

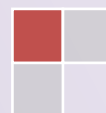
2023

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

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
СИСТЕМ В УМОВАХ  
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ  
ЕКОНОМІКИ»  
13 – 14 квітня 2023 р.**



Український державний університет науки і технологій  
Кафедра управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
14.04.2023



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Інститут модернізації змісту освіти**

**Український державний університет науки і технологій**

**Українська інженерно-педагогічна академія**

**Національний авіаційний університет**

**Львівський національний університет природокористування**

**Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»**

**Полтавський державний аграрний університет**

***Збірник наукових статей***

***за матеріалами VIII Всеукраїнської науково-практичної  
конференції***

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

**13-14 квітня 2023 р.**

**м. Дніпро**

## **УДК 330.111.66:316.422**

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (13 – 14 квітня 2023 р.). – Дніпро: ІПБТ УДУНТ, 2023. – 159 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (13-14 квітня 2023 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

### **Програмний комітет конференції:**

**Божанова О.В.**, к.е.н., доцент, в.о. декана факультету економіки і менеджменту Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

**Акімова Т.В.**, к.е.н., доцент, т.в.о. завідувача кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

**Бобиль В.В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та психології Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

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

**Ареф'єва О.В.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету, м. Київ

**Грицина О.В.**, к.е.н., доцент, завідувачка кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного університету природокористування, м. Дубляни Львівської обл.

**Пашкевич М.С.**, д.е.н., професор, завідувачка кафедри міжнародних відносин та аудиту НТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро

**Канцедаль Н.А.**, к.е.н., доцент, завідувачка кафедри обліку і оподаткування Полтавського державного аграрного університету, м. Полтава

**Мушнікова С.А.**, д.е.н., доцент, професор кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

**Зелікман В.Д.**, к.т.н., доцент, професор кафедри управління фінансами, облікової аналітики та моніторингу бізнесу Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро

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

© Український державний університет науки і технологій, 2023

## ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

|                                                                                                                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Аніщенко Л.О.</i> Використання сучасної теорії організації в соціально-економічному розвитку підприємства .....                                                     | 7  |
| <i>Бригіна С.І.</i> Перспективи розвитку готельно-ресторанної сфери в Україні .....                                                                                    | 9  |
| <i>Верховод І.С., Пилипенко К.А.</i> Соціальна сфера як основа соціального розвитку та повоєнного відновлення .....                                                    | 12 |
| <i>Грабчук О. М.</i> Теоретико-методологічні засади оцінки спрямованості розвитку соціально-економічних систем .....                                                   | 14 |
| <i>Диха М.В., Таранюк О.В.</i> Зовнішньоекономічна діяльність в умовах війни: окремі аспекти регулювання .....                                                         | 15 |
| <i>Ємець Є.В., Леонідов І.Л.</i> Європейська інтеграція національних виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок: розширення експортних можливостей ..... | 18 |
| <i>Ищук С.О., Созанський Л.Й.</i> Європейський досвід вибору напрямків смарт-спеціалізації (на прикладі Західнопоморського воєводства Польщі) .....                    | 20 |
| <i>Казьмір Л.П.</i> Теоретичні аспекти формування концептуальної моделі відновлення економіки України у повоєнний період .....                                         | 23 |
| <i>Колодяжна Т.В., Левченко В.О.</i> Податки як інструмент сталого розвитку держави .....                                                                              | 25 |
| <i>Федотова Т.А.</i> Сутність і проблематика визначення соціально-економічних систем.....                                                                              | 26 |
| <i>Чобіток В.І., Сластьяникова А.І., Бурикін О.М.</i> Формування підходів до управління підприємством .....                                                            | 29 |
| <i>Шевяков О.В.</i> Психологічне забезпечення розвитку соціотехнічних систем діяльності фахівців в умовах трансформаційної економіки .....                             | 31 |

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

|                                                                                                                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Божанова О.В.</i> Чинники забезпечення економічної безпеки підприємств України .....                                                                                                  | 34 |
| <i>Борщенко В.Ф., Кудрич І.О.</i> Науковий керівник: <i>Каличева Н.Є.</i> Розвиток підприємства: сучасні виклики та чинники забезпечення ефективності .....                              | 35 |
| <i>Вінниченко О.В.</i> Сутність фінансової стійкості банку, аналіз існуючих підходів .....                                                                                               | 37 |
| <i>Грицина О.В., Шолудько О.В., Кізяк Н.М.</i> Адаптація закордонного досвіду реформування пенсійних інститутів в Україні .....                                                          | 39 |
| <i>Давидов Є.О.</i> Науковий керівник: <i>проф. Оболенцева Л.В.</i> Управління економічною результативністю підприємств готельного-ресторанного бізнесу в умовах військового стану ..... | 41 |
| <i>Зайцев Г., Заргарян Н.</i> Науковий керівник <i>Зайцева Л.О.</i> Управління фінансовою стійкістю підприємства .....                                                                   | 43 |
| <i>Ігнашкіна Т.Б.</i> Порівняльний аналіз результатів оцінювання ринкової вартості підприємства різними методами .....                                                                   | 46 |
| <i>Коледіна К.О.</i> Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства .....                                                                                                       | 49 |
| <i>Крамаренко А.В.</i> Інструментарій оцінки ефективності управління персоналом в системі менеджменту підприємства .....                                                                 | 50 |
| <i>Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б.</i> Соціальне підприємництво: сутність, переваги, напрямки підтримки .....                                                                      | 53 |
| <i>Мушнікова С.А., Сластьяникова В.І.</i> Форми фінансування державно-приватного партнерства в Україні .....                                                                             | 56 |
| <i>Орел А.М.</i> Економічна оптимізація логістичних систем транспортного комплексу .....                                                                                                 | 58 |

|                                                                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Пилипенко К.А., Рунчева Н.В., Бритвенко А.С.</i> Ідентифікація логістичних та маркетингових витрат у бухгалтерському обліку .....                       | 60 |
| <i>Семенова Т.В., Гуро П.А.</i> Теоретичні аспекти оцінки ефективності переробки відходів.....                                                             | 62 |
| <i>Тохтамиш Т.О., Рейзлер Є.Д.</i> Сучасні тренди маркетингової діяльності .....                                                                           | 63 |
| <i>Фрадинський О.А.</i> Надання взаємної адміністративної допомоги в митних справах у рамках угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом ..... | 66 |

### СЕКЦІЯ 3. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ТА ЇХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

|                                                                                                                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Алексєєнко І.А.</i> Сучасні напрямки інноваційно-інвестиційного розвитку бізнесу в Україні..                                                                                        | 69  |
| <i>Беновська Л.Я.</i> Форми місцевих запозичень в Україні .....                                                                                                                        | 71  |
| <i>Waszkielewicz W., Dudek M.</i> Corporate information systems .....                                                                                                                  | 73  |
| <i>Гриценко Н.В.</i> Перспективи потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку транспортної системи України .....                                                                     | 75  |
| <i>Жданова Л.Л., Видобора В.В.</i> Перетворені форми економічних відносин в інформаційному суспільстві .....                                                                           | 77  |
| <i>Жданова Л.Л.</i> Ірраціональні та віртуальні форми економічних відносин в інформаційному суспільстві .....                                                                          | 80  |
| <i>Завгородня О.О.</i> Бюджетно-податкові драйвери інноваційного капіталотворення .....                                                                                                | 83  |
| <i>Ляховська О.В.</i> Інноваційний розвиток держави в умовах війни: сучасні тенденції .....                                                                                            | 86  |
| <i>Македон В.В.</i> Стратегічне управління функціонуванням і розвитком регіональної соціально-економічної системи .....                                                                | 88  |
| <i>Мартинова О.В., Матусевич О.О.</i> Логістичне управління запасами в умовах воєнного стану .....                                                                                     | 90  |
| <i>Мироненко М.А., Король Р.М.</i> Результати SWOT-аналізу окремого підрозділу науково-дослідної установи в умовах воєнного стану .....                                                | 92  |
| <i>Прохорова В.В., Ус Ю.В.</i> Актуальність антикризового фінансового управління промисловими підприємствами .....                                                                     | 94  |
| <i>Прус Л.Р.</i> Формування механізму підтвердження походження товарів в рамках імплементації конвенції пан-євро-мед .....                                                             | 96  |
| <i>Редзюк Є.В.</i> Провідні ризики підприємницьких структур України у воєнний і поствоєнний періоди .....                                                                              | 99  |
| <i>Ривак Н.О.</i> Важливість діджиталізації промислового виробництва в рамках індустрії 4.0 в контексті сучасних викликів .....                                                        | 102 |
| <i>Різнюк В.О.</i> Автоматизована обробка даних в бухгалтерському обліку: переваги та недоліки в контексті збільшення ефективності та зменшення ризиків у фінансовому управлінні ..... | 104 |
| <i>Рябцев В.А.</i> Вплив керівників на збільшення ефективності управління змінами .....                                                                                                | 106 |
| <i>Сокол П.М., Гордійчук С.М.</i> Методи розробки та впровадження маркетингових стратегій в бізнес-процеси .....                                                                       | 108 |
| <i>Усиченко І.В., Лисенко Т.І., Мироненко М.А.</i> Управління підприємствами України як еколого-економічними системами .....                                                           | 110 |
| <i>Хамініч С.Ю.</i> Ключові фактори успіху компанії в управлінні бізнес-процесами .....                                                                                                | 112 |
| <i>Щербак А.В.</i> Досвід регулювання роздрібною торгівлі у ЄС та його значення для України..                                                                                          | 114 |

#### СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

|                                                                                                                                                                                      |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Акімова Т.В., Верейкін В.В.</i> Удосконалення бухгалтерського обліку товарних запасів.....                                                                                        | 117 |
| <i>Акімова Т.В., Кочура І.О.</i> Проблеми обліку основних засобів під час воєнного стану.....                                                                                        | 119 |
| <i>Васаковська Н.В., Смітюх Н.А.</i> Науковий керівник: <i>Лега О. В.</i> Ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах .....                      | 121 |
| <i>Загайчук К.І., Топоркова О.А.</i> Операції з основними засобами в період воєнного стану ....                                                                                      | 123 |
| <i>Канцедал Н. А.</i> Волонтерство та благодійна діяльність: критерії розмежування для облікових цілей .....                                                                         | 125 |
| <i>Кулумбегова О.А.</i> Науковий керівник: <i>Лега О.В.</i> Аналіз продуктивності та оплати праці в сільському господарстві .....                                                    | 128 |
| <i>Мороз В.М.</i> Теоретичні аспекти обліку орендних операцій .....                                                                                                                  | 130 |
| <i>Трошкова І.В.</i> Науковий керівник: <i>Коледіна К.О.</i> Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації .....                                                             | 132 |
| <i>Тютюнник Ю.М., Тютюнник С.В., Калініченко Я.В.</i> Використання показників структури джерел формування капіталу в оцінюванні фінансової стійкості комунального підприємства ..... | 135 |
| <i>Фірсова А.В.</i> Науковий Керівник: <i>Зайцева Л.О.</i> Фінансова звітність та її аналіз в забезпеченні діяльності підприємства .....                                             | 137 |
| <i>Довжик О.О., Шаповал Л.П.</i> Бухгалтерський облік у бюджетних установах: особливості ведення .....                                                                               | 140 |

#### СЕКЦІЯ 5. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

|                                                                                                                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Бабіч А.Д.</i> Роль інформаційних технологій у розвитку компанії .....                                                                                                         | 142 |
| <i>Зелікман В.Д.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення планування фінансових результатів підприємства на основі багатомірного масиву елементарних фінансових результатів ..... | 144 |
| <i>Козенкова В.Д.</i> Основні функції програмного забезпечення аналізу даних у процесі прийняття управлінських рішень .....                                                       | 146 |
| <i>Козенкова В.Д., Козенкова Н.П.</i> Побудова кривої ризику як механізм оцінки потенційних втрат прибутковості підприємства .....                                                | 148 |
| <i>Павлін П.Д.</i> Діагностика економічного стану підприємства в антикризовому управлінні ..                                                                                      | 150 |
| <i>Приходченко О.Ю.</i> Розвиток електронної комерції під час пандемії та війни .....                                                                                             | 152 |
| <i>Распопова Ю.О., Долина І.А.</i> Удосконалення інформаційного забезпечення обліку кредиторської заборгованості .....                                                            | 154 |
| <i>Ступнікер Г.Л., Соловійов М.</i> Особливості впровадження ERP-систем як інформаційної основи аналітичної діяльності підприємств .....                                          | 156 |
| <i>Arefiev Serhii.</i> The formation of a green economy as the main direction of recovery of Ukraine from the consequences of the war .....                                       | 158 |

## СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Аніщенко Л.О.,  
старший викладач  
кафедри управління і адміністрування  
Український державний університет науки і технологій  
an.lud.98@gmail.com*

### ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яка сучасна теорія є системою наукових знань, що узагальнює практичний досвід та відображає сутність досліджуваних явищ, їх необхідні внутрішні зв'язки, закони функціонування та розвитку. Вона показує, які властивості та зв'язки має в своєму розпорядженні об'єкт дослідження, яким законам він підкоряється у своєму функціонуванні та розвитку. Поява нової теорії виправдана лише тоді, коли відкриваються об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом пізнання зазвичай вважають те, на що спрямована пізнавальна діяльність дослідника, предметом – досліджувані з певною метою сторони, властивості, відносини об'єкта.

Соціально-економічний розвиток являє собою цілісну сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і економічних інститутів (суб'єктів) і відносин з приводу розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів, виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг [1].

Соціально-економічний розвиток підприємства – це необоротна, спрямована, закономірна зміна економічного становища та соціальної інфраструктури господарюючого суб'єкта в результаті якої організація переходить до принципово нового якісного стану.

Ознаками соціально-економічного розвитку для підприємства слід вважати в економічній сфері: економічний ріст – кількісний бік розвитку економічної системи, що характеризується розширенням її масштабів (нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції, розширення частки ринку, підвищення рівня доходів підприємства, тощо); структурні зрушення – це зміни пов'язані з переходом до новітніх прогресивних технологій використанням ресурсів, що сприяє покращенню кінцевих результатів діяльності підприємства; оновлення асортименту продукції і послуг; впровадження інноваційних технологій в управлінні; нарощення фізичного обсягу капіталу підприємства; задоволення потреб споживачів; тощо [2].

Найбільш істотною проблемою в роботі сучасних підприємств у складних непростих економічних умовах є забезпечення прийняттого рівня рентабельності. Сучасне підприємство – складна організаційна структура.

Загострення конкуренції на всіх купівельних сегментах, інтенсивне подорожчання вартості ресурсів, що залучаються до виробничих і комерційних процесів, ставлять перед керівниками організацій невідкладні завдання пошуку нових варіантів забезпечення належного рівня рентабельності діяльності, оптимізації витрат, виходу перспективні ємні ніші.

Сьогодні у світі освоюються нові методи організації виробництва та управління, насамперед віддалене управління виробництвом, що надає йому нової якості.

Облік традиційної обробної промисловості принципово змінюється в силу інтенсивного поширення адитивних процесів (створення продукту шар за шаром на відміну від виробничих технологій – обрізки, сточування, спилювання матеріалу із заготовлі тощо). Відбувається зміна характеру індустріальної праці результаті впровадження знаних трудових функцій (контролінгу, безлюдних технологій, використання роботів тощо). Крім того, відбувається зміна принципів здобуття знань та навичок, необхідних в умовах нового індустріального виробництва («гаджетизація», «чіпізація», «інтернетизація», використання технологій віртуальної та «доповненої» реальності) [3].

Зв'язок теорії організації з економічною наукою полягає в об'єктивній потребі формувати цілі і стратегію підприємств як основи для їх побудови, забезпеченні внутрішніх і зовнішніх взаємодій.

Дослідження відносин власності, ринкового і державного регулювання, макро- і мікроекономічних аспектів функціонування суб'єктів господарювання, проблем ефективності та її вимірників, методів економічного стимулювання мають безпосереднє відношення не тільки до орієнтації організацій, але і до всіх сторін їх ефективної діяльності [4].

Сучасна теорія організації розвивається у трьох напрямках: ситуативний підхід до розгляду проблем організації, екологічний підхід, підхід організаційного навчання.

Ситуативний підхід заснований на визнанні того, що в організаційній діяльності не має єдиного правильного шляху. Організація повинна пристосовуватися до умов навколишнього середовища. Неможливо забезпечити створення таких структур, методів, типів організаційного порядку, які були б ідеально пристосовані до будь-якого часу, цілей, цінностей, ситуації. Кожному типу управлінської ситуації, вирішуваних завдань, зовнішнього середовища відповідають свої оптимальні вимоги до стану організації, стратегія і структура.

Екологічний підхід стверджує, що серед організацій "виживає найбільш пристосована", діє процес природного відбору і заміни організацій. У спрощеному вигляді цей підхід до розгляду організацій можна охарактеризувати таким чином:

- у центрі уваги дослідників знаходяться не окремі організації, а групи, або популяції організацій;
- ефективність організації визначається її здатністю виживати;
- роль навколишнього середовища у формуванні структури, стратегії організації визнається абсолютною, вважається, що менеджмент не робить істотного впливу на здатність організації до виживання;
- оскільки природні і соціальні ресурси обмежені, то в процесі напруженої конкуренції одні організації продовжують функціонувати, а інші припиняють.

Підхід організаційного навчання заснований на визнанні двох видів навчання: першого порядку – по "одинарній петлі" і другого порядку – по "подвійній петлі". Відмінність між цими видами навчання стосовно організації полягає в тому, що навчання по "одинарній петлі" – це звичайне для будь-якої організації обов'язкове навчання персоналу, воно підвищує здатність організації досягати поставлених цілей, а навчання по "подвійній петлі" – це організований і свідомо керований процес самонавчання в організації, який зумовлює повне переосмислення досвіду організації (переоцінку її організаційних цілей, цінностей, переконань) та її навчання за допомогою цього процесу.

Ознаками "самонавчальної організації" є гнучка і максимально плоска організаційна структура, партисипативний і повчальний підходи при виробленні організаційної стратегії, гнучкість системи винагород; доступність і вільний обмін інформацією й досвідом між усіма членами організації; орієнтація на освоєння досвіду інших компаній; сприятливий для навчання і розвитку персоналу клімат.

Відмінною ознакою організації, що навчається, є підхід до змін: тоді як інші організації адаптуються до змін, залишаючись в межах наявних культурних цінностей і структур, в організаціях, що навчаються, самі зміни і отримане внаслідок цього знання є частиною культурних цінностей і структури.

Сучасна теорія організації (ситуаційний підхід в теорії організації) розглядає організацію як відкриту систему, яка постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем, до якого вона має пристосовуватися. На відміну від класичного та неокласичного підходів сучасна теорія ґрунтується на тому, що не існує найкращої, ідеальної структури або моделі до якої мають прагнути всі організації. Кращою структурою організації буде така, яка найбільш повно враховує вплив ситуаційних факторів, які характерні для даної організації [5].

До основних ситуаційних факторів, які впливають на формування організаційної структури сучасна теорія організації відносить такі: технологію; розміри організації; середовище; стратегію. При цьому слід зауважити, що кожний із зазначених факторів впливає на формування організаційної структури не тільки прямо, але і непрямо (опосередковано), тобто шляхом їх взаємного впливу один на одного.

У широкому розумінні технологія – це процес конверсії (перетворення) входів в організацію (людських, фінансових, фізичних та інформаційних ресурсів) у виходи з організації (продукція,



послуги, прибутки/збитки). Таке розуміння технології дозволяє використовувати цю категорію для характеристики будь-якої організації, а не лише виробничої.

Були визначені 3 типи технологій: одиничне виробництво; масове виробництво; процесне (безперервне) виробництво.

Результати подальших досліджень дозволили зробити такі висновки. Що існує тісний зв'язок між типом технології і організаційною структурою. Що ефективність діяльності організації залежить від того, наскільки структура фірми відповідає використовуваній технології. Отже, не існує "ідеальної" організаційної структури фірми. Органічний принцип побудови організаційної структури сприяє ефективній роботі організацій, які використовують технології одиничного та процесного виробництва, а бюрократичний (механістичний) принцип підходить для організацій з технологією масового виробництва.

Вплив середовища на організаційну структуру залежить від його наступних характеристик:

- складність середовища - визначається кількістю його компонент, які впливають на функціонування організації та інтенсивністю взаємодії між ними;
- динамічність середовища - характеризується кількістю змін середовища в одиницю часу та подібністю змін;
- невизначеність середовища - визначається кількістю інформації про компоненти та зміни в середовищі, а також якістю та визначеністю такої інформації.

Було ідентифіковано два крайніх типа середовища: стабільне (яке залишається відносно постійним у часі) і нестабільне (для якого характерні невизначеність та швидкі зміни).

Організації, які функціонують в стабільному середовищі звичайно мають структуру, яка відрізняється від структури, що мають організації в нестабільному середовищі.

### **Список використаної літератури**

1. Кузнецов А. Сутність соціально-економічного розвитку. Теоретико-методологічний аспект / А. Кузнецов // Вісник державної служби України. – 2004. – №1 – С. 45
2. Бичков О.О. Соціально-економічні регулятори розвитку підприємства. Економіка та держава. – № 9, 2011. С.73-77
3. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96\\_33-37.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96_33-37.pdf).
4. Монастирський Г. Л. Теорія організації : підруч. / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 288 с.
5. Теорія організації : підручник / Ю. В. Білявська, Н. В. Микитенко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 424 с. – Режим доступу до ресурсу: <http://doi.org/10.31617/p.knute.2019-791>

**Бригіна С.І.**

*здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
зі спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа  
Мелітопольський державний педагогічний університет  
імені Богдана Хмельницького  
sofiabrigina62@gmail.com*

### **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ**

Готельне господарство на сьогоднішній день є важливою частиною сфери гостинності, позитивна діяльність якого може активізувати економіку, а також підняти імідж України на міжнародній арені [1].

Багато підприємств готельно-ресторанного господарства були змушені призупинити свою діяльність або перенести її у інше місце. Окрім цього, ці суб'єкти господарювання сьогодні страждають від логістичних проблем і нестачі сировини.

Станом на кінець травня 2022 року в Україні працювали лише 68% закладів громадського харчування, що належать до готельно-ресторанного бізнесу, від кількості всіх закладів, відкритих у лютому 2022 року. Тим часом у західних і деяких центральних областях країни кількість нових

вакансій і доходи підприємств громадського харчування, що належать до готельно-ресторанного бізнесу, активно зростали [2].

Найбільш активно ресторанний бізнес функціонує в західній і центральній Україні. Найкраще йдуть справи у малих і середніх закладах Закарпатської, Волинської та Чернівецької областей. Так, виручка з 16 по 22 травня 2022 року у цих закладах становила 152%, 124% і 119% відповідно. На рівні показників 2021 року перебувають заклади Дніпропетровської (94%), Кіровоградської (93%) та Полтавської (105%) областей. Київська область (59%), Чернігівська область (61%) і Сумська область (54%). Найгірша ситуація на сході та півдні України. Найнижчі показники зафіксовано в Донецькій (6%), Харківській (14%), Херсонській (21%) та Миколаївській (25%) областях. Станом на червень 2022 року ресторанний бізнес України працює на 65-70% від товарообігу 2020 – 2021 років [3].

Готельний бізнес необхідно модернізувати з точки зору безпеки. Наразі заповненість номерного фонду становить 20-25%, а в середньому – 10-15%. Деякі готелі закрилися в очікуванні кращих часів. Актуальними є пропозиції щодо оренди чи продажу готелів [4].

Акцентуючи увагу на перспективах розвитку готельно-ресторанного бізнесу, доцільно зауважити, що лише 13% майбутніх підприємців планують розпочати свою діяльність у цьому напрямі [5].

Сьогодні криза готельно-ресторанного бізнесу змушує індустрію гостинності вийти із зони комфорту та шукати інноваційні способи розвитку та діяльності. Для того, щоб готельно-ресторанний бізнес вийшов з кризи, потрібно впроваджувати різноманітні інновації та відроджувати його. Це можна зробити різними способами. Головним, однак, має бути державна підтримка, покращення послуг та посилення промоції в інтернет-мережах.

Зараз стан готельного ринку України відрізняється по регіонах. Найкращі умови – західна частина країни: Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська та Закарпатська області. У цих регіонах готельний бізнес повністю працює і немає жодних передумов для закриття чи зупинки. Ще одна проблема для готелів пов'язана з перебоями в ланцюжку поставок, що вплинуло на забезпечення обладнанням і постачання продуктів [6].

Доцільно зауважити, що ресторанний бізнес перебуває в постійному потрясінні з 2020 року. У цей період близько 300-350 тисяч людей, які працювали в цій сфері, звільнилися через нестабільність. Навіть мережі готельних ланцюгів були закриті [7].

Зараз ресторанний бізнес намагається адаптуватися до нових реалій. Є такі проблеми, як різке зростання цін на продукти харчування, вузький асортимент імпорту та зменшення кількості клієнтів. Існують проблеми з кадрами. Багато закладів наразі закриті, а ті, що працюють, не на 100% укомплектовані [8].

Слід звернути увагу на розширення спектру супутніх послуг, зокрема заклади гостинності повинні орієнтуватися на надання послуг, пов'язаних зі здоровим способом життя [9]. Прогнозоване падіння доходів громадян створює потребу перерозподілу клієнтів на користь бюджетних закладів розміщення. Для цього рекомендуються наступні стратегії:

- поєднання продуктової та мережевої стратегії взаємодії.
- формування диференційованої продуктової стратегії, поєднуючи діловий і рекреаційний туризм.
- посилення стратегії диференціації послуг готелів через диверсифікацію послуг на основі цифрових технологій, здешевлення окремих видів послуг, націленість на підвищення рівня комфортності перебування клієнта, враховуючи індивідуальні побажання [10]

В даний час готельний бізнес країни орієнтований не тільки на транснаціональні мережі, а й на дрібних підприємців [11].

Посилено соціальну складову розвитку сфери гостинності, яка проявляється у наданні безкоштовних послуг, появі сегменту додаткових послуг, посиленні соціальної відповідальності бізнесу [12].

Релокація у сфері громадського харчування теоретично можлива, але така практика є скоріше винятком. Ресторани прив'язані до своїх початкових місць системами постачання продуктів, логістикою та постійними клієнтами. Більш рентабельними є кав'ярні, невеликі пекарні та ресторани елітного сегменту, менш – ресторани з великою кількістю місць.

Таким чином, доцільно виокремити такі заходи, які неодмінно мають бути враховані у подальшому розвитку готельно-ресторанного бізнесу України, як:

- фінансування держави та міжнародних організацій для розроблення і впровадження програм та проєктів;
- впровадження новітніх технологій;
- вирішення проблем логістичного характеру;
- орієнтація на healthy lifestyle;
- надання бюджетних послуг.

### Список використаної літератури

1. Безручко Л. С., Білоус С. В., Філь М. І. Готельне господарство України в умовах війни: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. URL: <https://geography.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/12/Bilous-Hrytsyshyn-Fil-INNOVATSIYNIST-SFERY-HOSTYNNOSTI-2022-stattya.pdf>.
2. Ресторанний бізнес в Україні працює з оборотом 65–70% від довоєнних часів – НБУ. URL: <https://mind.ua/news/20243412-restorannij-biznesv-ukrayini-pracyue-z-oborotom-6570-vid-dovoennihchasiv-nbu>.
3. Намагаються вижити. Готелі в Україні заповнені на 10–15%, – експерт. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/travel/pytayutsya-vyzhit-oteli-ukraine-zapolneny-1657631247.html>.
4. Діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни Росії з Україною. URL: <https://usp-ltd.org/diahnostuvannia-stanu-ukrainskoho-biznesu-pid-chas-povnomasshtabnoi-vijny-rosii-z-ukrainoiu>.
5. Встояти під час війни: як працюють готелі України. URL: <https://commercialproperty.ua/analitics>.
6. Ресторанні тренди світу і України 2022. URL: <http://knukim.edu.ua/restoranni-trendy-svitu-i-ukrayiny-2022>.
7. У деяких закладах виручка знизилася на 60% – експерт розповів про ситуацію в ресторанному бізнесі. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1982585-u-deyakikh-zakladakh-viruchka-znizilasya-na-60-ekspert-rozpoviv-pro-situatsiyu-v-restorannomu-biznesi>.
8. Вдовічен А. Регіональні особливості управління підприємствами сфери гостинності в довоєнний, воєнний та поствоєнний періоди. Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект : матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції, м. Чернівці, 5 травня 2022 р. Чернівці : Технодруk, 2022. С. 10–21.
9. Вдовічен А. Регіональні особливості управління підприємствами сфери гостинності в довоєнний, воєнний та поствоєнний періоди. Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект : матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції, м. Чернівці, 5 травня 2022 р. Чернівці : Технодруk, 2022. С. 10–21.
10. Вдовічен А., Вдовічена О. Регіональні особливості управління підприємствами сфери гостинності в довоєнний, воєнний та поствоєнний періоди. Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект : матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції, м. Чернівці, 5 травня 2022 р. Чернівці : Технодруk, 2022. С. 329–333.
11. Скляр Г. Трансформація розвитку сфери гостинності регіону у воєнний період. Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект : матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції, м. Чернівці, 5 травня 2022 р. Чернівці : Технодруk, 2022. С. 342–344.
12. Апетит до життя: як війна змінює ресторанну індустрію. URL: <https://mind.ua/publications/20243413-apetit-do-zhittya-yak-vijna-zminyuorestorannu-industriyu>.

*Верховод І.С., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки та готельно-ресторанного бізнесу,  
Пилипенко К.А., д.е.н., професор,  
професор кафедри економіки та готельно-ресторанного бізнесу  
Мелітопольський державний педагогічний університет імені  
Богдана Хмельницького  
verkhovod-ira@ukr.net*

## **СОЦІАЛЬНА СФЕРА ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ**

Для України соціальна сфера посідає сьогодні вагоме місце у соціально-економічній системі країни. Соціальна сфера, передусім, пов'язана із процесами забезпечення життєдіяльності людини та суспільства, продукує економічні блага для задоволення потреб людини, відповідно, відображає як рівень і якість життя у суспільстві, так і рівень розвитку національної економіки. За визначенням М.А. Кальницької соціальна сфера виступає важливою сферою національної економіки України і на даному етапі є складною і динамічною системою, у якій відбуваються кількісні і якісні зміни, ця система постійно змінює напрями розвитку і трансформації, проте сьогодні вона характеризується низькою ефективністю функціонування. Автором в результаті досліджень слушно виокремлено три підходи до трактування поняття «соціальна сфера»:

- 1) процесуальний підхід (соціальні процеси та форми соціальної діяльності спрямовані на підвищення рівня життя у суспільстві);
- 2) змістовий підхід (спрямований на змістове наповнення поняття «соціальна сфера»);
- 3) інституційний підхід (розглядає інституційні одиниці, які забезпечують у суспільстві підвищення рівня життя) [1].

Економічне зростання та соціальний розвиток тісно пов'язані, оскільки країні потрібні гроші для покращення умов життя громадян. Економічне зростання країни безпосередньо впливає на здатність уряду покращувати соціальний розвиток громадян цієї країни. Багато людей не згодні з тим, чи добробут потрібно заслужити чи успадкувати. Економічне зростання та соціальний розвиток вимагають тонкого балансу економічного зростання з моральною соціальною відповідальністю. Кінцевою метою соціального розвитку стає покращення добробуту всіх людей у суспільстві.

Соціальний розвиток має покращуватися разом із покращенням фінансових можливостей країни. Для цього зазвичай потрібно кілька десятиліть і це вимагає ретельного планування. Економічне зростання та соціальний розвиток залежать одне від одного, тому що країні потрібне економічне зростання для забезпечення основних інфраструктурних потреб, які підтримують соціальний розвиток нації.

Як бачимо, соціальна сфера України, перебуваючи основою соціального розвитку держави має і позитивні, і негативні чинники свого розвитку.

До чинників, які позитивно впливають на розвиток соціальної сфери в економічній системі України, необхідно віднести:

- 1) імплементацію європейських норм і стандартів соціальної політики;
- 2) формування тенденцій до розвитку інтелектуально-кадрового та освітньо-інноваційного потенціалу соціальної сфери;
- 3) підвищення якості та ефективності освітньої і науково-дослідної діяльності, зростання рівня інтелектуалізації економіки та соціальної сфери;
- 4) розвиток соціальних стандартів у сфері соціально-трудових відносин;
- 5) розвиток сімейної медицини, розбудову об'єктів фізичної культури та спорту [1];
- 6) діджиталізацію соціальної сфери.

Негативно на розвиток вітчизняної соціальної сфери впливає низка чинників, які ми називаємо несприятливими. До них відносимо:

- 1) зменшення чисельності та погіршення якості інституціонального забезпечення функціонування соціальної сфери;

- 2) подальший занепад матеріально-технічної та технологічної бази закладів соціальної і житлово-комунальної сфер;
- 3) зростання вартості соціальних послуг та соціального забезпечення в умовах євроінтеграції;
- 4) ускладнення ситуації з глобальними захворюваннями;
- 5) зменшення обсягу введеного в експлуатацію житла;
- 6) погіршення екологічної ситуації;
- 7) російсько-українська війна та її наслідки.

21 вересня 2020 року Міністерство соціальної політики України презентувало нову Стратегію цифрової трансформації соціальної сфери [2], яка створює єдине інформаційне середовище соціальної сфери та покаже, як держава сприяє соціальній згуртованості за допомогою цифрових технологій. У рамках цифрової трансформації соціальної сфери міністерство створить єдиний реєстр надавачів та отримувачів соціальних послуг і виплат, а також запровадить систему їх верифікації. Реєстр базуватиметься на існуючих інформаційних системах, зокрема на базі Реєстру застрахованих осіб, який веде Пенсійний фонд України. Єдина інформаційна система впроваджується в практику соціальної політики країни для вирішення таких проблем, як:

- 1) Ускладнений доступ громадян до отримання соціальної підтримки, в тому числі:
  - відсутність віддаленого доступу;
  - одна й та сама особа повинна особисто звертатися до різних органів за різними видами соціальної підтримки (це Пенсійний фонд, Фонд соціального захисту інвалідів, Фонд соціального страхування, місцеві органи соціального захисту населення, які дублюють функції). Їх окремі інформаційні системи не інтегровані одна з одною, а обробка звернень часто займає багато часу;
- 2) Відсутність належного інформування громадян про їхні соціальні права та їх реалізацію, зокрема регулярного інформування про надання соціальних допомог та інших видів соціальної підтримки;
- 3) Складні та непрозорі процедури розподілу та здійснення соціальних видатків;
- 4) Величезна паперова тяганина та величезні паперові архіви;
- 5) Неконтрольованість операційних процесів у соціальній сфері;
- 6) Слабка, недостатня та часткова інтеграція інформаційних систем соціальної сфери з іншими державними інформаційними ресурсами;
- 7) І, нарешті, роздутий бюрократичний апарат, значні адміністративні витрати, які несе держава [2].

Українська економіка зазнала серйозного удару внаслідок війни. Зараз, коли російські війська відступають, економіка демонструє ознаки відновлення. Щоб підтримувати це зростання, необхідно підтримати значний соціальний потенціал згуртованості українського суспільства, сформований в останні місяці. За належної підтримки соціальні інновації та підприємці могли б відіграти життєво важливу роль у розбудові більш стійкої, інноваційної та інклюзивної моделі для української економіки, допомагаючи прокласти шлях до зростання та процвітання. Україна має потужний соціальний капітал, а соціальні ініціативи мають величезний потенціал для економічного відновлення в Україні та подолання суспільних витрат війни.

Інвестори у соціальну сферу повинні бути мобілізовані, щоб плекати ці зерна інновацій, єдності та стійкості. В Україні ми бачимо, як це відбувається на місцях у реальному часі, коли навколо соціальної сфери люди згуртовуються, щоб захистити місцеві громади та відновити природні екосистеми, які зазнають збитків і втрат. Їхня сила, єдність і стійкість так само надихають, як сила збройних сил, які воюють на передовій. Необхідно переконатися, що соціальні інституції отримають необхідну підтримку та інвестиції, щоб соціальна економіка могла стати основою для економічного відновлення всієї країни.

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

1. Кальницька М.А. Теоретичні підходи до визначення соціальної сфери та особливості її функціонування в Україні /М.А. Кальницька// Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 10. – С. 529 – 534.
2. Про схвалення Стратегії цифрової трансформації соціальної сфери [Електронний ресурс] // Кабінету Міністрів України, Розпорядження від 28.10.2020 № 1353-р. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1353-2020-%D1%80#Text>

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ СПРЯМОВАНOSTІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Певні ознаки наближення сучасної кризи (такі, наприклад, як уповільнення економічного зростання постіндустріальних країнах, збільшення кількості локальних криз на окремих товарних ринках, зменшення рівня прогнозованості та посилення асиметрії коливань курсів активів на світовому фінансовому ринку тощо) спостерігалися з кінця 80 -Х ХХ століття. Однак основним фактором, на нашу думку, стала глобальна реструктуризація світової економічної системи, яка виявилася за допомогою посилення багатополарності світу, за допомогою появи та посилення значущості нових економічних центрів, за допомогою посилення інтеграційних процесів між окремими національними економіками. Отже, актуальним є обґрунтування використання інструментарію задля досягнення стійкості структури економічної системи.

Обґрунтування використання інструментарію стабілізації розвитку системи передбачає перевірку гіпотези про різноспрямованість тенденцій ентропій субструктур економічних систем у період перед її трансформацією. Передбачається, що джерелом виникнення системних криз є трансформаційні процеси в економічних системах, а причиною трансформацій – зміни структури системи понад межі її еластичності. Основними завданнями є:

- емпіричний доказ існування різноспрямованих тенденцій ентропій субструктур національної економіки у передкризовий період;
- кількісне підтвердження збіжності періодів деструкції економічних систем та кризових періодів у їх розвитку;
- методологічне обґрунтування використання існуючих фінансових інструментів для досягнення сталості структури національної економіки України;
- дослідження взаємозв'язку між ентропією субструктур національної економіки та основними показниками її соціально-економічного розвитку.

Якщо гіпотеза про взаємозв'язок між настанням трансформацій, ентропією субсистем економічної системи та настанням системних криз вірна, то підбір інструментів та їх точне кількісне обґрунтування дозволить з більшою надійністю протистояти циклічним коливанням економіки.

Теоретичне обґрунтування проведених досліджень на сьогодні реалізовано у трьох аспектах:

- з'ясування співвідношення категорій економічного зростання та економічного розвитку у контексті формування економічних циклів;
- виявлення причин виникнення економічних циклів, які з протилежних точок зору описують представники теорії реальних економічних циклів та нової кейнсіанської теорії;
- оцінка застосовуваної теорії хаосу до дослідження причин виникнення економічних циклів.

Дослідження сталості та невизначеності розвитку економічних систем відповідає синергетиці, яка, по-перше, доповнює лінійні характеристики процесу розвитку нелінійними; по-друге, переглядає класичну концепцію хаосу як безструктурного, незмінного спокою та безладдя, замінює її на розуміння хаосу як динамічної надскладної впорядкованості, яка існує приховано і з якої потенційно може виявитися порядок; по-третє, діалектичну картину світу моделі глобального еволюціонізму.

Дослідження економічних систем із застосуванням теорії хаосу передбачає дві базові умови: відповідність виділення структури системи як такої, яка б відповідала її дійсній організації; достатність існуючої статистичної інформації про розвиток та стан як самої системи, так і її елементів. Основою методології дослідження є індетерміністська парадигма наукового мислення, відповідно до якої соціально-економічні процеси розглядають як гетерархічно організовану систему, закономірності розвитку якої є контингентними. Розвиток такої системи тісно пов'язаний із її ентропією, а перетворення – із співпадінням моментів зміни контингентності закономірностей динаміки. З одного боку, при виділенні дійсної структури системи досить часто у різних вчених виникають розбіжності у розумінні елементів системи та їх співвідношення. Також система має

бути відносно замкненою, оскільки процеси самоорганізації виникають у системах, здатних до автономного існування протягом певного періоду часу. З практичної точки зору це означає, що дослідження хаосу економічної системи має виконуватися на макроекономічному рівні.

Зокрема проведено дослідження ентропії/виробництва ентропії на основі даних про динаміку цінних індексів в Україні за період 2004-2022 рр. у щомісячному розрізі. Результати оцінки ентропії та виробництва ентропії за всіма індексами цін у всіх масштабах динаміки дали переконливі результати – у міру наближення до кризи середньомісячна ентропія зменшувалась, виробництво ентропії ставало від’ємним, посилювалась дисипація системи, що цілком відповідає загальним положенням теорії про складноорганізовані системи. Кризи виступають, таким чином, «демоном Максвела» у економічних явищах, якщо дозволити некоректне застосування термодинамічних асоціацій стосовно Шеннонівської ентропії. При цьому самі значення індексів цін не обов’язково мали виразну динаміку – до зростання чи до зменшення. Радше можна зауважити, що змінювалась волатильність їх динаміки – настання кризи супроводжувалось зменшенням хаосу. Однак не є можливим чітко констатувати існування причинно-наслідкового зв’язку між настанням кризових процесів та зменшенням хаосу у системі: чи зменшення хаосу викликає настання кризи чи навпаки, кризові явища обумовлюють зменшення хаосу у системі.

Цікавим додатковим результатом дослідження стало виявлення відмінностей у величинах середньомісячної ентропії та у виробництві ентропії за масштабами динаміки фракталів індексів цін.

