1	-
Водопостачання	1,0	1,4	+0,4	0,3	0,4	+0,1
Будівництво	2,0	1,6	-0,4	0,6	0,7	+0,1
Оптова та роздрібна торгівля	7,5	7,4	-0,1	4,7	3,7	-1,0
Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	3,3	3,1	-0,2	7,1	25,7	+18,6
Тимчасове розміщення й організація харчування	9,4	10,2	+0,8	6,8	8,2	+1,4
Інформація та телекомунікації	9,4	9,0	-0,4	3,0	3,5	+0,5
Операції з нерухомим майном	1,1	0,7	-0,4	1,7	0,2	-1,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	3,0	2,7	-0,3	0,7	0,6	-0,1
Діяльність у сфері обслуговування	3,9	3,5	-0,4	7,6	3,7	-3,9
Надання інших видів послуг	7,4	4,5	-2,9	0,9	0,8	-0,1

* Розраховано за даними [2, с. 391].

Отже, в 2018-2019 рр. частка підприємств, які одержували замовлення через мережу інтернет (за винятком замовлень по електронній пошті), у середньому по Україні становила близько 5 %.

Найбільшу кількість замовлень упродовж 2018-2019 рр. мали підприємства інформації та телекомунікації і тимчасового розміщення та

організації харчування, а найменшу – підприємства водопостачання та операцій з нерухомим майном.

Таблиця 2

Електронна торгівля на підприємствах України з розподілом за середньою кількістю працівників у 2018-2019 рр., %*

Групи за середньої кількістю працівників	Частка кількості підприємств, які одержували замовлення через мережу інтернет на продаж товарів або послуг у загальній кількості підприємств			Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), одержаних від торгівлі через вебсайти або прикладні програми (додатки), у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств		
	2018 р.	2019 р.	відхилення (+,-)	2018 р.	2019 р.	відхилення (+,-)
Усього	5,0	4,8	-0,2	3,5	4,5	+1,0
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб						
від 10 до 49	4,2	4,1	-0,1	1,9	1,9	-
від 50 до 249	7,0	6,7	-0,3	3,7	3,6	-0,1
250 і більше	10,6	10,3	-0,3	4,0	6,0	+2,0

* Розраховано за даними [2, с. 391].

Отже, з урахуванням розподілу підприємств за середньою кількістю працівників упродовж періоду дослідження найвищі показники електронної торгівлі були у підприємств, які мали 250 і більше працівників, а найнижчі – у підприємств з середньою кількістю працівників від 10 до 49 осіб.

Досить помітний вплив на електронну комерцію та зміну поведінки споживачів в мережі інтернет здійснила пандемія коронавірусу (COVID-19). У червні 2020 р. світовий роздрібний трафік електронної комерції досяг рекордних 22 мільярдів відвідувань у місяць, причому виключно високий попит був на повсякденні товари, такі як продукти харчування, одяг, а також роздрібні технічні товари [3].

Позитивна динаміка показників електронної комерції має місце і в Україні. У 2019 р. частка e-commerce у ритейлі оцінювалась у 7 %, а ринок виріс на 17 % за рік. У 2020 р. загальна сума фізичних товарів і послуг, які придбали українці в інтернеті, сягнула 107 млрд грн, що на 41 % більше ніж у 2019 р., зросла і кількість онлайн-оплат (на 50 %).

В Україні майже 9 % всіх покупок відбувається онлайн – на маркетплейсах, в онлайн-магазинах і соцмережах.

Найбільший приріст за 2020 р. стався у категорії «Медичні товари» – гуртом і в роздріб купували маски, санітайзери, пульсоксиметри, рукавички тощо. Значно більшим попитом користувалися товари для садівництва і городництва (купували все: від насіння до міні-комбайнів), також популярними стали зоотовари (корм і аксесуари для домашніх тварин), а також продукти харчування [3].

Те, як використання інтернету, купівельні звички та майбутнє ринку електронної комерції будуть виглядати в 2021 та наступних роках, багато в чому залежатиме від результатів боротьби із динамікою поширення COVID-19.

Список використаної літератури

1. Юдін А. Світовий e-commerce і m-commerce – статистика і факти електронної комерції 2020. URL: <https://marketer.ua/ua/e-commerce-worldwide-statistics-facts/> (дата звернення: 25.03.2021).
2. Статистичний щорічник України за 2019 р. /Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/zb_yearbook_2019.pdf (дата звернення: 25.03.2021).
3. Підсумки ринку електронної комерції в Україні по даним EVO. URL: <https://ain.ua/2020/12/25/pidsumky-2020-evo/> (дата звернення: 25.03.2021).

*Титикало В.С., к.е.н,
Національний медичний університет
імені О.О.Богомольця
e-mail: v.tytkalo@gmail.com*

ПРОСТОРОВІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання характеризують складність зовнішнього середовища, яке доцільно розглядати з просторових позицій, де можлива взаємодія між елементами системи, процесами, складовими потенціалу у

взаємному доповненні з організаційною структурою підприємства як віддзеркалення функцій, компетенцій, цільових пріоритетів. Встановити необхідний стратегічний ефект управління простором і процесом можна на основі визначення та опису завдань інтеграції виробничих підприємств: моніторинг, організація, планування, мотивація, вирішення конфліктів, здійснення відтворення. Необхідність розвивати інтеграційні властивості обумовлюють побудову складових економічного потенціалу як багаторівневу конструкцію із вкладених обумовлюючих елементів, що створюють необхідний простір для визначення напряму підвищення ефективності функціонування підприємства. Це дозволяє розглядати просторове управління з, однієї сторони, з позиції сталості процесів по збереженню підприємства як суб'єкта господарювання на підставі можливого удосконалення елементів, а, з іншої, для отримання синергетичного ефекту потрібно створювати умови для динаміки змін через адаптацію, реструктуризацію, поведінкову і інформаційні економіки спрямовувати через інтелектуалізацію управління формування нових економіко-організаційно-технічних просторів.

Врахування особливостей основних елементів просторового управління саме економічним потенціалом, посилення пріоритетів та формування єдиного управлінського підходу дозволяє усунути недоліки та негативні наслідки для діяльності підприємства, оскільки керівництво приділяє особливу увагу просторовій структурі підприємства, отриманої через інтеграцію, обґрунтування принципів архітекtonіки через баланс інтересів, можливості відтворення, вчасної перебудови основних і забезпечуючих процесів.

Технологічний розвиток суспільства і постійно зростаюча швидкість обміну інформацією вивели концепцію управління знаннями на новий рівень використання в прикладному аспекті в просторах діяльності і економічного потенціалу. Модернізація систем управління підприємством при постійних викликах зовнішнього середовища створює умови до нового погляду на визначення просторів і шляхи досягнення результатів при забезпеченні сталого

зростання рівня конкурентоспроможності та створення можливостей до розвитку, забезпечення керованості стратегічному вектору.

Процеси управління потенціалом сталого розвитку просторової системи повинні адекватно враховувати особливості певної фази розвитку макроекономічних процесів, узгодженості в роботі ринків, внутрішнього середовища та керуватися однією основною потребою – підтримки безперервності процесу розвитку [1, с. 292].

Це створює умови до перегляду існуючої формули економічного потенціалу і фокусується на цілі процесу викидаючи з формули розгляду проблеми вже задіяні необхідні простори. Теж саме стосується і структури підприємства, оскільки саме таким способом можна виявити недієві ланки та вузькі місця. Використання можливостей, що можуть бути задіяні за допомогою інструментів процесу та необхідністю координації елементів і зв'язків просторової системи, щоб уникнути їх суперечностей і забезпечити сумісність для захисту цілісності та підстав її розвитку. Важливість формування кожної структурної складової потенціалу полягає в тому, що потенціал це відкрита просторова економічна система зі складною побудовою, а отже найвища ефективність його використання досягається оптимальним формуванням складових, що дозволить досягти синергичного ефекту.