Слід зазначити, що хаос не випадковий, незважаючи на якість непередбачуваності. Більше того, хаос динамічно детерміновано (визначено). Непередбачуваність хаосу пояснюється переважно суттєвою залежністю від початкових умов. Зокрема, екстремальними засадами теорії хаосу є принцип максимальної ентропії, принцип мінімуму виробництва ентропії. Зростання ентропії у незворотних процесах відображає рух системи до більш достовірного стану. Статистична ентропія може зменшуватися у процесах «самоорганізації» у міру розвитку стану рівноваги. Так, виявлено певний взаємозв’язок між рівнем деструкції та базовими характеристиками соціально-економічного розвитку економічної системи. Такий функціональний взаємозв’язок представляє емпіричну нелінійну залежність. Підтвердження попередніх результатів дослідження дасть можливість розробити порядок обґрунтування кількісних параметрів застосування основних монетарних інструментів.

Звичайно, отримані результати досліджень є попередніми та потребують деталізації. Зокрема виникають наступні питання:

- чи існує така величина ентропії/виробництва ентропії для певного масштабу розгляду системи, що є критичною для виникнення моменту біфуркації;
- чи визначатиме настання кризи співпадіння моментів початку/закінчення фракталу динаміки процесу за різними масштабами;
- чи відбуватиметься зміна фракталоподібності динаміки процесів на різних стадіях економічного циклу розвитку системи.

*Диха М.В., д.е.н., професор,  
професор кафедри економіки, аналітики,  
моделювання та інформаційних технологій в бізнесі,  
dyha-mv@ukr.net  
Таранюк О.В., аспірант,  
здобувач PhD за спеціальністю 051 «Економіка»  
Хмельницький національний університет*

## **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ВІЙНИ: ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ**

Від початку повномасштабного вторгнення росії на територію України зовнішньоекономічна діяльність зазнала суттєвих змін. Війна є викликом для економічної стабільності країни, для функціонування усіх галузей національної економіки, які і до того потребували модернізації на інноваційній основі. Сальдо зовнішньоторговельного балансу впродовж багатьох років було

від'ємним, до того ж частка товарів високотехнологічного експорту була низькою; обсяги залучення прямих іноземних інвестицій були надто низькими для того, щоб впливати на інноваційність розвитку національної економіки [1; 2]. Війна росії проти України вплинула не лише на функціонування галузей національної економіки, окремих суб'єктів господарювання в Україні; на обсяги та напрями здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Наслідки війни в Україні у різній мірі відчутні в усіх країнах світу.

У контексті теми дослідження насамперед зазначимо, що базовий Закон України «Про правовий режим воєнного стану» [3] не містить жодних універсальних правил або обов'язкових заборон щодо здійснення імпорту або експорту на період воєнного стану. Зокрема, у Законі [3] відсутні вимоги щодо запровадження ембарго на торгівлю з країною – агресором або навіть країною – окупантом.

Відповідно до положень ст. 9 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» Верховна Рада України здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності; повноваження Верховної Ради України включають повноваження щодо прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав шляхом встановлення повного/часткового ембарго на торгівлю, позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму. Водночас, ст. 29 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» також передбачено, що у разі дискримінаційних та/або недружніх дій держави – агресора та/або держави – окупанта щодо України, заходи у відповідь можуть застосовуватися за рішенням Кабінету Міністрів України (КМУ) за спрощеною процедурою. [4]

Зважаючи на те, що росія веде військові дії на території України з 2014 р., Україна уже реалізовувала вище зазначений механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, було запроваджено часткове ембарго на товари російського походження з росії відповідно до Постанови КМУ № 1147 від 30 грудня 2015 р., у яку внесено зміни відповідно до Постанови КМУ № 1354 від 23 грудня 2021 р., що вступили в дію 30 грудня 2021 р. [5]

З 24 лютого 2022 р. було припинено роботу окремих митних пунктів пропуску на кордоні з росією та білоруссю (Державна митна служба України опублікувала відповідне звернення); а 26 лютого 2022 р. було опубліковано Розпорядження КМУ № 188-р від 26 лютого 2022 р. [6], згідно з яким було офіційно тимчасово закрито низку пунктів пропуску через державний кордон та пунктів контролю (переважно тих, що знаходяться на кордоні з росією та білоруссю, або у безпосередній близькості від районів, де ведуться активні бойові дії. Отже, митне оформлення товарів з росії та білорусі фактично припинене.

У той же час було прийнято низку рішень, які за своєю суттю стали найбільш ліберальними за всю історію незалежної України. Звичайно ж, запроваджені правила щодо спрощення процедур та скасування вимог, щодо здійснення платежів не застосовуються до окремих товарних позицій, а також товарів, які походять або ввозяться з країни, визнаної окупантом або агресором, а також з окупованої території України, визначеної такою згідно із Законом. [7] Зокрема, 20 березня 2022 р. КМУ прийняв Постанову № 330 «Деякі питання здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, зокрема транспортних засобів, в умовах воєнного стану», згідно з якою запроваджено можливість імпорту більшості товарів за спрощеним способом на підставі подання попередньої митної декларації без справляння митних платежів (у т. ч. ПДВ, акцизного податку, ввізного мита) без проведення митного огляду, фітосанітарного контролю, а також заходів нетарифного регулювання. Дещо раніше були прийняті рішення щодо тимчасового відстрочення сплати митних платежів при імпорті продуктів харчування та інших товарів першої необхідності; скасовано заходи нетарифного регулювання; дозволено здійснювати митне оформлення імпорту шляхом подання попередньої декларації; розширено перелік товарів щодо яких дозволяється відстрочення сплати митних платежів (Постанова КМУ № 180 від 1 березня 2022 р.; Постанова КМУ № 236 від 9 березня 2022 р.). Набуття чинності Постанови № 330 [8] згідно з її пунктом 7 поставлено у залежність від набуття чинності Закону України № 2142-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану», який вступив у дію 6 квітня 2022 р. Закон [7], зокрема, передбачає здійснення в умовах воєнного стану митного контролю та митного оформлення без справляння митних платежів, у т. ч. ПДВ та акцизного податку.



9 квітня 2022 р. Кабінет Міністрів України ухвалив рішення про запровадження повного ембарго на імпорт товарів з російської федерації. За оцінкою Міністерства економіки України, заборона російського імпорту блокуватиме щороку валютні надходження до рф на 6 млрд дол. США. Бюджет країни – агресора не отримає ці кошти, а отже зменшаться його потенційні можливості фінансування війни. [9]

Також змінено процедури отримання ліцензій для здійснення зовнішньоекономічних операцій під час воєнного стану. Зазначаємо, що від початку війни перелік товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню Мінекономіки згідно з Постановою КМУ № 1424 від 29 грудня 2021 р. [10], зазнавав змін уже кілька разів. На сьогодні чинним є перелік, згідно змін, внесених 25 листопада 2022 р. до Постанови [10]. Також КМУ суттєво спростив процедуру отримання суб'єктами господарювання права на провадження окремих видів господарської діяльності, дозволивши не отримувати дозвільні документи, а обмежуватися лише поданням до уповноваженого органу декларації про провадження господарської діяльності за встановленою формою, що врегульовано Постановою КМУ № 314 від 18 березня 2022 р. [11], до якої також внесено ряд змін та доповнень. На сьогодні Постанова [11] є чинною у редакції із змінами від 28 лютого 2023 р., згідно яких у положення підпункту 5 пункту 1, які регулюють строки ліцензій та документів дозвільного характеру, введено обмеження на автоматичне продовження дії ліцензій у сфері діяльності з організації та проведення азартних ігор та плати за такі ліцензії; точніше – вилучено право автоматичного продовження дії ліцензій у зазначеній сфері на період воєнного стану.

Важливе значення у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності має валютне регулювання. Тому, 24 лютого 2022 р. Правління Національного банку України видало Постанову № 18 «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану» [12], до якої станом на сьогодні також уже внесено зміни. Зокрема, змінами від 4 квітня 2022 р. до Постанови [12] було передбачено скорочення граничних термінів розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів з 365 до 90 календарних днів. Таке скорочення обумовлюється необхідністю забезпечення стабільності системи, доцільністю запобігти виведенню капіталу за кордон та не допустити виникнення макроекономічних дисбалансів. Востаннє на сьогодні зміни до Постанови [12] внесено Постановою Правління Національного банку України № 29 від 29 березня 2023 р.

Надзвичайно важливим в умовах війни (при збоях різної міри у роботі підприємств усіх галузей економіки України, руйнуванні об'єктів промислової та цивільної інфраструктури) є ввезення товарів в Україну, які необхідні для функціонування сфер та галузей життєдіяльності людей.

Тому, серед перших у переліку виданих Постанов КМУ щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного часу була Постанова КМУ № 153 від 24 лютого 2022 р. «Про перелік товарів критичного імпорту» [13]. Зважаючи на запити/потреби, до переліку товарів вносилися зміни уже дуже багато разів. Також у цьому контексті важливою є прийнята Постанова КМУ № 289 від 16 березня 2022 р. [14], у якій сформовано перелік критеріїв визначення критичного імпорту для чотирьох секторів: енергетики, безпеки та оборони, забезпечення життєдіяльності населення, а також функціонування виробничих підприємств.

Важливо зазначити, що зміни щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється доволі динамічно, адже цього вимагають сучасні реалії.

### Список використаної літератури

1. Диха М.В., Диха В.В., Зима В.В. Прямі іноземні інвестиції в економіці України: стан, тенденції та перспективи залучення. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2022. № 2(26). С. 53-64. URL: [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2022-2\(26\)-53-64](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2022-2(26)-53-64)
2. Диха М.В., Лямець І.А. Зовнішньоторговельна діяльність України: стан, проблеми, перспективи. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2021. № 1(23). С. 108-117. URL: [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2021-1\(23\)-108-117](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2021-1(23)-108-117)
3. «Про правовий режим воєнного стану». Закон України від 12.05.2015 р. № 389-VIII із змінами та доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T150389?an=1>

4. «Про зовнішньоекономічну діяльність». Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII із змінами та доповненнями URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T095900>
5. «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. N 1147». Постанова КМУ від 23.12.2021 р. № 1354. URL: [https://ips.ligazakon.net/document/view/KP211354?utm\\_source=biz.ligazakon.net&utm\\_medium=news&utm\\_content=bizpress01](https://ips.ligazakon.net/document/view/KP211354?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_content=bizpress01)
6. «Про тимчасове закриття деяких пунктів пропуску через державний кордон та пунктів контролю». Розпорядження КМУ від 26.02.2022 р. № 188-р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/Kr220188?an=1>
7. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану». Закон України від 24.03.2022 р. № 2142-IX. URL: [https://ips.ligazakon.net/document/view/t222142?utm\\_source=biz.ligazakon.net&utm\\_medium=news&utm\\_content=bizpress01](https://ips.ligazakon.net/document/view/t222142?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_content=bizpress01)
8. «Деякі питання здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, зокрема транспортних засобів, в умовах воєнного стану». Постанова КМУ від 20.03.2022 р. № 330. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KP220330?an=1&lang=ua>
9. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
10. «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2022 рік». Постанова КМУ від 29.12.2021 р. № 1424 із змінами і доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/kp211424?an=1>
11. «Деякі питання забезпечення провадження господарської діяльності в умовах воєнного стану» Постанова КМУ від 18.03.2022 р. № 314 із змінами і доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/kp220314?an=1>
12. «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану». Постанова Правління Національного банку України від 24.02.2022 р. № 18 із змінами і доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/PB22027?an=1>
13. «Про перелік товарів критичного імпорту». Постанова КМУ від 24.02.2022 № 153; «Про окремі питання щодо забезпечення здійснення імпорту» (назва у редакції постанови КМУ від 07.07.2022 р. № 761 із змінами і доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/kp220153?an=7>
14. «Деякі питання товарів критичного імпорту». Постанова КМУ від 16.03.2022 № 289 із змінами та доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KP220289>

*Ємець Є.В., студент  
Леонідов І.Л., к.е.н., доцент  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
і соціально-гуманітарних дисциплін  
Український державний університет науки і технологій  
leonidovil@gmail.com*

## **ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ ОДИНИЧНИХ ТА ДРІБНОСЕРІЙНИХ ЛИВАРНИХ ВІДЛИВОК: РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ**

**Постановка проблеми.** Процеси європейської інтеграції [1] національних підприємств-виробників ливарних відливок з різних металів та сплавів актуалізують розширення їх експортних можливостей та підвищення їх конкурентоспроможності у якості складової європейського машинобудування. Традиційно розширення експортних можливостей національних виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок забезпечувалося з позиції відносин ефективності литва, а саме, забезпечення високої якості при мінімальних витратах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В науковій літературі дослідження проблематики розширення експортних можливостей виробників ливарних відливок розділяються в напрямках: оптимізації процесу управління структурними одиницями та технологічними операціями ливарного

виробництва (І.В. Адамов [2]), надання відливкам необхідних фізичних властивостей та їх хімічного вдосконалення (М.І. Гасік [3]), оптимізації ливарних форм (Н.П. Котешов [4]), удосконалення технології литва по витоплюваних моделях (А.М. Смирнов [5]) та інші. Однак, технологічна гнучкість виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок вимагає пошуку не тільки схем підготовки виробництва та й раціонального технологічного оснащення, що потребує відповідних інновацій.

**Формулювання цілі статті.** Виявлення напрямків розширення експортних можливостей національних виробників ливарних відливок.

**Викладення основного матеріалу.** З авторського погляду, конкурентні відносини, властиві європейському машинобудуванню, відкривають перед національним ливарним виробництвом можливості з прискореного освоєння нових видів продукції, а саме: збільшення темпів отримання дослідних зразків відливок; підвищення точності відливок; зниження собівартості відливок; швидке коригування і доопрацювання конструкції відливок тощо. Зазначене формалізувалося в принципах «інноваційності» одиничного і дрібносерійного ливарного виробництва: - максимальне скорочення часу і вартості технологічної підготовки виробництва, у тому числі й виготовлення ливарного технологічного оснащення; - вибір технології виробництва відливок з можливістю гнучкого регулювання часу, послідовності виконання окремих технологічних операцій і продуктивності; - універсальність технологічних процесів, матеріалів і устаткування для створення відливок з різних сплавів в широкому діапазоні розмірів і т.п .

Дійсно, конкурентні умови дотримання зазначених принципів сприяли підприємствам, що спеціалізуються на одиничному і дрібносерійному виробництві, ремонтному литві і випуску відливів по індивідуальних замовленнях, до сприйняття аддитивних та цифрових технологій Індустрії 4.0 (3d-друк, системи CAD/CAM/CAE, 3D-сканування зразків тощо), і результатам – скорочення часу і зниження собівартості підготовки, освоєння виробництва нових відливів і виготовлення модельного оснащення. Однак, специфіка одиничного і дрібносерійного виробництва, окрім вимоги постійно освоювати нову номенклатуру відливок, полягає в необхідності виготовлення ливарних форм різних розмірів і металоємності, приготування різних сплавів, застосування різних підходів до організації фінішних операцій, використання змішаної системи організації праці, з виконання ряду послідовних операцій та рознесення їх у часі. У таких умовах перспективним є використання інноваційних технологій на базі піщано-смольних холоднотвердіючих сумішей (ХТС). Технології піщано-смольних ХТС варіюються в залежності від об'ємів суміші та потребують інвестицій у імпорту агрегатів змішувачів періодичної або безперервної дії.

Інвестицій у змішувачі періодичної дії для ХТС забезпечують малогабаритні лопатеві агрегати, які досить прості в експлуатації, не вимагають великих площ і фундаментів для розміщення та придатні до експлуатації з більшістю використовуваних нині єднальних неорганічних композицій. Усі моделі конкурентних виробників названого виду змішувачів мають типову конструктивну схему (чаша, основа, привід і змішуючий елемент) і різняться максимальною масою замісу (від 50 до 300 кг). Інвестиції у змішувачі періодичної дії традиційно доповнюють авансуваннями капіталу в установки подання і дозування сухого піску і рідких складових, а також вібро-столи для ущільнення суміші і транспортні системи подання опок і переміщення форм.

Альтернативними інвестиціями у дрібносерійне виробництво форм і стрижнів з ХТС сумішей з кислотними отверджувачами є авансування капіталу в шнекові змішувачі безперервної дії, що дозволяє механізувати і максимально скоротити час перемішування, транспортування і заповнення технологічної оснастки сумішшю. Усі моделі конкурентних виробників такого виду змішувачів комплектуються поворотним змішуючим агрегатом (шнекова камера із змінними лопатками, закріпленими на валу з високошвидкісним обертанням), встановленим на опорну колону та різняться продуктивністю при змішуванні. Інвестиції в шнекові змішувачі потребують авансування капіталу у вібро-столи для механізації процесу ущільнення суміші, багатоконтурні системи подання і дозування рідких єднальних компонентів, системи регулювання температури наповнювача. Зазначена комплектація шнекових змішувачів забезпечує можливість їх застосування для приготування більшості використовуваних в сучасній ливарній промисловості типів піщано-смольних сумішей на основі двохкомпонентних терпких композицій "смола + отверджувач",

наприклад, фуранові суміші кислотного затвердіння, суміш для Альфа-сет-процес, отверджування складних ефірів та ін.

Поширення інноваційних технологій та інвестицій у оптимальне технологічне оснащення сприяють розширенню експортних можливостей виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок, через їх стабільно високу точність та якість.

**Висновки.** Експортні можливості виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок можуть бути розширені за рахунок інноваційних технологій та інвестицій у імпорту оптимального технологічного оснащення. В описаній технології, підвищення ефективності одиничного і дрібносерійного виробництва відливок забезпечується шляхом їх стабільно високої точності та якості. Запропоновані технологічні новації передбачають моделювання процесу оптимізації іноземних інвестицій у технологічне оснащення виробників одиничних та дрібносерійних ливарних відливок.

### Список використаної літератури

1. Леонідов І.Л. Міжнародна економічна інтеграція: імператив доби глобалізації. Європейська інтеграція України / Сучасна міжнародна економіка : підруч. [Білоцерківець В. В., Завгородня О.О., Золотарьова О. В. та ін.] ; за ред. В.М. Тарасевича. Дніпро : ПБП «Економіка», 2019. 386 с.
2. Адамов И.В. Расчёт и оптимизация шихты для производства отливок из стали и чугуна. Киев, 1991. 167с.
3. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/Spm\\_2016\\_19\(1\)\\_14.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Spm_2016_19(1)_14.pdf)
4. Котешов Н. П. Влияние комбинированной кокильно-песчаной литейной формы на затвердевание и формирование макроструктуры в крупных отливках из высокопрочного чугуна / Н. П. Котешов, В. Е. Хрычиков // Литейное производство. – 1994. – № 12. – С. 12.
5. Смирнов А. Н., Макуров С. Л., Сафонов В. М., Цупрун А. Ю. Крупный слиток. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – 279 с.

*Ишук С.О., д.е.н., проф.  
завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів  
Созанський Л.Й., к.е.н., ст. докл.  
старший науковий співробітник відділу  
проблем реального сектора економіки регіонів  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»  
Iso.ird@ukr.net*

### ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ВИБОРУ НАПРЯМКІВ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ЗАХІДНОПОМОРСЬКОГО ВОЄВОДСТВА ПОЛЬЩІ)

Методологія смарт-спеціалізації є інструментом пошуку та обґрунтування найбільш конкурентних, унікальних секторів певного регіону чи країни, підтримка яких може мати суттєвий позитивний соціально-економічний ефект на мезо- та (або) макро- рівнях. У країнах ЄС до таких секторів відносять переважно ті, в яких використовується найбільше інноваційних технологій (зокрема індустрії 4.0) або ті, які мають найвищий інноваційний і науковий потенціал. Саме тому першим (і основним) етапом визначення смарт-спеціалізації є аналіз регіонального контексту та інноваційного потенціалу [1]. Цей аналіз передбачає проведення масштабних багатоаспектних досліджень, які включають: визначення економічної та науково-технологічної спеціалізації регіону; поглиблене дослідження кластерів та експертної думки; форсайт (прогнозно-аналітичне дослідження).

У питанні удосконалення методології розробки регіональних стратегій цікавим є досвід регіонів країн ЄС, які доєдналися до платформи смарт-спеціалізації. Так, у стратегіях інноваційного розвитку всіх регіонів Польщі, як і рекомендується S3Platform, економічний та інноваційний

потенціал розглянуто крізь призму характеристики регіональних активів, дослідницької інфраструктури, кластерів, бенчмаркінгу, науково-виробничого профілю, показників спеціалізації і SWOT-аналізу. Водночас у методиці і викладі сутнісної частини названих підрозділів у розрізі регіонів цієї країни немає єдиного підходу, що відповідає основним принципам методології смарт-спеціалізації RIS3. Зокрема, у Стратегії розвитку розумної спеціалізації Західнопоморського воєводства [2], окрім детального аналітично обґрунтованих характеристик виробничого, економічного та інвестиційного потенціалу регіону, його активів (ресурсів), сильних і слабких сторін, а також викликів і загроз, наведено методику визначення спеціалізації регіону. Відповідно до цієї методики, виявлення потенційних ніш смарт-спеціалізації здійснюється за допомогою комплексного аналізу, що включає два етапи: 1) розрахунок показників, які визначають критичну масу аналізованих видів економічної діяльності (ВЕД) або структуру економіки регіону; 2) розрахунок показників, які відображають основні якісні характеристики кожного ВЕД.

Показники першого етапу аналізу визначають економічну та інноваційну спеціалізацію регіону у розрізі ВЕД, а також рівень підприємницької активності. Ключовою перевагою наведених у табл. 1 показників спеціалізації є порівняно високий ступінь об'єктивності отриманої інформації за результатами їх розрахунку, що підтверджується низкою аргументів:

- при оцінці економічної спеціалізації враховується кількість активних підприємств та їх частка у загальній кількості підприємств певної групи і ВЕД загалом;
- серед показників є ті, що характеризують ефективність та інноваційну активність підприємств певних ВЕД (показники конкурентності, динаміки, інноваційності підприємств), а також ті, що відображають соціально-економічну значимість підприємств для регіону (показники вагомості у масштабах регіону);
- для показників інноваційності підприємств встановлені вагові значення;
- для усіх груп показників розроблені пояснення щодо інтерпретації їх значень, а також шкала ідентифікації рівнів спеціалізації;

Таблиця 1

Показники першого блоку аналізу смарт-спеціалізації, використані при розробці стратегії Західнопоморського воєводства Польщі

| Спеціалізація | Групи показників                          | Показники у розрізі ВЕД                                                                                 | Методологія розрахунку                                                                                                                                                         | Інтерпретація значень                                                                                                  |
|---------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Економічна    | Вагомість щодо рівня країни               | Кількість підприємств у воєводстві (КВ) і Польщі (КП) у розрізі 4-х груп: мікро, малі, середні і великі | Застосовується формула показника концентрації LQ.<br>$LQ_{\text{в обраній групі}} = (KB / AB) / (KP / AP)$<br>$LQ_{\text{загалом}} = \text{середньозважене значення у групі.}$ | >2,0: концентрація значна;<br>>1,3: концентрація істотна;<br><1,0: концентрація нижча від середнього значення в країні |
|               |                                           | Кількість професійно активних підприємств у Польщі (АП) і воєводстві (АВ)                               |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                        |
|               | Вагомість у масштабі регіону (воєводства) | Частка у робочих місцях воєводства (зайнятість)                                                         | Синтетичний показник: середнє арифметичне з двох компонент                                                                                                                     | >8%: значна частка у воєводстві;<br>>2% істотна частка;<br><0,5: частка неістотна                                      |
|               |                                           | Частка у доходах воєводства                                                                             |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                        |
|               |                                           | Частка в експорті воєводства                                                                            |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                        |
|               | Конкурентність                            | Частка експорту у доходах                                                                               | Синтетичний показник: середня геометрична з двох компонент показника, стандартизована відповідно до середнього значення у воєводстві                                           | >200% висока конкурентність;<br>>130% конкретність вища за середню;<br><100% конкретність невисока                     |
|               |                                           | Експорт у розрахунку на одного працівника                                                               |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                        |
|               |                                           | Доходи підприємств у розрахунку на одного працівника                                                    |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                        |
|               | Динаміка                                  | Середньорічна процентна зміна кількості робочих місць                                                   | Синтетичний показник: середнє арифметичне з двох компонент                                                                                                                     | >25%: висока динаміка розвитку;<br>>8%: динаміка розвитку вища за середню;<br><-10%: недостатній розвиток              |
|               |                                           | Середньорічна процентна зміна доходу                                                                    |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                        |
|               |                                           | Середньорічна процентна зміна експорту                                                                  |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                        |

|             |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Інноваційна | Інноваційність підприємств                                                                                   | Інноваційна активність                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Частка інноваційно активних підприємств (вага 0,4)                                                                      | Показники розраховуються у розрізі 3-х груп підприємств за їх розміром (малі, середні, великі). Для кожної групи підприємств і 4-х блоків показників розраховується середньозважене середньо арифметичне значення компонент, в якому величина ваги відображає прийняту значимість певного показника. Далі синтетичні показники усереднюються у розрізі 3-х груп підприємств за їх розміром | Єдиний підхід до 4-х блоків показників:<br>> 2: сектор має суттєво вищий рівень інноваційності, порівняно з регіоном загалом;<br>= 1: сектор відповідає загальному рівню інноваційності регіону;<br><0,5: сектор має нижчий рівень інноваційності, порівняно з регіоном загалом.<br>Прийнято, що рівень інноваційності є високим, якщо значення хоча б одного з показників-індикаторів є суттєво вищим (> 2) |
|             |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Частка підприємств, які впроваджували нові або істотно удосконалені продукти (вага 0,6)                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              | Економічна ефективність інновацій                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Частка нових або істотно удосконалених продуктів в обсязі реалізованої продукції (вага 0,33)                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Частка експортованих нових або істотно удосконалених продуктів у обсязі реалізованої продукції (вага 0,67)              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              | Активність НДКД                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Частка підприємств, що впроваджували зовнішні результати НДКД (вага 0,6)                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | % підприємств, що залучали НДКД із-зовні (вага 0,4)                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              | Створення інтелектуальної власності                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Частка підприємств, які володіли правами на винахід, зберігаючи таємницю ноу-хау (вага 0,2)                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Частка підприємств, які подали заявки до Патентного відомства Польщі на отримання прав на торговельні знаки (вага 0,08) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Частка підприємств, які подали заявки до Патентного відомства Польщі на отримання прав на промислові зразки (вага 0,12) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Частка підприємств, які подали заявки до Патентного відомства Польщі на отримання прав на корисні моделі (вага 0,2)     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             | Частка підприємств які подали заявки до Патентного відомства Польщі на отримання прав на винаходи (вага 0,4) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             | Потенціал (НДКД) у регіоні                                                                                   | Джерелом інформації є результати опитування науково-дослідницьких установ регіону, проведене на рівні департаментів чи інститутів. Кожна дослідницька установа звітує про впровадження результатів дослідницької діяльності. Оцінка впроваджень здійснюється у такій послідовності: кожна з виконаних установою тем аналізується на предмет її застосування до кожного з обраних напрямків спеціалізації (складається матриця: тема×спеціалізація); визначається можливість застосування тем до інших напрямків спеціалізації; подібні теми групуються, створюючи напрямки досліджень. Прийнято вважати, що оцінка є позитивною, якщо за дослідженням напрямком спеціалізації вдається виявити хоча б два дослідницькі напрямки |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|             | Критерій активності підприємств                                                                              | Це якісний критерій. Його завданням є проведення нестатистичної оцінки того, як чи у який спосіб створюються передумови для смарт-спеціалізації (підприємствами, підрозділами)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

Джерело: побудовано на підставі [2]

- показники є здебільшого статистичними, а опитування і експертні висновки залучено до аналізу на тих етапах, де вони доречні (визначення потенціалу науково-дослідницької та конструкторської діяльності (НДКД) та рівня активності підприємств) і мають змістовну цінність, доповнюючи статистичні дані.

Показники другого етапу аналізу смарт-спеціалізації відображають рівень конкурентності та інноваційності підприємств, розвиток науки на користь інноваційної економіки, а також структуру людського капіталу у контексті розвитку інновацій (табл. 2). Завданням цього етапу аналізу є детальніша оцінка ключових передумов смарт-спеціалізації досліджуваних ВЕД.

## Показники другого етапу аналізу смарт-спеціалізації, використані при розробці стратегії Західнопоморського воєводства Польщі

| Напрямок аналізу                                | Показник                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Рівень конкурентності та іноваційності          | Частка інноваційних підприємств у загальній кількості підприємств                                                                      |
|                                                 | Внутрішні витрати підприємств на НДКД відносно ВРП воєводства                                                                          |
|                                                 | Торговий баланс товарів (експорт-імпорт)                                                                                               |
|                                                 | Частка доходів від продажу нових або істотно удосконалених виробів у загальних доходах                                                 |
|                                                 | Обсяг прямих іноземних інвестицій                                                                                                      |
|                                                 | Обсяг капітальних інвестицій регіональних венчурних фондів на 1 тис. професійно активних осіб                                          |
| Розвиток науки на користь іноваційної економіки | Кількість наукових установ (відділів) категорії «А»                                                                                    |
|                                                 | Частка зайнятих у НДКД у сферах, що відповідають смарт-спеціалізації                                                                   |
| Структура людського капіталу                    | Частка студентів професійно-технічних навчальних закладів, які навчаються за професіями, що відповідають напрямкам смарт-спеціалізації |

Джерело: побудовано на підставі [2]

Підсумовуючи огляд методики, за якою було розроблено Стратегію розвитку розумної спеціалізації Західнопоморського воєводства, можна констатувати, що ключові акценти у ній було зроблено на іноваційності та конкурентності ВЕД, їх науковій забезпеченості і впливу на соціально-економічний розвиток регіону.

Авторами розроблено оригінальний методологічний підхід до вибору потенційних сфер смарт-спеціалізації на мезо рівні, який включає сім етапів дослідження і передбачає, зокрема, проведення вертикального та горизонтального аналізу множини структурно-динамічних показників функціонування видів економічної діяльності в регіонах [3].

**Список використаної літератури**

1. Interactive RIS3 Guide. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/interactive-ris3-guide/-/wiki/Main/PART+III+Step+1>
2. Regionalna strategia rozwoju inteligentnych specjalizacji województwa Zachodniopomorskiego 2020+ris3. URL: [http://smart.wzp.pl/sites/default/files/ris3\\_wzp\\_20160928.pdf](http://smart.wzp.pl/sites/default/files/ris3_wzp_20160928.pdf)
3. Іщук С.О., Созанський Л.Й. Методологічні засади вибору потенційних сфер смарт спеціалізації регіонів України. *Економіка та право*. 2020. №2 (57). С. 32-44.

**Казьмір Л.П., к.е.н.**  
**науковий співробітник відділу проблем реального сектору економіки регіонів**  
*ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України»*  
 box5@ukr.net

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД**

Зараз Україна переживає найскладніший період у своїй історії після відновлення незалежності у 1991 році. Російська воєнна агресія продовжує завдавати великих людських та економічних втрат. І не зважаючи на те, що війна досі триває, надзвичайно важливим завданням є визначення тактичних і стратегічних орієнтирів повоєнного відновлення України.

Ще до війни Україна позиціонувалася як країна з недосконалою структурою економіки, застарілою інфраструктурою та істотно недоінвестованим людським капіталом [1]. Тому зараз повинно йтися не просто про відбудову України до передвоєнного стану, а про глибоку модернізацію країни. Як наголошується в [2], інфраструктура, технології, інституції, освіта, охорона здоров'я та інші критичні елементи економіки та суспільства мають зробити "стрибок уперед" і реформуватися так, щоб

Україна змогла остаточно позбутися тієї "пострадянської спадщини", яка заважала їй стати повномасштабною демократією із сучасною економікою та ефективними інституціями. Для успішного виконання цього вкрай складного завдання важливо мати відповідну концептуальну модель державної економічної політики, здатної забезпечити стабілізаційне регулювання національної економіки у короткостроковій перспективі та її інтегральну ефективність у середньо- та довгостроковій перспективах.

При формуванні концептуальної моделі повоєнного відновлення економіки України варто відмовитись від догм неоліберального фундаменталізму й орієнтуватись на положення виробленого Організацією економічного співробітництва та розвитку "нового економічного наративу" щодо використання нових підходів як до інтерпретації узагальнень економічної теорії, так і до реалізації економічної політики, що, в свою чергу, передбачає використання значно ширшого набору політичних та інституційних інструментів [3].

Оцінюючи перспективи практичного застосування теоретичних ідей та концепцій, важливо орієнтуватись на їх економічну, політичну та адміністративну життєздатність [4]. Тому концептуальна модель відновлення економіки України у повоєнний період повинна базуватись на тих ідеях, які здатні ефективно розв'язувати конкретні проблеми, і водночас є привабливими для політичної підтримки та придатними для практичного впровадження й подальшого адміністративно-інституційного супроводу.

Відрадно зазначити, що вже сьогодні чимало інституцій ініціює проведення фахової дискусії щодо ключових питань, безпосередньо пов'язаних з відновленням економіки України у повоєнний період. Надзвичайно важливим при цьому є врахування національних інтересів, новітніх технічних досягнень, узгодження процесів поділу й кооперації праці, організації виробництва та розподілу ресурсів і благ. Тому бажано, щоб така дискусія охоплювала не лише питання щодо розробки практичних рекомендацій у соціально-економічній сфері, а й сприяла глибокому переосмисленню ролі держави і державної структурної політики у процесі повоєнної відбудови й поглибленню теоретико-методологічних засад подальшого розвитку України в нових політичних і економічних реаліях.

Враховуючи той факт, що за 30 років своєї незалежності Україна набула невтішного досвіду транзитивних ринкових реформ, що значною мірою базувалися на неолібералізмі та монетаризмі, при формуванні моделі повоєнного відновлення слід звернутися до теоретичних здобутків неоструктуралізму, який обґрунтовує доцільність державного втручання в економіку, а в своїх політичних рекомендаціях бере до уваги питання справедливого розподілу соціальних та економічних благ і коштів серед населення [5; 6].

Позитивний досвід успішного застосування в державній економічній політиці принципів неоструктуралізму на сьогодні демонструє ряд східноазійських країн (і в першу чергу – Китай) [6].

У цьому контексті особливий інтерес становить теорія нової структурної економіки, яка полягає в застосуванні неокласичного підходу до дослідження економічних структур та їх динаміки в процесі розвитку. Нова структурна економіка пропонує цілісний підхід, який зосереджує увагу на аналізі певних економічних викривлень і відстоює активну роль уряду у проведенні структурних змін щодо подолання цих викривлень [7].

Як зазначає основоположник теорії нової структурної економіки Дж. Ю. Лін, ключовою умовою отримання країною найбільшої вигоди від власних факторів виробництва є розвиток інфраструктури для ефективного доступу до виробничих ресурсів та їх справедливий розподіл. Тому інфраструктуру належить додати до основних факторів виробництва. Вона включає "жорстку" – матеріальну (автомобільні дороги, порти, аеропорти, телекомунікаційні системи, електричні мережі тощо), і "м'яку" (інституції, нормативні акти, соціальний капітал, системи культурних цінностей, інші соціальні та економічні механізми) інфраструктури. За умов відкритої глобалізованої економіки різні види інфраструктури мають відповідати потребам як національного, так і глобального ринків. Крім того, особливо важливим є постійне впровадження нових технологій у галузі спеціалізації [7].

На особливу увагу заслуговує також позиція відомого польського економіста Г. Колотка, який, критично оцінюючи недоліки неолібералізму, як альтернативу усталеним економічним теоріям запропонував нову інтелектуальну конструкцію – теорію збігу обставин розвитку. Ядром цієї теорії учений називає порівняльний опис і пояснення сутності та рушійних сил соціально-



економічного процесу. Серед детермінант нової теорії її автор виділяє міждисциплінарний підхід, у рамках якого в економічних міркуваннях слід ширше використовувати досягнення історії, футурології, географії, соціології, права, психології, науки про управління та інших наук. Фактично, Г. Колотко пропонує новий підхід до організації управління економікою, який називає "новим прагматизмом" [8].

Отже, у нинішніх надскладних умовах Україні потрібно, максимально критично враховуючи існуючі виклики, допущені в попередні роки власні помилки, доступні ресурси та можливості, утвердитись в реалізації власних тактичних і стратегічних планів розвитку у повоєнний період.

### Список використаної літератури

1. Редзюк Є. В. Механізми ефективного державного стимулювання і пріоритети при інвестуванні в економіку України. *Економіка України*. 2021. № 8. С. 68-80.
2. Gorodnichenko Y., Sologoub I., Weder B. (Eds.). *Rebuilding Ukraine: Principles and Policies. Paris Report 1*. Paris: CEPR Press, 2022. 446 p.
3. Beyond Growth: Towards a New Economic Approach: Report of the Secretary General's Advisory Group on a New Growth Narrative / OECD. 2019. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.oecd.org/naec/averting-systemic-collapse/SG-NAEC \(2019\)3\\_ Beyond%20Growth.pdf](https://www.oecd.org/naec/averting-systemic-collapse/SG-NAEC (2019)3_ Beyond%20Growth.pdf)
4. Hall P. A. The political power of economic ideas: Keynesianism across nations. Princeton: Princeton University Press, 1989. 356 p.
5. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн. Пер. з англ. К.: Ніка-Центр, 2007. 424 с.
6. Піляєв І. С. Роль держави в генетиці східноазійського «економічного дива»: неоструктуралістське бачення. *Економіка України*. 2021. № 8. С. 15-25.
7. Lin J.Y. *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington, DC : World Bank, 2012. 372 p.
8. Колотко Г. Від ідеології неолібералізму до нового прагматизму. *Економіка України*. 2010. № 9. С. 4-11.

**Колодяжна Т.В., к.е.н.**

**доцент кафедри фінансів, обліку та безпеки бізнесу**

**Левченко В.О.**

**студент-магістр спеціальності фінанси,**

**банківська справа та страхування**

**Харківський національний університет**

**міського господарства імені О.М. Бекетова**

**Kolodyazhna.t@gmail.com**

### ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Уряди в усьому світі покладаються на податки як на важливий інструмент для регулювання своїх бюджетів. Податки створюють дохід для уряду, який потім використовується для фінансування суспільних благ і послуг, таких як освіта, охорона здоров'я та інфраструктура. Податки також служать інструментом для сприяння економічному зростанню, перерозподілу багатства та досягнення соціальних і екологічних цілей. Однак податки також можуть мати небажані наслідки для економіки та суспільства, наприклад, перешкоджати інвестиціям, скорочувати споживчі витрати та посилювати нерівність у доходах [5].

Типи податків, які використовують уряди, значно відрізняються залежно від їхніх цілей, економічних умов і політичного контексту. Деякі з найпоширеніших видів податків включають податки на прибуток, податки з продажу, акцизи, податки на майно та корпоративні податки. Податок на прибуток, наприклад, часто використовується для перерозподілу багатства шляхом накладення вищих ставок на осіб з високими доходами. Податки з продажу, з іншого боку, генерують дохід на основі споживчих витрат і можуть бути скориговані для стимулювання або сповільнення економічної активності [1].

Ефективність податків, як інструменту бюджетного регулювання, залежить від кількох факторів, у тому числі від структури податкової системи, рівня дотримання законодавства та спроможності уряду забезпечити виконання податкового законодавства. Добре продумана система оподаткування, яка мінімізує ухилення від сплати податків і шахрайство, а також зменшує адміністративний тягар на платників податків, може максимізувати отримання прибутку, мінімізуючи негативні економічні та соціальні наслідки. Однак у багатьох країнах дотримання податкового законодавства є низьким через відсутність довіри до державних установ, складну податкову систему та недостатню спроможність податкового адміністрування. Це призводить до зниження надходжень і підриває здатність уряду досягати своїх бюджетних цілей [2].

Податки також можна використовувати як інструмент для досягнення цілей сталого розвитку, таких як ті, що викладені в Цілях сталого розвитку ООН (ЦСР). Цілі розвитку вимагають значних інвестицій у такі сфери, як освіта, охорона здоров'я та інфраструктура для підтримки економічного зростання та зменшення бідності. Податки відіграють вирішальну роль у досягненні цих цілей, генеруючи дохід для фінансування цих інвестицій. Однак податки мають бути розроблені та впроваджені таким чином, щоб підтримувати сталий розвиток і не підривати прогрес у досягненні цих цілей [4].

Підсумовуючи, можна сказати, що податки є критично важливим інструментом для регулювання державного бюджету та досягнення соціальних та економічних цілей. Проте ефективність податків, як інструменту бюджетного регулювання, залежить від кількох факторів, у тому числі від структури податкової системи, дотримання законодавства та спроможності до виконання. Уряди повинні ретельно збалансувати потребу в отриманні прибутку з необхідністю сприяти економічному зростанню, зменшити нерівність доходів і досягти цілей сталого розвитку. Розробляючи та впроваджуючи ефективні податкові системи, уряди можуть максимізувати збір доходів, мінімізуючи негативні економічні та соціальні наслідки, а також досягти своїх бюджетних цілей і цілей розвитку.

### **Список використаної літератури**

1. Варналій З.С. Реформування податкової системи України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З.С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2011. – С. 69–76.
2. Актуальні проблеми удосконалення податкового регулювання : монографія / [Л. Л. Тарангул та ін.]. – Київ : ДННУ «Акад. фінанс. упр.», 2013. – 524 с.
3. Свищук А. Теоретичні засади податкового регулювання економіки / А. Свищук // Вісник КНТЕУ. – 2013. – №. 5. – С. 57–69.
4. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки // Фінанси України. – 2014. – №. 11. – С. 17–32.
5. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку: монографія / І.Я. Чугунов. – К.: НІОС, 2003. – 488 с.
6. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки // Вісник КНТЕУ. – 2016. – №. 5. – С. 5–18.