Просторове управління дозволяє здійснювати координацію різних за темпами змін, матеріально-речового наповнення, складністю побудови елементів просторової системи, якими є складові економічного потенціалу підприємства. Для запобігання втрати балансу між ресурсами і продуктами, або його відновлення на підставі планування руху потреб і фінансової спроможності.

Так, наприклад, інтеграційне поєднання маркетингового потенціалу із інформаційно-технологічним, створює зовнішній простір із скерованість на внутрішній задля максималізації можливостей підприємства, обумовлених наявними в розпорядженні інформаційними ресурсами щодо маркетингової стратегії, автоматизованими інформаційними системами, технологіями, що

забезпечують вчасне наповнення управлінських рішень інформацією, актуалізація її відповідно до динаміки змін і сили впливу на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності на ринку, сучасними тенденціями побудови нових платформ задля формування триади: економічний потенціал, просторове управління, тип економіки. Інформаційний простір може бути використаний для поєднання із необхідним елементом економічного потенціалу, так як і маркетинговий, оскільки причинно-наслідкові зв'язки створені в середовищах діяльності підприємства як просторової системи.

Список використаної літератури

1. Одрехівський М.В. Бурда А.І. Формування механізму управління потенціалом сталого просторового розвитку регіону. *ВІСНИК ХНТУ* № 4(67) 2018. С. 289-294.

2. Ареф'єва О. В., Пілецька С. Т., Заболотна Д. В. Стратегічні ресурси забезпечення економічного потенціалу в контексті інтеграційно-диверсифікаційного розвитку підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №11. С. 398–404.

3. Прохорова В. В., Колешук О. Я. Інноваційні кластери як організаційно-економічна основа забезпечення стратегічного управління машинобудівними підприємствами. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6(2). С. 115-124.

4. Bijańska, J., Kuzior, A., Wodarski, K. (2018). Social Perception of Hard Coal Mining in Perspective of Region's Sustainable Development. *Management Systems in Production Engineering*, 26(3), 178-183.

*Чийнеш Г.І.
здобувачка першого (бакалаврського)
рівня здобуття вищої освіти
Навчально-наукового Харківського
торговельно-економічного інституту
Української інженерно-педагогічної
академії.*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Ефективний розвиток українських закладів вищої освіти (ЗВО) на сучасному етапі неможливий без використання прийомів та методів маркетингу. Зростання ролі маркетингу у сфері освіти пов'язані з такими об'єктивними тенденціями, як посилення конкуренції над ринком освітніх послуг, підвищення вибірковості споживачів, зниження наборів, скорочення бюджетного фінансування, комерціалізація освіти та інших. Однак у практичній діяльності українських закладів вищої освіти маркетинг досі не набув широкого поширення і лише невелика кількість навчальних закладів орієнтована на вивчення, прогнозування та задоволення запитів споживачів та використовує сучасну стратегію та тактику маркетингу.

У практиці діяльності закладів вищої освіти можна виділити три рівні застосування ЗВО маркетингу:

- вищий – орієнтація на маркетингову концепцію ринкового управління;
- другий - використання окремих складових частин маркетингу;
- нижчий – використання лише деяких елементів маркетингу.

Градація закладів вищої освіти на три рівні чіткіше відображає існуючий стан застосування маркетингу у сфері освіти. Це справедливо ще й тому, що ЗВО, що належать до другого та третього рівня – більшість. Маркетинг ними переважно розглядається як інструмент стимулювання збуту. У кращому разі створюється відділ маркетингу чи реклами, який організовує участь ЗВО у виставках, проводить «дні відкритих дверей», розміщує рекламу у засобах

масової інформації. У гіршому випадку – цими питаннями займається працівник якогось відділу, наприклад приймальної комісії.

У «просунутих» з погляду маркетингу закладів вищої освіти фахівці відділу маркетингу займаються крім вищезгаданого питаннями ціноутворення освітніх послуг, проведенням маркетингових досліджень, сегментуванням ринку освіти та іншими проблемами. У деяких недержавних ЗВО відділи маркетингу здійснюють функцію відділу продажу, тобто займаються набором студентів, укладанням контрактів, профорієнтацією.

Як і будь-яка діяльність, організація маркетингу до закладів вищої освіти неможлива без управління. Управління маркетингом дозволяє організувати виробництво та розподіл освітніх послуг таким чином, щоб забезпечити максимально можливу збалансованість попиту та пропозиції.

Маркетинг як метод управління ґрунтується на функціях, які є складовими частинами будь-якого процесу управління. До них належать: планування, організація, координація, контроль та мотивація.

Основу процесу управління маркетинговою діяльністю освітньої установи (як і будь-якої іншої організації) становлять такі елементи: аналіз ринкових можливостей ЗВО; відбір цільових ринків; розробка комплексу маркетингу; оцінка та контроль наданих освітніх послуг.

Ринкові можливості ЗВО – це основні напрямки діяльності освітньої установи з урахуванням умов її функціонування, і насамперед – умов довкілля.

Для успішної маркетингової діяльності ЗВО необхідно вміти прогнозувати як можливі труднощі в майбутньому, так і нові можливості, що з'являються. Тому ЗВО, досліджуючи зовнішнє середовище, концентрує увагу на з'ясуванні того, які загрози та які можливості вона таїть у собі. Важливе значення для ефективної діяльності ЗВО має визначення його ресурсів, а також сильних та слабких сторін.

Аналіз ринкових можливостей ЗВО використовується для вироблення стратегії та тактики діяльності освітньої установи.

Відбір цільових ринків передбачає оцінку та прогнозування попиту на освітні послуги, сегментування ринку, вибір цільових ринків та позиціонування освітньої установи на ринку.

Комплекс маркетингу являє собою набір факторів маркетингу, що піддаються контролю, використовуваних ЗВО для досягнення своїх цілей. Він включає такі елементи: освітні послуги і продукти, ціну, розподіл і просування.

Деякі спеціалісти виділяють п'яту складову – персонал, що є правомірним для освітнього закладу, у якому домінує людський чинник. Значення персоналу у комплексі маркетингу не обмежується кваліфікацією та професіоналізмом викладачів в аудиторії. З точки зору маркетингу не менш важливою є їхня поведінка у позааудиторний час, стиль спілкування зі студентами, колегами та ін. освітніх послуг.

ЗВО є виробниками таких видів освітніх послуг та продуктів: послуг освітнього характеру; науково-технічних продуктів; навчально-методичних продуктів; інтелектуальних продуктів. Незважаючи на присутність у діяльності того чи іншого ЗВО, як правило, всього зазначеного спектру, освітні послуги є визначальними. У зв'язку з розширенням сфери діяльності ЗВО цей перелік може поповнюватись та видозмінюватись.

Важливе значення у діяльності ЗВО має ціноутворення освітніх послуг та товарів. На сучасному етапі роль ціноутворення в освітній сфері значно зросла у зв'язку з широким спектром додаткових платних послуг, які надають державні ЗВО та розвиток широкої мережі недержавних закладів вищої освіти. Оскільки всі освітні установи функціонують в умовах ринкової економіки, то при формуванні ціни вони повинні враховувати, крім собівартості, цінність наданих послуг, потреби споживачів та їх платоспроможність.

Розподіл на ринку освітніх послуг передбачає діяльність із продажу освітніх послуг та продуктів. Найбільш поширеним каналом розподілу освітніх послуг є прямий продаж. При цьому на їхню результативність впливає місце розташування ЗВО в місті, стан його будівель і споруд, ступінь оснащення

його лабораторій сучасним обладнанням, зручне розташування транспорту та ін.