**Федотова Т. А., к.е.н., доцент**  
**доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин**  
 Донецький національний університет економіки і торгівлі  
 імені Михайла Туган-Барановського  
 fedotova@donnuet.edu.ua

### **СУТНІСТЬ І ПРОБЛЕМАТИКА ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Системний підхід як термін і методологія активно використовувався в перші роки становлення теорії систем. Найбільш складною системою в науковому ракурсі слід визнати соціальну. В зв'язку з тим, що її основним елементом є людина або групи людей, поведінка яких є дуже непередбачуваною, то ці системи з позицій класичної теорії систем безумовно можна

відносити до класу систем, що самоорганізуються або розвиваються. І це підтверджує найбільшу складність управління ними, адже такого роду системам властиві наступні ознаки (рис. 1).

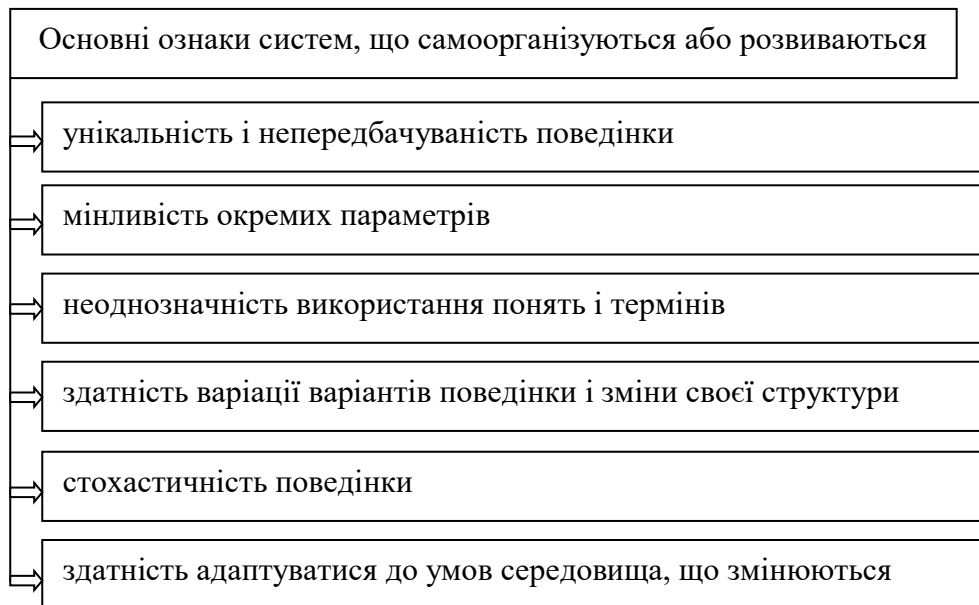


Рис. 1. Основні ознаки систем, що самоорганізуються або розвиваються

Сутність соціальних систем має різне трактування залежно від галузі науки, що визначає її специфіку. Так філософія, соціологія, економіка, наприклад, трактує соціальну систему як людське суспільство в цілому. Крім того соціологія і економіка під неї розуміє соціальні групи різного рівня.

Щодо економічних систем, то економістами завжди національне господарство, а з часом національна економіка розглядалися як система. Економічні школи по-різному характеризували особливості системи, її основні елементи, їх взаємозв'язки і закономірності розвитку. Проте всі розглядали економіку як систему, а з часом поширеним став підхід, за якого весь світ розглядають як складову економічних систем різних типів, розуміючи під економічною системою сукупність усіх економічних процесів в суспільстві на основі відносин власності і діючого господарського механізму. Сутність економічної системи в широкому сенсі трактується як система суспільного виробництва і споживання матеріальних благ.

Головною складовою будь-якої економічної системи є виробництво у сукупності з розподілом, обміном та споживанням. Проте економічні системи мають і специфічні елементи: соціально-економічні відносини, що склалися в кожній економічній системі, право власності на економічні ресурси і результати господарської діяльності; організаційно-правові форми господарської діяльності; механізм регулювання та ін.

Соціальні та економічні системи мають тісний взаємозв'язок: існує певна соціальність економічних відносин, в той же час економіка слугує механізмом використання людиною природи соціуму для свого існування, економічні закони суспільства є відображенням соціальних законів, що визначають його життя, в свою чергу економіка надає зворотний вплив на відносини в соціумі.

З розвитком і розширенням наукових досліджень змінюється їх предмет - він включає в основному не чисто економічні або соціальні системи, а їх комбінацію - соціально-економічні системи. В доринковий період і на початку становлення ринкової економіки в більшому ступені переважала модель соціальної системи, яка містила чотири складові підсистеми: політична, економічна, культурна і духовна. З часом підсистеми почали отримувати рівне відношення до кількох підсистем, трансформувати свої характеристики, і ставати біполярними, що знайшло відображення в їх назві - політико-економічна, культурно-політична, соціально-культурна або соціально-економічна система.

Так наприклад С.І. Чимшит та В.А. Ткаченко визначають соціально-економічну систему саме через сукупність цих підсистем різної природи: соціальної, економічної та політичної, із системою взаємозв'язків між ними [2, с. 38].

Загальне визначення соціально-економічної системи можна надати таким чином: «вона є сукупністю об'єктів, що називаються елементами, які взаємопов'язані, взаємодіють між собою і утворюють єдине ціле, що набуває властивостей, які не притаманні елементам» [1, с. 22].

Соціально-економічним системам властивий певний набір особливостей, які можна згрупувати за такими ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

## Класифікація особливостей соціально-економічних систем

| Ознака                                | Особливості                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| властивості суті і структури          | первинність цілого, вертикальна цілісність, горизонтальна цілісність, ієрархічність, неаддитивність, розмірність, складність структури, жорсткість, множинність опису                                                                                                                                                  |
| методологічні властивості             | цілеспрямованість пріоритетність якості, спадкоємність (спадковість), пріоритетність систем більш високого ієрархічного рівня, надійність, безпека, оптимальність, невизначеність інформаційного забезпечення, емерджентність, мультиплікативність, взаємозалежність із зовнішнім середовищем, відкритість, сумісність |
| властивості функціонування і розвитку | безперервність функціонування і розвитку, альтернативність шляхів функціонування і розвитку, синергичність, іноваційність, інерційність, адаптивність, організованість, стандартизованість                                                                                                                             |

Соціально-економічна система завжди локалізована в часі і просторі, має певні історичні, географічні, економічні, етнічні, духовні, політичні та інші межі.

Таким чином, під соціально-економічною системою пропонується розуміти організаційно або територіально відособлене об'єднання різних ресурсів та людей, механізм їх взаємовідносин з метою задоволення людських потреб і інтересів шляхом виробництва, обміну, розподілу, перерозподілу і споживання всіх видів благ.

**Список використаної літератури**

1. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.
2. Ткаченко В. А., Чимшит С. И. Социально-экономические системы: сущность и механизм управления // Вісник економічної науки України. – 2004. – № 2. – С. 38-48.

*Чобіток В.І., д.е.н., професор  
в.о. завідувача кафедри маркетингу  
та торговельного підприємництва  
vika\_chobitok@ukr.net*

*Сластьяникова А.І., асистент  
асистент кафедри економіки та менеджменту  
Бурикін О.М., магістр  
Українська інженерно-педагогічна академія*

## **ФОРМУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

В умовах посилення конкуренції проблема всебічного вивчення факторів та принципів стратегічного розвитку є досить актуальною. Підприємство є основною ланкою в економіці країни. Детальне вивчення питань теорії та практики формування підходів до управління розвитком підприємства, проводиться на основі принципів системного підходу. На цьому етапі доцільно формувати центр стратегічної поведінки підприємства, сутність якого полягає у створенні потенціалу змін, враховуючи його здатність правильно реагувати на виклики та вимоги навколишнього середовища. У той же час, стратегічний вибір поведінки підприємства стосується вибору рішень щодо способів підвищення конкурентоспроможності підприємства, його подальший розвиток на основі посилення освоєння бізнесу або зміни типів бізнесу. За певних обставин, щоб покращити конкурентну позицію та підвищити стійкість, достатньо частково реформувати підприємство після появи перших негативних ознак у його фінансовому та економічному стані та формувати ефективні підходи до управління підприємством.

Однак часто збільшення конкурентоспроможності підприємства може бути наслідком лише кардинальних змін, пов'язаних з його реструктуризацією.

Беручи до уваги довгострокові та короткотермінові цілі, фактичний та потенційний стан зовнішнього та внутрішнього середовища та можливості підприємства необхідно своєчасно адаптуватися до перманентних вимог зовнішнього середовища.

Процес управління розвитком підприємства є сукупністю цілеспрямованих та систематичних впливів на всі сфери підприємства з метою підвищення рівня ефективності та якості діяльності для досягнення стратегічних та тактичних цілей.

Розвиток підприємства є одним з найважливіших аспектів успіху діяльності в цілому. Формування підходів до управління підприємством стосується змін, які відбуваються в різних темпах, щоб отримати максимальний результат діяльності підприємства. Основними особливостями розвитку підприємства є:

- поліпшення (модернізація) основної діяльності, яка незворотна;
- зосередження на досягненні позитивного результату розвитку підприємства.

Основні фактори розвитку підприємства включають неминучість змін у структурі підприємства під впливом зовнішніх та внутрішніх умов, але основна діяльність залишається незмінною.

Зміни, пов'язані з потребами підприємства, суспільства, споживачів враховують етапи розвитку підприємства з метою вдосконалення його діяльності, модернізації існуючих структур та технологій тощо.

Відповідність сучасних тенденцій щодо сталого розвитку включає не лише економічний розвиток, але й соціальний та екологічний. Визнання важливості екологічної компоненти та трансформації діяльності підприємства є підґрунтям для мінімізації впливу на навколишнє середовище та відповідності сучасним тенденціям у сфері розвитку технологій і інноваційного вдосконалення.

Формування підходів до управління підприємством на основі компетентного розвитку позитивно впливає на його діяльність, а саме формує:

- наявність контролю та цілей управління підприємством;
- наявність чітких напрямів розвитку, які мають застосування на практиці, процедури відповідно до яких проводяться діяльність підприємства;
- постійну діяльність з розвитку понять розвитку підприємства тощо.

Процес управління розвитком підприємства включає ефективність функціонування та включає різні об'єкти, завдання та інструменти для досягнення своїх цілей.

Вплив на управління підприємством підвищить ефективність виробничого потенціалу.

Об'єктом впливу є сам виробничий процес та процеси, які забезпечують його, що зосереджені на досягненні тактичних та стратегічних цілей.

Вплив на управління підприємством спрямований на збільшення потенціалу з використанням інноваційних технологій.

Процес управління розвитком підприємством ґрунтується на оцінці поточного стану, розумінні потреб та можливих напрямків розвитку, встановлення цілей та вибору інструментів для їх досягнення, з паралельним контролем та коригуванням самого процесу управління. Функціональність управління включає два основні елементи: сам процес управління та визначення об'єкту. [1-4]

Для більш детального розгляду напрямків процесу управління необхідно зрозуміти, що стосується того, які сфери діяльності підприємства вони застосовують (до виробничих технологій, організації діяльності, матеріальної та технічної бази або до інформації підтримка).

Управління розвитком може здійснюватися за допомогою різних підходів. На вибір оптимального підходу впливає:

напрямок управління (визначає, хто впливає на процес управління);

орієнтація на контроль (визначає, на чому зосереджено керівництво, на самому процесі або на результаті);

інтеграція менеджменту (вибір автономного управління, де управління інноваціями здійснюється однією людиною чи групою без цілісного проєкту для розробки заходів щодо розвитку підприємства);

вид зміни (вибір передового управління, спрямованого на передбачення факторів, які можуть вплинути на досягнення цілей, і включає оперативну відповідь на зміни; або вибір реактивного управління, який базується на прийнятті рішень у прийнятті рішень).

Отже, формування підходів до управління підприємством направлено на вибір організованої системи, яка є набором компонентів (технічних, матеріальних, трудових, інформаційних компонентів), які взаємодіють у процесі впровадження функцій управління. Реалізація функцій управління означає певну послідовність дій та методів управління. Кожна функція системи управління використовує власну технологію. Відповідальність за виконання певних управлінських дій розподіляється між структурними одиницями та окремими виконавцями. У процесі управління розвитком здійснюються рішення, які спрямовані на якісні зміни виробничого процесу та прикладних технологій тощо.

### Список використаної літератури

1. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування. Харків : УПА, 2015. 291 с.
2. Прохорова В.В., Чобіток В.І. Організаційно-управлінське забезпечення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві в умовах цифровізації. Бізнес Інформ. 2021. №1. С. 279–285. URL: [https://www.businessinform.net/article/?year=2021&abstract=2021\\_1\\_0\\_279\\_285](https://www.businessinform.net/article/?year=2021&abstract=2021_1_0_279_285)
3. Babenko, V., Baksalova, O., Prokhorova, V., Dykan, V., Ovchynnikova, V., Chobitok, V. Information and Consulting Service Using in the Organization of Personnel Management // Estudios de Economía Aplicada. 2021. Vol. 38-3, no 1, P. 1-10. <http://dx.doi.org/10.25115/eea.v38i4.3999>
4. V. Chobitok, O. Shevchenko, O. Lomonosova, V. Kochetkov, V. Bykhovchenko Application of budget allocation models in the management of investment processes in the context of the digital economy development. Cuestiones Políticas. Vol. 39, № 71 (2021). <https://doi.org/10.46398/cuestpol.3971.35>.

## **ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СОЦІОТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ ДІЯЛЬНОСТІ ФАХІВЦІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Незважаючи на існуючі доробки, треба констатувати, що проблема психологічного забезпечення діяльності фахівців нині недостатньо досліджена і в теоретико-методологічному, і в практично-впроваджувальному аспектах. Це можна пояснити тим, що вона розглядалася здебільшого з позицій психологічного забезпечення функціонування, а не розвитку соціотехнічної системи діяльності (СТСД).

На нашу думку, СТСД – це принципово нові системи діяльності, які мають особливий компонентний склад: є певна діяльність, у якій проектується деякі «організованості», котрі потім залучаються в іншу діяльність, яку вони тим же чином організовують і розвивають, удосконалюючи процеси вирішення проблем. Отже, розвиток є однією із визначальних рис СТСД і означає мобілізацію фахівців, у тому числі у закладах вищої освіти, для її якісної зміни [1].

За останні двадцять років з'явився особливий тип СТСД як втілення інформаційних технологій (машинізовані засоби обробки даних та знань, які реалізуються автоматизованими інформаційними системами). У сучасному теоретичному та соціально-науковому поясненні робиться наголос на конструюванні, створенні штучних об'єктів і систем, а також проектуванні систем технічних дій і взаємному поєднанні цих елементів у суспільні зв'язки, тобто власне СТСД.

Заслужують на особливу увагу уявлення та категоріальні засоби теорії діяльності [2]. Пропонується розглядати соціотехнічні системи як системи людських діяльностей, елементи яких притаманні різним рівням, оскільки мають різні властивості: суб'єкт діяльності рефлексує власні цілі й цілі системи, його дії соціально нормовані, а не визначаються фізичними законами. Звідси виникає, зокрема, необхідність створення методології психологічного забезпечення СТСД, розв'язання проблеми їх розвитку (а спочатку – вдосконалення) на основі створення типології, в якій співвідносяться різні частини соціотехнічної системи (людські, технічні, гібридні) та відповідного тезаурусу, що відмінний від тезаурусу організмичних підходів, притаманних біологічним системам з їх власним механізмом розвитку. Сутність методології соціального проектування полягає в тому, що штучні системи створюються, функціонують та розвиваються як сфера вільного цілепокладання людини, а власне розвиток відбувається залежно від особистісних цілеспрямованих системних дій, при цьому загальнонаукові засоби стають недостатньо відповідними, як невідповідними для соціотехнічних систем стають природничо-наукова парадигма та організмичні моделі розвитку.

Згідно зі структурною моделлю розвитку СТСД (рис.1) підсистема спонтанної активності фахівця (інформаційної, відображально-моделюючої) поєднує процеси, котрі протікають одночасно з цілеспрямованими процесами підсистеми зовнішньої взаємодії з соціумом, тобто залежать від соціального замовлення, яке сприяє формулюванню завдань розвитку, визначенню способу їх вирішення та процесу досягнення мети. На операціональному рівні безпосередньо вирішуються завдання діяльності, тобто на основі домінуючого мотиву у фахівців формулюється мета, вони аналізують умови діяльності, актуалізуючи відповідні програми навичок, способів, алгоритмів досягнення мети.

Дослідження потреб розвитку психологічних особливостей системи діяльності фахівців, психологічних факторів розвитку системи діяльності відбувалось з виходом на організаційні рішення з розвитку процесу та засобів діяльності та формування необхідного рівня роботоздатності.



Рис. 1. Структурна модель розвитку СТСД фахівця

При виборі та реалізації програм розвитку досліджено чинники розвитку СТСД – організаційні та технічні дії фахівців закладів вищої освіти. З'ясовано, що вони безпосередньо пов'язані з компонентами роботоздатності. Встановлено високу достовірність ( $p < 0,01$ ) відмінностей в оцінках фахівцями показників операціонального навантаження, а також визначено ступінь впливу на напруження діяльності технічних та організаційних факторів. Виявлені значущі відмінності ( $p < 0,05$ ) в оцінці когнітивної складової навантаження і впливу на неї технічних чинників.

Фахівці більшою мірою відчують вплив соціально-психологічних чинників на їх професійне навантаження. Задоволеність діяльністю і оцінка її значущості збільшуються у міру зростання кваліфікації. Як показники рівня напруженості психологічних, фізіологічних та психофізіологічних функцій для фахівців використані коефіцієнти варіації частоти серцевих скорочень, тремору рук, концентрації та розподілу уваги, оперативної пам'яті та оперативного мислення (діапазон 10 – 20 % відповідає середній напруженості, понад 20 % – високий, менше 10 % – низький). Для різних видів навантажень середні значення досліджуваних функцій, а також показників особистісної та реактивної тривожності співставлені з віком та професійним стажем. Встановлено, що інтегральним індикатором психічної напруги в діяльності є рівень напруження тремору рук. Дані теоретичної оцінки складності діяльності фахівців узгоджуються зі зміною ЧСС залежно від виконуваних функцій, при цьому виражений вплив на психофізіологічні процеси і функціональні стани має раптова зміна характеристик засобів діяльності, що підтверджується описами реальних ситуацій діяльності.

Проведено аналіз зміни психічних функцій, пов'язаних з особливостями діяльності. За показниками коректурної проби «Кільця Ландольта» до початку діяльності обсяг виконаного завдання менший у порівнянні з рівнем після роботи, а кількість помилок – більша. Суб'єктивна оцінка фахівцями когнітивної складової професійного навантаження залежить від виду навантаження, що підтверджується також динамікою ЧСС.

Реалізація програм розвитку системи діяльності фахівців передбачала дослідження психологічних факторів розвитку, організаційні рішення з розвитку процесу та засобів діяльності, формування необхідного рівня їх роботоздатності.



У результаті оцінки ефективності діяльності за критерієм роботоздатності всі фахівці були умовно розділені на три групи: 1) найбільш успішні та роботоздатні; 2) такі, що мають середні показники успішності та роботоздатності; 3) найменш успішні та роботоздатні.

Встановлено, що найбільш успішні та роботоздатні фахівці мають найвищий індекс соціально-трудової активності при високому показнику задоволеності діяльністю.

### **Список використаної літератури**

1. Шевяков О. В. Вдосконалення складних людино-машинних систем: теоретико-методологічні засади психологічного забезпечення: монографія. Дніпропетровськ: Січ, 2007. 464 с.
2. Шевяков О. В. Психологічне забезпечення розвитку соціотехнічних систем: монографія. Дніпропетровськ, Інновація, 2009. 460 с.

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

*Божанова О.В., к.е.н., доцент  
в.о. декана факультета економіки і менеджменту,  
Інститут промислових і бізнес технологій  
Український державний університет науки і технологій*

### ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

На сьогодні оцінити втрати, що зазнає економіка країни, не має можливості. Державною службою статистики здійснено оперативну оцінку ВВП за IV квартал 2022 року, яка показала, що реальний ВВП з урахуванням сезонного фактору в IV кварталі 2022 року зменшився порівняно з III кварталом 2022р на 4,7% а порівняно з IV кварталом 2021 року – на 31,4% [1]. В наслідок відсутності страхування ризиків пов'язаних з воєнними діями в країні за різними оцінками експертів ризики інвестицій сягають 40%.

Отже, економічна безпека підприємств України є єдино можливим напрямком, здатним вивести країну із кризового воєнного та повоєнного стану. Адже економічна безпека підприємств є підґрунтям забезпечення економічного зростання країни. Для забезпечення економічної безпеки кожне підприємство має використовувати певний управлінський інструментарій задля підвищення своєї конкурентоспроможності та більш раціонального використання ресурсів.

Сьогодні не має жодного сектору економіки нашої країни на яку не вплинули наслідки війни. Велика кількість підприємств зазнали руйнувань, або повного знищення. Слід зауважити, що з перших днів повномасштабної війни НБУ направив свої дії на підтримку стабільності банківської системи та своєчасного проведення платежів. Такі дії допомогли адаптуватися економіки країни, бізнес-структура, а також населенню до нових умов існування. Так, Національний банк зафіксував офіційний курс національної валюти до іноземних валют, ввів певні валютні обмеження, встановив облікову ставку на рівні 10% та ввів додаткові інструменти для підтримки ліквідності банківської системи.

Дослідженням питань економічної безпеки підприємств займалися багато сучасних науковців- Ареф'єва О. В. [1], Фоміна М. В [2], Нікітіна А.В. [3], Шемаєва, Л. Г. [4], Кириченко А. А. [5], Шкарлет С. М. [6], Васильєв О. В. [7], Коробчинський О. Л. [8], Живко З. Б. [9] та інші. Проте, незважаючи на вагомий науковий доробок у цій сфері та зважаючи на багатоплановість й зростаючу вагомість даної проблеми в сучасних економічних умовах господарювання, питання поглиблення теоретичних та практичних аспектів формування належного рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств, саме сьогодні, потребують посиленої уваги.

Для ефективного управління економічною безпекою підприємств, необхідно чітко усвідомлювати складові економічної безпеки підприємств та чинники, що впливають на рівень економічної безпеки підприємств.

Науковці в своїх працях виокремлюють наступні складові економічної безпеки підприємств:

- фінансова складова - збалансованість використання фінансових інструментів, фінансова стійкість, ефективна реалізація фінансових інтересів.
- правова складова - всебічне правове забезпечення діяльності підприємства; дотримання чинного законодавства, юридична підтримка прийняття господарських рішень.
- технологічна складова - ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найкращим світовим зразкам за умови оптимізації витрат ресурсів, розвиток технологічного потенціалу.
- інформаційна складова - ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, представлення підприємства у середовищі партнерів та конкурентів, захист інформаційних ресурсів.
- екологічна складова - дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля.

- кадрова складова - забезпеченість підприємства необхідними кадровими ресурсами, формування ефективної системи управління персоналом та комунікативної політики.
- інтелектуальна складова - збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; розвиток креативного мислення та творчого підходу працівників.
- силова складова - забезпечення фізичної і моральної безпеки працівників підприємства, гарантування безпеки майнових та фінансових ресурсів, забезпечення сприятливих зовнішніх умов розвитку [2].

В науковій літературі виділено чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, незалежно від форм власності та галузі виробництва, а саме:

- чинники виробництва – основні чинники, які безпосередньо забезпечують діяльність виробництва.
- стабільний попит на продукцію – чинник, який також відіграє важливу роль у рівномірному пропозиційному розвитку виробництва.
- надійність постачальників, передусім тих, що забезпечують постачання основної сировини і матеріалів.
- зовнішня конкуренція на продукцію, призначену на експорт.
- державне економічне регулювання діяльності підприємства.
- надійний захист комерційної таємниці.
- компетентність керівництва підприємства [3].

Вище перелічені чинники є загальними і притаманні всім підприємствам не залежно від форм власності та галузі виробництва. Проте, є інші фактори, які теж суттєво впливають на рівень економічної безпеки підприємства але не пов'язані з безпосередньою виробничою діяльністю. Вони пов'язані з поведінкою окремих людей, їх мораллю, духовністю.

Отже, система чинників впливає на рівень економічної безпеки підприємства. Своєчасне їх урахування дає підприємству стабільно функціонувати. Водночас, як показав аналіз досліджень щодо управління економічною безпекою підприємств, значимість чинників впливу різна і вона змінюється з часом.

### **Список використаної літератури**

1. Ареф'єва О. В. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, С. Г. Мізюк, М. Д. Ращепкін // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 22(1). - С. 5-9. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevcg\\_2018\\_22%281%29\\_\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevcg_2018_22%281%29__3).
2. Хринюк О.С. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи / О.С. Хринюк, М.Р. Корчовна // Ефективна економіка №3, 2015р.
3. Кургузенкова Л.А. Економічна безпека підприємства: сутність та чинники формування її відповідного рівня /Л.А. Кургузенкова // Економіка і суспільство №1, 2015.

*Борщенко В.Ф., магістр*

*Кудрич І.О., магістр*

*Науковий керівник: Каличева Н.Є., д.е.н., доцент*

*професор кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом*

*Український державний університет залізничного транспорту*

*kalycheva\_natash@ukr.net*

### **РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Сучасне суспільство складається з системи інститутів, які являють собою складну сукупність економічних, політичних та правових відносин, що забезпечують цілісність економічної системи. Нинішній розвиток підприємства пов'язаний зі значними кризовими явищами в економічній та політичній сферах суспільного розвитку, що призводить до необхідності динамічного забезпечення

адаптивності системи управління за пріоритетними напрямками [1]. Це потребує формування нових підходів до формування моделі розвитку та вибору стратегії.

На даний час виділяють наступні моделі промислової політики, які забезпечують розвиток економічного середовища [2]:

- дирижистська модель – «жорстка», або вертикальна, модель;
- ліберальна модель – «м'яка», або горизонтальна, модель.

В основу «жорсткої» політики покладено курс створення та розвитку пріоритетних галузей економіки. Державні органи формують довгострокову стратегію зростання, що базується на бюджетному субсидуванні та кредитуванні підприємств пріоритетних галузей, механізмах непрямого субсидування підприємств, протекціонізму у зовнішній торгівлі тощо. Взаємопов'язаність суб'єктів господарського комплексу забезпечує ланцюговий розвиток сполучених галузей на основі використання досягнень галузей-лідерів та формування економіки нового типу.

Суттю ліберальної «м'якої» політики є створення умов для зростання конкурентоспроможності та підтримки інвестиційних проєктів, що дозволяють підвищувати рівень ефективності вітчизняних виробників. Дана модель орієнтована на формування спільних для всіх галузей можливостей розвитку. Галузеві пропорції, проблеми перетоку капіталу (міжсекторального, міжрегіонального) та багато інших проблем мають вирішуватися завдяки регулюванню попиту та пропозиції на ринку, що призводить до усунення необхідності обирати пріоритетні напрями розвитку економічної системи. Їх «обирає» сам ринок, але недосконалість ринкового механізму може призвести у довготривалій перспективі до появи дисбалансу соціально-економічного розвитку, відставання в інноваційній, технологічній та інших сферах економіки.

На основі моделі промислової політики в країні підприємства змушені обирати відповідні стратегії розвитку [3]. Так, серед конструктивних стратегій, які варто використати для розвитку економічної системи, виділяють адаптивні, оптимізаційні та прогресивні.

Головним завданням адаптивних стратегій є орієнтація на модернізацію та оновлення відповідно до сучасних запитів ринку. Ці стратегії є «наздоганяючими», спрямованими та залучення наявного світового досвіду ведення господарської діяльності та запровадженням його у своїй країні.

Оптимізаційні стратегії забезпечують перехід від «наздоганяючого» розвитку до інноваційного, що передбачає виготовлення власної наукоємної продукції, застосування вискоелективних технологій, підвищення конкурентоспроможності. Формування цих стратегій вимагає поширення інтеграційних процесів у сфері бізнесу, науки та держави для організації науково-дослідної роботи та реалізації її результатів у виробничому процесі.

Прогресивні стратегії мають на меті випередити наявний розвиток шляхом створення власних технологій та новацій, які можуть бути конкурентоспроможними не лише на вітчизняному, а й світовому рівні.

Для сучасного підприємства найкращим варіантом є застосування оптимізаційних та прогресивних стратегій. Це дозволить забезпечити його ефективний розвиток [4].

Також, з метою гармонізації результатів комплексного економічного аналізу діяльності підприємства проводиться оцінка його діяльності з метою узагальнення висновків щодо якісних і кількісних характеристик суб'єкта господарювання та процесу управління ним.

Оцінка потенціалу підприємства, в якій зацікавлені інвестори, держава, постачальники, акціонери, кредитори тощо, необхідна для:

- формування вартості цінних паперів;
- підвищення рівня ефективності управління;
- визначення вартості підприємства для продажу;
- розробки стратегічного плану розвитку;
- реструктуризації;
- визначення кредитоспроможності;
- вкладення інвестицій;
- обґрунтування управлінських рішень;
- інше.

Для оцінки потенціалу підприємства необхідна значна кількість показників, в основу яких має бути покладена фактична динаміка та теоретичні передумови розвитку. Поєднання показників забезпечує визначення доцільності оцінювання та комплексному визначенню сильних і слабких сторін суб'єкта господарювання [5]. Ще під час оцінки необхідно враховувати синергію, котра може утворитися при взаємодії наявних потенціалів підприємства задля досягнення конкретного результату.

Інституційні трансформації, якими характеризується сучасне суспільство, впливають на процеси забезпечення ефективного розвитку підприємства. Тож, з метою утримання на ринку підприємство змушене, в межах визначених політичною та економічною ситуацією країни, формувати відповідні стратегії розвитку, оцінювати наявний потенціал для формування ефективних напрямів розвитку.

### Список використаної літератури

1. Каличева Н.Є., Чорнобровка І.В. Обґрунтування підходів щодо державного регулювання економічних систем. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2021/2022. № 76-77. С. 12-17.
2. Дикань В. Л., Корінь М. В. Державне регулювання промислового розвитку України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. №. 61. С. 9-19.
3. Калініченко Л. Л. Інноваційна модель розвитку України в умовах євроінтеграційних процесів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6. Ч. 1. С. 139- 143.
4. Дикань В. Л., Обруч Г. В. Формування бізнес-моделі збалансованого розвитку підприємств в умовах цифровізації економіки. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2021. Вип. 11 (22). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/406/350>.
5. Каличева Н. Є., Бохан С. Є. Напрями забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств в сучасних умовах. *Науковий огляд*. 2017. Вип. 5 (37). С. 5 – 15.

**Вінниченко О.В., к.е.н., доцент**  
**доцент кафедри фінансів, обліку та безпеки бізнесу**  
*Харківський національний університет міського*  
*господарства імені О.М. Бекетова*  
*viavi1974@gmail.com*

### СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ, АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ

Стабільна робота банківської системи безпосередньо залежить від фінансової стійкості окремих банків, що входять до складу цієї системи.

Діяльність банків пов'язана також із загальним станом національної економіки, що призводить до коливань між попитом та пропозицією на банківські послуги, впливу різноманітних ризиків та конкуренції. Довіра з боку клієнтів, партнерів та інвесторів до банківських установ визначається та формується головним чином в залежності від фінансової стійкості та його стабільного розвитку.

Фінансова стійкість банку, як економічна категорія в науковій літературі тлумачиться неоднозначно. Аналіз літературних джерел, присвячених банківській діяльності загалом, та питанням антикризового управління комерційними банками зокрема, вказує на практику спільного використання економічних категорій “надійність”, “стійкість”, “стабільність”, а також визначення однієї категорії через іншу. Проте кожна з них характеризує особливий бік досягнення безпеки банку та успішності його діяльності, хоча вони є близькими за змістом. Термін „фінансова стійкість”, доволі часто інтерпретується в залежності від контексту, від того які аналітичні методи використовуються та від рівня систем, які розглядаються. Характерною рисою такого підходу є відсутність суворої обґрунтованості та чіткості визначень, що в більшості випадків може привести та стає основною причиною зміни понять і невизначеності категорії.

Так, окремі автори вказують, що фінансова стійкість визначається рівнем банківської платоспроможності та ліквідності. Але слід зауважити, що під ліквідністю банку слід розуміти механізм, в результаті якого відбувається перетворення фінансових та матеріальних активів у гроші для своєчасного виконання грошових зобов'язань, а платоспроможність – це здатність банку в повному обсязі та своєчасно виконати зобов'язання. Ліквідність та платоспроможність – це дуже важливі складові, але при визначенні фінансової стійкості банку цього недостатньо, необхідно врахування не тільки ці складові. Окремі фахівці вважають, що фінансова стійкість банку залежить від якості кредитно-інвестиційного портфелю, від кількості клієнтів, а також від збалансованості активів і пасивів банку. Такий підхід має певні зауваження:

- по-перше, в такому підході не враховано такі складові, як необхідність наявності прибутку банком, ліквідність та платоспроможність банку;
- по-друге, висловлювання, що фінансова стійкість залежить від певної кількості клієнтів, є недостатнім та не пояснює цієї взаємозалежності.

Є такі автори, які роблять спробу визначити фінансову стійкість банку в межах певних показників. Автори обирають групу коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості банку беручи за основу аналіз джерел коштів, залежність від кредитів, співвідношення власних та залучених коштів та ін. Такий вибір показників дуже обмежений, бо ці показники не врахують зміни в активах банку, а характеризують переважно пасиви балансу банку. Відсутність єдиних нормативних критеріїв до оцінки фінансової стійкості банку призводить до того, що окремі автори, враховуючи своє розуміння, обирають окремі показники та визначають їх пріоритетність. Існує певна кількість підходів до тлумачення поняття фінансової стійкості банків. Його часто ототожнюють з іншими термінами – надійністю, ліквідністю, платоспроможністю, кредитоспроможністю.

Кредитоспроможність характеризує спроможність банку розраховуватись повністю і в обумовлений строк по прийнятим на себе кредитам, без загрози бути перевантаженим позиковими коштами.

Ліквідність, платоспроможність та кредитоспроможність мають певні спільні ознаки, оскільки означають здатність банку виконувати свої зобов'язання в певних визначених термінах. Відмінність полягає у тому, що в основі платоспроможності лежить виконання зобов'язань за рахунок власних коштів; а в основі ліквідності – незалежно від джерела їх покриття виконання всіх зобов'язань; кредитоспроможність базується лише на частині зобов'язань – на кредитах. Із охарактеризованих вище понять, фінансова стійкість банку є фундаментальною, внутрішньою характеристикою, завдяки якій забезпечується стабільний розвиток комерційного банку, його життєздатність у відповідності до обраної стратегії в умовах конкурентного ринку, і, відповідно, потребує врахування вищевказаних категорій [1].

Аналіз та узагальнення існуючих наукових підходів дозволяє визначити, що на сьогодні актуальним є широке розуміння фінансової стійкості, а саме як загальноекономічної категорії, системної характеристики стану комерційного банку при якому, незважаючи на різноманітний коротко – або довготривалий вплив факторів та ризиків, дотримується повноцінність роботи банку, збалансованість та взаємоузгодженість його основних структурних елементів, що в результаті забезпечується реалізацією стратегії розвитку комерційного банку. Отже, фінансова стійкість банку – це спроможність комерційного банку максимально ефективно та з мінімальними ризиками виконувати свої функції на ринку незалежно, як від зовнішніх так і внутрішніх факторів.

### **Список використаної літератури**

1. Дзюблук О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи. Тернопіль, Монографія. 2009. 316 с. – Режим доступу до ресурсу: [http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/525/1/finansova\\_stiyk\\_bankiv\\_dzublyck.pdf](http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/525/1/finansova_stiyk_bankiv_dzublyck.pdf)

*Грицина О.В., к. е. н., доцент,  
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Шолудько О.В., к. е. н., доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Кізяк Н.М.,  
студентка 5 курсу факультету управління, економіки та права  
Львівський національний університет природокористування  
ogrytsyna@ukr.net*

## **АДАПТАЦІЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ ІНСТИТУТІВ В УКРАЇНІ**

Пошук ефективних моделей функціонування пенсійних систем є важливим етапом формування соціальної політики держави. Необхідність змін у функціонуванні пенсійної системи обумовлена як макроекономічними так і демографічними факторами. І тут на сьогодні для України є важливим досвід країн світу у пенсійному реформуванні.

Аналізуючи світовий досвід реформування пенсійного забезпечення, можна виділити три напрямки змін:

Найважливіший з них - параметричний підхід до реформування пенсійної системи, який передбачає модифікацію окремих складових існуючого пенсійного забезпечення. Сюди відносимо підвищення пенсійного віку, повну чи часткову відміну пільг та ін. Інший напрям передбачає часткове збереження розподільчої системи та запровадження накопичувальної компоненти, тобто поряд з оновленням окремих компонент солідарної системи поступово вводиться накопичувальна складова. Третій напрям передбачає перехід до накопичувальної системи та передачу розпорядження пенсійними активами до недержавних пенсійних фондів [1]. Параметричний підхід до реформування пенсійної системи властивий для економічно розвинених країн. У даному випадку політичні еліти стараються адаптувати пенсійні системи, корегуючи ставки пенсійних внесків, обмежуючи зростання зобов'язань перед пенсіонерами та покращуючи відношення кількості пенсіонерів до кількості працюючих. Другий напрям властивий для країн, які розвиваються, він характеризується дією розподільчого механізму, що не може забезпечити населенню прийнятний рівень життя після досягнення пенсійного віку. Останній напрям передбачає повний перехід до накопичувальної пенсійної системи. Такий підхід був притаманний країнам Латинської Америки наприкінці ХХ століття. Тут було введено лише накопичувальну пенсійну систему, проте таке рішення розкритиковане населенням та світовою спільнотою [2]. На накопичувальну систему пенсійного забезпечення першим перейшов уряд Чилі у 1981 р. Але незадовго виникли проблеми у функціонуванні лише накопичувальних програм, а однією з основних негативних рис чилійської пенсійної системи були надто високі ставки премій адміністраціям пенсійних фондів. Водночас зростала бідність, безробіття, що привело до ухиляння від сплати пенсійних внесків. В результаті, не вдалося вирішити основне соціальне завдання пенсійної системи-забезпечити прийнятний рівень життя пенсіонерів та досягти соціальної справедливості [3]. Станом на сьогодні в Чилі діє пенсійна система, для якої властивий законодавчо визначений вихід на пенсію.

Цікавою також є пенсійна реформа Швеції, яка стала першим у світі прикладом загального соціального страхування. Сучасний етап цієї реформи змінив розподільчу систему на змішану розподільчо-накопичувальну. Зараз Шведська пенсійна система є багаторівневою. Вона має так званий вигляд піраміди. Її основою є загальна пенсія, далі-трудова пенсія і на вершині цієї піраміди – приватні пенсійні накопичення [4]. Загальна пенсія при цьому складається з двох частин: пенсії, яка базується на доходах та преміальної пенсії [5]. Також у Швеції має місце гарантована пенсія. Її можуть отримувати особи, котрі зовсім не мають доходу, або отримують лише мінімальну зарплату. Пенсійна система Швеції передбачає також приватні пенсійні накопичення, які є добровільними.

На сучасному етапі здійснення реформ пенсійних систем у розвинених країнах паралельно розвиваються дві пенсійні системи та їх нормативно-правової бази. Це державна, яка гарантує пенсії усім громадянам, та недержавна, яка дає можливості додаткових надбавок до пенсій робітників та самозайнятого населення. Аналізуючи недержавне пенсійне страхування в Європейських країнах бачимо, що його основа формується за рахунок страхових компаній та недержавних пенсійних

фондів. У Франції, наприклад, пенсійна система включає дві складові - обов'язкову та добровільну. Обов'язкове додаткове пенсійне забезпечення охоплює всі категорії громадян та має дві підсистеми, які включають пенсійний план заощаджень при якому громадяни самі вибирають розмір внеску та самостійно його сплачують; регулярні додаткові внески та інвестування внесків співробітників в страхові компанії, банки роботодавцями-компаніями, що працюють в даній системі, а також систему додаткового пенсійного забезпечення державних службовців. Щодо Сполучених Штатів Америки, то можемо сказати, що тут склався так званий симбіоз державних і приватних пенсійних інститутів. Пенсійна система США передбачає три види пенсій: державну, колективну та приватну індивідуальну (тобто особистий пенсійний рахунок громадянина). Державна складова американської пенсійної системи є класичною розподільчою пенсійною системою, коли працююче населення платить внески до певних фондів, а пенсіонери з цих фондів отримують виплати. Розподільча пенсійна система має загальну федеральну програму, яка розрахована на населення, зайняте у приватному секторі економіки. Щодо накопичувальних пенсій Америки, то тут спостерігаємо як державні, так і недержавні пенсійні програми. Окрім державної програми (яка представляє розподільчу модель пенсійної системи) мають місце накопичувальні програми забезпечення громадян. Ці програми працюють на федеральний уряд та органи місцевої влади.

Особливим у німецькій пенсійній системі є те, що додаткове пенсійне страхування проводиться на рівні окремих фірм. Це визначає залежність розміру майбутньої пенсії, від тривалості трудового стажу в конкретній компанії [6]. Додаткове пенсійне страхування на підприємствах також проводиться в Канаді. Тут пенсійна система передбачає колективні пенсійні плани працівників, страхування проводиться за рахунок внесків громадян та роботодавців. Ця система покликана забезпечити соціальний захист працівників та сприяти зростанню їх особистих заощаджень. Можна відзначити, що в таких країнах як Австралія і Швейцарія пенсійні системи, які фінансуються роботодавцями, є обов'язковими [7]. Досвід реформування пенсійної системи в Великобританії для сучасної України є особливо актуальним, адже при реформуванні пенсійних інститутів у Великобританії уряд зміг досягти скорочення пенсійних зобов'язань держави порівняно з іншими розвиненими країнами світу. Доречно використати в українській пенсійній системі таку компоненту недержавної пенсійної системи як професійні пенсійні плани на підприємствах або за місцем роботи. Такі пенсійні плани дадуть можливість підвищити ефективність пенсійних заощаджень українців, і таким чином зросте сумарний розмірів їх пенсій.