Просування передбачає широку діяльність освітніх установ з метою поширення відомостей про освітні послуги та продукти, налагодження зв'язків із споживачами для залучення їх до ЗВО (на бюджетній та позабюджетній основі) та встановлення контактів з іншими зацікавленими особами. Основні способи просування – це реклама, стимулювання збуту, особистий продаж та Public relations.

Виходячи з усього вищеописаного, професійна підготовка фахівця з маркетингової діяльності закладів вищої освіти є актуальною. Лише професійно підготовлений маркетолог саме для закладу вищої освіти зможе ефективно реалізовувати маркетингову стратегію закладу вищої освіти, результативно проводити маркетингові дослідження та просувати освітні послуги на ринку.

Список використаної літератури

1. Данніков О., Баша І. Підвищення конкурентоспроможності ВНЗ у контексті надання якісних освітніх послуг. Ринок цінних паперів України. 2011. № 1-2. С. 49–56.

2. Дмитрів А. Основи аудиту маркетингової діяльності вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг. Соціально-економічні проблеми і держава. 2015. Вип. 2 (13). С. 320–328.

3. Нефедова Т. М. Модель формування конкурентоспроможності ВНЗ на основі реалізації конкурентного потенціалу. Ефективна економіка. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4216>

*Щуров І. В.,
докторант
Національний університет
«Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка»*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Вектори розвитку енергетичного ринку формуються під впливом багатьох факторів. Традиційно ці фактори поділяють на зовнішні і внутрішні. В сучасних умовах розвитку світової економіки неможливо визначити пріоритетність однієї із груп факторів. Всі чинники є важливими і будь-який їхній вплив має бути врахований при визначенні тенденцій розвитку енергетичного ринку. Слід відмітити, що стан розвитку енергетичного ринку має тісний взаємозв'язок з рівнем енергетичної безпеки. На міжнародному рівні в сучасних умовах пріоритетним є консолідація зусиль на міжнародному рівні щодо зміцнення енергетичної безпеки шляхом пошуку альтернативних джерел отримання енергетичних ресурсів [1].

Дослідження тенденційних напрямів розвитку енергетичного ринку України займалися Артемчук Т. О [2], Денисюк С. П. [3], Суходоля О. М. [4], Прокопенко О. В. [5], Кудрі С. О. [6], Філіпенко А. С. [7], Чичина О. А. [8], Шайгородський Ю. [9], Шапран О. С. [10] та ін.

Умовно можна визначити три вектори, які визначають тенденції розвитку енергетичного ринку в Україні, вони відображені на рисунку 1.

Процеси глобалізації та інтеграції економік призводять до все більшого зростання взаємозалежності їх розвитку. Сьогодні можна чітко прослідкувати залежність українського енергетичного ринку від впливу європейських ринків. Це проявляється в необхідності адаптування до європейських стандартів як нормативно-правового законодавства, яке регулює вітчизняний енергетичний ринок так і забезпечити фізичні параметри функціонування енергетичної системи для синхронізування її діяльності з європейською з урахуванням вимоги інтеграції нашої держави у Європейський Союз.

Отже, тенденції розвитку вітчизняного енергоринку формуються під впливом політики розвитку світового енергетичного ринку.



Рисунок 1 – Вектори впливу на формування тенденцій розвитку енергетичного ринку

Поряд зі світовими тенденціями енергоринку у процесі формування векторів розвитку вітчизняного енергоринку повинна враховуватися політика енергетичної безпеки країни. Її основними вимогами є зниження залежності від одного джерела постачання енергоресурсів і, відповідно, пошук шляхів та напрямів диверсифікації поставок енергоресурсів. Україна має велику енергоресурсну базу як викопних вуглеводнів так і великі можливості використання альтернативних джерел енергії.