На сучасному етапі пенсійні системи реформуються в накопичувальні або змішані пенсійні системи із схемами як визначених виплат, так і з фіксованими внесками. Таким чином при реформуванні пенсійної системи України бажаних результатів можна досягти впроваджуючи змішану пенсійну систему [8]. Найоптимальніше таку пенсійну систему запроваджувати, організовуючи діяльність в її рамках таких інституцій, як: базова пенсія (призначається громадянам, які втратили працездатність через інвалідність чи досягнення пенсійного віку); трудова пенсія (залежить як від заробітку працівника, так і від його трудового стажу); недержавна пенсія (може бути додатковою до попередніх двох та мати вигляд як корпоративних, так і індивідуальних пенсійних планів, власних збережень громадян, розміщених ними у страхових компаніях та недержавних пенсійних фондах). Уряд повинен провадити політику, яка забезпечуватиме запобігання можливим ризикам, що загрожують пенсіонерам опинитися в бідності чи скруті. Уряд має гарантувати так звану «сітку безпеки», яка забезпечує надання мінімальної пенсії тим, хто не має права на трудову пенсію, також слід забезпечити захист пенсійних збережень працюючих громадян від коливань на фінансовому ринку.

### Список використаної літератури

1. Чернявська, О.В., Горбунова, О.А., 2013. Класифікація національних моделей пенсійного забезпечення: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. Економіка та держава. Вип. №2. с. 38-44
2. Ріппа, М., 2009. Становлення системи пенсійного забезпечення України: нормативний і соціально-демографічний аспекти. Світ фінансів. Вип.1. с. 44-55
3. Толуб'як, В.С., Горин, В.П., 2016. Закордонні орієнтири реформування вітчизняної пенсійної системи. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Вип. 18, Част. 2, с. 165-170.



4. Філіпчук, П.В., 2009. Системи пенсійного забезпечення: огляд світового досвіду. [online]. Доступно: [http://academy.gov.ua/ej/ej10/doc\\_pdf/Filipchuk.pdf](http://academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Filipchuk.pdf). [Дата звернення 13 Лютий 2019].
5. Anderson, K.M., 2005. Pension reform in Sweden: Radical reform in a mature pension system. *Ageing and Pension Reform Around the World: Evidence from Eleven Countries*. p. 94-104
6. Маслічук, С.А., 2014. Фінансові аспекти реформування пенсійних систем. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць. Вип. 25. с. 119–124
7. Szczur, M.A., 2016. The Pension System in Canada: A Success to Follow? *Old-Age Pension Systems Outside Europe*. №1, p. 16-25
8. Кулікова, Є.О., 2018. Порівняльний аналіз систем пенсійного страхування України та зарубіжних країн. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА. № 9(37). с. 142–146.

*Давидов Є.О., аспірант кафедри економіки і маркетингу,  
асистент кафедри туризму і готельного господарства  
Науковий керівник: д-р екон. наук, проф. Оболенцева Л.В.*

*Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова  
Yevhen.Davydov@kname.edu.ua*

## **УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ**

Введення правового режиму військового стану має значний вплив на економіку країни, зокрема в аспекті обмежень різного характеру. Питання безпекового характеру, обмеження переміщення та руху товарів, послуг та капіталу можуть призводити до зупинення бізнес-операцій у багатьох галузях, а найбільш чутливою є сфера обслуговування та її представники – суб'єкти господарювання у сфері готельно-ресторанного бізнесу. В таких умовах на підприємствах, як правило, змінюється стратегічний вектор розвитку, а головним завданням визначається саме виживання.

Актуальним питанням є доцільність застосування результативного підходу до управління діяльністю підприємства в умовах правового режиму воєнного стану. За своєю сутністю, результативний підхід розглядає результативність підприємства як інтегральну оцінку потенційних можливостей та їхню реалізацію для досягнення бажаного або запланованого економічного ефекту [1, с. 209]. Однак варто враховувати, що стратегія управління результативністю підприємства повинна коригуватися з урахуванням нових реалій життєдіяльності суб'єкта господарювання.

Початкова фаза стану економіки країни після оголошення воєнного стану характеризується неймовірною турбулентністю. В таких умовах управлінські рішення приймаються здебільшого на оперативному рівні. Єдиним стратегічним рішенням, яке приймається керівною ланкою підприємства – це збереження чи ліквідація підприємства. Варто звернути увагу, що на відміну від закладів готельного господарства, операційна діяльність яких повністю пов'язана із будівлею, заклади ресторанного господарства мали змогу провести евакуацію власної матеріально-технічної бази та персоналу і продовжувати діяльність на новому місці. До так званого «релокейту» бізнесу вдавалися підприємці із Харківської, Донецької, Миколаївської областей [2].

Стратегічне планування діяльності підприємств готельного-ресторанного бізнесу в умовах невизначеності є практично неможливим, а управління економічною результативністю фактично унеможливується у випадках повної або часткової зупинки операційної діяльності. На відміну від більшості галузей, сфера готельно-ресторанного бізнесу є дуже чутливою до безпекової ситуації, і є скоріше компліментарною галуззю в структурі економіки країни, що не підтримується державними дотаціями на випадок надзвичайних ситуацій. Таким чином, відсутність відвідувачів, відповідно й відсутність попиту, призводить до повної зупинки операційної діяльності таких підприємств.

Ключовим фактором, що істотно впливає на можливість і умови функціонування закладів ресторанного господарства, готелів та аналогічних засобів впродовж вже 400 днів дії військового стану залишається саме безпековий аспект [3]. Для областей, що не перебувають у зоні активних

бойових дій, повсякденна операційна діяльність характеризується поступовою стабілізацією, виходом на попередні, довоєнні економічні показники. Наразі можна засвідчити майже повну адаптацію до викликів існуючих реалій – підприємства забезпечили себе альтернативним джерелами живлення на випадок перебоїв електропостачання, ринок постачальників сировини стабілізувався, оживає внутрішній туризм.

Для підтримки і збереження інституту малого і середнього бізнесу, у березні 2022 року урядом було анонсовано нову податкову модель на час дії військового стану, що передбачала податкові пільги, мораторій на проведення документальних перевірок та інші послаблення [4].

Управління економічною результативністю – це складний комплексний процес, який розглядає підприємство і з позицій оцінки його перспективних можливостей у напрямку досягнення поставлених цілей, і з позицій рівня реалізації поставлених завдань. Після проходження етапу турбулентності і подальшої стабілізації операційної діяльності з'являються передумови до стратегічного планування і застосування результативного підходу. Іншими словами, підприємства готельного-ресторанного бізнесу мають можливість вносити зміни до переліку видів операційної діяльності, якщо такі зміни обумовлені і відповідають поставленим цілям підприємства.

У випадку із закладами ресторанного господарства, такі підприємства із кола загальнодоступних можуть змінювати свій профіль роботи, наприклад, виконуючи завдання оборонного характеру – організація і забезпечення харчуванням визначеного контингенту споживачів. В свою чергу, для підприємств готельного господарства спектр перепрофілювання операційної діяльності менший, і на практиці, обмежений передачею правом користування будівлею та матеріально-технічною базою – із подальшим облаштуванням тимчасових шпиталів, складів, а також розміщенням людей. Варто зазначити, що такі управлінські рішення приймаються з урахуванням всіх ризиків, можливості провадження регулярної операційної діяльності, а також за погодженням із місцевими адміністраціями.

Узагальнюючи основні принципи управління економічною результативністю підприємства в умовах правового режиму військового стану, можна виділити наступні:

- Планування. В умовах нестабільності планування діяльності підприємства здійснюються на короткострокові періоди. Плани мають бути реалістичними, з урахуванням реалій, але водночас гнучкими для можливості швидкої зміни.

- Аналіз та контроль. Виникає необхідність ведення постійного моніторингу економічних показників для оперативного реагування на зміни. Також важливо контролювати збереження ресурсів та витрат для зменшення ризику втрат.

- Оптимізація витрат. Оскільки умови військового стану можуть призвести до зменшення обсягу попиту та скорочення прибутку, виникає необхідність пошуку шляхів оптимізації витрат – зменшенням поточних витрат, зменшенням штату працівників тощо.

- Розвиток альтернативних джерел прибутку. Підприємство повинно пошукати нові можливості для збільшення прибутку, наприклад, розширення асортименту, використання додаткових послуг, розвиток онлайн-продажів тощо.

Підсумовуючи, управління економічною результативністю підприємств безпосередньо пов'язане з прийняттям своєчасних рішень з урахуванням поточної ситуації. Використання результативного підходу в кризових умовах дозволяє не тільки зберегти існування бізнесу в тому чи іншому вигляді, а й може призвести до реактивного зростання за умови сприятливого перебігу подій.

### Список використаної літератури

1. Тесленок І. М., Михайлова О. В., Богаченко О. П. Сучасні підходи до визначення результативності управління підприємством. *Економічний вісник Донбасу*. 2012. № 1 (27). С. 208–212. URL: <http://eir.zp.edu.ua/handle/123456789/3732> (дата звернення: 06.04.2023).

2. Релокейт харківського ресторану Каша маслом у Чернівці. URL: <https://evacuation.city/articles/237300/kuhari-obladnannya-menu-i-navit-stilci-relokej-t-harkivskoi-merezhi-kasha-maslom-u-chernivci> (дата звернення: 06.04.2023).

3. Давидов Є.О. Робота закладів ресторанного господарства в умовах війни: регіональний аспект. *Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії в Україні*:

*теорія, практика та інновації розвитку: збірник матеріалів Всеукр. наук.-прак. інт.-конф., 28-29 жовтня 2022 р. Умань: ВПЦ «Візаві», 2022. С. 176-179*

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану. Закон України від 15.03.2022 р. № 2120-IX. *Голос України*. 2022. 17 березня (№ 58). С. 1–4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20> (дата звернення: 07.04.2023).

*Зайцев Г. здобувач, Заргарян Н. здобувач  
Науковий керівник Зайцева Л.О.,  
к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
ДЗ Луганський національний університет  
імені Тараса Шевченка, (м. Полтава)  
mila280176@ukr.net*

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Одна із основних передумов ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах – це можливість забезпечити його стійкість.

Стійкість підприємства – це багатогранне, складне, системне і багатовекторне поняття. У загальному розумінні стійкість – це здатність у довгостроковому періоді зберігати властивості, визначені системою, при цьому здійснювати опір руйнівним впливам, забезпечувати можливість протидії їм. В умовах гострої конкурентної боротьби, ринкова стійкість виступає необхідною передумовою господарської самодостатності підприємства і тому вагомою складовою менеджменту підприємств є розробка підходів щодо зміцнення ринкової стійкості суб'єкта господарювання. Останнім часом все більше уваги науковців привертає визначення стану ринкової стійкості в цьому контексті під стійкістю економічної системи розуміють можливість повернення підприємства до рівноважного стану, що є запорукою фінансової стійкості підприємства яка протистоїть різноманітним ризикам пов'язаним з діяльністю суб'єкта.

В економічній літературі існує багато різних підходів до визначення суті “фінансової стійкості”. Так, Тютюнник Ю.М визначає фінансову стійкість як здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [1, с.351].

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу, при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Найважливішою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливості залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним. Кредитоспроможним є підприємство при наявності у нього передумов для отримання кредиту і спроможності своєчасно повернути отриману позику зі сплатою йому відсотку за рахунок прибутку або інших джерел [2].

Фінансова стійкість досягається за умови виконання конкретних заходів, які націлені на ефективне формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, з одночасним збереженням платоспроможності, яка є зовнішнім проявом стійкості підприємства.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства та визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності. Фінансово стійким є такий господарюючий суб'єкт, котрий за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості і розраховується за своїми зобов'язаннями в зазначений термін [3, с.214].

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами та визначається оптимальною структурою активів, співвідношенням власних і позикових

коштів, співвідношенням активів та джерел їх фінансування. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки. Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому.

Як фінансово-економічна категорія фінансова стійкість виражається системою відносних і абсолютних показників. Наявні методики аналізу фінансової стійкості підприємства передбачають проведення досліджень у декілька етапів. Залежно від завдань аналізу та тлумачення поняття «фінансова стійкість» порядок розрахунку показників у різних літературних джерел відрізняються. Але як правило, аналіз проводиться у такій послідовності:

- 1) загальна оцінка фінансової стійкості;
- 2) розрахунок за даними балансу системи відносних показників фінансової стійкості;
- 3) розрахунок за даними балансу системи абсолютних показників, які характеризують забезпеченість запасів джерелами формування і дають можливість визначити відповідний тип фінансової стійкості підприємства;
- 4) розрахунок за даними звіту про фінансові результати та факторний аналіз порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості. [4].

Рівень фінансової стійкості підприємства окреслюється наступними чинниками:

- середня величина надходжень, які підприємство може спрямувати на погашення узятих позик та сплату процентів за користування ними;
- величини позичкового відсотку за узятими підприємством позиками;
- середнім терміном погашення усіх узятих суб'єктом господарювання позик;
- сукупним обсягом позик підприємства. Зазначені чинники дозволяють виділити чотири основні шляхи реалізації потенціалу підвищення фінансової стійкості підприємства:
- зростання величини тих надходжень, які суб'єкт підприємництва зможе спрямувати на погашення узятих позик та сплату процентів за користування ними. Таке зростання можливо забезпечити, зокрема, завдяки оптимізації цін та обсягів збуту продукції підприємства, зниженню питомих витрат на її виробництво, виходу на нові ринку збуту, розширенню асортименту продукції тощо;
- зниження величини позичкового відсотку за узятими підприємством позиками. Таке зниження можна досягти, зокрема, завдяки зміні структури як сукупного капіталу підприємства, так і його позичкового капіталу, пошуку кредиторів, які пропонують меншу величину кредитного відсотка, тощо;
- збільшення середнього терміну погашення усіх узятих суб'єктом господарювання позик. Напрями забезпечення такого збільшення у цілому співпадають із напрямками зменшення величини позичкового відсотка;

– зниження величини сукупного обсягу узятих підприємством позик. Таке зниження можна досягти, насамперед, завдяки скороченню обсягів активів підприємства шляхом вивільнення тих з них, які не є потрібними підприємству для ведення його господарської діяльності. Зокрема, це стосується зайвих елементів основних засобів та надмірних залишків обігових коштів. Тоді, скоротивши зайві активи, підприємство зможе на ту ж суму зменшити свій позичковий капітал. При цьому фінансові результати діяльності підприємства не зменшаться, а, навпаки, можуть зрости за рахунок зменшення видатків на утримання непотрібних підприємству активів [5].

Баланс між ризиком, прибутком, фінансовою стійкістю на кожному окремому підприємстві досягається шляхом реалізації різноманітних методів (формування, розподілу й розміщення фінансових ресурсів, мінімізації фінансових ризиків, стимулювання інноваційної діяльності, управління вартістю капіталу, фінансового контролю, преміювання та стимулювання на підприємстві), тим самим актуалізуючи необхідність управління фінансовою стійкістю підприємства. вимагає управління нею та пояснює практичне значення й актуальність подальших досліджень цього процесу. Управління фінансовою стійкістю складається з етапів ( табл.1) що націлені на управління структурою капіталу, оборотними активами, грошовими потоками, необоротними активами, управління витратами та прибутком.

Таблиця 1.

## Управління фінансовою стійкістю підприємства[6]

| Етап                                                                    | Зміст етапу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Визначення цілей, суб'єктів та об'єктів управління                   | - мета – забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості підприємства з позиції фінансового менеджменту;<br>- визначення стратегічних і тактичних цілей на шляху реалізації мети;<br>- об'єкти – діяльність підприємства або його окремого підрозділу, певний виробничий процес, фінансова діяльність, прибуток, фінансові ресурси;<br>- суб'єкти – керівники вищої ланки, фінансові менеджери, фінансові служби і відділи, аналітики з фінансової безпеки |
| 2. Виявлення елементів об'єкта управління                               | - оцінювання поточного стану та рівня фінансової стійкості; - визначення та оцінювання чинників, що впливають на елементи управління                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 3. Визначення методів впливу на чинники управління                      | - застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю: засоби, методи, важелі, способи здійснення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 4. Розроблення стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства | - формування конкретної стратегії щодо управління фінансовою стійкістю на основі мети й цілей, що були визначені стосовно управління стійкістю; - узгодження сформованої стратегії із загальною стратегією підприємства                                                                                                                                                                                                                                         |
| 5. Реалізація стратегії                                                 | - реалізація тактичних цілей; - реалізація стратегічних цілей                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 6. Моніторинг                                                           | - аналіз фінансової стійкості підприємства; - контроль за виконанням завдань і досягненням мети діяльності підприємства (забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості підприємства);<br>- коригування процесу реалізації стратегії                                                                                                                                                                                                                      |

Отже, головною умовою забезпечення високої ефективності функціонування підприємств протягом тривалого періоду є наявність у них належного рівня економічної стійкості. Ця стійкість характеризує здатність підприємств підтримувати достатній обсяг фінансово-економічних результатів своєї діяльності у разі, що забезпечується вдалим управлінням з врахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

## Список використаної літератури

1. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ю.М.Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 815с
2. Мних Є.В., Ференц І.Д. Економічний аналіз: Навчальний посібник. –Львів: Армія України, 2000.
3. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
4. Гапак Н. М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства . *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. 1. С. 191-196.
5. Смелянов О. Ю. Шляхи формування потенціалу підвищення рівня фінансової стійкості підприємств. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8186> (дата звернення: 22.03.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.9.6
6. Собчишин В. М. Управління фінансовою стійкістю підприємства: зміст, етапи та напрями *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 6. С. 121-129.

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РІЗНИМИ МЕТОДАМИ

У сучасних умовах успішність функціонування того чи іншого господарюючого суб'єкта часто оцінюється не за показником прибутку, а за показником вартості бізнесу (підприємства, компанії). У цьому зв'язку актуальності набувають методичні питання такої оцінки. В Україні існує ціла низка законодавчо-правових актів, що регламентують різні боки оціночних процедур [1,2] та ін. Методичні аспекти оцінювання вартості бізнесу є предметом вивчення в різних дисциплінах економічного напрямку, що викладаються у вишах і представлені у відповідній навчально-методичній літературі [3] та ін. Ця проблема також продовжує бути предметом дослідження фахівців в цій галузі знань, публікацій ними своїх наукових здобутків у різних наукових джерелах [4,5] та ін.

Враховуючи це, автор не ставив перед собою завдання детально розглянути методичні підходи до оцінювання вартості підприємства. Надано лише загальну сутнісну характеристику основних методів, що вважаємо достатнім для проведення у подальших розділах оцінки вартості конкретного підприємства.

Залежно від стану та перспектив розвитку бізнесу розрахунок вартості компанії може ґрунтуватися на застосуванні 3-х груп підходів – майнового, дохідного, порівняльного. Кожна група представлена низкою конкретних методів. Майновий (витратний) підхід полягає у визначенні різниці між вартістю активів підприємства і вартістю його зобов'язань. Основні методи цього підходу: простий балансовий; чистих активів; нагромадження активів; метод вартості відтворення/заміщення; ліквідаційної вартості. Дохідний (результатний) підхід передбачає оцінку вартості об'єкта на засадах величини чистого потоку позитивних результатів від його використання. Основні методи дохідного підходу: дисконтування грошового потоку; прямої капіталізації; економічного прибутку (економічної доданої вартості); Едвардса-Белла-Ольсона. Порівняльний (аналоговий) підхід передбачає визначення вартості на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод. Основні методи порівняльного підходу: галузевих співвідношень; ринку капіталів; угод (продажів).

Для визначення вартості ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» з групи майнових методів застосовано простий балансовий метод та метод нагромадження активів. У якості вихідної інформації прийнято фактичні баланси за декілька періодів [6]. Період, що взято для оцінювання цими методами, – 2018-2021 рр. У таблиці 1 наведено статті балансів, що необхідні для розрахунку вартості чистих активів, що й буде представляти вартість підприємства на певну дату.

Таблиця 1 – Розрахунок вартості ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за показником чистих активів, тис. грн

|                                      | На 13.12. |          |          |          |          |
|--------------------------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|
|                                      | 2017 р.   | 2018 р.  | 2019 р.  | 2020 р.  | 2021 р.  |
| Активи                               | 16269021  | 19077914 | 20704444 | 18518475 | 17777909 |
| Зобов'язання                         | 15484286  | 17954172 | 16027101 | 13842247 | 12461430 |
| Розрахункова вартість чистих активів | 784735    | 1113442  | 4677343  | 4676228  | 5316479  |

Усереднене значення вартості підприємства, розраховане за кожен аналізований рік, дорівнює, млн грн: 2018 р. – 949,0; 2019 р. – 2895,4; 2020 р. – 4676,7; 2021 р. – 4996,4.

Таким чином, за простим балансовим методом вартість ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» протягом аналізованого періоду суттєво зростала (майже у 5,5 рази) і станом на кінець 2021 р. становила 5 316,5 млн грн, або в середньому за цей рік – 4996,4 млн грн. У середньому ж за 4 роки оцінена вартість дорівнює 3379,4 млн грн. Зазначимо, що цей метод є констатацією факту наявності певного

обсягу чистих активів станом на фактичні дати обраного періоду і не враховує перспективи розвитку компанії.

Для розрахунку вартості ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» методом нагромадження активів, окрім даних балансів підприємства, використано інформацію щодо вартості окремих елементів необоротних активів (будівель, споруд, машин та обладнання тощо), представлену у Примітках до фінансової звітності [6]. Тобто кожна складова оцінена одним з різновидів майнового методу (у нашому випадку – простим балансовим методом). Вартість земельної ділянки не оцінюється, оскільки ділянка знаходиться в оренді. Результати розрахунку вартості підприємства даним методом такі (млн грн): 2018 р. – 1949,3; 2019 р. – 2249,2; 2020 р. – 4143,0; 2021 р. – 4561,5. Як бачимо, темп зростання ринкової вартості Товариства є досить суттєвим (зростання у 2,3 рази). Усереднена вартість підприємства за 4 років становить 3225,8 млн грн.

Серед групи дохідних (результатних) методів обрано метод прямої капіталізації, за яким вартість підприємства визначається за формулою:

$$B = D/K, \quad (1)$$

де  $B$  – вартість бізнес-компанії, розрахована з використанням методу прямої капіталізації;

$D$  – показник, що характеризує результат діяльності і який прийнято для капіталізації;

$K$  – ставка капіталізації.

В якості результативного показника (чисельник формули) прийнято показник EBITDA (показник прибутку до амортизації, відсотків по кредитах та податку на прибуток). У формах офіційної фінансової та статистичної звітності EBITDA не зазначається, але його можна вирахувати на основі форми 2 «Звіт про фінансові результати» наступним чином:

$EBITDA = \text{Чистий прибуток} - \text{Дохід від участі в капіталі} - \text{Інші доходи} + \text{Фінансові витрати} + \text{Інші витрати} + \text{Податок на прибуток} - \text{Амортизація}.$

Ставка капіталізації розрахована за формулою:

$$K = d - I_{\text{рез}}, \quad (2)$$

де  $d$  – ставка дисконтування;

$I_{\text{рез}}$  – темп зміни (зростання або зниження) результативного показника.

Для визначення ставки дисконтування прийнято метод кумулятивної побудови, згідно з яким вона визначається за формулою:

$$d = d_{\text{баз}} + \sum_{i=0}^n r_i \quad (3)$$

де  $d_{\text{баз}}$  – базова без ризикова ставка дисконту;

$r_i$  – компенсація за індивідуальний ( $i$ -й) ризик;

$n$  – кількість врахованих ризиків.

Безризикову ставку доходу прийнято на рівні ефективної дохідності до погашення облігацій внутрішніх державних позик України (ОВДП) зі строком погашення, порівняним з прогнозованим строком інвестування коштів в оцінюване підприємство. Що стосується визначення премії інвестора за ризик вкладення коштів у конкретне підприємство, то попередньо виділено 8 факторів ризику, по кожному з яких експертним методом визначено поправки у відсотковому виразі від 0 до 5 % (0 – мінімальний ризик, 5 – максимальний ризик).

Побудову прогнозу темпу зміни (зростання або зниження) показника EBITDA здійснено на найближчі 3 роки з використанням середньорічного темпу зростання.

Оцінювання ринкової вартості підприємства за цим методом виконано за 2018-2020 рр. За 2021 р. воно не здійснювалося внаслідок негативного результату діяльності Товариства.

Показник EBITDA за роками аналізованого періоду складав (млн грн): 2018 р. – 1523,7; 2019 р. – 3316,7; 2020 р. – 1797,7.

Безризикову ставку визначено за офіційними даними Міністерства фінансів України про дохідність облігацій внутрішніх державних позик України (7). Останню дату у звітному 2020 р., за якою є інформація в офіційних джерелах, будемо вважати й датою розміщення ОВДП. З

урахуванням 3-х річного строку прогнозування, термін погашення ОВДП – 2023 р. За таких умов рівень безризикової ставки  $d_{\text{баз}} = 10,95\%$ .

Усереднена сумарна премія за ризик за сукупністю 8 факторів, визначена із залученням 5 експертів, становить 24,4%. Ставка дисконтування за кумулятивним методом складе 35,35% (10,95+24,4).

Середньорічний темп зростання показника EBITDA, який буде враховано при розрахунку ставки капіталізації, визначено в цілому за фактичний період (3 роки) та прогнозований період (3 роки) на рівні 107,7%.

Ставка капіталізації, таким чином, буде дорівнювати 27,65% (35,35–7,7).

Таким чином ринкова вартість досліджуваного підприємства, визначена методом прямої капіталізації, становитиме 6501,6 млн грн (табл. 2).

Таблиця 2 – Оціночна вартість ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» за методом капіталізації

| Показники                                      | Значення показника |
|------------------------------------------------|--------------------|
| Величина EBITDA для капіталізації (D), млн грн | 1797,7             |
| Ставка капіталізації (K), коеф.                | 0,2765             |
| Вартість підприємства (B), млн грн             | 6501,6             |

За результатами розрахунків вартості бізнесу ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» можна засвідчити наступне:

- вартість підприємства, оцінена дохідним підходом, перевищує вартість, для визначення якої застосовано майновий підхід. Різниця пояснюється тим, що у першому випадку, окрім фактичних значень результативного показника враховано і прогнозні дані, у другому – тільки фактичні;

- порівняння результатів розрахунку вартості за двома методами майнового підходу показує відносно невелику їх різницю;

- вибір методу, а отже й значення вартості, залежить, у першу чергу, від цілей оцінки.

Що стосується третьої групи методів, що передбачає використання порівняльного (аналогового) підходу, то з-за неможливості отримати з відкритих джерел необхідну вихідну інформацію щодо кількісної оцінки аналогічних підприємств, відсутності розвинутого фондового ринку більш-менш точна оцінка вартості компанії є майже неможливою. Орієнтовно ж її можна визначити, користуючись певним досвідом іноземних оцінювачів. Так, наприклад, якщо прийняти, що вартість промислового підприємства приблизно дорівнює 1,5-2,5 суми чистого прибутку і виробничих запасів, то у 2020 р. вона може знаходитись у межах 2,6-4,3 млрд грн.

### Список використаної літератури

1. Про затвердження Національного стандарту №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»: постанова КМУ № 1655 від 29.11.2006 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про затвердження Методики оцінки майна: постанова КМУ № 1891 від 10.12.2003 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
4. Бачинська О.М. Підходи до визначення вартості підприємства. Науковий вісник: *Фінанси, банки, інвестиції*. 2015. № 4. С. 99-102.
5. Брезицька О.В. Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства. *Економіка, фінанси, право*. 2013. № 1. С. 3-8.
6. INTERPIPE NTRP. Офіційний сайт. Річна інформація емітента цінних паперів. URL: [https://ntrp.interpipe.biz/ru/investors/rozakrutie\\_informacii/reg\\_inf\\_rich\\_zvit/](https://ntrp.interpipe.biz/ru/investors/rozakrutie_informacii/reg_inf_rich_zvit/)
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/ovdp-shho-perebuvajut-v-obigu>



## **УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах глобалізації світової економіки суттєво підвищується роль зовнішньоекономічної діяльності підприємства як основної ланки зовнішньоекономічного комплексу країни. При цьому перед вітчизняними підприємствами постає низка складних завдань, зумовлених нестабільністю розвитку економіки, а саме: адаптація діяльності підприємства до ринкових умов господарювання, визначення цілей діяльності та стратегії їх досягнення, пошук споживачів і нових ринкових можливостей, фінансових коштів. Вирішення цих і багатьох інших проблем висуває нові вимоги до форм і методів управління підприємством, які повинні відображати зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, і оперативно реагувати на них. Реалізація цих вимог визначає необхідність перебудови системи управління, формування механізму адаптаційного розвитку підприємств із метою досягнення фінансових результатів і конкурентних переваг [1, с. 279-290].

Питання функціонування та управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства широко висвітлені, насамперед, у зарубіжній науковій літературі. В Україні зазначеними проблемами займаються такі фахівці, як Білий В., Бут А., Губенко В., Завьялов П., Кириченко С., Кредисов А., Лозенко А., Мацьків В., Павленко Ф., Портер М., Тульчинська С., Тюха І., Щербак В., Яковлев А., Якубовський М. та багато інших. Однак, незважаючи на наявність суттєвого наукового підґрунтя із зазначеної тематики, питання дослідження сучасних підходів до управління й організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства залишається вкрай актуальним й дотепер.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю (далі – ЗЕД) реалізується через послідовність функцій планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Усі дослідники у сфері управління ЗЕД погоджуються із складністю як самого об'єкта управління, так і умов, у яких здійснюється процес менеджменту.

Для побудови ефективної системи управління ЗЕД слід розглянути комплекс цілей, що ставить перед собою підприємство при виході на зовнішні ринки, та завдання управління, які необхідно реалізувати для досягнення таких цілей. Вирішення проблеми виходу підприємства на міжнародний рівень передбачає, як правило, з'ясування двох основних питань: мотивів підприємств до виходу на зовнішні ринки і чинників, які визначають вибір форми виходу підприємств на зовнішні ринки [2].

Отже, вихід підприємства за межі внутрішнього ринку може бути пов'язаний із різноманітними причинами, а саме:

- пошуком ринків збуту для специфічних видів продукції, які виготовляє підприємство;
- бажанням покращити імідж підприємства шляхом набуття ним міжнародного статусу;
- збільшення обсягів виробництва підприємства та, відповідно, розширення його діяльності за рахунок експортно-імпортних операцій;
- забезпечення необхідними сировинними ресурсами;
- оптимізація фінансових потоків;
- диверсифікація ризиків діяльності підприємства шляхом зменшення впливу макроекономічних національних чинників тощо.

Треба наголосити на тому, що наведений перелік причин прийняття підприємством рішення про провадження зовнішньоекономічної діяльності не є кінцевим і серед науковців точаться дискусії щодо його наповнення. Так, Ф. Котлер у своїх працях називає такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок: можливості отримання більш високого доходу; економія витрат шляхом збільшення масштабів реалізації; зниження ризиків унаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку; вимоги клієнтів компанії, які обслуговуються за межами національних кордонів.

Але існує низка обмежень, які не дають змоги підприємству досягти своїх цілей. Обмеження можуть знаходитись всередині підприємства: нестача специфічних знань і досвіду, брак матеріальних або фінансових ресурсів тощо. А можуть бути спричинені зовнішніми чинниками, що формують конкурентні сили за М. Портером [3]: конкурентний тиск, відсутність попиту, обмеження державної регуляторної політики, відсутність доступу до рідкісних ресурсів тощо.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що задля досягнення поставлених на підприємстві цілей щодо реалізації ЗЕД, першочерговою є розробка ефективної стратегії поведінки підприємства на зовнішньому ринку, яка повинна включати такі основні етапи, як:

- 1) комплексний аналіз стану й розвитку ЗЕД підприємства;
- 2) аналіз очікування змін у кон'юктурі зовнішнього ринку;
- 3) аналіз можливостей на зовнішньому ринку з урахуванням прогностичних змін у його кон'юктурі;
- 4) аналіз внутрішньої й зовнішньої бюджетно-податкової політики і впливи змін у ній на умови діяльності організації;
- 5) аналіз тенденцій розвитку світової економіки, стан і тенденції розвитку світового ринку, включаючи ринок кредиту, зовнішньоторговельної політики різних країн, оцінювання впливу змін у ній на умови функціонування організації;
- 6) розроблення довгострокової стратегії ЗЕД з урахуванням існуючого і прогнозного стану на зовнішніх ринках, а також можливостей і очікуваних змін в умовах функціонування підприємства [4, с. 44-48].

Таким чином, успіх підприємства у зовнішньоекономічній діяльності напряду залежить від ефективності управління та прийняття дієвих, своєчасних та правильних управлінських рішень з боку менеджерів підприємства. Досягнення такого стану речей можливо лише у випадку розробки ефективної стратегії підприємства та встановлення стратегічних цілей, які визначають напрями його діяльності й більш детальні цілі. Реалізація зазначеної стратегії на підприємстві дозволить враховувати ризики зовнішньоекономічної діяльності й визначати заходи щодо їхнього зниження, а отже, забезпечить фінансову стійкість підприємства та перспективи його розвитку.

### Список використаної літератури

1. Мацьків В.В. Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2012. Вип. 8 (1). С. 279-290.
2. Тюха І.В. Стан та перспективи розширення закордонних ринків збуту вітчизняних підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. №9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368> (дата звернення 01.04.2023)
3. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
4. Тульчинська С.О., Кириченко С.О., Бут А.В. Заходи подолання проблем національних підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Агросвіт*. 2017. №24. С. 44-48.

**Крамаренко А.В., к.е.н., доцент**  
**доцент кафедри управління та адміністрування**  
 Український державний університет науки і технологій  
 krbox@ukr.net

## ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне управління персоналом є однією з ключових складових успішної діяльності будь-якого підприємства. Досягнення високої продуктивності, задоволення та розвитку працівників, оптимізація робочих процесів та досягнення стратегічних цілей компанії неможливі без ефективного управління людськими ресурсами. Для досягнення цієї мети в системі менеджменту

підприємства використовується методичний інструментарій оцінки ефективності управління персоналом.

Одним з ключових елементів методичного інструментарію оцінки ефективності управління персоналом є визначення стратегічних цілей підприємства. Це дає змогу узгодити роботу кадрових служб з загальною стратегією розвитку компанії та виробити відповідні плани та програми розвитку персоналу. Важливо, щоб стратегічні цілі були відповідні до вимог ринку, ресурсного потенціалу підприємства та його конкурентоспроможності.

Ефективність управління персоналом відображає ступінь досягнення організацією стратегічних та операційних цілей, пов'язаних з управлінням людськими ресурсами, з використанням науково обґрунтованих методів та підходів. Вона вимірюється на основі різних показників.

Ефективне управління персоналом базується на наукових підходах. Воно включає в себе розробку та реалізацію стратегій, політик, процедур та практик, спрямованих на ефективне використання персоналу відповідно до стратегічних цілей організації.

Ефективне управління персоналом передбачає такі основні аспекти:

- стратегічне управління людськими ресурсами, включаючи розробку довгострокових стратегій, планування розвитку персоналу, врахування довгострокових потреб організації;
- реалізація ефективних практик у наборі, зберіганні, розвитку, оцінці та стимулюванні персоналу;
- управління трудовими відносинами, включаючи встановлення ефективних систем комунікації, вирішення конфліктів, забезпечення дотримання працівниками правил та процедур організації, забезпечення безпеки та охорони праці;
- розвиток та підтримка лідерського потенціалу організації, включаючи розвиток керівництва на всіх рівнях, створення мотиваційних систем, розбудову культури організації та забезпечення відповідних лідерських якостей у керівного персоналу;
- встановлення ефективної системи оцінки працівників, включаючи вимірювання продуктивності, оцінку компетенцій, визнання та винагородження працівників за досягнення, та використання даних оцінки для подальшого розвитку;
- розвиток системи навчання та розвитку персоналу, включаючи планування та реалізацію програм навчання, тренінгів та розвитку компетенцій, відповідно до потреб організації та індивідуальних потреб працівників;
- створення ефективної системи зворотного зв'язку та комунікації з працівниками, включаючи регулярні оцінки, відкритий діалог, забезпечення зворотного зв'язку та врахування думки працівників у процесі прийняття управлінських рішень;
- використання технологій та інновацій в управлінні персоналом, включаючи впровадження ефективних HR-систем, аналітики даних, автоматизації процесів та використання електронних інструментів для керування персоналом.

Ефективність управління персоналом вимірюється на основі цих та інших показників, які дозволяють організації досягати своїх стратегічних цілей та місії, забезпечуючи оптимальне використання ресурсів, підвищення продуктивності та якості роботи, зниження втрат часу, підтримку розвитку персоналу, підвищення задоволеності та залученості працівників, зниження втрат персоналу, підвищення лояльності та сприяння створенню сприятливої організаційної культури.

Показники ефективності управління персоналом можуть включати:

- показники фінансової продуктивності, такі як зниження витрат на персонал, підвищення прибутковості роботи, збільшення вартості внеску персоналу;
- показники продуктивності працівників, такі як обсяг виробництва на одного працівника, ефективність використання робочого часу, показники якості та кількості виконаних завдань;
- показники розвитку персоналу, такі як кількість проведених навчань та тренінгів, покращення рівня компетентностей працівників, зменшення кількості вакантних посад та втрат персоналу;
- показники задоволеності працівників, такі як результати опитувань, рівень залученості персоналу;

- показники керівництва та лідерства, такі як рівень розвитку лідерського потенціалу, ефективність комунікації з персоналом, рівень задоволеності підлеглими та сприяння розвитку інших керівників;

- показники дотримання законної та етичної діяльності, такі як рівень відповідності організації до вимог законодавства, виконання корпоративних етичних стандартів, вирішення конфліктних ситуацій та зниження ризику виникнення правових проблем.

Ці показники допомагають оцінювати ефективність управління персоналом на різних рівнях, від фінансової продуктивності організації до рівня задоволеності та залученості працівників. Взаємозв'язок між показниками оцінки персоналу та показниками ефективності діяльності організації полягає в тому, що ефективне управління персоналом може прямо впливати на досягнення стратегічних цілей та місії організації, забезпечуючи оптимальне використання ресурсів, підвищення продуктивності та якості роботи, зниження втрат, підтримку розвитку персоналу та створення сприятливої організаційної культури. Однак, важливо враховувати, що ефективність управління персоналом може бути виміряна різними методами та засобами, в залежності від конкретних цілей та контексту діяльності організації.

Сучасні організації використовують різноманітні інструменти для оцінки показників ефективності управління персоналом та діяльності організації. Деякі з таких інструментів включають:

- HR-системи: це програмні рішення, які дозволяють автоматизувати багато процесів управління персоналом, таких як реєстрація працівників, ведення персональних досьє, відслідковування робочого часу, облік відпусток та відгуки працівників. Ці системи можуть надати важливі дані для оцінки продуктивності працівників, а також вимірювати відповідність організації до корпоративних процедур та політик;

- оцінка продуктивності: це процес встановлення цілей, оцінки досягнень працівників та надання зворотного зв'язку щодо їхньої роботи. Існують різні методи оцінки продуктивності, наприклад, ключові показники ефективності (KPI) [1]. Ці методи дозволяють оцінити продуктивність працівників та встановити зв'язок між їхніми досягненнями та стратегічними цілями організації;

- анкетування та опитування працівників: ці інструменти дозволяють зібрати думки працівників щодо різних аспектів роботи, наприклад, метод 360 градусів. Це може включати анкетування щодо задоволеності роботою, рівня залученості, мотивації, сприйняття корпоративної культури, комунікації та інших аспектів роботи;

- аналітика та бізнес-інтелект: ці інструменти дозволяють зібрати, обробити та проаналізувати великі обсяги даних, пов'язаних з діяльністю організації та продуктивністю персоналу. Вони можуть допомогти відстежувати ключові показники ефективності (KPI), вимірювати виконання цілей та завдань, встановлювати зв'язок між продуктивністю персоналу та стратегічними цілями організації, а також виявляти тенденції та закономірності, які можуть впливати на ефективність управління персоналом та діяльність організації;

- технології відстеження робочого часу та продуктивності: ці інструменти дозволяють відстежувати робочий час, виконання завдань, використання робочого часу та ефективність роботи. Вони можуть надати дані про те, як працівники виконують свої обов'язки, час, витрачений на різні види робіт, та виконання робочих завдань, що може бути важливим для оцінки продуктивності та ефективності роботи персоналу.

Ці інструменти можуть бути використані окремо або в поєднанні між собою, залежно від потреб організації та її цілей. Вони допомагають організаціям збирати об'єктивні дані, а також аналізувати їх для прийняття відповідних рішень з управління персоналом. Ось кілька прикладів сучасних інструментів, які можуть бути використані для оцінки показників ефективності управління персоналом:

- платформи для опитувань та збору даних про настрої та задоволення працівників, такі як Google Forms, SurveyMonkey, Qualtrics та інші. Вони дозволяють створювати опитування, анкети та опити для збору даних про різні аспекти роботи, такі як задоволення роботою, комунікація, культура організації тощо;

- системи управління електронним документообігом (ЕДО), такі як Asana, Trello, Microsoft Teams, Slack та інші [2]. Вони дозволяють відстежувати виконання завдань, призначати

відповідальних, контролювати терміни виконання та взаємодіяти з командами. Це може надати деталізовану інформацію про продуктивність роботи та співпрацю між різними працівниками;

- аналітика та бізнес-інтелект платформи, такі як Tableau, Power BI, Google Analytics, які дозволяють збирати, обробляти та візуалізувати дані про різні показники ефективності, такі як KPI, оборотність персоналу, відсоток виконання цілей, та інші;

- моніторинг робочого часу та продуктивності, такий як Time Doctor, Hubstaff, RescueTime та інші. Вони надають дані про робочий час, виконання завдань, використання робочого часу та ефективність роботи. Це може бути корисно для відстеження робочого часу працівників, оцінки продуктивності та виявлення можливих проблем з управлінням часом;

- 360-градусні огляди та зворотній зв'язок, такі як Lattice, 15Five, TinyPulse та інші. Вони дозволяють здійснювати оцінку ефективності на основі зворотного зв'язку від різних джерел, таких як керівники, колеги, підлеглі та навіть клієнти;

- аналіз даних про відпустки та відсутності, такий як LeaveBoard, CakeHR, absence.io та інші. Вони дозволяють відстежувати використання відпусток, лікарняних, а також аналізувати ці дані для визначення показників ефективності, таких як відсоток відсутностей, тривалість відпусток та інші;

- платформи для розвитку навичок та навчання, такі як Udemy, Coursera, LinkedIn Learning та інші. Вони дозволяють працівникам розвивати свої професійні навички, а також надають можливість оцінювати результати навчання та відстежувати прогрес у розвитку кадрів.

Ці інструменти можуть бути використані окремо або в комбінації, залежно від потреб та вимог організації. Вони допомагають збирати об'єктивні дані про різні показники ефективності управління персоналом, а також аналізувати ці дані для прийняття відповідних управлінських рішень та вдосконалення практик управління персоналом в організації.

### **Список використаної літератури**

1. Крамаренко, А.В. (2014) Діагностика ефективності управління персоналом на основі інтегрального показника [Електронний ресурс]. Економічний вісник НГУ. 2014. № 1. С. 157-163. [https://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive?arh\\_article=780](https://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive?arh_article=780)

2. П'ятничук, І. (2022). Інформаційні системи в управлінні проєктами: онлайн-платформи і сервіси. Економіка та суспільство, (42). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-21>

*Лега О.В., к.е.н., доцент  
професор кафедри обліку і оподаткування  
Яловега Л.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Прийдак Т.Б., к.е.н., доцент  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Полтавський державний аграрний університет  
o\_lega@ukr.net*

### **СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ, НАПРЯМКИ ПІДТРИМКИ**

В умовах воєнного стану особливої уваги потребують особливо вразливі категорії населення. Соціальне підприємництво, яке набуває все більшої популярності в Україні, покликане вирішити соціальні проблеми, здатне допомогти людям у кризі, працевлаштувати людей з інвалідністю, подолати безпритульність, задовольнити інші потреби суспільства.

Соціальні підприємці - представники нового українського бізнесу, які розв'язують складні проблем, вкладають у це частину свого прибутку та створюють нові самоокупні бізнес-моделі [1].

За оцінкою низки показників - підтримка уряду, залучення професійних співробітників, розуміння з боку суспільства, достатній заробіток, використання можливостей, доступ до інвестицій, до топ 10 країн з розвиненим соціальним підприємством входять Канада, Австралія, Франція, Бельгія, Сінгапур, Данія, Нідерланди, Фінляндія, Індонезія, Чилі. Їх ключовими видами діяльності соціальних підприємств є трудова інтеграція соціально уразливих груп, надання

персональних соціальних послуг, розвиток депресивних регіонів [2]. Особливий фокус - на використанні новітніх технологій та інновацій для розв'язання застарілих соціальних проблем.

Показники міжнародного рейтингу є важливим маркером для оцінки стану розвитку соціального підприємництва в Україні. Натомість, основні труднощі, з якими стикаються соціальні підприємці це відсутність фінансової підтримки, нестачі кваліфікованих кадрів (волонтерів), слабка матеріально-технічна база, відсутність (нестача) підтримки з боку держави / місцевої влади [6].

В Україні соціальне підприємництво представлене наступними суб'єктами: Фронтмед (працюють воїни АТО та їх дружини), Фонд «Горіховий дім» (пекарня, яка 40% від прибутку скеровує на його соціальні проєкти, зокрема на утримання Центру інтегральної опіки для жінок, які опинилися у кризових ситуаціях), Турклуб «Манівці» (забезпечують свою діяльність, організовуючи активні мандрівки та корпоративні заходи, прибуток скеровує на розвиток здорового суспільства), благодійна крамниця «Ясна річ» (магазин вживаних речей, спрямовує діяльність на створення комфортних умов для благодійності, дбає про незахищених людей та ресурси нашої планети), Інтернет-магазин «ІнваФішки Shop» (пропонує товари та послуги для людей з інвалідністю для підвищення рівня якості їх життя), Соціальна майстерня WoodLuck (працюючи за моделлю соціального бізнесу - 10% від свого прибутку передає для сімей, які перебувають у скруті), Музей у темряві «Третя після опівночі» (перший в Україні музей, де всі екскурсії проходять в абсолютній темряві та у супроводі незрячих гідів), Vbrani (проєкт, де 20 бабусь створюють в'язані шкарпетки, рукавички, авоськи та підставки під тарілки, молодь допомагає їм знаходити клієнтів, опановувати нові техніки в'язання, пакувати та відправляти вироби), Synergy Universe (займається фандрейзингом та розвитком соціальних, культурних, бізнес-проєктів), ДивоГра (займається виробництвом друкованих книг, ігор та посібників для людей з мовленнєвими порушеннями; онлайн-посібники та освітні курси з асистивних технологій для комунікації), Ukrainian Puzzles (виробляє картонні пазли зі знищеними чи пошкодженими пам'ятками, прибуток з продажів спрямовується на відбудову) [3].

Отже, основними ознаками соціального підприємства є а) створене для працевлаштування вразливих категорій населення, яке має відповідні умови для їх соціального включення в суспільні процеси; б) компанія, що реінвестує прибутки в реалізацію своєї соціальної місії; в) громадська організація, що здійснює соціальні зміни через використання інновацій та підприємництва; г) організація, яка виробляє соціально значущі товари чи надає соціально значущі послуги [1, 2, 4, 5, 6].

Враховуючи досвід діяльності зазначених вище соціальних підприємств, можна виокремити їх переваги: розв'язання соціальних проблем для себе, близьких, громади, країни, світу, відновлення соціальної справедливості, лояльність споживачів до продукції соціальних підприємств, підтримка волонтерством, речами, фінансами, зв'язками, інформацією тощо, залучення працівників, недооцінених матеріальних і нематеріальних ресурсів, не задіяних традиційним бізнесом, можливість обрати оптимальну організаційно-правову форму та систему оподаткування, наявність безкоштовних навчальних курсів і матеріалів, безкоштовне консультування від провідних експертів міжнародних компаній, нові фінансові програми для підтримки запуску соціального бізнесу, можливість працювати з міжнародною спільнотою соціальних підприємців, емоційна віддача й повага оточення, можливість сформувати спільноту змінотворців та однодумців у своєму місті [1 - 6].

На сьогодні в Україні діє ряд організацій та асоціацій, які підтримують соціальний бізнес. Зокрема, Career Hub - експертна платформа Центру «Розвиток КСВ» для молоді, Pro Women UA - Українська спільнота жінок в бізнесі, кар'єрі та саморозвитку, допомога українцям, які постраждали від війни, платформа Veterano Service - підтримка та популяризація бізнесу ветеранів, платформа FUNdraiser для налагодження співпраці між організаціями та молодими змінотворцями, платформа соціальних змін - розробка, просування та підтримка соціальних інновацій, консультування засновників та соціальних підприємців, поширення досвіду, формування активних мереж для реалізації бачення економіки на благо всіх, Українська академія лідерства - платформа особистісного та суспільного розвитку для молоді на основі цінностей, програма «Будуємо Україну Разом» - створює можливості для молоді творити зміни в країні через волонтерство, SILab Ukraine - професійна платформа для: розвитку соціального підприємництва та інновацій, популяризації імпаکت-інвестування, розбудови соціального партнерства, Український соціальний венчурний фонд

- інвестує та підтримує соціальні підприємства, які працюють в напрямку соціальних та екологічних змін, School of ME: Школа усвідомленого підприємництва - громадська організація та стартап однодумців, який розробляє і впроваджує проекти з соціального, шкільного, молодіжного підприємництва для досягнення ціннісних змін у підприємницькій екосистемі.

На платформі Дія.Бізнес зібрані безкоштовні освітні програми та курси для соціальних підприємців: онлайн-школа для підприємців, освітні курси безкоштовної онлайн-школи для підприємців на Дія.Бізнес.

Зокрема, освітні курси на Дія.Цифрова освіта включають:

- програмування для новачків - розглянуто базові поняття програмування – класи, змінні, списки та інше. Отримані знання будуть корисними для будь-якої мови програмування;
- як знайти бажану роботу після військової служби - дороговказ у працевлаштуванні колишніх військовослужбовців, а також у перспективі розкриє потенціал для роботодавців;
- цифрові технології для людей з інвалідністю - комплексний серіал з практичними порадами, як цифрові технології можуть спростити та полегшити щоденне життя людям із різними типами інвалідності;
- інклюзивний вебдизайн - навчитися розрізняти й дизайнити функції, що допомагають сайтам і додаткам бути доступними для всіх і нікого не дискримінувати: ні людей з інвалідністю, ні тих, у кого слабкий інтернет, старий девайс чи кого засліплює сонце з вікна;
- стартує стартап - освітній серіал для бізнесу та стартапів;
- модулі Підприємництво для школярів: 1. Підприємництво для школярів (присвячений темі пошуку ідей, їх прототипування, тестування та впровадженню); 2. Маркетинг (ознайомлення з інструментами маркетингу); 3. Команда (започаткування бізнесу, створення команди однодумців, організація роботи та систематизація бізнесу, ефективність комунікації в команді); 4. Фінанси та продажі (базові фінансові поняття, формування бюджету власної справи, фінансова модель проекту, можливі моделі монетизації бізнесу, побудова стратегії продажів та вибір CRM-системи); 5. Презентація продукту (elevator Pitch та pitch deck, розробка ефективної презентації для захоплення своєю ідеєю будь-кого; для пошуку потенційних партнерів, співробітників та інвесторів тощо).

Також на платформі Дія.Бізнес представлені безкоштовні освітні курси та програми для старту та розвитку бізнесу:

1. Prometheus: Соціальне підприємництво. Курс розкриває сутність соціального підприємництва та надає практичні інструменти для створення і ведення ефективного соціального бізнесу. Головною метою курсу є отримання учасниками сукупності знань та вмінь, необхідних для ефективного запуску власного соціального бізнесу чи участі у соціальних проектах.
2. Соціальне підприємництво як шлях до фінансової сталості організацій громадянського суспільства. Курс дає можливість перейняти знання та досвід експертів, які на практиці пройшли шлях запуску соціального підприємства (неприбуткових організацій) і продовжують розвивати свою справу. Мета курсу — сформулювати впевненість, що неприбуткові громадські організації можуть вести комерційну діяльність у вигляді соціального підприємництва.

Отже, в умовах воєнного стану кількість вразливих категорій населення значно зростає, тому підтримка такого бізнесу є особливо актуальна. Маючи дієвий вплив на суспільство, соціальні підприємці розвивають економіку, сплачують податки, а ще покривають соціальні потреби громади: дають людям роботу, створюють умови для людей із інвалідністю та інших незахищених груп. Основні напрямки сприяння розвитку соціального підприємства - це фінансова підтримка, підтримка державних та місцевих органів влади, навчання (підвищення кваліфікації, стажування) керівників, розширення виробничо-технічної бази підприємства, підвищення суспільної свідомості.

### Список використаної літератури

1. Бочарнікова Аліна: Соціальні підприємці працюють з цілим світом. URL: <https://uain.press/interview/alina-bocharnikova-sotsialni-pidpryyemtsi-pratsyuyut-z-usim-svitom-993962> (дата звернення 23.03.2023).
2. Гулевська-Черниш А. Соціальне підприємництво вже активно розвивається у більшій частині країн світу. Чи є перспективи у цій сфері для України? URL:

[https://zn.ua/ukr/SOCIUM/socialne-pidpriyemnictvo-kudi-ruhayutsya-svit-i-ukrayina-333573\\_.html](https://zn.ua/ukr/SOCIUM/socialne-pidpriyemnictvo-kudi-ruhayutsya-svit-i-ukrayina-333573_.html) (дата звернення 23.03.2023).

3. Підтримка окремих сфер бізнесу. URL: <https://business.diia.gov.ua/social-entrepreneurship> (дата звернення 23.03.2023).

4. Соціальне підприємництво у воєнний час: як працює SILAB UKRAINE. URL: <https://media.zagoriy.foundation/velyka-istoriya/soczialne-pidpryyemnyczstvo-u-voyennyj-chas-yak-praczuuye-silab-ukraine/> (дата звернення 23.03.2023).

5. Баранова О. Соціальне підприємництво як відповідь суспільства на соціальні потреби. URL: [https://biz.ligazakon.net/interview/205014\\_sotsalne-pdprimnitstvo-yak-vdpovd-susplstva-na-sotsaln-potrebi](https://biz.ligazakon.net/interview/205014_sotsalne-pdprimnitstvo-yak-vdpovd-susplstva-na-sotsaln-potrebi) (дата звернення 23.03.2023).

6. Труднощі та перспективи соціального підприємництва - очима самих підприємців. URL: <https://euprostir.org.ua/stories/133500> (дата звернення 23.03.2023).

*Мушнікова С.А., д.е.н., доцент,  
професор кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Український державний університет науки і технологій  
svetamush@gmail.com  
Сластьяникова В.І., здобувач вищої освіти  
Українська інженерно-педагогічна академія*

## **ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ**

В складних умовах воєнного стану в Україні, який триває вже рік, погіршується стан не тільки національної економіки загалом, а і окремого суб'єкта господарювання. Підтвердженням цього є зниження рівня ВВП, підвищення рівня безробіття, зростання рівня інфляції, зростання рівня зовнішнього боргу держави та ін. За таких умов, одним з напрямів антикризового та посткризового відновлення економіки, є взаємна підтримка держави та підприємництва на умовах державно-приватного партнерства (ДПП), як співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами [3].

Враховуючи існуючий закордонний досвід, в складних умовах функціонування, вітчизняна практика повинна розглядати взаємини між державою та приватними партнерами не тільки з точки зору їх організаційно-правового, політичного, соціального та технологічного забезпечення, а й зосередитися на фінансово-економічному забезпеченні таких відносин.

У розвинутих країнах світу державне регулювання партнерських відносин із бізнесом організовано за великими міжгалузевими комплексами, що включають групи взаємопов'язаних галузей, до яких можна віднести: паливно-енергетичний комплекс; транспортний комплекс; комунальне господарство; об'єкти інфраструктури. В Україні проекти державно-приватного партнерства спостерігаються у таких сферах, як: енергетика, зв'язок, транспорт [2].

Фінансове забезпечення державно-приватного партнерства є досить складним процесом, який має певні обмеження. Передусім, недосконалість законодавства стосовно ДПП, приводить до втрати довіри між партнерами, ускладнює отримання державних гарантій та повернення інвестицій і, тим самим, підвищує ризики процесу державно-приватного партнерства, як із сторони держави, так й приватного сектора. Наразі, відсутність доступних фінансових ресурсів, недостатність державного фінансування, обмеженість та/ або недоступність іноземного капіталу та ін. в умовах воєнного стану та тривалої економічної кризи є однією з основних перешкод для розвитку ДПП в Україні.

Існує досить велика кількість моделей державно-приватного партнерства, в основу яких покладена частка участі, функції та ін. суб'єктів ДПП згідно із угодою концесії. Систематизація



існуючих форм фінансування відповідно до моделей державно-приватного партнерства залежно від умов концесійної угоди представлено в таблиці.

Таблиця

## Форми фінансування в моделях державно-приватного партнерства [1, 4]

| Модель ДПП                                                                                         | Зміст моделі ДПП                                                                                                                                                                                                                     | Участь у фінансуванні ДПП                                                                                                                 |                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                      | Держави                                                                                                                                   | Приватного сектора                                                                                                                             |
| 1. BBO (Buy – Build – Operate) «Придбання – будівництво – експлуатація»                            | Угода про передачу державного майна приватній структурі з метою подальшої модернізації та експлуатації певний час (відповідно угоди)                                                                                                 | Частина бюджетних відшкодувань державного або місцевого бюджету. Контроль протягом періоду угоди, в т.ч. за використання бюджетних коштів | Частина самофінансування та/або кредити банків                                                                                                 |
| 2. BOO (Build – Own – Operate) «Будівництво – володіння – експлуатація»                            | Угода про побудову, експлуатацію та володіння об'єктом; надання послуг на довірче володіння або оренду                                                                                                                               | Лише правова підтримка регулюючого органу відповідно умов угоди                                                                           | Самофінансування та/або кредити банків                                                                                                         |
| 3. BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) «Будівництво – володіння – експлуатація – передача»     | Угода відповідно якої приватна структура одержує дозвіл на будівництво і експлуатацію об'єкту на певний період, після закінчення якого право власності повертається державі                                                          |                                                                                                                                           |                                                                                                                                                |
| 4. BOT (Build – Operate – Transfer) «Будівництво – експлуатація – передача»                        | Угода для великих інвестиційних проєктів з нового будівництва або реконструкції державного майна                                                                                                                                     |                                                                                                                                           | Власні інвестиційні кошти                                                                                                                      |
| 5. BLOT (Build – Lease – Operate – Transfer) «Будівництво – оренда – експлуатація – передача»      | Угода про довгострокову оренду державного майна з можливістю проєктування, будівництва та експлуатацію орендованої споруди, з можливістю стягнення плати за споживчі послуги та повернення майна державі по закінченню терміну угоди | Орендодавець державного майна. Контроль протягом періоду угоди.                                                                           | Самофінансування проєктування, будівництва, експлуатації державного майна; рента плата за користування державного майна протягом періоду угоди |
| 6. DBOT (Design – Build – Operate – Transfer) «Проектування – будівництво – управління – передача» | Угода про відповідальність приватного суб'єкта ДПП щодо виконання функцій проектування, будівництва та утримання об'єкта державної власності                                                                                         | Контроль протягом періоду угоди.                                                                                                          | Самофінансування на проектування, будівництво, експлуатацію державного майна                                                                   |
| 7. ROT (Reconstruct – Operate – Transfer) «Відновлення – управління – передача»                    | Угода про відповідальність приватного суб'єкта ДПП щодо відновлення об'єкта державної власності                                                                                                                                      | Лише правова підтримка регулюючого органу відповідно умов угоди                                                                           | Самофінансування та/або кредити банків                                                                                                         |

| Модель ДПП                                                                                                | Зміст моделі ДПП                                                                                                                                                                                             | Участь у фінансуванні ДПП                                                                   |                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                              | Держави                                                                                     | Приватного сектора                                                                                                                                   |
| 8. DBFO (Design – Build – Finance – Operate) – «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація» | Угода про проектування, фінансування, будівництво та експлуатацію нової споруди на умовах довгострокової оренди. По закінченню оренди приватний сектор передає нову споруду державному сектору.              | Правова підтримка регулюючого органу відповідно умов угоди; контроль протягом періоду угоди | Самофінансування та/або кредити банків на проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта власності в рахунок оплати довгострокової оренди державі |
| 9. Finance Only – «Участь у фінансуванні»                                                                 | Угода про пряме фінансування приватною структурою (як правило, компанія з надання фінансових послуг) проєктів за допомогою різних механізмів (довгострокова оренда, випуск цінних паперів (облігацій), тощо) | –                                                                                           | Власні (залучені) кошти                                                                                                                              |

Як можна спостерігати з результатів дослідження представлених в таблиці, держава займає незначне місце у фінансуванні проєктів ДПП. Найбільший тягар припадає на приватні структури, які у формі самофінансування, або отримання позикових коштів здійснюють фінансування проєктів.

На наш погляд, для отримання більшого ефекту від процесу державно-приватного партнерства, зниження можливих фінансових, економічних, управлінських ризиків, в подальшому необхідним є визначення рівня оптимального розподілу частки фінансування проєктів між суб'єктами державно-приватного партнерства.

### Список використаної літератури

1. Карий О.І., Процак К.В., Мавріна А.О. Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації / Економічний аналіз. 2015 рік. Том 20. – С. 35-44
2. Мушнікова С., Кузнецова Г., Бабічев А. Науково-практична основа реалізації державно-приватного партнерства в Україні / Електронне наукове фахове видання «Адаптивне управління: теорія і практика», Серія «Економіка», 14(28), 2022. Електронне видання: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/488/424>
3. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI. URL: <http://www.president.gov.ua>.
4. Prokhorova V. V., Babichev A. V., Yukhman Y. V., Varenko T. K. Public-Private Partnership as an Institute of Combined Public and Private Efforts to Solve Socially Important Tasks in Ukraine / Проблеми економіки № 4 (50), 2021. – С. 50-55.

*Орел А.М., д.еко.н., доцент  
професор кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності підприємств  
Національний авіаційний університет  
anna.orel1904@gmail.com*

## ЕКОНОМІЧНА ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

В сучасних умовах світової фінансово-економічної кризи, яка серйозно вплинула на економіку України, питання виживання та постійної оптимізації логістичних систем стає все більш актуальним для всіх суб'єктів господарювання. Одним із актуальних напрямків забезпечення оптимізації організації управління на всіх рівнях є розвиток регіональних транспортних комплексів,

які відіграють важливу інфраструктурну роль у національній економіці. Слід зазначити, що в період кризи вартість перевезення транспортних вантажів нашої країни є високою, а далекі відстані є фактором, що стримує розвиток національної економіки. Практика довела, що на регіональному рівні регіональна логістична система повинна бути завершеною формою організації логістики. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин, що характеризуються посиленням конкуренції, логістика є потужним засобом розвитку сфери транспортних послуг України[1].

Об'єктивно актуальним є пошук шляхів оптимізації організаційної діяльності у сфері транспортного обслуговування в українському регіоні. Водночас дослідження показує, що на сьогоднішній день не існує науково-обґрунтованої комплексної логістичної методики реалізації стратегії розвитку регіонального транспортного комплексу, а також єдиної комплексної логістичної методики, заснованої на сучасних теоріях і методах. Логістичний метод слід розглядати як ефективний механізм оптимізації логістичних витрат у процесі транспортування товарів від постачальників до кінцевих споживачів, що сприяє підвищенню оптимізації діяльності суб'єктів господарювання, керованих на всіх рівнях. Об'єктивна необхідність ефективного управління транспортними комплексами, підвищення оптимізації їх організаційної структури зумовлює необхідність вивчення та практичного впровадження прогресивних методів логістики в умовах української економічної кризи.

Логістична система національного товарообігу відноситься до категорії макрологістичних систем і повинна формуватися на основі інтеграції локальних, функціональних, регіональних управлінських і галузевих підсистем, до складу яких входять відносно самостійні логістичні системи товаропотоків.

Проблема створення регіональної логістичної системи вантажопотоку в Україні за участю транспортних комплексів вимагає поетапного вирішення таких цільових завдань:

- створення регіональних, міських торгово-транспортних логістичних систем постачання та збуту;
- надання інформації про взаємодію між перевізниками, митницею, транспортними інспекціями та місцевими органами влади, а також службами перевалки;
- інформаційно-комп'ютерне забезпечення транспортно-логістичного обслуговування регіону;
- створення на вузлах транспортної мережі мультимодальних багатофункціональних термінальних комплексів, що забезпечують надання інтегрованих транспортно-перевантажувальних, інформаційних, консультаційно-аналітичних, сервісних та комерційно-комерційних послуг споживачам;
- створення самостійної комерційної структури посередницьких логістичних компаній для виконання логістичних функцій відповідно до договорів, укладених з промисловими, транспортними та торговельними підприємствами області та за її межами;
- розвиток систем дистрибуції, транспортно-товарної логістики з метою оптимізації міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізації промислових і регіональних поставок продовольчих і споживчих товарів[2].

Система програмних заходів має бути спрямована на освоєння перспективних обсягів вантажних і пасажирських перевезень, подолання регіональних і галузевих відмінностей у розвитку регіональної транспортної системи, покращення стану інфраструктурної бази, розширення спектру послуг, що пропонуються всім учасникам транспортної діяльності процес.

Регіональний план розвитку транспортних послуг має забезпечити:

- тісну взаємодію всіх підприємств, що надають транспортні послуги, консолідацію та концентрацію вантажопотоків і пасажиропотоків на добре обладнаних магістралях, що може значно знизити якісні показники ресурсів, стимулювати створення та використання нових, більш ефективних видів транспорту;
- створити розумні резерви потужностей і пропускну спроможність транспортних комунікацій, щоб забезпечити їх роботу в оптимальному режимі;

- фінансувати стратегічний розвиток і покращувати масштабну транспортну інфраструктуру. Загальносвітовими тенденціями розвитку логістики у сфері транспортних послуг є:

- переорієнтація транспортних компаній на перевезення все дрібніших партій вантажів та обслуговування споживачів, розширення та будівництво великих вантажних терміналів, що забезпечують швидке завантаження та розвантаження транспортних засобів;

- автоматизація обліку, процесів руху та доставки вантажів та інформатизація, розширення кількості логістичних функцій, що виконуються логістичними компаніями, та їх універсальність у наданні послуг, поступове усунення галузевих і територіальних кордонів з одночасним формуванням трансконтинентальних міжнародних логістичних систем.

Узагальнюючи міжнародний досвід розвитку транспортно-логістичних послуг, можна помітити такі тенденції, що відбувається інтеграція та інтернаціоналізація транспортно-логістичних послуг, формується мережа регіональних розподільчих центрів шляхом інтеграції незалежних підприємств як невід'ємної частини. Національна політика у сфері вантажоперевезень та систем транспортування створює міжнародний логістичний центр, що обслуговує внутрішні та зовнішні потоки товарів та інформації.

### Список використаної літератури

1. Брагинський В. В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України [Електронний ресурс] / В. В. Брагинський. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy>.

2. Орел В.М. Особливості економічного зростання регіонального потенціалу в умовах конкурентоспроможності регіону /В.М. Орел // Український журнал прикладної економіки. –№3. – 2018. – С. 201-205.

3. Сирийчик Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Т. Сирийчик та ін.; за ред. Марчіна Свенціцькі. – К. : Аналіт.-дорадч. центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с. – Режим доступу: [http://www.undp.org.ua/files/en\\_76033Transport\\_System\\_Reform\\_Jun2010.pdf](http://www.undp.org.ua/files/en_76033Transport_System_Reform_Jun2010.pdf). – Назва з екрану

*Пилипенко К.А., д.е.н., професор*

*Рунчева Н.В., д.е.н., доцент*

*Бритвенко А.С., к.е.н., доцент*

*кафедри економіки та готельно-ресторанного бізнесу*

*Мелітопольський державний педагогічний університет*

*імені Богдана Хмельницького*

*runnata@ukr.net*

### ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ТА МАРКЕТИНГОВИХ ВИТРАТ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Оперативне управління логістичною і маркетинговою компонентами збутової діяльності ґрунтується на своєчасній, достовірній та релевантній обліковій інформації. Модернізація управління процесом збуту готової продукції потребує адаптації методики бухгалтерського обліку одночасно до вимог логістики та маркетингу.

Диференційоване спрямування збутових витрат можливе через використання окремих облікових документів для обліку логістичних і маркетингових операцій. В кожному виді документів можуть бути ідентифіковані факти господарської діяльності, які стосуються або логістичної, або маркетингової діяльності.

Документальне забезпечення операцій з виникнення збутових витрат логістичної природи є стандартизованими та активно використовуються сучасними підприємствами.

Зокрема, для обліку об'єктів, які використовуються для збутових цілей, застосовуються: «Розрахунок амортизації основних засобів» – амортизація необоротних активів; «Накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів» – вартість переданих матеріалів; «Акт на списання малоцінних та швидкозношуваних предметів» – вартість переданих МШП; «Звіт про використання коштів, наданих на відрядження або підзвіт» – витрати на відрядження; «Табель обліку використання робочого часу» і «Розрахунково-платіжна відомість» – заробітна плата персоналу та багато інших. Натомість, чинними нормативно-правовими документами не конкретизовано перелік облікових документів, які підтверджують витрати на збут маркетингового спрямування. Проте, підтвердити зв'язок збутових витрат з маркетинговою діяльністю підприємств можливо за допомогою таких облікових документів:

1. наказ про проведення маркетингових заходів по підприємству, у якому вказуються період реалізації, сегмент ринку, потенційних споживачів і кошторисний план проведення із деталізацією планових витрат на маркетинг;

2. договір про надання маркетингових послуг, у якому обов'язково зазначається виконавець, конкретизовані завдання, перелік і вартість послуг, місце реалізації, терміни виконання, а також прописуються загальні умови, права і обов'язки учасників договірних відносин;

3. акт приймання-передачі послуг або інший документ, що підтверджує фактичне надання маркетингових послуг, сформований із наявністю обов'язкових реквізитів відповідно до п. 2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1];

4. звіт про проведення маркетингових досліджень, у якому викладаються отримані результати і надаються рекомендації замовнику, зокрема:

- мета і предмет договору, які передбачають аналіз основних характеристик і оцінку перспектив розвитку виробничих потужностей, проведення фінансово-економічного розрахунку та визначення доцільності вкладення коштів у розширення виробництва або створення нового;

- моніторинг конкуренції між найбільшими виробниками на оптовому та роздрібному ринку продажу та оцінка рівня конкуренції;

- основні тенденції розвитку ринку, динаміка зміни цін, асортимент продукції;

- політика ціноутворення;

- опис потенційних споживачів і кількісних показників (місткість ринку) планового продажу;

- аналіз імпорту та експорту продукції та їхній вплив на ринок;

- оцінка ризиків, фінансовий план, аналіз ефективності проекту;

- прогнозний рівень рентабельності, термін окупності проекту;

- висновки за проведеними дослідженнями [2].

При розробленні плану рекламних заходів керівництву підприємств рекомендовано обов'язково в облікових документах зазначати маркетингове спрямування витрат на збут. Наприклад, в документах на відпуск матеріальних цінностей зі складу вказується подія маркетингового спрямування. Додатково складаються кошториси проведення маркетингових заходів з переліком витрат, які будуть ідентифіковані як збутові. Після завершення подій маркетингового характеру необхідно формувати звіт, на основі якого можна порівнювати фактичні витрати з плановими (кошторисними) показниками. На основі зазначених первинних документів можлива ідентифікація маркетингових витрат з метою їх виокремлення зі загального переліку витрат на збут і окремого відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Розглядаючи вищезначене питання у перспективі, вдосконалення системи обліку у різних галузях виробничих підприємств дасть можливість організувати контроль над витратами виробництва окремих видів продукції в різних аспектах і над результатами діяльності конкретного підрозділу, що, у свою чергу, дозволить виявити певні резерви та напрямки щодо зниження собівартості виробленої продукції.

### Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Мних Є.В., Брадул О.М. Обліково-аналітичне забезпечення в інформаційній системі управління корпораціями [Електронний ресурс]. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2009\\_647/23.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2009_647/23.pdf).

*Семенова Т.В., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня  
Гуро П.А., магістрант  
Український державний університет науки і технологій  
semtv1@gmail.com*

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ

Практичний досвід переробки відходів вказує на те, що не існує якогось одного універсального методу, який відповідав би сучасним вимогам економіки і ресурсозбереження. Конкретно для кожного регіону і населеного пункту метод переробки відходів обирається відповідно до місцевих умов. Економічні та методико-організаційні проблеми, пов'язані з переробкою відходів, досліджували багато зарубіжних і вітчизняних авторів. Дослідженням теоретико-методологічних та організаційно-методичних засад управління відходами, проблемами їх переробки та заходам підвищення еколого-економічної ефективності діяльності в сфері управління відходами займалися такі вітчизняні вчені як Б.М. Данилишин, І.С. Дулин, А.Ф. Денисенко, Н.Т. Гринів, Ю.В. Зима, О.П. Ігнатенко, О.Г. Кавиршин, А.М. Коваленко, В.С. Міщенко, О.В. Мороз, В.Г. Петрук, П.В. Писаренко, В.В. Скіра, І.С. Скороход, Ю.Ю. Туниця, Т.І. Шевченко, В.О. Юрескул. Серед відомих іноземних учених, які досліджували екологічні проблеми і сталий розвиток, можна назвати Г. Дейлі, Дж. Медоуза, Т. Панайоту, К. Гофмана, Д. Гросмана, Р. Мюррей, У. Портер, Р. Стьютілл, Д. Фолц, М. Мерсер, Б. Вуд, К. Чилтон, Д. Лаві та інших.

Розвиток технічного прогресу поставив перед людством завдання створення ефективної системи управління відходами, яка відповідає сучасним потребам. Різноманітний характер і зростаюча кількість відходів у всіх сферах життєдіяльності висувають особливі вимоги до формування нових систем на національному та регіональному рівнях. Ця система повинна бути комплексною, тобто охоплювати всі аспекти процесу поводження з відходами: екологічні, соціальні, економічні, технологічні, нормативно-правові. Управління відходами повинно мати стратегічну спрямованість і будуватися на стратегічних засадах, тобто не тільки вирішувати поточні проблеми, але і пропонувати комплекс дій на перспективний період 10-15 років із наскрізного управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками у сфері обігу твердих відходів.

При виборі ефективних технологій збору, транспортування, знешкодження (видалення) та утилізації відходів враховуються дані про склад і властивості твердих відходів. При їх дослідженні визначається морфологічний і фракційний склади, середня щільність, вологість, хімічний склад і теплота згоряння, а також багато інших властивостей.

Тверді відходи класифікуються за місцем їх утворення на [1]:

- 1) побутові відходи житлових будівель (харчові відходи, кімнатної і дворової кошторисів, скло, шкіра, папір, гума, метал, предмети домашнього вжитку тощо);
- 2) відходи підприємств торгівлі (очищення овочів, солома, бадилля, відходи тваринного походження, папір, дерево, текстиль тощо);
- 3) відходи, які утворюються на міських територіях.

При виборі ефективних систем збору, транспортування та утилізації відходів необхідно враховувати дані про склад і властивості відходів. Переробка відходів та отримання вторинної сировини – це рішення не тільки екологічних проблем, але економія матеріально-технічних ресурсів (у вторинне використання втягується величезна кількість утилізованого сировини).

Аналіз досвіду зарубіжних країн у сфері поводження з відходами [2] дозволив виділити п'ять

типів систем управління відходами:

1) функціональна (муніципалітети відповідають за організацію збирання, сортування та утилізацію відходів, але підприємства-виробники зобов'язані повністю відшкодувати витрати на ці роботи (Бельгія, Люксембург, Чехія, Польща));

2) директивна (промисловий сектор відповідає за збирання, сортування, рециклінг та відновлення відходів і сплачує вартість виконання цих робіт (Німеччина, Австрія));

3) регульовальна (муніципалітети організовують і оплачують збирання та сортування відходів, а також отримують прибуток від продажу вторинних матеріалів; промисловий сектор організовує та фінансує рециклінг (Велика Британія, Нідерланди, Норвегія));

4) спонукальна (держава встановлює екологічні податки, органи місцевої влади фінансують витрати на збирання та рециклінг відходів (Данія));

5) забезпечувальна (муніципалітети відповідають за збирання, сортування, а їх витрати частково сплачує промисловий сектор, який займається рециклінгом відходів (Франція, Швеція)).

Дослідження аналітичної роботи на сміттєпереробних підприємствах показало, що економічний аналіз економіко-екологічної ефективності переробки відходів в умовах переходу до сталого розвитку на принципах екологічної безпеки та вторинного ресурсоспоживання має багато недоліків, є складним та громіздким. Враховуючи вищенаведене, актуальною проблемою вдосконалення обліково-аналітичного, інформаційного та організаційного забезпечення управління на сміттєпереробних підприємствах є обґрунтування теоретико-методичних та організаційно-практичних засад аналізу динаміки та еколого-економічної ефективності переробки відходів як основного показника переробки відходів.

#### Список використаної літератури

1....Сутність відходів та їх класифікація [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2014/may/issue-43/article-65714.html> (дата звернення: 07.04.2023).

2....Міщенко В.С., Маковецька Ю.М. Шляхи підвищення потенціалу використання вторинних ресурсів. 2009. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/5894/04-Mischenko.pdf?sequence=1> (дата звернення: 07.04.2023).

*Тохтамиш Т.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри економіки та маркетингу,  
Харківський національний університет  
міського господарства імені О.М. Бекетова  
tunechka10@gmail.com  
Рейзлер Є.Д., студентка  
Харківський національний університет  
міського господарства імені О.М. Бекетова*

#### СУЧАСНІ ТРЕНДИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В діяльності будь-якого вітчизняного підприємства постійно відбуваються зміни: розуміння впливу об'єктивних ринкових законів, оперативне реагування на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, розробка пропозицій підвищення конкурентоспроможності продукції тощо. Ці зміни диктують необхідність корегування поточної ситуації на підприємстві, а також пошуку нових шляхів виходу підприємства на нові ринки збуту або підтримки існуючих позицій. Все це підвищує роль маркетингу в цілому та актуалізує завдання розробки ефективних маркетингових стратегій зокрема.

Ефективність реалізації маркетингової стратегії має безпосередній вплив на безпеку підприємства. Так, механізм, який спрямований на забезпечення маркетингової стратегії, у вигляді складової безпеки компанії складає собою певну сукупність усіх можливих правових, мотиваційних, управлінських методів гармонізації інтересів підприємства із безпосередніми інтересами посередників та цільової аудиторії ринку. Крім цього, розробка маркетингової стратегії може слугувати своєрідним захистом від неефективної або неправильно обраної моделі розвитку

підприємства. Це дозволить підтримати та покращити безпеку підприємства.

У свою чергу, стратегія маркетингу відіграє вирішальну роль в ефективному використанні ресурсів та задоволенні потреб споживачів. На основі проведених маркетингових досліджень, які можна спрогнозувати обсяги випуску продукції, отримати вичерпну інформацію про продукцію конкурентів, розробити рекомендації щодо модифікації товару тощо.

Характерними рисами маркетингової стратегії як плану дій, що свідчать про її відмінність від інших стратегій, наприклад, інвестиційної стратегії, генеральної стратегії підприємства або стратегії менеджменту персоналу, є:

- цілі формування стратегії;
- заходи, що стосуються маркетингового комплексу підприємства;
- підпорядкованість стратегії (маркетингова стратегія є невід’ємною складовою генеральної стратегії підприємства і повинна бути повністю узгодженою з її напрямками);
- особливості формування і реалізації цієї стратегії (передбачає проведення маркетингових досліджень, розробку і впровадження на основі їх результатів різних маркетингових дій);
- особливості оцінювання ефективності даної стратегії (передбачає вибір і аналіз певних критеріїв, що дозволяють оцінити ефект від реалізації стратегії та обсяг витрати, що пов’язані з цим).

Враховуючи сучасний тренд, що активно використовуються в маркетинговій діяльності - активне використання Інтернету, вважаємо доцільним зосередити увагу саме на цьому. Усе життя сучасних людей проходить в інтернеті, тому майбутнє рекламної діяльності стоїть саме за інтернет-маркетингом. Підтвердженням цього є статистичні дані: в 2018 р. Інтернет-користувачів було 4 млрд. і з них понад 3 млрд. користувалися соціальними мережами [2].

Цей показник має тенденцію до зростання, оскільки використання мобільних телефонів і активне користування соціальними мережами стають усе привабливішими для користувачів. Дослідження показали, що в лютому 2019 р. найрозповсюдженішими соціальними мережами в Україні були: Facebook, Youtube, Instagram, Google+, Twitter [3].

Сьогодні існують різні види та напрями маркетингу і найпопулярнішим з них є інтернет-маркетинг (іншими словами «онлайн маркетинг»). Він поділяється на: цифровий маркетинг (діджитал-маркетинг), крауд-маркетинг, E-mail-маркетинг, SMM чи крос-маркетинг тощо. Розглянемо деякі з них.

Особливістю діджитал-маркетингу є можливість за допомогою цифрових технологій залучити потенційних та реальних клієнтів і утримувати зв'язок з ними дистанційно. Він також розглядається в якості інтерактивного маркетингу. Крім того, просувати товари чи продукцію можна шляхом використання зовнішньої реклами (бігборди, журнали тощо).

Діджитал-маркетинг використовує такі інструменти: прямий маркетинг, пошуковий маркетинг, контент-маркетинг, E-mail-маркетинг (торгова пропозиція відправляється усім клієнтам на їх електронні пошти), маркетинг в соціальних мережах, рекомендаційний маркетинг, маркетинг миттєвих повідомлень [4].

Головним завданням діджитал-маркетингу полягає у просуванні ресурсів малих, середніх та великих бізнесів, брендів та зробити так, щоб продукцію впізнавали та захотіли придбати. Також даний вид маркетингу орієнтований на покращення відносин із клієнтами та підтримання постійного зв'язку з ними за допомогою цифрових технологій. Його розвиток може відбуватися як самостійно, так і за допомогою агентств, фрілансерів та ін.

Щодо крос-маркетингу, то в сучасних умовах господарювання для вітчизняних підприємств постає нова складна задача - навчитися отримувати прибуток не лише через суперництво на ринку між конкурентами, але й через співпрацю з ними. Таку співпрацю повністю може задовольнити рекламна кампанія. Так, за оцінками експертів Всесвітньої мережі Dentsu Aegis Network, представленими в січні 2021 р. та заснованими на даних аналізу 59 ринків, в 2021 р. глобальний темп зростання реклами досяг 3,8%. В результаті, загальний обсяг інвестицій склав \$ 625 млрд. [5].