З урахуванням того, що енергетичний ринок має великий вплив на екологію та економіку держави, то необхідно при визначенні тенденцій розвитку енергоринку врахувати їх вимоги. Досліджуючи наукові джерела можна зробити висновки, що основною вимогою екологічної системи є зниження негативного впливу суб'єктів господарювання на навколишнє середовище шляхом використання альтернативних джерел енергії. Тому однією із тенденцій розвитку енергоринку є збільшення частки енергоресурсів у структурі паливно-енергетичного балансу отриманих з альтернативних джерел

енергії. Щодо економіки, то тут сформовані дві взаємозалежні тенденції: сталий розвиток і циркулярна економіка (економіка замкненого циклу). Обидві концепції передбачають раціональне використання ресурсів для мінімізації негативного впливу на довкілля. Отже, такі напрями розвитку економіки сприятимуть зниженню частки викопних енергоресурсів на фоні зростаючої частки альтернативних джерел енергії в паливно-енергетичному балансі.

Дослідження векторів впливу на формування тенденційних змін у функціонуванні енергоринку дозволяють зробити висновки, що розвиток вітчизняного енергетичного ринку відбувається під впливом політики розвитку світового енергоринку, зокрема європейського. Важливий вплив на енергоринок має політика енергетичної безпеки країни, основним питанням якої є забезпечення диверсифікації зовнішніх джерел постачання енергоресурсів. Економіка та екологія, які сьогодні функціонують в симбіозі ставлять вимогу перед суб'єктами господарювання раціонального використання ресурсів, що вказує на пріоритетність використання у господарюванні енергоресурсів отриманих з альтернативних джерел енергії.

Список використаних джерел

1. Rudkovskyy S. The Influence of the Investment Factor on the Transformation of the Global Energy Market. *Technology audit and production reserves*, 4(4(54)), 23- 29, 2020
2. Артемчук Т. О. Ключові фактори успіху завдяки програмі трансформації енергетичної галузі. *Економічний аналіз*. Т. 24. № 2. 2016. С. 65-70.
3. Денисюк С. П. Енергетичний перехід – вимоги якісних змін у розвитку енергетики. *Збірник матеріалів конференції: «Енергетичний менеджмент: стан та перспективи розвитку–PEMS»*. Київ : 2019. С.13-16.
4. Суходоля О. М. Геополітичні та економічні пріоритети енергетичної безпеки України. *Стратегічна панорама*. 2017. № 1. С. 42-52.

5. Прокопенко О. В. и др. *Методологія формування механізму інноваційного розвитку національної економіки на основі альтернативної енергетики*. Сумський державний університет, 2017

6. Тучинський Б. Г., Кудря С. О., Іванченко І. В., Іванчук В. Ю. *Невідворотність переходу України до відновлюваної енергетики*. *Відновлювана енергетика*. 2020. № 4. С. 6-21.

7. Філіпенко А. С. *Особливості дослідження сучасних трансформацій*. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. К. : НАУ*, 2012. № 1. С. 273-276.

8. Чичина О. А. *Світовий ринок енергетичних ресурсів: стан та перспективи розвитку*. *Вісник Одеського національного університету*. Серія: Економіка. 2016. №. 21. Вип. 7 (1). С. 21-25. 102.

9. Шайгородський Ю. *Поняття «трансформація» як інструмент аналізу соціальних змін*. *Освіта регіону. Науковий журнал*. 2010. №4. С. 52–58 URL: <http://social-science.com.ua/article/323>. (дата звернення: 20.09.2020).

10. Шапран О. С. *Пріоритети розвитку ринку нафтопродуктів України згідно тенденцій екологізації світової економіки*. *International relations, part "Economic sciences"*. 2015. № 6. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2835/2543 (дата звернення: 20.09.2020).