У вітчизняній практиці крос-маркетинг (ко-маркетинг або спільний маркетинг) є новим напрямом інтернет-маркетингу, який набув широкого поширення в Україні завдяки впровадженню досвіду американських маркетингологів. Сутність крос-маркетингу полягає в тому, що рекламна кампанія по просуванню товарів та послуг передбачає партнерські відносини із зацікавленими особами в отриманні прибутку від реалізації такої кампанії. Крім того, вони обмінюються досвідом,



цільовою аудиторією та мають можливість отримати нових потенційних покупців.

Видами крос-маркетингу є:

- крос-промо - орієнтований на те, щоб покупець купуючи одну річ, мав можливість придбати щось супровідне, наприклад, купуючи пральну машину, має можливість отримати знижку на засіб від накипу Calgon;

- спільна реклама - орієнтована на проведення спільного рекламування, в окремих випадках її застосовують через обмеженість бюджету на проведення рекламної кампанії. Прикладом такої реклами є дотримання такими компаніями, як *Coca-Cola*, *PepsiCo*, *McDonald's* комбінованої стратегії з використанням стандартизованої іміджевої реклами та окремих напрямків її адаптації;

- спільний конкурс - орієнтований частіше за все на рекламу в соціальних мережах, наприклад - розіграші (Giveaway або Гіви) блогерів в мережі Instagram;

- спільний захід - в рамках промо-заходу організатори дозволяють іншим компаніям рекламувати свої товари чи послуги, отримуючи при цьому більш видовищну та насичену програму, наприклад, запрошення Академією ДТЕК стиліста, організація заходу в честь 8 березня під назвою «Woman talks. Енергія стилю», в результаті стилісту PR-Академії буде цікава тематична програма та щасливі жінки;

- спільне виробництво - орієнтоване на створення продукту під спільним брендом. Прикладом такої співпраці є розробка та вихід на ринок України компанії «АГСОЛКО Україна» та відомими китайським брендом УТО спеціальної лінійки надійних і доступних моделей тракторів серії BASIC потужністю від 24 до 102 кінських сил;

- кобрендингові картки - взаємовигідна співпраця компаній та банків, наприклад - кредитна картка «Vodafone Bonus Card» ОТП Банку. Розраховуючись нею в торговельних мережах, власники заробляють бонуси, які потім можна обміняти на безліч подарунків від мобільного оператора (поповнення рахунку, додаткові хвилини на розмови, збільшений пакет інтернету) [2].

Крос-маркетингу має свої переваги: зниження витрат на рекламну кампанію; можливість за короткий проміжок часу збільшити свою клієнтську базу; створення унікальної торгової пропозиції за рахунок співпраці з різними брендами та компаніями.

Яскравим прикладом крос-маркетингу є співробітництво компаній Louis Vuitton і BMW Group. Louis Vuitton випустив комплект дорожніх сумок, які були спеціально адаптовані для автомобілів марки BMW і8, коли BMW Group запустила цю модель в 2014 р. Обидві компанії залишилися у плюсі, так як привернули увагу до своїх товарів та знайшли нових клієнтів [6].

Інший успішний приклад маркетингових комунікацій ресторанних закладів у соціальних мережах – створення тематичного контенту за допомогою технологій хештегів. Так, загальна кількість публікацій із хештегом «#ресторан» в Україні станом на 25 березня 2021 р. становила 3,60 млн., тоді як станом на 10 березня 2020 р. їх було 2,64 млн., тобто за рік приріст становив майже 1 млн., або 36,4% [7].

Отже, можна зробити висновок, що крос-маркетинг є новим та ефективним видом маркетингу, який допомагає підприємцям максимально ефективно, використовуючи різні формати та канали, здійснювати комунікацію з покупцями, при цьому мінімізуючи витрати на рекламу, залучати нових покупців та створювати нові, унікальні пропозиції зі своїми бізнес-партнерами - іншими брендами.

### Список використаної літератури

1. Коваль З.О. Поняття і сутність ефективності маркетингових стратегій вартісно-орієнтованих підприємств. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2012. № 722: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 99–104.
2. У 2018 інтернет-користувачів стало 4 млрд, з них понад 3 млрд користуються соцмережами - дослідження. URL: <https://hromadske.ua/posts/u-2018-internet-koristuvachiv-stalo-4-mlrd-z-nih-ponad-3-mlrd-koristuyutsyasocmerezhami-doslidzhennya> (дата звернення: 08.04.2019).
3. The Statistics Portal. URL: <http://gs.statcounter.com/social-media-stats/tablet/worldwide>
4. Класифікація інтернет-маркетингу. URL: <https://marcrafters.com.ua/blog/types-of-internet-marketing/>

5. Реклама\_(мировой\_рынок) URL: <http://www.tadviser.ru/a/272138>

6. Що таке #хештег і як його використовувати? URL: <http://cikt.kubg.edu.ua/%D1%89%D0%BE-%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%B5-%D1%85%D0%B5%D1%88%D1%82%D0%B5%D0%B3-%D1%96-%D1%8F%D0%BA-%D0%B9%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%B2%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%83%D0%B2%D0%B0/>

7. Крос-маркетинг: приклади і інструкція. Крос-промо: об'єднуючи краще. URL: <https://medicroslavl.ru/uk/business-ideas/kross-marketing-primery-i-instrukciya-kross-promo-obedinyaya.html>

*Фрадинський О.А., к.е.н., доцент, ст. наук. співроб.  
завідувач відділу розвитку митної справи  
Науково-дослідного інституту фінансової політики  
Державний податковий університет  
fradik@ukr.net*

## **НАДАННЯ ВЗАЄМНОЇ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ДОПОМОГИ В МИТНИХ СПРАВАХ У РАМКАХ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ**

Підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами у 2014 році відкрило для нашої держави не лише додаткові політичні можливості, в першу чергу, як важливий крок до майбутнього членства у ЄС, але й розширило економічні можливості через активізацію економічної активності через механізм зовнішньої торгівлі та вихід на якісно новий рівень в системі глобальних потоків товарів, послуг, робочої сили. Цілком природньо, що за цих умов не могла не з'явитися потреба у збільшенні дієвості та ефективності вітчизняного митного контролю, його подальшого наближення до європейських стандартів.

Розуміючи всю важливість цієї проблематики статтею 81 «Митне співробітництво» Угоди було задекларовано зміцнення співробітництва з метою виконання поставлених цілей досягаючи обґрунтованого балансу між спрощенням і сприянням торгівлі та ефективним контролем і безпекою. Основні цілі митного співробітництва полягають у тому, що сторони угоди [1]:

- обмінюються інформацією щодо митного законодавства та процедур;
- розробляють спільні ініціативи щодо імпорتنих, експортних та транзитних процедур, а також здійснюють роботу, спрямовану на забезпечення ефективного обслуговування бізнес-спільноти;
- співробітничать з питань автоматизації митних та інших торговельних процедур;
- обмінюються, де це доцільно, відповідною інформацією та даними за умови дотримання конфіденційності інформації з обмеженим доступом та захисту персональних даних;
- обмінюються інформацією та/або розпочинають консультації з метою вироблення, де це можливо, спільних позицій в міжнародних організаціях з митної справи, таких, як СОТ, ВМО, ООН, Конференція ООН з торгівлі та розвитку і Економічна комісія ООН для Європи;
- співробітничать в плануванні і наданні технічної допомоги;
- обмінюються кращими практиками з митних операцій, зокрема щодо впровадження прав інтелектуальної власності, особливо щодо контрафактної продукції;
- сприяють координації між усіма прикордонними агентствами як всередині, так і через кордони для полегшення процесу перетину кордонів і посилення контролю, беручи до уваги спільний контроль на кордоні, де це можливо і доцільно;
- взаємно визнають, де це прийнятно і доцільно, уповноважених трейдерів та митні контролю.

Статтею 81 «Взаємна адміністративна допомога в митних справах» Угоди передбачено, що адміністративні органи сторін надають взаємну адміністративну допомогу з митних питань відповідно до положень, закріплених у Протоколі II до цієї Угоди про взаємну адміністративну допомогу в митних справах, який складається із 15 статей [1].

Статтею 1 «Визначення» наводяться тлумачення базових термінів, що використовуються у Протоколі – «митне законодавство», «орган-заявник», «запитуваний орган», «особові дані», «порушення митного законодавства».

Статтею 2 «Сфера застосування» передбачається, що допомога надається у межах компетенції сторін, з метою забезпечення правильного застосування митного законодавства, зокрема шляхом запобігання, розслідування та припинення порушень цього законодавства. Зазначається, що допомога з метою повернення мита, податків та штрафів не входить до сфери дії Протоколу.

Стаття 3 «Надання допомоги на запит» врегульовує питання дій запитуваного органу, який повинен надати органу-заявнику всю необхідну інформацію, що може допомогти йому у забезпеченні правильного застосування митного законодавства, в тому числі інформацію про помічену чи плановану помічену чи плановану діяльність, яка є або могла б бути порушенням митного законодавства.

Стаття 4. «Надання допомоги без запиту» говорить про те, що сторони домовляються надавати допомогу одна одній з власної ініціативи і у відповідності з їхніми правовими нормами, якщо вони вважають це необхідним для правильного застосування митного законодавства. Тут же міститься перелік випадків при настанні яких може відбуватися надання допомоги без запиту.

Стаття 5 «Передача, повідомлення» регламентує той факт, що на запит органа-заявника запитуваний орган повинен вжити всіх необхідних заходів з метою: передати будь-які документи, або повідомити про будь-які рішення, що виходять від органа-заявника й підпадають під дію Протоколу, до адресата, який проживає або заснований на території запитуваного органу.

Стаття 6 «Форма і зміст запитів про допомогу» наголошує на тому, що запити подаються в письмовій формі та на мові запитуваного органу та повинні містити наступну інформацію: орган-заявник; запитуваний захід; предмет і причина запиту; причетні законодавчі або нормативні положення та інші правові елементи; якомога точніші й вичерпні зазначення фізичних або юридичних осіб, які є об'єктом розслідування; сумарний виклад відповідних фактів і досліджень, які вже були проведені.

Стаття 7 «Виконання запитів» - для того, щоб задовольнити запит про допомогу, запитуваний орган повинен виконати дії в межах своєї компетенції та наявних ресурсів шляхом надання інформації, якою він уже володів, проведення відповідних адміністративних розслідувань стосовно операцій, які становлять або, на думку органа-заявника, можуть становити порушення митного законодавства, або шляхом організації проведення таких розслідувань.

Стаття 8 «Форма передавання інформації» передбачає, що запитуваний орган повинен надіслати результати розслідувань органу-заявнику в письмовій формі разом із відповідними документами, завіреними копіями або іншими додатками. Може використовуватися комп'ютеризована форма, якщо орган-заявник не просив про інше. Оригінали документів повинні бути передані тільки на запит у випадках, коли завірених копій буде недостатньо.

Стаття 9 «Звільнення від зобов'язання надати допомогу» регламентує випадки, коли у наданні допомоги може бути відмовлено або воно може підлягати певним умовам або вимогам у випадках: завдати шкоди суверенітету держав, публічному порядку, безпеці чи іншим суттєвим інтересам, порушити промислову, комерційну або професійну таємницю, охоронювану законом.

Стаття 10 «Обмін інформацією та конфіденційність» містить вимоги до збереження таємниці - незалежно від форми передавання, інформація повинна бути конфіденційною чи інформацією з обмеженим доступом залежно від чинних правил сторін. Вона повинна підлягати зобов'язанню щодо зберігання службової таємниці й користуватися захистом, що поширюється на аналогічну інформацію за відповідними законами сторони, яка отримала цю інформацію, і відповідними нормами, застосовними до органів сторони ЄС.

Стаття 11 «Експерти й свідки» - посадовцю запитуваного органу може бути дозволено виступити, в рамках обмежень наданого дозволу, як експерт або свідок у судовій або адміністративній справі і створювати такі предмети, документи або їх завірених копії, які можуть бути необхідні для участі в справі. Запит про такий виступ має уточнювати, в якому судовому або адміністративному органі цей посадовець має виступати, по якій саме справі та як він буде опитаний.

Стаття 12 «Витрати на надання допомоги» передбачає, що сторони відмовляються від усіх претензій одна до одної щодо відшкодування витрат, пов'язаних із виконанням Протоколу, за винятком, де це доречно, виплати гонорарів експертам і свідкам, а також усним і письмовим перекладачам, які не є державними службовцями.

Стаття 13 «Виконання» – покладається з одного боку на центральні митні органи України, а з іншого боку – на компетентні служби Європейської Комісії та митні органи держав-членів Європейського Союзу, які є причетними. Вони повинні вирішувати питання про всі практичні й адміністративні заходи, необхідні для його виконання, з урахуванням чинних норм, зокрема, в області захисту даних.

Стаття 14 «Інші угоди» передбачає взаємний вплив Протоколу на зобов'язання сторін за їхніми міжнародними угодами або конвенціями.

Стаття 15 «Узгодження» врегульовує вирішення питань, що стосуються застосування протоколу в рамках Підкомітету з Митного Співробітництва.

Узагальнюючи вищевикладене, слід наголосити на тому, що в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині забезпечення окремих питань вдосконалення функціонування митних служб напрацьований дієва нормативно-правова база, направлена на підвищення рівня надання взаємної адміністративної допомоги між митними адміністраціями, а відтак – сприяння зовнішній торгівлі та безпеці ланцюгів поставок товарів.

### **Список використаної літератури**

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікована Верховною Радою України Законом № 1678-VII від 16 вересня 2014 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/984\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/984_011#Text) (дата звернення: 29.03.2023).

### СЕКЦІЯ 3. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ТА ЇХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

*Алексєєнко І.А.*

*старший викладач кафедри управління та адміністрування  
Український державний університет науки і технологій  
alekseenko.inna25@gmail.com*

#### СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Економічну міць країни та перспективи розвитку на світовому ринку все більше визначає тип її економічного розвитку, який стає справжнім фундаментом. У країнах, що належать до числа інноваційних лідерів, спостерігаються висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу (з найвищим вмістом доданої вартості в ціні продукту), переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі країни промислово-технологічного циклу виробництв, які є еколого-, ресурсномісткими тощо, зосередження найбільших фінансових потоків [1].

Неодмінною властивістю інновацій є їх ринкова затребуваність. Отже, інновації повинні володіти не тільки новизною як до всього суспільства, так і по відношенню до конкретної організації, а й задовольняти ринковий попит, тобто володіти ринковим потенціалом як показником ефективності роботи підприємства, реалізації його інноваційного потенціалу. Для успішної реалізації інноваційних проєктів потрібні інвестиції.

Україна сьогодні знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень. За таких умов, поліпшення інвестиційного клімату та підвищення ефективності інвестиційних процесів є одними із основних напрямів державної політики на сучасному етапі.

На сьогодні для економічного розвитку нашої держави обсяг внутрішніх фінансових ресурсів є недостатнім. У зв'язку з чим, привабливими стають кошти іноземних інвесторів.

Українське економічне середовище одночасно і приваблює і відштовхує. Хоча Україна й займає стратегічне географічне положення, має багаті природні ресурси та робочу силу з високим рівнем освіти, що робить її привабливим інвестиційним середовищем, вона ще не досягла свого очікуваного потенціалу через те, що не змогла звести до мінімуму втручання держави у дію ринків, усунути адміністративні перепони, що заважають веденню бізнесу, виконати намічені показники приватизації та стати привабливою для іноземних та внутрішніх інвесторів.

Потенційно Україна може бути однією з провідних країн Європи вкладання прямих та портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяє її великий внутрішній ринок, значний промисловий і сільськогосподарський потенціал, а також вигідність геополітичного розташування України на перехресті торговельних шляхів Європи та Азії.

Однак, на сьогоднішній день маємо ситуацію, коли іноземні інвестори не поспішають вкладати кошти в економіку України у зв'язку з нинішньою політичною ситуацією.

Справжнім випробуванням для вітчизняної економіки у 2022 році стала війна Російської Федерації проти України. За перший місяць війни український бізнес втратив більше, ніж за два роки пандемії. Станом на липень 2022 року 17% підприємств продовжили працювати у повному обсязі, 16% – працюють, але обмежили географію, 29% – не працюють, 27% – на паузі, але у планах є поновлення діяльності, 1% – планують закрити бізнес [2]. Ситуація, що склалася, пов'язана з тим, що чимало підприємств опинилися в районах активних бойових дій і змушені були евакуюватися в більш безпечні регіони або припинити роботу. Разом з тим, багато сфер бізнесу продовжують функціонувати, тому що держава потребує отримання податків, населення потребує зарплати та робочі місця, а підприємці – бізнес, який приносить дохід у режимі воєнного часу.

Інвестиційна привабливість України після початку повномасштабної війни в усіх сферах погіршилась у десятки разів через високу ризикованість і нестабільність у прибутковості [3]. Відносно стійкість у воєнний час продемонстрував лише український ІТ-сектор і венчурна індустрія. Інвестиційний потенціал України є колосальним, хоча й тимчасово послабленим війною. Навіть в таких складних умовах економіка країни продовжує працювати, є зацікавленість вже

працюючих та нових інвесторів до низки секторів. Так, за даними Міністерства фінансів, за три квартали 2022 року в Україну надійшло \$190 млн прямих іноземних інвестицій. За цей же час із країни було виведено капітал на суму \$159 млн. Позитивне сальдо інвестицій склало близько \$31 млн. Отже, є інвестори, які всупереч негативним економічним трендам, з вірою у якнайшвидшу перемогу України сьогодні залучають інвестиції та відкривають нові напрямки бізнесу.

В результаті аналізу прогнозів аналітиків можна виділити п'ять основних напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку бізнесу в Україні на найближчі роки:

#### 1) сфера інформаційних технологій (ІТ).

ІТ є однією з провідних індустрій української економіки та стрімко зростає щороку. Так, за останні 6 років частка експорту комп'ютерних послуг у ВВП зросла з 1,8% до 3,5%, а загалом у експорті послуг – з 13,4% до 37,8%. Тобто майже 40% усіх послуг, що експортує Україна на зовнішній ринок, це послуги ІТ.

При цьому ІТ-галузь України здебільшого орієнтована на експорт. За останні 6 років обсяг експорту комп'ютерних послуг зростав у середньому на 26,8% щорічно та у 2021 році досяг 6,9 млрд дол. США. Навіть в умовах війни експорт ІТ-послуг триває, за 11 місяців 2022 року він зріс на 7,3% і приніс понад \$6,5 млрд. Навіть незважаючи на відключення електроенергії у листопаді 2022 року експорт ІТ-послуг зріс на 8,4% і приніс на \$45 млн більше у порівнянні з жовтнем [4].

#### 2) бізнес у сфері Military.

Повномасштабна війна стала потужним поштовхом до розвитку military-tech в Україні. Такі компанії охоплюють все, що потрібне українським захисникам – від дронів до засобів тактичної медицини. Military-tech в Україні розвивається досить швидко: зростання ринку з 2014 року склало від 3 до 7 разів, залежно від напрямку.

В Україні найбільш успішним у цій сфері є виробництво та використання дронів для аеророзвідки та передавачі інформації, а також дронів-камікадзе. Програмне забезпечення для військових. Програмні розробки націлені на автоматизацію збору інформації, аналіз та обробку в реальному часі [4].

#### 3) сфера e-commerce.

До війни ринок e-commerce в Україні розвивався досить динамічно, він зріс утричі з 2016 року, становлячи \$1,5 млрд. у 2016 році та досягнувши \$4,4 млрд у 2021 році. Якщо ж говорити про частку e-commerce у роздрібній торгівлі, то ще п'ять років тому вона була на рівні 3,3%, а вже 2023 року зросла до 9,2%. При цьому дослідники кажуть, що ритейл не просто переходить в онлайн - він трансформується за допомогою ІТ [4].

#### 4) аграрний бізнес.

Потенціал українського аграрного сектора досить великий. Незважаючи на проблему з логістикою зерна під час війни, сільське господарство залишається головним джерелом валютних надходжень до України. Основною перевагою аграрного бізнесу є гарантований попит на продукцію сільського господарства у світі та в Україні.

Варто звернути увагу на сектор ІТ в агробізнесі. В останні роки українське агро активно трансформується та основним ресурсом стає не земля, а технології. Ефективність сільського господарства через використання технологій точного землеробства підвищується на 20-30%. Сьогодні вже більше 10% українських фермерів активно запроваджують технології у своєму агробізнесі [4].

#### 5) освітні курси.

У найближчі роки є сенс інвестувати у власну кар'єру на тлі конкуренції, що зростає, на ринку праці. Це означає, що фахівці змушені постійно відвідувати різні курси, семінари та вебінари для того, щоби залишатися конкурентоспроможними на ринку праці. Завдяки тренду на інвестиції в особистий розвиток в освітньому секторі виникла велика кількість бізнес-ідей.

Зараз вкрай актуальним є вивчення іноземних мов, не тільки англійської, а й німецької, китайської, французької, арабської та інших. Також можна готувати фахівців у певній сфері, наприклад, в ІТ або інтернет-маркетингу [4].

Отже, існує багато напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку бізнесу в Україні навіть у воєнний час. Залишається дослідити перспективи розвитку обраного інвестиційного напрямку та зробити правильні розрахунки залучення інвестицій у бажаний проєкт.

### Список використаної літератури

1. Федоренко В. Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності : навч. посіб. / за наук. ред. В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2004. – 431 с. – Бібліогр. : С. 422-431.
2. ТОП-10 перспективні бізнес ідеї під час війни та після війни [Електронний ресурс] // InVenture Europe. 19.07.2022 – Режим доступу до ресурсу: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/top-10-perspektivnih-biznes-idej-pid-chas-i-pislya-vijni>
3. Рекомендації для інвестора у 2023 році: чи варто інвестувати в нерухомість в Україні [Електронний ресурс] // Артур Лупашко. 27.01.2023 - Режим доступу до ресурсу: <https://business.diia.gov.ua/cases/masstabuvanna/rekomendacii-dla-investora-u-2023-roci-ci-var-to-investuvati-v-neruhomist-v-ukraini>
4. Який відкрити бізнес в Україні у 2023 році? [Електронний ресурс] // 07.01.2023 - Режим доступу до ресурсу: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/yakij-vidkriti-biznes-v-ukrayini>

**Беновська Л.Я., к.е.н., старший дослідник**  
**Старший науковий співробітник відділу**  
**регіональної фінансової політики**  
 ДУ «Інститут регіональних досліджень  
 ім.М.І.Долішнього НАН України»  
 lbenovska11@gmail.com

### ФОРМИ МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ

Місцеві запозичення здійснюються з метою фінансування бюджету розвитку міських бюджетів та використовуються на інвестиційні цілі, або бюджету розвитку обласних бюджетів з метою інвестиційних вкладень, що забезпечують виконання завдань обласних рад, спрямованих на задоволення спільних інтересів територіальних громад області (згідно статті 73 Бюджетного кодексу України).

В залежності від форм місцевих запозичень сформовано поняття «комунальний кредит», «місцеві гарантії». В Україні практикуються три основних форми, або інструменти місцевих запозичень:

- *укладання кредитних договорів (банківських та інших фінансових установ-донорів - ЄБРР, МБРР, НЕФКО)* — залучення позикових коштів шляхом укладання кредитних відносин з комерційним банком чи іншою фінансовою установою на умовах повернення, терміновості та платності.

- *облігаційна позика* — емісія облігацій муніципальної позики — цінних паперів з терміном обігу понад один рік. Облігації є інструментом фондового ринку, залучені кошти спрямовуються в розвиток необоротних капітальних активів, а проекти, під які емітуються облігації, мають інвестиційну спрямованість[1].

- *надання гарантій*. Механізм дії місцевої гарантії такий: позику одержує не муніципалітет, а комунальне підприємство, на яке покладається відповідальність щодо реалізації інфраструктурного чи соціального проекту, обслуговування позики, повернення ресурсів, тому суми фактичних запозичень та витрати на їх обслуговування не обтяжують муніципальні баланси. Сума запозичення та витрат на його обслуговування переходить в розряд муніципального боргу за гарантією тільки у випадку неспроможності позичальника розрахуватися по позиції[2].

У розвинутих ринкових країнах також розповсюджені набули такі форми місцевих запозичень як: вексельна позика, тобто емісія казначейських векселів та казначейських зобов'язань з терміном обігу до 1 року (як правило, випускаються з метою фінансування дефіциту бюджету поточного року і вважаються інструментами грошового ринку); та взаємні позики органів місцевого самоврядування. В Україні позики одного бюджету іншому заборонені згідно статті 73 БКУ.

Зазвичай кожна з форм місцевих запозичень та позик має свої напрямки застосування. Сферою застосування банківських кредитів найчастіше стає наявність короткострокових касових розривів, дефіциту муніципального бюджету. Для фінансування довгострокових капіталовкладень найчастіше використовують облігаційні позики. За допомогою, місцевих гарантій підтримується

розвиток комунальних підприємств. Переваги та недоліки форм місцевих запозичень важливо аналізувати при прийнятті рішення про місцеві запозичення з врахуванням фінансового стану місцевого бюджету, загального економічного розвитку держави, інвестиційно-кредитної політики держави, можливостей залучення коштів міжнародних фондів та інші (табл.1).

Слід також розрізняти поняття «місцеві запозичення» та «місцевий борг». На наш погляд, ці поняття слід розглядати як процес та результат. Зокрема місцеві запозичення слід розглядати як відносини з приводу мобілізації вільних грошових коштів фізичних, юридичних осіб, міжнародних фінансових організацій на умовах добровільності, строковості, платності з метою фінансування бюджету розвитку міських бюджетів. А «місцевий борг» є результатом цих відносин, адже місцеві запозичення призводять до формування «місцевого боргу».

Таблиця 1

### Переваги та недоліки різних місцевих запозичень

|                                      | <i>Переваги</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <i>Недоліки</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>облігаційна позика</i>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• нижча вартість запозичень порівняно з кредитними договорами;</li> <li>• встановлення умов запозичень органами місцевого самоврядування самостійно;</li> <li>• сприяння міжрегіональному руху капіталу: за допомогою емісії капітал з багатших регіонів може бути залучений для вирішення завдань розвитку слабших регіонів;</li> <li>• залучення вільних коштів населення для інвестиційного розвитку територій;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• складна (бюрократична) процедура випуску облігацій внутрішніх місцевих позик. Дії з випуску облігацій місцевих позик охоплюють 25 етапів.</li> <li>• відсутність в штаті муніципалітетів міст достатньої кількості фахових працівників, які можуть підготувати необхідну інформацію – перелік документів для одержання дозволу, обґрунтування проспекту емісії, звітування про результати розміщення облігацій і т.д;</li> <li>• складність отримання кредитних рейтингів, що є трудомістким та фінансово обтяжливим процесом для місцевих бюджетів;</li> <li>• недовіра юридичних та фізичних осіб до надійності місцевих облігацій;</li> <li>• емісія облігацій часто проводиться з метою рефінансування заборгованості за попередніми випусками;</li> <li>• низький рівень досвіду в сфері емісії місцевих облігацій</li> </ul> |
| <i>укладання кредитних договорів</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• прогнозованість – банківські кредити можна брати і погашати згідно графіку, на відміну від облігаційних позик;</li> <li>• проста процедура отримання кредиту порівняно з емісією облігацій;</li> <li>• швидке отримання коштів;</li> <li>• можливість отримання зовнішніх запозичень не лише для міст обласного значення, але і для міських рад різних рівнів.</li> </ul>                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• високі ставки по банківським кредитам, що зумовлені високою вартістю кредитного капіталу у вітчизняній банківській системі, зокрема ставки за кредитами залученими у банківських установах України становили 17,4-17,6%;</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <i>надання гарантій</i>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• підтримка розвитку комунальних підприємств, можливість їх технічного переоснащення;</li> <li>• низька плата позичальника за отримання місцевої гарантії</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• формування муніципального боргу у разі неплатоспроможності позичальника;</li> <li>• фінансова підтримка за рахунок коштів місцевого бюджету спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

Джерело складено за [2; 3; 4;5;6]

Порівняльний аналіз різних форм місцевих запозичень дозволив з'ясувати їх переваги та недоліки: складна (бюрократична) процедура випуску облігацій місцевих позик сповільнює процес облігаційних позик та сприяє укладанню кредитних договорів, незважаючи на високі ставки



банківських кредитів. Фінансова підтримка (гарантії) за рахунок коштів місцевого бюджету сприяє розвитку комунальних підприємств, їх технічному переоснащенню, проте водночас спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів господарської діяльності.

### Список використаних джерел

1. Максимчук О. Місцеві запозичення як джерело здійснення капітальних видатків місцевих бюджетів. *Світ фінансів*. 2019 № 2(59). С.98-108.
2. Синютка Н. Формування та імплементація муніципальної боргової політики в Україні. дисерт. к.е.н. за спеціальністю 08.00.08.- гроші, фінанси і кредит, Тернопіль, 2016.
3. Беновська Л. Місцеві запозичення як інструмент розвитку територіальних громад. *Світ фінансів*. 2022. №2.
4. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : навч. посібн. К.: Т-во “Знання”; КОО, 1999. 487 с.
5. Фокша Л. Теоретико-правовий зміст місцевих запозичень *Юридичний науковий електронний журнал*. 2016. №3 . С.114—119.
6. Фінансовий потенціал регіону: механізми формування і використання : Монографія / НАН України, Інститут регіональних досліджень; За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Козоріз. Львів, 2012. С. 307.

**Waszkielewicz Wiesław, Dr hab. inż., prof.,  
Professor**

*University of Economics and Humanities (Wyższa Szkoła  
Ekonomiczno-Humanistyczna w Bielsko-Biala, Poland)*  
waszkiel@zarz.agh.edu.pl

**Dudek Marek, Dr hab. inż prof. AGH  
Dziekan Wydziału Zarządzania**

*AGH University of Science and Technology in Krakow  
(Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie, Poland)*  
mdudek@zarz.agh.edu.p

## CORPORATE INFORMATION SYSTEMS

Many approaches to solving issues on the spatial organization of corporations require their comparative analysis in terms of their operational activities.

The corporate information system (CIS) is an open integrated real-time automated system for automating the business processes of a company at all levels, including business processes for making managerial decisions. Among them there are such directions: Automated control systems (ACS); Integrated Management Systems (IMS); Integrated Information Systems (IIS); Enterprise Management Information Systems (EMIS).

To the main tasks that solve CIS, this is methodological and informational support for the process of managing the flow of materials, using equipment and personnel, coordinating the operations of an enterprise with the actions of suppliers, determining market needs, interacting with customers, and others.

Typical areas of control covered by the system include: planning the needs of the enterprise in resources and assessing the possibility of meeting market needs; planning the timely supply of materials in quantities really needed to meet demand; ensuring optimal use of equipment and human resources; maintaining the necessary stocks of materials, work in progress and finished goods - in the right quantities and in the right places; preparation of production tasks and schedules, taking into account technological requirements and the availability of production resources (people and equipment); maintaining relationships with suppliers and customers, both in the execution of individual orders, and in the long term; meeting the ever-changing needs of the market; quick response to emerging production problems.

The concept of operational management of creation involves the automation of planning the needs of an industrial company in resources in the field of production and distribution.

One of the first systems in which such a concept was developed was JIT and KANBAN technologies.

JIT technology - Just-in-time - in the production process, all components and materials are at the right production site at the time when they are needed and in exactly the right quantity. The finished product must be delivered to a specific point in the logical channel at the time when it is needed. This eliminates excess inventory in production and distribution.

The development of KANBAN is a system of the company in which all production units of the machine-building plant are supplied with resources, including up to the time that is needed to fulfill the order by the consumer. Its goal is to produce and sell only the right product in the right quantity at the right time.

Further, the approaches of IC (Inventory Control), MRP (Material Requirements Planning), MRP II (Manufacturing Resource Planning), ERP (Enterprise Resource Planning) formed the theoretical basis of CIS.

At the same time, considering the development of information support for operational systems, one can note such a list of actually functioning systems.

1. Company resource management system. The following abbreviations are used: MRP (Material Requirements Planning); MRPII (Manufacturing Resource Planning); ERP (Enterprise Resource Planning). The first to appear were the methodology and systems of MRP - planning the need for materials. The main task of MRP systems is to ensure the availability of the required amount of required materials / components in the warehouse at any time within the planning period. However, when calculating the need for materials, the MRP concept did not take into account production capacities, their loading, labor costs, financial requirements, etc. So in the 80s. the closed-loop MRP system was transformed into a Manufacturing Resource Planning system, which was called MRP II. Its main essence is that forecasting, planning and control of production began to be carried out throughout the entire life cycle of products, from the purchase of raw materials to its shipment to the consumer. In the early 1990s, MRPII class systems integrated with a financial planning module (Finance Requirements Planning - FRP) were called enterprise resource planning systems (Enterprise Resource Planning - ERP). An ERP system is a set of integrated applications that allows you to create an integrated information environment for automating the planning, accounting, control and analysis of all the main business operations of an enterprise.

2. Logistics management system (SCM - Supply Chain Management).

3. Product data management system at industrial enterprises (PDM - Product Development Management).

4. System of computer-aided design and technological preparation of production (CAD / CAM - Computer-Aided Design / Manufacturing).

5. Document management system (docflow - document flow).

6. Information automated accounting system (AIS - Accounting Information System). The accounting information system supports two main business functions - registration of business transactions and decision support. This is a part of the information system that is related to the assessment, analysis and forecasting of income, profits and other economic events in general at the enterprise and in its divisions.

7. System for providing data for analysis to management (MIS - Management Information Systems).

8. Workplace organization systems (workflow).

9. Internet/Intranet environment.

10. System of electronic commerce (e- commerce).

11. Specialized software products or systems for solving other problems.

Each of these systems can be quite complex and consist of several software products and methods for managing them.

They differ from traditional APCS systems (Automated Enterprise Control Systems) in that they have the means to receive data from process equipment, but they often do not include subsystems for billing, design and technological preparation of production, dispatching, etc.

Almost all types of information systems under consideration, regardless of their scope, cover the same set of components: functional components; data processing system components; organizational components. So far, not a single integrated software product can fully cover all of the above subsystems of

the CIS. However, despite this, we should agree that the corporate information system is the same part (completely equal and necessary) of the production infrastructure, as well as technological equipment (machines), resources and personnel.

Subsequent development systems involved the formation and development of logical outsourcing technology based on the concept of Value added logistics (VAL). The concept of VAL is an approach to the organization of a logical process based on the creation of added value in a logical network.

Ideology of logical outsourcing in distribution systems, which involves the transfer to a third party of the logical processes associated with the formation of distribution channels and the delivery of goods. The function of outsourcing is to reduce the costs of the manufacturer when selling products by attracting qualified professionals - logical operators.

There is a classification of operators of logical structures:

- 1PL (First Party Logistics) - all logical operations are performed by the manufacturer itself (insourcing);
- 2 PL (Second Party Logistics) - provision of transportation and warehouse management services;
- 3 PL (Third Party Logistics) - a logical operator provides services with a significant added value (warehousing, reloading, product processing and marketing), providers are expected to be involved;
- 4 PL (Fourth Party Logistics) - there is an integration of all companies that are involved in distribution channels;
- 5PL (Fifth Party Logistics) - management of all components of the logical chain using electronic media.

Modern international logical providers are known, for example FM Logistic, DHL, TNT, STS/RLS Logistic.

The concept of production integration is an optimized management of not only material, but also economic flows (financial, service, information, labor) at all stages of movement (supply, production, distribution, consumption). In distribution systems, this concept has been developed in the development of ERP, CSRP and SCM.

The experience of companies that have introduced the concept of operational production management into their enterprises has shown that this concept helps to strengthen control and maintain high product quality in the context of all components of the logistics structure of industrial enterprises.

*Гриценко Н.В. к.е.н., доцент  
доцент кафедри транспортних систем та логістики  
Український державний університет залізничного транспорту  
gritsenkonatal@gmail.com*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Транспортна система України характеризується як позитивними тенденціями розвитку (зростанням транспортної мережі, обсягів перевезень, у тому числі міжнародних, посиленням конкуренції на внутрішньому ринку транспортних послуг, активізацією міжнародного співробітництва в рамках адаптації до вимог єдиної транспортної політики країн ЄС, активною інтеграцією до світової транспортної системи тощо), так і негативними (низькими темпами якісних зрушень у розвитку транспортної мережі та транспортних засобів, відсутністю власного морського флоту, низьким рівнем контейнеризації портового господарства, відсутністю чіткого механізму реалізації стратегій розвитку транспортної галузі, низьким інвестиційним потенціалом галузі тощо). Внаслідок військових дій на території країни дана ситуація ускладнилась. Станом на початок вересня 2022 р., збитки інфраструктури і транспорту становили відповідно 35,1 млрд.дол. США і 2,7 млрд.дол. США й надалі зростають [1].

У довоєнний час залученню інвестицій транспортного сектора приділялася значна увага через програму розвитку та реформи транспортної системи України, однак зараз ця програма зупинилась, і більш того, вона потерпіла ще більшої шкоди.

Розвиток інвестиційного потенціалу транспортної системи України можливий на таких основних засадах, як: модернізація, інноваційність, інтеграція, інтероперабельність, адаптація; гармонізація [2]. Звичайно не треба забувати про стратегічні цілі, а саме, формування конкурентоспроможної транспортної системи, поглиблення інтеграції до європейської та світової транспортних систем, розвиток транспортно-економічних зв'язків і співробітництва з міжнародними організаціями в рамках спільних проектів, що є складовими концептуальних засад функціонування транспортної системи України, реалізація яких сприятиме посиленню ролі країни у світовій транспортній системі.

Останні події не залишають ніяких можливостей розвитку транспортної інфраструктури це стає на заваді створенню передумов для поліпшення взаємозв'язків як всередині країни, так і на міждержавному рівні, якісному забезпеченню транспортного обслуговування суб'єктів господарювання і населення, розвитку експортного потенціалу транспортної галузі, покращенню іміджу України як транзитної країни. Тому розвиток транспортної галузі й реалізація потенціалу транспортної інфраструктури перетворюються на один із ключових елементів стратегії економічного зростання держави в цілому та забезпечення її економічної безпеки, а розвиток не можливе без інновацій та інвестицій.

Важливими завданнями державної політики у транспортній сфері є удосконалення законодавчого та організаційного підґрунтя реструктуризації транспортної інфраструктури, розбудова національної мережі міжнародних транспортних коридорів та її поступове інтегрування в транспортні системи Європи та Азії, Балтійського й Чорноморського економічного просторів [3].

Перспективи потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку транспортної системи України полягають у забезпеченні галузей економіки послугами транспортного комплексу для безперешкодного перевезення вантажів та пасажирів у внутрішньому та міжнародному сполученні за умов: розширення міжнародних транспортних коридорів; розбудови швидкісних автомагістралей; оновленні та розвитку залізниць і їх матеріально-технічної бази; будови нових літаків та удосконалення аеропортів; Для реалізації цих завдань, та забезпечення зростання ефективності функціонування транспортної системи, підвищення якості транспортних послуг необхідно:

- реалізувати заходи, спрямовані на подальше інтегрування транспортної системи України в європейську та світову, що сприятимуть ефективній реалізації транзитного потенціалу України;
- удосконалити механізми лізингу транспортних засобів;
- удосконалити державну систему забезпечення безпеки на транспорті;
- створити законодавчо закріплені умови, що стимулюють інвестування в об'єкти транспортної інфраструктури;
- створити умови для стійкої економічної та технологічної інтеграції транспортного комплексу з основними вантажовідправниками, що може здійснюватися за рахунок інвестування підприємств, які споживають транспортні послуги, у розвиток останніх;
- розширити масштаби використання електронних документів у сфері вантажного транспорту та супроводу транспортних засобів шляхом впровадження систем супутникової навігації;
- налагодити ефективну співпрацю на регіональному рівні державних органів управління транспортними галузями з місцевими органами влади і приватним сектором з метою визначення оптимальних місць розташування складських приміщень мережі стратегічних логістичних центрів поблизу транспортних вузлів;
- здійснити розбудову і модернізацію транспортної, складської інфраструктури, створити сприятливі технічні, правові, організаційні і фінансово-економічні умови розвитку інтермодальних перевезень [2,3].

Перелічені завдання потребують фінансування на відбудову та розвиток транспортної системи. Національний інститут стратегічних досліджень доводить до відома, що у проекті Плану відновлення України, розробленому Національною радою з відновлення України від наслідків війни, створеною відповідно до Указу Президента України від 21.04.2022р. №266/2022, визначено, що загалом на відновлення транспортної інфраструктури України потрібно орієнтовно близько 212,7 млрд.грн. Фінансування спрямовуватиметься на реалізацію пріоритетних заходів: відновлення критичних об'єктів транспортної інфраструктури, розбудову залізничних, автомобільних і

внутрішніх водних шляхів для налагодження логістики перевезень пасажирів і вантажів, відновлення експорту і забезпечення продовольчої безпеки у світі [3].

Звичайно при залученні інвестицій виникає безліч проблем, одною із головних є правове регулювання процесу залучення. Виходячи з цього, необхідна розробка положень по створенню інфраструктури, що забезпечує реалізацію геополітичних і економічних аспектів транспортної політики і сучасних стратегій розвитку транспортної інфраструктури.

Отже, головною умовою для залучення інвестицій у транспортний сектор, є внесення змін до чинного законодавства України, бо це є передумовою реалізації не тільки розвитку державного, а і європейського рівня життя нашої країни.

### Список використаної літератури

1. Дяченко Т.О. Особливості залучення інвестицій у авіаційну галузь України / Т.О. Дяченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/241/230/> (дата звернення 19.03.2023).
2. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспорту: методологія формування та розвитку : [монографія] / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. – К. : Логос, 2006. – 264 с.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення національної транспортної стратегії України на період до 2030 року» [Електронний ресурс] - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text> (дата звернення 21.03.2023).