Зайцева Анна Сергіївна
кандидат економічних наук, доцент,
ХНУ ім. Каразіна

ФІЛОСОФСЬКА ОСНОВА ІДЕОЛОГІЧНОЇ ПЛАТФОРМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Практика управління в сучасному геополітичному середовищі підтверджує необхідність постійного пошуку креативних інструментів та механізмів, можливо більше чим в будь-якій іншій сфері людської діяльності, що, в свою чергу, потребує теоретичної підтримки. Філософія як основа

побудови парадигми розвитку соціально- економічного системи завжди є науковим підґрунтям і в управлінні. Управління - це філософія стосунків між людьми та їх відношення до ведення господарства, бізнесу та грошей. Філософія управління - це філософія ведення бізнесу, актуальність дослідження даного феномену зумовлена потребами більш конкретного дослідження практики управління, необхідністю подальшого розвитку теорії управління в цілому та управління підприємством, як складової.

Будь який розвиток має певні етапи. Розвиток підприємств як соціально- економічних систем не є виключенням. За погодженням з багатьма науковцями та практиками, всі процеси та явища в світі, в тому числі й розвиток, відбуваються циклічно та взаємопов'язані із стадіями природних, суспільних та економічних процесів [3, 4]. Теоретичні та прикладні аспекти формування ідеологічного простору уніфікованого характеру як рефлексивної реакції бізнесу на соціально-економічні реалії викликають науковий інтерес.

Ідеологічна платформа розглядається як фундамент, основа управління, яка забезпечує управлінню ознаки стійкості і міцним, та буде відображено у всіх його комунікаціях та напрямках взаємодії. Саме з розробки ідеологічної платформи починається процес започаткування бізнесу, що безпосередньо визначає вектор розвитку бізнесу, буде надійну платформу для подальшого планування процесів управління підприємством.

Філософія по своїй суті вимагає безперервного поповнення знань про світ і людину. Процес отримання знань управління та продуктивної праці над покращенням процесів управління лежать в філософській основі ідеологічної платформи управління підприємством. Тут основним імперативом філософії є навчити людину управляти відповідально, творчо, самостійно, креативно, із дотриманням всіх етичних та моральних норм [1, 2].

Філософія управління – це нова парадигма управління складними соціально-економічними системами, яка консолідує інструменти і механізми когнітивного, гуманістичного і рефлексивного менеджменту, формуючи світогляд людини як суб'єкту комунікаційних процесів.

Розвиток сучасного управління дуже складний, суперечливий, динамічний і потребує ретельного та уважного трактування понятійно-категоріального апарату управління, роль філософської основи ідеологічної платформи управління підприємством завжди вимагатимуть постійного філософського аналізу й осмислення. Філософія як методологія пізнання і соціальної дії окреслює вектори розвитку управління, визначає основні тенденції практичного досягнення управління, постійно актуалізує питання проблеми людини і буття на шляхах утвердження високих загальнолюдських цінностей.

Список використаних джерел

1. Воронкова В.Г. Філософія гуманістичного менеджменту (соціальноантропологічні виміри): [Монографія]/ В. Г. Воронкова. - Запоріжжя: РВВ ЗДІА, 2008.-254 с.
2. Саморегуляція соціального організму країни: [Монографія] / [за наук. ред.В.П.Беха; В.П.Бех (голова), Н.В.Крохмаль, Г.О.Нестеренко]; Мін-во освіти і науки, Нац. Пед. ун-т. імені М.П.Драгоманова. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2010. – 652 с.
3. Prokhorova V., R. Korzh, S. Mushnykova, O. Bozhanova Digitalization process for enterprise growth and security management: the cognitive approach / International Journal of Advanced Science and Technology. – 2020. – Vol. 29 (8s). – p. 2511–2517.
4. Мушнікова С.А. Формування параметричних обмежень відповідності безпеки розвитку та життєвих циклів підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №2. С. 252–258. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-2-252-258>