*Жданова Л.Л., д.е.н., доцент,  
професор кафедри загальної економічної теорії та економічної політики  
Одеського національного економічного університету  
Видобора В.В., к.е.н., доцент,  
декан факультету менеджменту, обліку та інформаційних технологій  
Одеського національного економічного університету  
l\_zhdanova@ukr.net*

### ПЕРЕТВОРЕНІ ФОРМИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Розвиток економіки і суспільства призвели віддзеркалюються у розвитку теоретичного відображення процесів, що відбуваються. Особливий інтерес дослідників різних наук, що вивчають суспільство, почали викликати зміни капіталу у інформаційному суспільстві та інформаційній економіці. Не тільки економісти, а також і філософи, соціологи, політологи, культурологи західних країни і вітчизняні вчені зробили свій внесок у дослідження нових соціальних явищ інформаційної економіки, в результаті чого з'явилися такі категорії як людський капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал, культурний капітал, адміністративний капітал, політичний капітал, інституціональний капітал, символічний капітал і інші визначення пов'язані зі словом капітал. Таке багатство визначень, пов'язаних зі словом капітал є відображенням проникнення товарно-грошових відносин у сфери, де такі відносини раніше не існували. Одночасно таке різноманіття визначень відображає спроби категорією «капітал» висловити відношення, які за своїм змістом товарно-грошовими не являються.

Серед найбільш значущих публікацій можливо виділити роботи американського економіста, лауреата Нобелівської премії Гери Беккера (1930-2014), присвячені дослідженню людського капіталу, та роботи французького філософа і соціолога П'єра Бурдіє (Pierre Bourdieu, 1930-2002), присвячені відтворенню соціальних ієрархій. Важливими вехами у цьому напрямку досліджень стали публікації Е. Агацці, А. Горца, Л. Едвідсона, М. Кастельса, Дж. Коулмана, К. Мей, Р. Нельсона та С. Дж. Уинтера, Х. Робертсона, Т. Стоуньєра, Л. Турроу, Ф. Уебстера, К. Хеннінга та ін. Свій внесок у дослідження суспільства, враховуючи проникнення у всі його сфери економічного образу смислення зробили вітчизняні вчені О. Білорус, А.А. Гриценко, Л.Г. Мельник, Г.Г. Почепцов, А.А. Чухно і ін.

У фундаментальному трактаті, П. Бурдіо виділено такі види капіталу: економічний, культурний, соціальний, символічний. Інші автори ще більше примножили визначення, пов'язані зі словом капітал. Щоб зрозуміти сенс нових визначень, пов'язаних зі словом капітал, розглянемо їх послідовно.

Для визначення соціально-економічного сенсу суспільства необхідно зрозуміти соціально-економічну форму особового фактору виробництва. З цією метою необхідно звернутися до трактовок фактору «праця» в сучасних концепціях економіки та суспільства. Інформаційна економіка потребує кваліфікованої, освіченої праці фахівців. Таку працю віддзеркалює концепція *людського капіталу*. Сутністю людського капіталу вважаються інвестиції в людські ресурси з метою підвищення їх продуктивності у майбутньому. Як і у випадку з будь-якими іншими інвестиціями, виникає питання про їх економічну доцільність. Відповідь залежить від того, чи будуть прибутки достатньою мірою перевершувати витрати і чи задовольняються стандартні інвестиційні критерії. При такій постановці питання існує пряма аналогія між інвестиціями в людський капітал і інвестиціями у фізичний капітал, проте є і розбіжності. Зокрема людський капітал не може бути забезпеченням при позиції, тому що він не може бути проданий. Крім того, індивід не може розподілити або диверсифікувати свій ризик, як це може зробити власник фізичного капіталу. За винятком цих факторів людський і фізичний капітал дуже близькі за своєю природою, наприклад, людський капітал, так само як і фізичний, підлягає амортизації.

Ідея капіталовкладень людини в саму себе може мати дуже широку сферу застосування. Вона може бути покладеною у трактування не тільки інвестицій у середню і вищу освіту, навчання без відриву від виробництва, але також і у трактування інвестицій у дошкільне виховання в сім'ї, поліпшення здоров'я й отримання інформації про ринок праці в процесі пошуку роботи і т. ін. Економічний сенс теорії людського капіталу спрямований на пояснення диференціації заробітної плати за віком і професіями, нерівномірного розподілу безробіття в різних рівнях кваліфікації.

Головним недоліком цієї теорії, навіть з економічної точки зору, є те, що людина у яку втілений людський капітал, не може відділити свій людський капітал ввід себе як фізичної істоти, не може залишити свій людський капітал діяти самостійно, у відриві від фізичної істоти і приносити їй прибуток. Ця людина має працювати – як звичайний найманий працівник, відповідно до рівня своєї кваліфікації у фірмі, або як простий товаровиробник за власною ініціативою, без залучення найманих працівників.

Завдяки критиці концепції людського капіталу, спочатку широко визнаної, згодом дослідники-економісти відмовилися від цієї категорії як такої, що не віддзеркалює економічну реальність. Вже багато років використовують поняття «людський потенціал». Це поняття точніше відображає сутність сучасної економіки, коли у людини потенціал є, інвестиції в освіту зроблені, але роботи нема і її людський потенціал не приносить ніякого доходу. В результаті категорія «людський капітал», а потім «людський потенціал» по сенсу нічим не відрізняється від категорії здатність людини до праці, тобто від робочої сили. Але саме категорію людський капітал і сьогодні використовують філософи, соціологи, політики, публіцисти [1, с. 10-11]

Категорія людський капітал прикрашає дійсність, приховуючи її неприємну сутність: робочу силу купують для використання в процесі створення додаткової вартості. Про людський капітал така думка не виникає. Здається, що він сам і є капіталом, він самозростає завдяки своїй освіті та творчим здібностям.

Категорії, які не розкривають економічну дійсність, а маскують її, відображають не такою, якою вона є, називаються перетвореними формами. Ці форми є формами сутнісних категорій, проте проявляють сутність у викривленому виді. Такі перетворені форми властиві не лише економіці, тобто соціальному світу, вони властиві і фізичному світу. Ми бачимо рух Сонця по небу, тобто обертання Сонця навколо Землі, але ж фізика доводить, що у дійсності сенс протилежний і це Земля обертається навколо Сонця. Відділення форми від сутності, розуміння соціального статусу форми: це форма, яка розкриває сутність, чи це форма, яка маскує сутність, – є головною місією науки про суспільство, у тому числі і науки про економіку.

Іншою категорією у ланцюжку визначень специфіки сучасного етапу розвитку економіки і суспільства є категорія *інтелектуальний капітал*. Мова йде про інтелектуальні здібності людей у єдності зі створеними ними матеріальними і нематеріальними засобами, які використовуються у процесі інтелектуальної праці [2]. Інтелектуальним капіталом фірми вважають складну категорію,

яка сумує знання і творчі здібності працівників, що відіграють роль «колективного мозку», плюс інтелектуальну власність фірми, плюс організаційну структуру, соціальні зв'язки та інформаційні мережі фірми, що формують та підтримують її імідж. Як видно з розкриття сенсу категорії «інтелектуальний капітал» мова йде про найманих висококваліфікованих творчих робітників і інтелектуальну власність фірми. За своїм економічним сенсом категорія інтелектуальний капітал об'єднує найману робочу силу творчих робітників і створені ними в процесі праці інформаційні продукти або придбані фірмою інформаційні товари [3, с. 10]. За економічним сенсом всі ці витрати – це витрати фірми на придбання засобів виробництва і робочої сили з метою створення прибутку. Соціально-економічний сенс факторів виробництва не змінився. Категорія інтелектуальний капітал, так само як і категорія людський капітал належить до числа перетворених форм, які не розкривають, а маскують сутність економічних явищ і процесів.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій підвищив інтерес дослідників до інформації і до використання інформаційних ресурсів у процесі виробництва. В результаті викристалізувалася концепція *інформаційний капітал*. Концепція зводиться до наступних міркувань. Володіння інформацією може вплинути на ринкові ціни, в результаті це вплине і на ефективність капіталу [4, с.20]. Ну а якщо володіння інформацією дозволяє отримувати додатковий дохід, то цей приріст доходу є результатом витрат на отримання інформації, тобто така інформація, що здатна збільшувати прибуток фірми, є інформаційним капіталом.

Не можна сказати, що таке уявлення віддзеркалює абсолютне нове явище. Така форма ринкових угод звісна вже давно, але з розповсюдженням ІКТ і можливостями використовувати отриману ексклюзивну інформацію в режимі реального часу вона придбала великих масштабів [5, с. 24-51].

У продуктивному капіталі зростає питома вага засобів виробництва, пов'язаних з ІКТ (комп'ютери, програмне забезпечення, комунікаційне обладнання та ін.), здійснюється організаційна модифікація фірм, коли територіально роз'єднанні підрозділи, постачальники та споживачі об'єднуються у єдине ціле завдяки комп'ютерним мережам. Ринкові угоди все в більших масштабах здійснюються через Інтернет. В результаті зменшуються витрати виробництва і трансакційні витрати. Таким чином до інформаційного капіталу по суті справи відносять витрати фірми на придбання сучасного обладнання у тому числі офісного обладнання, його модернізацію, удосконалення роботи, а все це підвищує прибутковість капіталу. Але все ж таки – прибутковість звичайного капіталу, мета якого виробити прибуток.

Таким чином, інформаційний капітал, так само як і людський капітал, як і інтелектуальний капітал, є перетвореною формою, яка маскує дійсність, вводить у обіг поряд з реальними формами економічних відносин перетворені форми, які циркулюють у просторі знань про економіку і суспільство. Для відділення форм, що розкривають сутність, від форм, які її маскують, але які видимі на поверхні явищ і які надають цю економічну і соціальну дійсність у дуже приємному виді для суб'єктів економіки і суспільства, для такого відділення необхідна наука. Але і тоді, коли наука роз'яснює сенс перетворених форм, вони нікуди не зникають з простору знань про суспільство, бо вони видимі і легко сприймаються спостерігачами.

З наведеного можливо зробити висновок, що множина соціологічних трактувань економічних категорій не змінює сутність сучасної економіки і сучасного суспільства, властивих розвинутим країнам, у сутнісному соціально-економічному трактуванні. Соціально-економічна форма праці, мета виробництва залишаються незмінними. Інформаційна економіка – це економіка сучасного розвинутого капіталізму, інформаційне суспільство – це суспільство сучасного розвинутого капіталізму

### Список використаної літератури

1. Жданова Л.Л. Промислова революція та індустріалізація: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 11. С.8-11/
2. Мельник Л. Г. Сучасні соціально-економічні тренди: досвід ЄС та практика України у світлі промислових революцій: монографія. – Суми: Сумський державний університет, 2021. – 338 с.

3. Жданова Л. Л. Високотехнологічний сектор світової економіки у глобальній конкуренції. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022. №11-12. С.7-13
4. Геєць В.М. Соціалізація та соціальні інновації у розвитку економіки. *Економічна теорія*. 2020. № 4. С.15-24.
5. Гриценко А., Бурлай Т. Вплив цифровізації на соціальний розвиток. *Економічна теорія*. 2020. №3. С.24-51.

*Жданова Л.Л., д.е.н., доцент,  
професор кафедри загальної економічної теорії та економічної політики  
Одеського національного економічного університету  
l\_zhdanova@ukr.net*

## **ІРРАЦІОНАЛЬНІ ТА ВІРТУАЛЬНІ ФОРМИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ**

Однією з ключових проблем розуміння суті змін, що відбуваються в сучасній економіці і суспільстві є питання про співвідношення та взаємодію матеріальної та віртуальної сфер, про феномен «подвоєння соціальної реальності».

Віртуальний – це уявний об'єкт, стан або процес, які реально не існують, але можуть виникнути за певних умов. З появою обчислювальної техніки слово «віртуальний» використовується у сенсі: «не існує насправді, але з'являється завдяки програмному забезпеченню». Під впливом інформаційних технологій термін «віртуальність» розуміється як деякий стан, у якому суб'єкт втрачає різницю між реальним світом і світом сконструйованим (завдяки програмному забезпеченню). У цьому сенсі «віртуальність» застосовується у економіці, психології, культурології.

Реальною матеріальною основою феноменів економічних віртуальних явищ є капітал і його відносно самостійні форми, які відособлюються у процесі його кругообігу – продуктивний, товарний, грошовий, відповідно, промисловий капітал, торговельний та позичковий. Ці форми капіталу можуть і на практиці набувають риси віртуальних капіталів. Таким може бути в деякій мірі промисловий капітал, коли він організує віртуальні фірми, віртуальне виробництво, віртуальну зайнятість, бренди, які в умовах перенасичених ринків, з величезною різноманітністю взаємозамінних товарів, переводять конкуренцію зі сфери матеріального виробництва у віртуальну реальність, де створюються уявні особливі якості товару чи фірми, які цінуються споживачами чи інвесторами вище, ніж фактично зроблене. Бренд – це знак, символ, слова або їх поєднання, які допомагають споживачам відрізнити товари чи послуги однієї компанії від іншої. Бренд – це комплекс уявлень, думок, асоціацій, емоцій покупця щодо ціннісних характеристик товару, які відрізняють його від інших товарів, це ментальна оболонка, у яку покупець, завдяки нав'язаним масовій свідомості підказкам ЗМІ, одягає той чи інший товар.

Сам бренд стає об'єктом купівлі-продажу. Однак отримати вигоду від такої покупки інвестор може лише організувавши власне виробництво під маркою купленого бренду та підтримуючи і розвиваючи його імідж. Для споживача предмети споживання відомих брендів стають елементом демонстративного споживання, свого роду впізнаваним знаком соціального статусу, престижу, рівня доходу. Бренди перекладають індивідуальне споживання зі сфери задоволення потреб життя людини у сферу задоволення її соціальних претензій. Проте зміна моди зміняє і соціальний престиж брендів, робить деякі з них, які спочатку були ознакою високого соціального статусу, застарілими, використання яких стає ознакою збідніння.

З точки зору відношення до форм капіталу, бренд як об'єкт купівлі-продажу є елементом соціального капіталу. Це поняття входять в науковий обіг у зв'язку з теоретичним відображенням пошуків фірмами шляхів підвищення ефективності виробництва. Ідею соціального капіталу висловив П. Бурд'ю для визначення можливостей фірми отримати прибутки завдяки соціальним зв'язкам. Економічне значення соціальних зв'язків полягає в тому, що їх існування дозволяє зменшувати витрати на координацію спільної діяльності, формує відносини довіри, які скорочують витрати на бюрократичні процедури, забезпечує стабільні відносини з постачальниками ресурсів,



утворює відданість покупців тощо. Це віддзеркалюється у зростанні обсягів реалізованої продукції, що стосується персоналу – віддзеркалюється у зниженні плинності кадрів, зростають можливості підвищення кваліфікації і, як результат – зростає прибуток.

Соціальний капітал може бути об'єктом купівлі-продажу тільки разом із самою фірмою, і отримувати вигоду від його існування інвестор може лише підтримуючи та зміцнюючи виробництво, а разом з ним і соціальні зв'язки, успадковані при купівлі фірми. Сучасна соціологія вважає такі зв'язки соціальним капіталом, проте більш логічно вважати їх віртуальним капіталом, який існує лише при визначених умовах і зникає при зміні цих умов. При зникненні (або зміні) цих умов тобто при звуженні клієнтської бази фірми, при зменшенні числа покупців, при зміні постачальників ресурсів та погіршенні їх якості або зростання ціни, незважаючи на незмінність балансової вартості основного капіталу, на незмінність оборотного капіталу, обсяги реалізації товарів, і, відповідно, прибутку зменшуються. Продуктивний капітал залишається, але соціальний – зменшується і навіть зникає. Це і є властивість віртуальної форми промислового капіталу. Він є скоріше уявною формою капіталу, тобто віртуальною, ніж реальною продуктивною силою.

Подальшим відображенням пошуків фірмами (продуктивним капіталом) можливостей підвищення ефективності виробництва є концепції культурного та символічного капіталу. Ці поняття, як і поняття соціальний капітал, необхідні для створення та підтримання не стільки реальних, скільки уявних якостей товару та його виробника, тобто для створення іміджу бренду. Культурним капіталом вважають всі культурні ресурси, які має фірма або індивід. Близький до нього за змістом символічний капітал – це престиж, який дають різноманітні відзнаки, нагороди, титули тощо. Їх також можна вважати віртуальними. Вони існують лише при існуванні визначених умов і зникають зі зникненням цих умов.

При більш уважному погляді на сенс цих категорій не важко зрозуміти, що мова йде про стиль роботи фірми у ринковому середовищі з метою отримання, збільшення прибутку. Соціальний капітал, культурний капітал, символічний капітал неможливо виміряти у грошовій формі. Ці категорії – суто уможлядає уявлення про можливості отримання прибутку. Ці поняття за своїм соціально-економічним сенсом – це віртуальний прояв перетворених форм економічних відносин.

Таким чином, сучасні дослідження суспільства вводять в науковий обіг багато віртуальних форм капіталу, які приховують, перетворюють та розмивають, його сутність. Не субординуючі їх, оперуючи потоком різноманітних відбитих та ірраціональних форм як самостійними, не розкриваючи їх зв'язок із сутнісними формами, наука про суспільство втрачає головний признак науки – системність.

Віртуальний характер зазначених форм зовсім не означає, що вони не належать до об'єктивного світу. Навпаки, об'єктивний світ із їх появою збагачується і ускладнюється, подвоюється, оскільки надбудова віртуальних форм, височіючи над реальним базисом суспільно-господарського життя, перетворює його відповідно до імперативів сучасного розвитку: товари та фірми знаходять бренди, індивідуальні суб'єкти – імідж.

Проте, незважаючи на таке помітне ускладнення економіки, надбудовані віртуальні форми капіталу самі по собі існувати не можуть. Будучи тінню реального капіталу, вони існують лише разом із ним, у його кругообігу. Реальне матеріальне багатство суспільства продовжує створювати промисловий капітал, який залишається основним фактором, що здійснює зростання економіки [1, с.210-230].

Інформаційна революція прискорила нерівномірність динаміки складових частин продуктивного капіталу, в результаті чого формуються вагомі диспропорції між грошовою формою капіталу (тимчасово вільними грошовими коштами) і можливостями їх прибуткового інвестування у реальному секторі економіки різних країн. Зростає обсяг позичкових ресурсів без відповідного попиту на них з боку реального сектору.

Цілком логічним вирішенням проблеми цієї диспропорції є інвестування грошових ресурсів у фінансові ринки, перш за все – у ринок акцій. Такому вирішенню проблеми сприяють ІКТ, які дозволяють постійно відслідковувати зміни на ринках акцій і не тільки оперативне реагувати на зміни, але і підштовхувати їх у вигідному для інвесторів напрямку.

На фондовій біржі представлені акції різних компаній, як цілком традиційних галузей промисловості, так і нових, високотехнологічних. Великі високотехнологічні акціонерні компанії виробляють у масовому масштабі інформаційні товари і завдяки цьому приносять великі прибутки,

які значною мірою перевищують прибутки фірм традиційних галузей промисловості. В результаті курс акцій високотехнологічних компаній виявляється значно вищим, ніж у інших акціонерних компаній. Сумарна вартість акцій високотехнологічних компаній перевищує, нерідко у рази перевищує грошовий капітал, інвестований у створення і функціонування цих компаній. В економічній теорії капітал представлений цінними паперами, у даному випадку – акціями, і оцінений на основі курсу акцій, має назву фіктивний капітал. Фіктивний капітал взагалі створює перетворене уявлення про масштаби багатства компаній, акції яких представлені на фондовій біржі. Що стосується фіктивного капіталу, наданого акціями високотехнологічних компаній, то він створює не лише перебільшене уявлення про багатство цих компаній, але і про соціальне значення цих компаній. В результаті формуються ірраціональні форми економічних відносин, коли акція як об'єкт купівлі-продажу товаром являється, але не являється продуктом праці, її ціна віддзеркалює не витрати праці, не реальні процеси, що відбуваються в реальному секторі економіки, а перетворені процеси руху позичкового капіталу в цілому, в тому числі і грошового капіталу на ринку цінних паперів.

Ситуацію з відривом курсу акцій як показника ефективності інвестування від реального положення справ часто погіршує економічна політика розвинутих країн. Курс акцій прямо пропорційний дивіденду і обернено пропорційний ставці позичкового відсотку. Коли Центральний банк країни, борючись зі спадом виробництва, знижує облікову ставку відсотку з метою стимуляції інвестицій, курс акцій автоматично зростає. На ринку цінних паперів роздувається своєрідна бульбашка, яка не віддзеркалює соціальну матерію, а лише уявлення людей про можливі прибутки. Формуються ірраціональні форми економічних відносин.

До них додаються форми економічних відносин викликаних до життя інформаційно-комунікаційними технологіями. Мова йде перш за все про прискорення функціонування грошового капіталу, можливості його переміщення у будь-яку країну світу практично миттєво. Перекидання значних грошових сум лише як електронних сигналів надає грошам вид віртуальної реальності.

Швидкість переміщення грошового капіталу за допомогою мережі Інтернет посилює відрив грошового капіталу від товарного капіталу, реального сектора економіки – від фінансового. Як наслідок цього, інвестиції у виробництво, як і саме виробництво, стають не вигідними на фоні обороту грошового капіталу на біржі. Але за таким оборотом грошей не знаходяться відповідні товарні маси. Да і самі гроші здійснюють свій рух не у натурально-речовій формі світових паперових грошей, або золота, яке суто теоретично вони репрезентують, а лише у вигляді електронних сигналів. Таким чином, відбувається віртуалізація економічних відносин у найважливішій сфері товарної економіки – сфері грошей і грошового обігу. Зароджені такі відносини самим розвинутим великим товарним виробництвом, але їх розвиток, гіпертрофія обумовлені інформаційною економікою і інформаційним суспільством.

Висновок. Зростання суспільного інтересу до проблем інформатизації суспільства і економіки призвело до введення в науковий обіг безліч часткових трактувань капіталу, які, множачи його форми, розмивають його сутність, створює зростаючий потік різноманітних віддзеркалених перетворених форм, які існують одночасно і поряд із суттєвими формами. В результаті створюється різноманітність розуміння дійсності, вона втрачає однозначне визначення, а навпаки, визначення сутності стають мінливими, вислизують від розуміння.

### Список використаної літератури

1. Жданова Л. Л. Відтворення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика [Монографія]. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.
2. Хаустов В. Глобальні тенденції розвитку цифрової економіки в контексті вагомості інтелектуальної власності. *Економічна теорія*. 2020. № 2. С. 67-81.

## БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ДРАЙВЕРИ ІННОВАЦІЙНОГО КАПІТАЛОТВОРЕННЯ

Низька інноваційно-інвестиційна активність суб'єктів господарювання всіх форм власності є найвагомішою з причин, що стримують перехід будь-якої макроекономічної системи до стадії економічного зростання на засадах авангардизації та технологічної модернізації національного виробництва товарів і послуг [1]. Серед руйнівних наслідків хронічного недоінвестування – прискорення та розширення масштабів морального та фізичного старіння матеріально-технічної бази, насамперед активної частини основного капіталу, технологічна деградація, посилення структурної диспропорційності, зниження ефективності використання економічних ресурсів, послаблення міжнародних конкурентних переваг та породження від'ємного мультиплікативного ефекту. За відсутності компенсаторів приведений у дію систематичним зменшенням інвестиційних ін'єкцій в економіку мультиплікативно-акселераційний механізм (рис. 1) прискорює спад виробництва, що, у свою чергу, розмиває економічну та соціальну базу національного відтворення, скорочує фінансові можливості мікрорівня національної економіки та послаблює мотивацію інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, істотно зменшує їх схильність до інновацій.

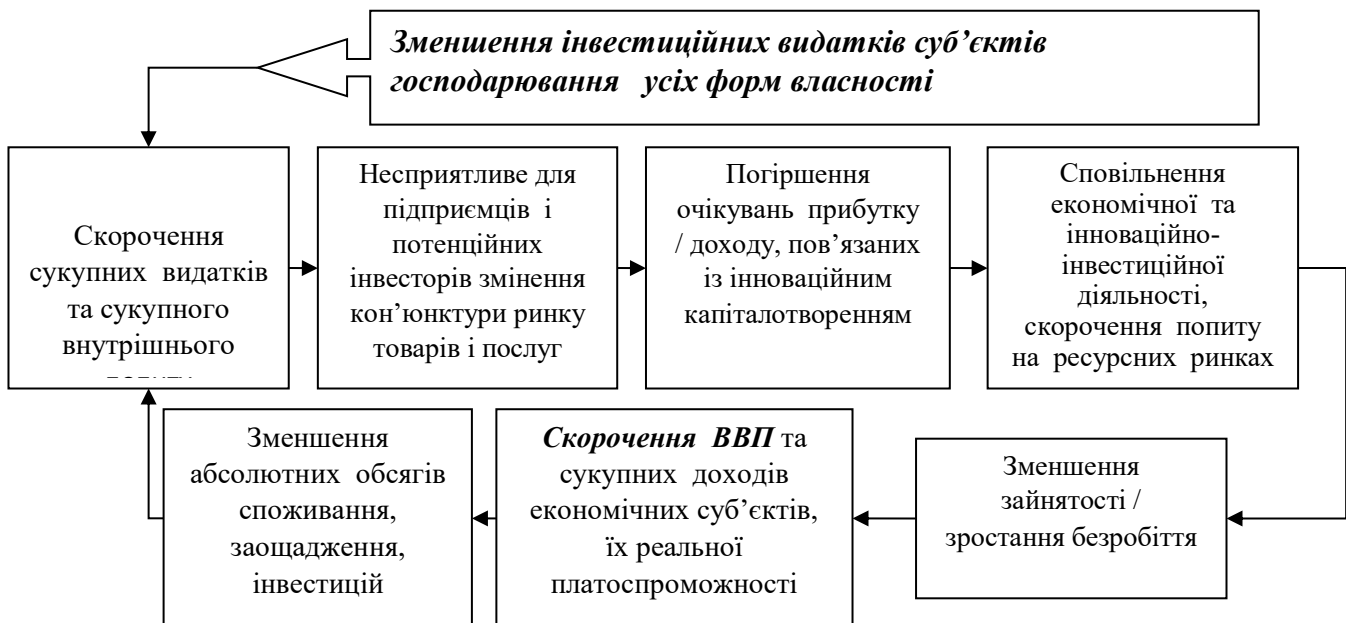


Рисунок 1 - Механізм дії від'ємного інвестиційного мультиплікатора-акселератора та його макроекономічні наслідки.

Тривале збереження та посилення регресивних тенденцій – це сигнал до критичного переосмислення стратегії та тактики соціально-економічної політики, і на цій основі – її переорієнтації у напрямку посилення уваги до фундаментальних відтворювальних процесів. Перш за все, – процесів інноваційного капіталотворення [2], які протягом останнього десятиріччя в значній мірі вийшли з-під ефективного суспільного регулювання, у тому числі і внаслідок недосконалої інвестиційної політики держави.

Подолання негативних явищ та процесів в інноваційно-інвестиційній сфері потребує формування адекватного форс-мажорним умовам останніх років та вимогам національної економічної безпеки механізму державного регулювання інвестиційних процесів та інноваційної

діяльності. Враховуючи ж специфіку української економіки, насамперед активне державне втручання у сферу перерозподільних відносин за допомогою бюджетних важелів та розвиненість, інтенсивність і розгалуженість відповідних взаємостосунків "держава – суб'єкти господарювання недержавного сектору економіки", провідну роль у національному механізмі державного регулювання інвестицій повинно відігравати бюджетно-податкове регулювання. Його право на це ґрунтується, з одного боку, на тій значній долі національного продукту, що податково вилучається з прибутку (доходів) суб'єктів господарювання, акумулюється у державному бюджеті та в подальшому у формі державних видатків повертається до господарського обороту (рис. 2) заради задоволення суспільних потреб та інтересів, а з іншого, - на особливостях процесу продукування економічною системою реальних інвестицій, етапами якого є розподіл, перерозподіл та споживання національного продукту - етапи, на перебіг яких держава безпосередньо істотно впливають податки та видатки бюджету.

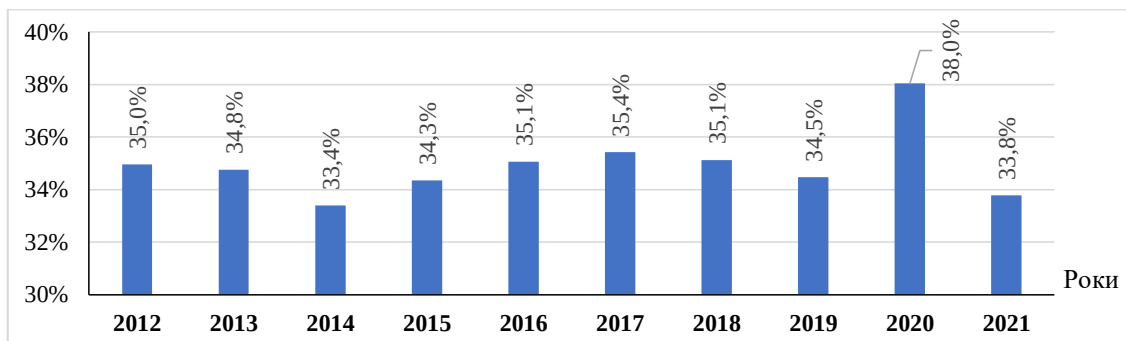


Рисунок 2 – Квота видатків зведеного бюджету України, у % до ВВП [3].

Саме внутрішня логіка відтворювального процесу припускає розпорядження державою цілком конкретною складовою внутрішнього продукту. Як повноправний власник держава вільна використовувати їх на власний розсуд. Однак, як представник і виразник суспільних інтересів вона не вправі ігнорувати об'єктивні відтворювальні імперативи.

1. Підтримка сформованих відтворювальних пропорцій, тобто зберігання сталого "статус-кво" потребує: по-перше, відповідності умовами реалізації внутрішнього продукту; а по-друге, відповідності державних вилучень і ін'єкцій [4]. Наприклад, державні податкові вилучення з прибутку підприємств/організацій, що потенційно могли б трансформуватися в інвестиції, повинні компенсуватися безпосередніми або опосередкованими державними ін'єкціями, адекватними вилученням не тільки за розмірами, але й за місцем та роллю у відтворювальному процесі. Тривале порушення цієї умови призводить до погіршення умов відновлення основного капіталу, нестачі власних коштів підприємств та організацій для фінансування чистих інвестицій і підвищенні потреб у недешевих кредитних ресурсах.

2. Одним з провідних аспектів інноваційно-інвестиційної діяльності держави повинно стати використання централізованих інвестицій в якості важелів коригування ринкової кон'юнктури та підтримки динамічної макроекономічної рівноваги. Суттєві регулюючі потенції автономних державних інвестицій полягають у їх спроможності індукувати різноманітні позитивні зовнішні ефекти, як-от: ефект *залучення* – ініціювання зростання ділової активності у технологічно зв'язаних між собою виробництвах та видах діяльності; ефект *інновацій* – розповсюдження по суміжних галузях виробництва новітніх технологій; *трансформаційний* ефект – приведення матеріально-речової структури ВВП у відповідність до потреб споживання і нагромадження; ефект *доходу* – підвищення реальних доходів населення та загального рівня добробуту і ефект *продуктивності* – підвищення якості та зростання обсягу сукупної пропозиції, надання економічній системі динамічного імпульсу і виведення її на якісно новий рівень функціонування;

3. Існуюча в економічній системі будь-якого рівня агрегації суперечність між зростаючими потребами та обмеженнями їх задоволення обумовлює необхідність концентрації лімітованих

ресурсів на *пріоритетних* напрямках соціально-економічного розвитку й визначає *селективність (таргетування)* як стрижневий принцип регулювання інноваційних макрометаморфоз.

Основні напрями і цільові настанови серйозних змін у бюджетно-податковій політиці держави, в їх механізмах і інструментах очевидні. Йдеться про *багатократне абсолютне та відносне зростання ефективних приватних і державних інвестицій, при випереджальному зростанні їх інноваційної частки*; про генерацію потужного початкового інноваційно-інвестиційного імпульсу, спроможного змінити вектор руху з індустріального на постіндустріальний та вивести національну економіку зі стану депресії на траєкторію сталого економічного розвитку. На нашу думку, цьому сприятимуть: а) диференціація ставок оподаткування прибутку залежно від напрямку діяльності підприємства, характеру та цілей його (прибутку) використання; б) встановлення пропорційної залежності між розміром ставки оподаткування комерційних банків і частки довгострокових інвестиційних кредитів в їх «кредитному портфелі», в) контроль інноваційної якості інвестицій казенних підприємств і підприємств, співвласником яких є держава; г) державні закупівлі вітчизняної високо- та середньовисокотехнологічної продукції, насамперед військового та подвійного призначення; д) тарифна ескалація; е) легітимізація вимог щодо граничного мінімального вмісту місцевих компонентів у продукції, що реалізується на внутрішньому ринку.

Варто відразу ж зазначити, що пов'язані з цим корективи змісту податкової і видаткової складових бюджетних ресурсів (очевидно, перша повинна бути зменшена, а інвестиційний компонент останньої – збільшений) цілком можливі, якщо, по-перше, реалізувати ряд послідовно-паралельних заходів, спрямованих на повніше використання *неподаткових джерел державних доходів*, як то: а) підвищення ефективності використання державного майна, що надасть можливість збільшити надходження в бюджет частини прибутків підприємств, які знаходяться в повній державній власності або серед власників яких є держава, а також рентних платежів із природних ресурсів; б) перерахування в доходи державного бюджету всього прибутку НБУ за винятком встановлених законом нормативів формування його власних фондів і резервів; в) посилення державного контролю над ринком алкогольної та тютюнової продукції із перспективою відновлення на них державної монополії; г) встановлення експортного тарифу на вивіз ряду сировинних ресурсів, тощо.

По-друге, цілком можливим видається *розширення податкової бази* за рахунок встановлення високих акцизів на предмети розкоші й іноземні товари, аналоги або субститути яких виготовляються в Україні, посилення оподатковування соціально й екологічно небезпечних видів економічної діяльності, спекулятивних операцій тощо.

По-третє, ефективне використання для повоєнного відновлення промисловості України потужної міжнародної фінансової допомоги, спрямування додаткових інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки.

### Список використаної літератури

1. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Пимоненко А.Д., Чернишов Ю.О. Стратегічні засади інноваційного розвитку технологічної структури національної економіки України в реаліях Четвертої промислової революції: від прокламацій до імплементації. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2019. №2(9). С.8-26.
2. Цифровий вимір інноваційно-інформаційної економіки: монографія / за ред. В.М. Тарасевича: Дніпро: ПМП «Економіка», 2021. 448 с.
3. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>
4. Тарасевич В.М., Завгородня О.О. Засади і пріоритети інвестиційної політики держави. *Економіка і прогнозування*. 2011. №1. С.66-76.

## ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Інноваційний розвиток держави – важливий крок до становлення конкурентних позицій держави у світі, який включає, як застосування і розповсюдження нових знань, технологій, так і пошук способів реалізації інноваційного потенціалу підприємств.

Сьогодні Україна перебуває в особливих політико-економічних умовах. Безумовно, у час військових дій на території держави немає можливості активно стимулювати інноваційний потенціал. Проте, зважаючи на ґрунтовну основу інноваційного розвитку, яка була закладена у довоєнний період і розвиток внутрішнього бізнес-середовища сьогодні, динаміка показників інноваційного розвитку може стати позитивною у майбутньому.

Відтак, у порівнянні із країнами Європейського Союзу, частка інновацій у ВВП (валовому внутрішньому продукті) в Україні залишалась досить низькою в останні роки (2011-2020 рр.), а динаміка цього показника була низхідною (рис.1). Зокрема, у порівнянні з сусідніми країнами, які входять до ЄС, в Україні частка інновацій у ВВП була нижчою у кілька разів, і цей співвідношення збільшується з роками.

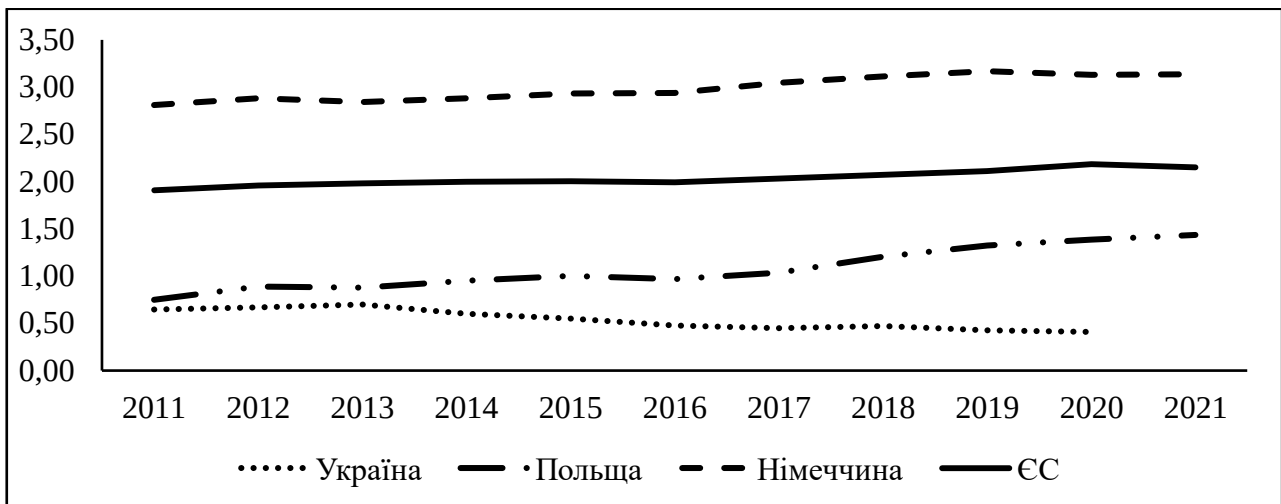


Рис. 1. Частка науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у ВВП  
 Джерело: побудовано автором за [1, 2]

Проте, за даними Європейського табло інновацій загальний інноваційний індекс для України становив у 2021 році 29,8% [3]. Найвищими у табло були показники діджиталізації – 72,0%, індекс витрати на інновації, не пов'язаних з дослідженнями та розробками – 82,3%, індекс впливу на зайнятість у інноваціях – 78,2%, індекс зайнятості у наукомісткій діяльності – 87,8%. Решту наданих показників мали значення менше 70%. Зокрема, найнижчими (менше 10%) були показники програмного проектування – 1,6%, витрати на НДДКР у державному секторі – 2,9%, інноваційні МСП, які співпрацюють з іншими – 4,5%, інтелектуальні активи – 9,8 [3]. За даними Європейського табло інновацій, Україна у 2021 році входила у групу країн повільних новаторів. Країни, що входять до цієї групи мають показники інноваційності приблизно на 50% нижчі від країн Європейського Союзу. Проте, позитивні значення окремих індексів, що характеризують стан інновацій в Україні, свідчать про позитивне підґрунтя для подальшого розвитку цього напрямку.

Зокрема, в сучасних умовах в Україні відбувається впровадження інноваційних проектів і розвиток технологій. Відтак, Україна посідає 4 місце у світі за обсягом фінансових операцій за

допомогою мобільних пристроїв, також 4 місце – за кількістю користувачів криптовалюти з легалізованим майнінгом та екосистемою криптовалюти.

Від початку активного вторгнення російської федерації на територію України, суттєво змінились політико-економічне середовище в державі і стратегічні напрями розвитку економіки. Проте, незважаючи на нестабільність і порушення звичайного способу життя у країні, впродовж останнього року (2022 р.) було створено чимало інноваційних продуктів і впроваджено інноваційних проектів. Зокрема, таких проектів, необхідність яких виникла через війну, до прикладу, виробництво дронів (Drone.Ua), ракетів і дронів (AMW Labs) та інші. А також, інноваційних технологій, необхідність виробництва яких зумовлена зростанням попиту на ринку, до прикладу, виробництво електробайків (Delfast), системи безпеки і датчики для дому (Ajax) та інше.

Окрім того, в результаті військових дій на території України, практично не постраждала ІТ-сфера. Темпи зростання кількості працівників зайнятих у цій галузі минулого року не відрізнялась від попереднього року. Окрім цього, кількість ФОП у сфері ІТ за рік повномасштабного вторгнення збільшилась на 31,8 тис., або на 13%, до 271,7 тис. осіб.

Відтак, доцільно відмітити проблеми у інноваційному розвитку України, які виникли ще до 2022 року (до початку повномасштабних військових вій на території України), такі як: низький рівень державної підтримки і фінансового стимулювання інноваційних проектів, політико-економічна нестабільність, не налагоджений ефективний механізм співпраці між підприємствами і науково-дослідними інституціями, низький рівень міжнародної співпраці для залучення іноземних інноваційних технологій, нарощення співпраці у сфері інноваційного розвитку та інше. А також, ті виклики для економіки, які зумовлені війною. Зокрема, доцільно зазначити, що в сучасних умовах значно обмежились можливості фінансування інноваційних проектів, як з боку держави, так і через самофінансування, оскільки вільні кошти спрямовуються на більш нагальні потреби (відбудову зруйнованих виробництв, релокацію підприємств, створення резервних фондів та інше). Знизилась інвестиційна привабливість проектів на території нашої держави (через високі політико-економічні ризики). Окрім цього відбувся відтік висококваліфікованих кадрів через високий рівень міграції населення. Відкритими і недослідженими залишаються питання щодо рівня розвитку освіти, науки і кваліфікації працівників підприємств, що безумовно має вплив на подальший рівень інноваційного розвитку держави.

Зважаючи на вище наведене, можемо запропонувати наступні заходи, щодо зростання інноваційного потенціалу України в умовах війни:

- створення єдиної стратегії інноваційного розвитку держави, яка буде спрямована на подальший розвиток і відбудову держави в ключі інноваційності і цифровізації економіки;
- створення системи співпраці між учасниками створення і впровадження інновацій («наука-підприємництво»);
- залучення інвесторів до розвитку спільних інноваційних проектів (до прикладу, на сьогодні ведуться домовленості з іноземними партнерами щодо відкриття виробництв для військової промисловості);
- розробити інструменти державного фінансового стимулювання розвитку інновацій та інше.

### Список використаної літератури

1. An official website of the European Union. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Ukraine. An official website of the European Union. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45940>

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ І РОЗВИТОМ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

Регіональна соціально-еколого-економічна система інтегрує складні функціональні структури, управління якими має здійснюватися на науковій основі з урахуванням об'єктивних тенденцій та законів розвитку продуктивних сил. Ефективний розвиток економіки регіону передбачає встановлення оптимальних зв'язків та відносин між елементами функціональних підсистем регіону. Ці зв'язки та відносини, характеризуючи узгодженість у розвитку функціональних підсистем регіону, відіграють основну роль у механізмі комплексного розвитку його економіки.

Створення ефективних форм регіонального управління сприяє подальшому поглибленню ринкових відносин, удосконаленню територіальних пропорцій розвитку економіки та вирішенню гострих соціально-еколого-економічних проблем регіонів країни. В умовах, коли концепція стратегічного розвитку країни та ефективного механізму розвитку економіки регіону в ринкових умовах відсутня проведення досліджень з проблем регіонального стратегічного управління можливе на основі комплексного дослідження соціально-економічних та екологічних факторів розвитку регіону, закономірностей формування його структури, зовнішніх та внутрішніх зв'язків, аналізу та оцінки економічного потенціалу. Необхідно створити систему управління, яка найкраще викристалізує потенціал регіональної соціально-економічної системи.

Стратегічне управління – найважливіший інструмент вирішення проблем ефективності господарювання у регіонах. Зміни в економіці України протягом останніх років вимагають приймати обґрунтовані стратегічні рішення. Для стратегічного управління регіоном як соціально-економічною системою, на нашу думку, необхідно розглядати три її складові: соціальну, екологічну та економічну, визначальною з яких є остання. Вона складається з результатів діяльності комплексу регіональних виробничих систем, окремих підприємств, які здійснюють виробничу та господарську діяльність, а також механізму управління регіональними ресурсами відповідно до заданих цілей. Тільки засобами стратегічного управління, що пропонує послідовність дій щодо використання ресурсів конкретного регіону, спрямованих на досягнення поставлених цілей, найбільш кращих для кожного регіону, можна забезпечити стабілізацію та сталий розвиток економіки регіону [1, с. 124].

Стратегічне управління функціонуванням та розвитком регіональної соціально-економічної системи має відповідати специфіці регіону та враховувати особливості та функціональну схильність регіону при визначенні загальної моделі розвитку, пріоритетних напрямків, цілей та завдань розвитку. Отже, регіональна соціально-економічна система є об'єктом управління.

Регіональні органи влади виконують дві основні функції: надання послуг мешканцям та підприємствам та управління соціально-економічним розвитком території. Іншими словами, органи регіональної влади керують функціонуванням та розвитком. Управління функціонуванням часто розглядається як основне завдання органів влади. У той самий час управління соціально-економічним розвитком дуже важлива функція органів республіканського, муніципального і районного управління. Управління розвитком може здійснюватися за допомогою широкого спектру різних стратегій, програм, конкретних дій та одноразових управлінських рішень, за допомогою яких регіональна адміністрація прагне стимулювати розвиток економіки регіону чи міста, створити нові робочі місця, збільшити податкову базу, розширити можливості для певних видів економічної активності, в яких зацікавлена місцева спільнота.

У нашій країні належить розробити форми та методи ефективного впливу органів місцевого самоврядування на соціальний, економічний, екологічний, демографічний та просторовий розвиток підвладної території.

Управління розвитком регіону включає такі компоненти [4]:

- створення політичних, соціально-економічних умов, необхідних для здійснення швидкої структурної та інституційної трансформації суспільства;



- дії, спрямовані на те, щоб найбільш ефективними шляхами поширити результати прогресу на ширші верстви населення;

- координація процесів прийняття рішень щодо трансформації економіки регіонів.

Головною метою розвитку регіону може бути забезпечення високої якості життя населення, формування сприятливого середовища життєдіяльності для нинішніх та майбутніх мешканців, створення базових інноваційних структур, які вже найближчим часом стануть чинником розвитку. Принципами розвитку можуть бути, зокрема, такі:

- опора на власні сили;
- облік постіндустріальних тенденцій розвитку;
- розвиток у регіоні малого та середнього підприємництва;
- використання наявних та створення нових конкурентних переваг.

Пріоритетні напрями розвитку значною мірою визначаються конкретною специфікою тих чи інших регіонів. Найбільш важливі механізми розвитку: фінансовий та організаційний. До превалюючих особливостей управління розвитком регіону ми відносимо такі [2, с. 77]:

- управлінські впливи мають опосередкований характер. Регіональна адміністрація, як правило, не в змозі безпосередньо впливати на економічні суб'єкти, що діють у регіоні, але водночас адміністрація може створити умови, які залучать нових економічних агентів, які, у свою чергу, створять нові робочі місця та вплинуть на економічний розвиток регіону загалом;

- економічний розвиток регіону та ефективне управління цим процесом стає турботою не лише управлінців, а й бізнесменів, політиків та, безумовно, всього населення регіону.

Процес розробки стратегії розвитку регіону як соціально-економічної системи не є одномоментним, а має свою еволюцію. При цьому не можна передбачити всі можливі траєкторії руху системи шляхом свого розвитку через наявність численних альтернатив у поведінці зовнішнього середовища. Тому стратегічне управління регіоном здійснюється у своєрідній зоні невизначеності, що має безліч рішень, серед яких важко виділити оптимальне. Завдання зводиться до цілеспрямованого пошуку найкращих рішень на основі аналізу стану економіки та перегляду стратегічних цілей. Внаслідок цього соціально-економічна система регіону як об'єкт стратегічного управління піддається циклічному процесу вироблення керуючих впливів залежно від стану її ресурсів та факторів, що визначають рівень виробництва у перспективі.

При формуванні системи стратегічного управління регіоном першорядне значення має проблема виявлення доцільного ступеня впливу на об'єкт управління. Даний ступінь впливу, що реалізується у повноваженнях органів влади та управління, визначається загальними умовами функціонування економіки, а також обсягом ресурсів усіх видів, які можуть бути задіяні у процесі на керований об'єкт. Відповідно до цього реалізація повноважень органів регіонального управління в галузі стратегічного управління регіональною соціально-економічною системою передбачає дотримання низки вимог [3, с. 120-121]:

- розглядати регіональну соціально-економічну систему як самостійно функціонуючий та розвивається відкритий економічний об'єкт, що діє у системі народногосподарського комплексу країни;

- відповідати заданим ззовні макроекономічним умовам функціонування економіки;
- органічно взаємодіяти із системою стратегічного управління вищого рівня;
- відповідати специфічним умовам регіону;

- забезпечувати розробку всіх елементів процесу управління складними економічними системами (визначення цілей, завдань, методів, пріоритетів розвитку, структур регіонального управління);

- мати властивості адаптивності до змін в об'єкті управління;

- забезпечувати максимізацію ступеня відтворення та саморозвитку соціальних та економічних структур регіону.

Отже, стратегічне управління повинно бути комплексною, цільовою системою управління, яка передбачає вироблення способів і методів адаптації об'єкта управління до постійних змін, як у самому об'єкті, так і в зовнішньому по відношенню до нього середовищі. Інакше кажучи, стратегічне управління має розглядати будь-який об'єкт як «відкрити» систему. Відповідно до

такого підходу основні передумови та фактори успіху функціонування та розвитку будь-якого планованого об'єкта повинні знаходитися як усередині, так і поза ним. Це тим обставиною, що у сучасних умовах успіх діяльності будь-якого планованого об'єкта залежить від цього, наскільки швидко і успішно може пристосовуватися до економічного, соціально-політичного і соціально-культурного оточенню.

Таким чином, об'єктом стратегічного управління в сучасних умовах стає регіон, який є складною і відкритою соціально-економічною системою, підсистеми якої пов'язані спільною метою – створення сприятливих економічних, соціальних, екологічних умов підвищення якості життя населення, з одного боку, зміцнення та розвитку економіки країни, з іншого, з урахуванням комплексного розвитку регіонального господарства, що функціонує у взаємозв'язку з усією економікою. Стратегію соціально-економічного розвитку регіону можна розглядати одночасно як спосіб досягнення намічених у стратегії цілей і як форму територіального управління та господарської діяльності, забезпечення ефективного розвитку регіонів у ринкових умовах.

### Список використаної літератури

1. Забаштанський М.М., Роговий А.В. Сучасні аспекти фінансового забезпечення інвестиційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства. Науковий вісник Полісся. 2020. № 2. С. 121–128.
2. Омеляненко В.А. Мережевий аспект інформаційно-аналітичного забезпечення стратегій інноваційного розвитку. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 43. С. 74–78.
3. Підоричева І. Ю. Інноваційна екосистема Придніпровського економічного району: актори, їх якість та повнота. Вісник економічної науки України. 2020. № 1 (38). С. 116–130.
4. Телетов О. С. Розвиток старопромислових регіонів та об'єднаних територіальних громад. Сталий розвиток старопромислових регіонів України: інноваційний вимір : колективна монографія / за ред. Омеляненка В. А. Суми : Триторія, 2021. С. 98–143.

*Мартінова О.В., здобувач вищої освіти  
за другим (магістерським) рівнем  
Матусевич О.О., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, обліку та психології  
Український державний університет науки і технологій  
elena.martinova1313@gmail.com*

### ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Безперебійна діяльність виробничих підприємств суттєво залежить від наявності запасів, оскільки, з одного боку, придбані сировина й матеріали дозволяють забезпечити нормальний виробничий процес, з іншого – готова продукція та товари забезпечують реальні потоки грошових коштів від їх реалізації.

Війна внесла свій негативний вплив у нормальне функціонування суб'єктів господарювання, зокрема, в процес матеріально-технічного забезпечення. Непоодинокими є випадки пошкодження або знищення складських запасів від влучення ворожих снарядів, втрата доступу й контролю підприємств над власними ресурсами або внаслідок окупації чи проблем із логістикою.

Логістику найчастіше розглядають, як механізм оптимізації матеріальних та інформаційних потоків на підприємстві та як складовий елемент системи виробничого обліку. Логістичне управління запасами передбачає забезпечення оптимальності між задоволенням виробничих потреб у сировині, матеріалах та задоволенням потреб споживачів у готовій продукції та мінімальних сукупних витратах підприємства. Однією з головних переваг логістичного управління є те, що управління запасами здійснюється як на стратегічному рівні, так і на тактичному. Не менш важливими є відмова від надлишкових та неліквідних запасів, усунення браку, використання інтегрованих підходів до управління запасами [1, с.208 ].

Виробнича логістика дозволяє здійснювати оперативне планування й управління матеріальним потоком у виробництві за дотримання таких умов: ритмічної й узгодженої роботи усіх

операційних центрів локалізації витрат; безперервності й циклічності технологічного процесу; максимальної надійності й гнучкості розрахунків собівартості; забезпечення відповідності системи оперативного управління підприємством типу й характеру певного виробництва. Ефективність виробничої логістичної системи підприємства визначається її чуттєвістю до точності інформації. Інформаційні потоки забезпечують динамічність логістичної системи. Якість і своєчасність інформації – це ключові фактори ефективності логістики [2, с. 69]. Але за кризових умов виробнича логістика потребує мобільності і гнучкого реагування на форс-мажорні обставини.

В умовах війни вітчизняний бізнес стикається з такими ризиками у виробничій логістичній системі: складські накопичення (чим більша кількість запасів знаходиться на складах, тим більша вірогідність їх пошкодження або знищення внаслідок обстрілів); концентрація складських площ переважно в центрі країни (куди здебільшого спрямовані ворожі атаки); складнощі у закупівлі сировини й товарів (обмежений вибір постачальників, заблоковані порти); зміна маршруту та збільшення часу доставки.

Спираючись на [3]: сучасні проблеми управління запасами в Україні, зумовлені пандемією та військовим станом, є такими

- дефіцит окремих різновидів сировини, запасних частин, матеріалів та товарів через зупинку та руйнування виробничих потужностей. Для безперебійної роботи виробничих підприємств необхідно нарощувати обсяг таких запасів при появі можливості їх купівлі;

- ускладнена транспортна логістика на територіях, де ведуться бойові дії. Як наслідок – унеможливлення точного планування термінів постачань. Розраховуючи потребу у ТМЦ підприємства змушені збільшити розмір страхового запасу, усвідомлюючи ризики невчасності поставок;

- ризики втрати запасів. У результаті обстрілів і руйнувань існують ризики знищення складських приміщень із запасами. Значна частина розподільчих складів в Центральній, Південній та Східній Україні є знищеною або пошкодженою. Тому, нарощуючи запаси, підприємства повинні усвідомлювати ймовірність повної втрати таких запасів і додаткових збитків. Також існує ймовірність втрати вантажів під час транспортування;

- висока вартість перевезень через зростання цін на паливно-мастильні та інші допоміжні матеріали. У цьому випадку підприємству вигідніше укрупнювати обсяги поставок. В таких кризових умовах керівники змушені приймати рішення щодо формування запасів не виходячи із практики їх оптимізації у мирний час, а виходячи із потреб споживачів регіону та підприємства.

За таких умов особливої актуальності набуває мобільне логістичне управління запасами та впровадження світових практик щодо оптимізації ланцюгів поставок.

За ординарних умов організаційна структура матеріально-технічного забезпечення виробничих підприємств повинна базуватися на принципах: послідовності, консолідації зон відповідальності, системності, сумісності; врахування попиту та маркетингового середовища.

Сутність логістичного підходу до управління виробничо-економічною системою в кризових умовах полягає, насамперед, у зміні пріоритетів у господарській практиці суб'єктів господарювання, де центральне місце займає управління потоковими процесами як системою, що поєднує інформаційні, матеріальні і транспортні потоки. Це дозволяє забезпечити координацію діяльності різних ланок, задіяних у матеріально-технічному забезпеченні виробничих підприємств. Не менш важливим є використання теорії компромісів: коло постачальників, маршрути доставки, облікові комунікації – все це має бути багатоваріантним. Якщо виникають проблеми з певним постачальником чи маршрутом, то підприємство завжди повинно мати альтернативні варіанти.

Сучасні дослідники зосереджують свою увагу на автоматизації, роботизації та цифровізації ланцюгів поставок. Спираючись на [4, с. 149]: наразі роботизуються складські операції: переміщення вантажів, навантаження-вивантаження, інвентаризація, навіть сортування та упаковка, оскільки «руки» роботів стають все більш умілими та здатними до самонавчання. В той же час розвиток штучного інтелекту, технології інтернету речей, впровадження RFIDміток дозволяють забезпечити менеджерам дистанційний режим збору та аналізу інформації, необхідної для управління ланцюгами поставок та контролю складських операцій. У світових масштабах здійснюються випробування безпілотних транспортних засобів, впроваджується роботизована доставка, формується відповідна законодавча база.

Однією з переваг прозорості та наочності цифровізованого ланцюга поставок є управління запасами в режимі реального часу, яке передбачає використання мобільних систем у точках продажу та виводить управління запасами на абсолютно новий рівень [4, с. 151].

Отже, в умовах воєнного стану, перспективними напрямками виробничої логістики є: цифрова трансформація логістичних процесів, мінімізація складських накопичень, диверсифікація ланцюгів постачання, безпечні і захищені канали інформаційних потоків.

### Список використаної літератури

1. Ляліна Н. С., Матвієнко-Біляєва Г. Л., Панчук А. С. Теоретичні основи логістичного управління запасами підприємства. *Інфраструктура ринку*. Вип. 43. 2020. С. 206-210.
2. Топоркова О. А., Желудович О. А. Логістичне управління в системі обліку запасів. *Проблеми економіки транспорту: зб. наук. праць*. Вип. 7. 2014. С. 67-73.
3. Кривешко О. В., Шпарик Я. Я., Мельник Н. В. Особливості управління запасами в кризових умовах. *Ефективна економіка*. Вип. 5. 2022. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.5.93>
4. Бойченко М. В. Управління ланцюгами поставок у повоєнний період. *Вісник економічної науки України*. Вип. 1(42). 2022. С. 148-152.

**Мироненко М.А. к.т.н., доцент,**  
**доцент кафедри управління та адміністрування**  
**Український державний університет науки і технологій**  
 mironik2004@i.ua

**Король Р.М. к.т.н., директор**  
**Державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут**  
**трубної промисловості ім. Я.Ю. Осади»**  
 oezgti@gmail.com

### РЕЗУЛЬТАТИ SWOT-АНАЛІЗУ ОКРЕМОГО ПІДРОЗДІЛУ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Об'єктом дослідження у пропонованих тезах є державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут трубної промисловості ім. Я.Ю. Осади» (скор. ДП «НДТІ»), засноване 29 грудня 1937 року в м. Дніпропетровську [1].

Станом на 01 січня 2023 року до складу інституту входять:

- адміністративно-управлінські підрозділи;
- три науково-дослідних підрозділи;
- міжрегіональний науково-інженерний центр обґрунтування вимог до якості труб, балонів, іншої металопродукції та забезпечення їх нормативною документацією (скор. НІЦ ДП «НДТІ»).

Науково-дослідний інститут є розробником технологій виробництва усіх видів труб та балонів, що впроваджені на заводах колишнього СРСР та деяких інших країн [2].

Підприємство визначено як:

Головний інститут в Україні за напрямком «Розроблення нових матеріалів, технологій і обладнання для виробництва труб і трубної заготовки».

Спеціалізована галузева матеріалознавча організація в напрямку виробництва металопрокату (труб, дроту, сортового і листового прокату, трубної заготовки), що використовується як напівфабрикат при виготовленні деталей та вузлів в конструкціях АЕС.

Головна організація за напрямком «Матеріалознавство в напрямку виробництва металопрокату (труб, дроту, сортового прокату, трубної заготовки), що використовується як напівфабрикат при виготовленні деталей та вузлів в конструкціях АЕС».

Технічні комітети «Труби сталеві та балони» і «Стандартизація методів контролю механічних, металографічних і корозійних випробувань металопродукції» функціонують при ДП «НДТІ».

Конкурентні переваги ДП «НДТІ» полягають у тому, що це єдиний, такий що не має аналогів інститут галузевої науки, який завдяки комплексній багатопрофільній діяльності, володіє усіма питаннями, пов'язаними з виробництвом різних видів труб для атомної, теплової енергетики, нафтогазового комплексу, приладо- і машинобудування та ін., а саме:

- розроблення технологій виробництва труб різноманітного призначення, балонів, іншої металопродукції з вуглецевих, легованих, корозійностійких сталей, кольорових металів і сплавів (титану, цирконію, нікелю, молібдену, міді та ін.);
- технологічне супроводження їх виробництва, у т.ч. підконтрольної органам державного чи галузевого нагляду продукції, що впливає на безпеку;
- вдосконалення, енерго- та ресурсозбереження технологій;
- дослідження якості, оцінка відповідності труб та іншої металопродукції вимогам нормативної документації і споживачів;
- арбітражні і експертні дослідження з виявлення невідповідностей та причин їх утворення;
- сертифікаційні і контрольні випробування труб та іншої металопродукції, у т.ч. в системі УкрСЕПРО;
- розроблення технологічної, методичної документації на виробництво, труб і балонів;
- розроблення методик контролю та стандартів на методи випробувань труб і балонів;
- розроблення і освоєння нових матеріалів у т.ч. для енергетики;
- стандартизація: розроблення нормативної документації на труби, балони та іншу металопродукцію (ДСТУ, ГОСТ, СОУ, ТУ, ТУ У), гармонізованих стандартів з європейськими та міжнародними;
- метрологічна діяльність: метрологічне забезпечення розроблення, виробництва випробувань труб, балонів, іншої металопродукції, атестація вимірювальних і калібрувальних лабораторій, метрологічний нагляд за забезпеченням єдності вимірювань, сприяння державному метрологічному контролю, виконання завдань з міжнародної науково-технічної співпраці з питань метрології.

Нижче більш детально розглянемо особливості господарської діяльності останнього з перерахованих підрозділів інституту – НІЦ, спираючись на «Звіт про стан системи управління НІЦ ДП «НДТІ» за 2022 рік відповідно до вимог ДСТУ EN ISO/IEC 17025:2019».

Вихідними даними для цього внутрішнього документа є первинна інформація щодо господарської та наукової діяльності в інституті у 2021 та 2022 роках. Задля правильного та глибокого дослідження сильних та слабких сторін було проведено SWOT-аналіз діяльності НІЦ ДП «НДТІ» за 2022 рік, результати якого наведено на рис. 1. Цей інструмент стратегічного менеджменту також дозволив окремо сфокусуватися на шансах та загрозах, які виникали у діяльності науково-інженерного центру за підсумками 2022 року (див. рис. 1).

| SWOT-аналіз                           | Шанси<br>(позитивний вплив)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Загрози<br>(негативний вплив)                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Фактори<br>зовнішнього<br>середовища  | Приоритетність розвитку металургії, енергетики та машинобудування;<br>Обмеженість пропозицій на аналогічні послуги;<br>Наявність достатнього попиту на послуги з випробувань;<br>Зростання підприємств трубної промисловості.                                                                                                                                                                  | Податкові борги колишніх років;<br>Воєний стан в Україні;<br>Падіння в металургійній промисловості;<br>Зменшення кількості замовлень на послуги випробувань.                                                                                                     |
| Фактори<br>внутрішнього<br>середовища | Сильні сторони<br>(позитивний вплив)<br>Достатня база інтелектуальної власності НІЦ ДП «НДТІ»;<br>Високий рівень технічного забезпечення лабораторій НІЦ ДП «НДТІ»;<br>Багаторічний досвід;<br>Актуалізований фонд нормативної документації;<br>Налагоджений інформаційний зв'язок із постачальниками і замовниками;<br>Компетентний персонал;<br>Систематичне виконання цілей у сфері якості. | Слабкі сторони<br>(негативний вплив)<br>Обмежена участь у семінарах, які проводяться компетентними установами;<br>Недостатність кадрових фахівців (молодих спеціалістів);<br>Відсутність достатніх обігових коштів для розширення сфери діяльності НІЦ ДП «НДТІ» |

Рисунок 1. – SWOT-аналіз діяльності НІЦ ДП «НДТІ» станом на грудень 2022 року

Як впливає з інформації, візуалізованої за допомогою SWOT-аналізу найбільш негативним чинником у 2022 році на діяльність НІЦ ДП «НДТІ» є воєнний стан в Україні. Це підтверджує й інформація, наведена у табл. 1. Згідно з нею кількість виконаних фахівцями НІЦ ДП «НДТІ» звітів, проведених досліджень та наданих замовникам протоколів контрольних і сертифікаційних випробувань у 2022 році становила 491 шт., у той же час, як роком раніше подібної науково-технічної продукції замовникам було надано понад 1700 шт. Таким чином, падіння становило понад 3,5 рази.

Таблиця 1 – Результати роботи НІЦ ДП «НДТІ» у 2021 та 2022 роках

| Рік  | кількість, шт.                     |                                        |            |                            |
|------|------------------------------------|----------------------------------------|------------|----------------------------|
|      | Протоколів контрольних випробувань | Протоколів сертифікаційних випробувань | Досліджень | Звітів, наданих замовникам |
| 2021 | 690                                | 75                                     | 18         | 920                        |
| 2022 | 284                                | 40                                     | 5          | 162                        |

Наступним значним за впливовістю чинником є факт наявності податкової заборгованості минулих років, який спричиняє подальше критичне становище на підприємстві з наявністю достатніх обігових коштів для ведення поточної господарської діяльності: закупівлі необхідних витратних матеріалів, оплати праці персоналу на рівні, вищому за мінімально допустиму тощо.

Третьою за рахунком, але не за впливом на подальший розвиток підприємства є недостатня кількість відносно молодого (у віці до 40 років) і кваліфікованого персоналу для проведення наукових досліджень. Ця проблема може перетворитися на міну сповільненої дії й у подальшому спричинити колапс всієї господарської діяльності науково-дослідної установи.

Залишається сподіватися лиш на те, що воєнний стан в Україні матиме обмежені часові межі, питання з податковим боргом буде вирішено, виходячи зі стратегічних цілей розвитку нашої держави, а молоді фахівці, вперше переступивши поріг науково-дослідного інституту матимуть змогу отримати в його стінах такі знання та навички, які дозволять їм з часом перетворитись на висококласних спеціалістів в галузі трубного виробництва.

### Список використаної літератури

1. Творцы стальных артерий – Г.И. Гуляев, О.А. Семёнов, А.А. Шведченко и др.: Ред. кол.: О.А. Семёнов (отв. ред.) и др. – Днепропетровск: «Проминь», 1989. – 151 с.
2. Король Р.М., Мироненко М.А., Рябець М.А. Розвиток галузевої науково-дослідної установи державної форми власності в умовах перманентної зовнішньої агресії // International Partnership and Cooperation of Ukraine in Wartime: Collective monograph / edited by D. Nascimento, G. Starchenko. University of Coimbra, Portugal - Chernihiv: REICST, 2022. – Pp. 159 – 174. DOI: <https://doi.org/10.54929/monograph-02-2022-01-12>

*Прохорова В.В., д.е.н., проф.,  
завідувач кафедри економіки та менеджменту  
Ус Ю.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри маркетингу та  
торгівельного підприємництва  
Українська інженерно-педагогічна академія  
vkprohkorova@gmail.com*

### АКТУАЛЬНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кризові явища, які охоплюють всі сторони соціально-економічного життя держави в цілому та окремого суб'єкта відносин можуть привести до розвитку, а, частіше, до деградації процесів управління промисловим підприємством. Найбільш небезпечною сьогодні науковці вважають фінансову кризу, яка порушує та дестабілізує фінансові потоки промислового підприємства, що, в свою чергу, приводить до втрати взаємовідносин між партнерами та контрагентами. Останнім часом

науковці все більше увагу звертають на питання антикризового фінансового управління промисловим підприємством.

Впровадження заходів антикризового фінансового управління безпосередньо пов'язано з визначенням за різними можливими ознаками прояву стадії кризи. Основними індикаторами макроекономічної кризи, які, в свою чергу, безпосередньо впливають на стан кризи будь-якого промислового підприємства та результати його життєдіяльності, можна віднести [4]: порушення грошових надходжень; зростання інфляційних процесів; зниження активності підприємницької діяльності; зростання рівня безробіття; зниження фактичного рівня ВВП; розбалансованість макрпоказників та ін.

Виникнення та протікання кризи промислового підприємства, як правило, не виникає спонтанно, має свої об'єктивні та суб'єктивні внутрішньогосподарські причини, в тому числі, під впливом зовнішніх чинників. Причина появи кризових явищ у діяльності суб'єктів господарювання прихована в самому ринковому господарстві, викликана постійною зміною ринкових орієнтацій споживачів, невизначеністю економічної поведінки контрагентів підприємства, необхідністю постійного корегування основних елементів та функціональних підсистем самого підприємства з метою забезпечення адекватності вхідним та вихідним параметрам розвитку системи в цілому. Суттєвим чинником є несприятливий вплив зовнішнього оточення [3].

До основних стадій кризи, в яких можуть перебувати промислові підприємства в певний період часу [4], можна віднести:

- стадію потенційної кризи, або стан очікування кризи, тобто криза ще не настала, але за різними ознаками зміни зовнішніх та внутрішніх чинників, криза є. Виходячи з цього, стадія потенційної кризи може визначати три періоди:

- 1) латентний, або період назрівання кризових умов;

- 2) період обвалу, який характеризується стрімким загостренням протиріч у внутрішніх та зовнішніх відносинах підприємства;

- 3) період пом'якшення, тобто створення попереджувальних умов подолання кризи;

- стадію прихованої кризи, яка протікає відносно непомітно і є найбільш небезпечною для діяльності окремого підприємства та економіки в цілому;

- стадію гострої кризи, яка частіш за все приводить до руйнування окремих складових або/та соціально-економічної системи в цілому. Вони протікають складно і нерівномірно, часто акумулюють у собі безліч протиріч;

- стадію керованої, або м'якої кризи, які протікають більш послідовно і безболісно. Їх настання можна передбачати, визначити наслідки для життєдіяльності підприємства ними легше управляти.

Існує досить велика кількість трактувань антикризового фінансового управління підприємством. Сучасними науковцями процес антикризового фінансового управління розглядається, в основному, відповідно до стадії кризи. Окремі автори вважають, що антикризове фінансове управління є процесом уникнення або недопущення настання кризової ситуації. Інша точка зору спрямована на те, що антикризове фінансове управління повинно бути реалізоване в умовах настання кризи на підприємстві. Також зустрічається думка, яка зауважує на те, що антикризове фінансове управління повинно відбуватися на кожній стадії кризи та охоплювати процеси: попередження, виявлення, запобігання, виведення з кризи та ліквідацію наслідків.

Взагалі, антикризове фінансове управління промисловим підприємством є складним системним процесом прийняття управлінських рішень стосовно впровадження заходів з попередження та/або уникнення та виведення з кризової ситуації, спрямований на підтримку стабільності фінансового стану підприємства в нестабільних умовах його функціонування.

Процес антикризового фінансового управління промисловим підприємством повинен мати свою стратегію й тактику, враховуючи відповідні цілі, принципи, методи та інструменти їх досягнення спираючись на науково-дослідницький підхід та практичний досвід. В умовах нестабільного зовнішнього середовища, основою антикризового фінансового управління підприємств є взаємини контрагентів підприємства, які створюють систему взаємозв'язків як усередині підприємства, так і за його межами. Створюючи гнучку систему взаємовідносин, підприємство забезпечується необхідними чинниками виробництва, зміцнює стан у ринковому середовищі, створює об'єднання підприємств, здатних до саморозвитку. Засноване на врахуванні

існуючого потенціалу протистояння втратам економічної стійкості та його впливу на фінансовий стан та фінансові результати діяльності промислового підприємства, антикризове фінансове управління передбачає використання загальнонаукових економічних підходів, методів, важелів та специфічних управлінських, наприклад, системи прогнозування та контролю операційної діяльності (контролінгові) методи, важелі протидії кризі та своєчасного діагностування її загрози на основі використання сценарного моделювання, нейронних мереж, кваліметричного прогнозування.

Антикризове фінансове управління промисловим підприємством в нестабільних, мінливих умовах господарювання під впливом факторів зовнішнього середовища слід розглядати як спосіб господарювання, що полягає в пошуку і подальшому збереженні найбільш прибуткових напрямів його функціонування шляхом оптимізації структури капіталу, фінансових потоків, активізації зовнішньоекономічної діяльності за допомогою встановлення взаємозв'язків, взаємин і взаємодій між підприємством і його контрагентами, внутрішньої і зовнішньої узгодженості системи інтересів всіх учасників господарської діяльності, які забезпечували б економічну стійкість підприємства. Ефективне функціонування підприємств, як процес антикризового фінансового управління слід розглядати в єдності з розвитком суспільного відтворення та створення адекватного його вимогам інституціонального середовища.

### Список використаної літератури

1. Борзенко В.І. Антикризове управління: навчальний посібник / В.І. Борзенко – Х.: Видавництво Іванченка.І С., 2016. – 232. с
2. Гораль Л.Т. Багатоаспектність формування процесу управління безпекою розвитку промислового підприємства. Проблеми економіки. 2020. №2. С. 240–246. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-2-240-246>
3. Корж М.В. Стратегія міжнародного маркетингу в антикризовому управлінні: теорія і практика: [Монографія] / М.В. Корж, С.Т. Пілецька, Т.С. Чуніхіна, К.І. Маліношевська . – К.: ЦП «Компринт», 2019. – 449 с.
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>

*Прус Л.Р., к.е.н., доцент,  
фахівець з публічних закупівель  
Департамент освіти та науки Хмельницької міської ради  
luda\_prus@ukr.net*

### ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРІВ В РАМКАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ КОНВЕНЦІЇ ПАН-ЄВРО-МЕД

Регіональну конвенцію про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження [1] було прийнято у 2012 р. з ініціативи Європейського Союзу. Наразі учасницями Конвенції є 25 сторін, а саме: ЄС, країни ЄАВТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), Албанія, Алжир, Боснія і Герцеговина, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Косово, Македонія, Марокко, Молдова, Палестина, Сербія, Сирія, Туніс, Туреччина, Україна, Фарерські острови та Чорногорія. У процесі приєднання до Конвенції є Грузія. Конвенція Пан-Євро-Мед є інструментом, розробленим Європейським Союзом для співпраці зі своїми торговими партнерами, а також останніх між собою. Участь України у Конвенції сприятиме створенню умов для спрощення торгівлі та збільшення українського експорту. Це також дозволить розширити наявність українських товарів на ринках третіх країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю, а саме ЄС, ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі), Чорногорією, Молдовою та Македонією.

Країна походження товару, значення та вплив якої наразі поступово переоцінюється в напрямку наділення її все більшою значущістю, активізує науковців, практиків, інших потенційно зацікавлених осіб, зокрема суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності щодо вирішення цієї проблеми. Перебіг цього процесу та темпи набрання ним обертів, зміни порядку і значення



визначення країни походження товару та безпосередньо наслідки цього вимагають всебічного вивчення. Саме від країни походження товару залежить застосування різних ставок ввізного мита, а, відповідно, і наповнення державного бюджету країни. В залежності від країни походження товару ставка ввізного мита може бути нульовою, пільговою або повною, і саме тому кількість нечесних імпортерів, які мають на меті максимально зменшити сплату митних платежів за допомогою «сумнівних» документів, що підтверджують країну походження товару, збільшується.

На відміну від інших елементів механізму митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (мита, митної вартості, української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності) країна походження товару опинилась поза сферою інтересів вчених та практиків. Дослідження проблематики визначення походження товару обмежувалось лише розглядом деяких проблемних питань визначення країни походження товару та перевірки сертифікатів походження товару, що свідчить про відсутність глибокого комплексного наукового аналізу нормативно-правового забезпечення визначення походження товару як окремого митно-правового інституту.

В 2018 році Україна приєдналася до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження задля створення умов спрощення торгівлі і збільшення вітчизняного експорту та використання виробничого потенціалу України шляхом розширення присутності вітчизняних товарів на ринках третіх країн, з якими укладені угоди про зони вільної торгівлі, а саме ЄС, ЄАВТ, Чорногорії, Молдови, Македонії. Це забезпечить збільшення можливостей для преференційного експорту вітчизняних товарів на перспективні зовнішні ринки та залученню українських виробників до європейських та трансрегіональних ланцюгів створення доданої вартості. При цьому, імплементація положень Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження потребує відповідного перегляду засад здійснення контролю за правильністю визначення країни походження товару, що переміщуються через митний кордон України. Враховуючи зазначені аспекти, слід зробити висновок про необхідність додаткового вивчення окресленої проблематики.

Країни-учасниці Конвенції у рамках угод про вільну торгівлю використовують ідентичні преференційні правила походження товарів на основі діагональної кумуляції. Це означає, що товари, які отримали статус походження в одній із країн-учасниць, можна використовувати у виробничих процесах у будь-якій з інших країн-учасниць без втрати ними преференційного статусу походження. На практиці це означає, що при виробництві товарів в Україні можна закуповувати сировину та комплектуючі у країнах-учасницях Конвенції, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю, а вже готову продукцію експортувати до інших членів Конвенції, використовуючи при цьому преференційні умови як для товарів походженням з України. Відповідно і українські матеріали та комплектуючі можуть використовуватись у виробництві у країнах-учасницях Конвенції для подальшого експорту у вигляді складових готової продукції. Наразі Україна уклала угоди про вільну торгівлю з наступними учасницями Конвенції: ЄС, ЄАВТ, Ізраїль, Грузія, Македонія, Молдова, Чорногорія [2].

Варто зазначити, що Конвенція передбачає можливість діагональної кумуляції, яка дозволяє використовувати під час виробництва товару сировину із третіх країн, які не є сторонами Зони вільної торгівлі, в рамках якої здійснюється комерція між державами. Наша країна має порівняно обмежену базу проміжних товарів та їх переробки, а сировинна діагональна кумуляція в рамках цієї конвенції пропонує ширші можливості участі у регіональних ланцюжках створення вартості за рахунок тарифних преференцій у рамках 60 двосторонніх угод про вільну торгівлю з державами.

Наприклад, одяг, зшитий в Україні з тканини, виготовленої в Туреччині (при дотриманні правила достатньої переробки) може імпортуватися до ЄС за ставкою імпортного мита у розмірі 0% тільки в тому випадку, якщо Україна укладе угоди про ЗВТ із Туреччиною, з якою вже багато років ведуться переговори. Участь у Конвенції сприятиме експорту українських товарів із доданою вартістю в країні Європи та Середземномор'я.

Експортери підняли ряд складних питань, з якими стикаються вже зараз. В яких випадках використовувати сертифікат EUR.1 або EURO-MED. Коли товари та сировина мають статус походження з певної країни. Який ступінь переробки дозволяє отримати цей статус. Коли Україна зможе застосовувати усі можливості Конвенції, в т.ч. діагональну кумуляцію.

Однак потребує удосконалення робота посадових осіб митниць Державної митної служби України при здійсненні контролю за правильністю визначення країни походження товару, які переміщуються через митний кордон України та формування відповідного алгоритму дій посадових осіб під час здійснення верифікації. Так, зокрема статус походження з певної договірної сторони мають товари, цілком вироблені в країні, або достатньо оброблені або перероблені, якщо використовується сировина з третіх країн. Список повністю вироблених в країні товарів містить 11 найменувань. Перелік технологічних дій та обробок, необхідних для надання матеріалам статусу походження, досить широкий і наведений у Додатку до Конвенції. Документами, що підтверджують преференційне походження товарів, є сертифікат з перевезення EUR.1, сертифікат EUR-MED або декларація про походження. Для розуміння який із сертифікатів має видаватися, необхідно розглядати кожен випадок окремо (з якої країни походять, кумуляція з якими країнами застосовується).

За загальним правилом, якщо кумуляція застосовується між країнами ЄС, ЄАВТ та Туреччиною – видається EUR.1, з іншими країнами учасниками Конвенції – EUR.MED, якщо інше не зазначено в окремих двосторонніх угодах. Отже, чим більше УВТ буде укладено урядом України з країнами-учасниками Конвенції, тим більше переваг від її застосування зможуть отримати національні виробники. Наразі очікуємо заміни протоколів про походження товарів в рамках УВТ, вже укладених Україною з такими країнами, як Грузія, Македонія, Молдова, Чорногорія, на протоколи Пан-Євро-Мед та підписання нових УВТ з країнами-учасниками Конвенції.

Для України має сенс розвивати торговельні відносини з країнами - членами Конвенції: перш за все з ринками Північної Африки та Середземномор'я. Поки ж українським виробникам варто готуватися до запуску застосування Пан-Євро-Мед із Грузією та Ізраїлем. Також Україні необхідно прагнути до повної кумуляції, що стимулює розвиток виробничих ланок ланцюжків доданої вартості та особливо актуальна для нашої країни з обмеженими ресурсними можливостями, але розвиненими переробними потужностями. Очікується, що основними галузями народного господарства, які отримають потенційні вигоди від застосування положень Конвенції такі: виробництво автомобільних комплектуючих, машинобудування, деревообробна промисловість (виробництво готових меблів), текстильна промисловість та виробництво взуття.

Наразі є передумови впровадження нових (альтернативних) правил походження Регіональної конвенції Пан-Євро-Мед (РЕМ) у рамках Угоди про асоціацію Україна-ЄС. У ЄС, ЄАВТ і ще декількох державах вони уже працюють з 2021 року. В Україні ці правила також будуть лише запроваджуватися. Альтернативні правила можна застосовувати паралельно із основними. Фактично, на вибір сторін операції. Правила спрощують набуття преференційного походження на товари:

- впроваджують повну кумуляцію;
- збільшують строк чинності сертифікатів походження та розширюють підстави для ретроспективного підтвердження походження, потрібні лише сертифікат EUR 1 та декларація-інвойс;
- пом'якшують частину правил достатньої переробки для с/г та промислової продукції, текстилю;
- вага замість вартості у правилах переробки;
- середнє значення вартості - за згодою митних органів можна буде визначати середню вартість матеріалів. Це спростить дотримання граничних значень і зробить виробництво українських товарів більш прогнозованим (в умовах коливання курсу валют і вартості матеріалів).
- рівень "толерування" збільшено до 15%.- зараз не є порушенням використання певних матеріалів для виробництва товару (навіть якщо вони прямо заборонені правилами переробки), якщо їх сукупна вартість не перевищує 10% від ціни цього товару ("tolerance rule")
- перехід від вимог прямого транспортування до "принципу незмінності товару" (non-alteration).

Отже, багато товарів, які раніше не могли бути українського походження при експорті - зможуть його набути найближчим часом, що має поживати експорт української продукції.

Для посадових осіб митних органів важливим стануть наступні питання:

- Причини, наслідки, процедури, підготовка. Практичні аспекти нових елементів в альтернативних правилах походження РЕМ.

- Намітки відмінностей у порівнянні з чинними правилами походження РЕМ та приклади застосування нових елементів в альтернативних правилах походження РЕМ.
- Обговорення практичної реалізації правил походження РЕМ. Потреби в подальшій допомозі щодо застосування правил походження РЕМ.

Україна як договірنا сторона Конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження застосовує правила походження в рамках цієї регіональної конвенції в частині, що стосується визначення походження. Застосування єдиних правил походження та принципу діагональної кумуляції надає переваги для розвитку торговельних відносин в регіоні РЕМ та залучення до регіональних та міжнародних ланцюгів доданої вартості.

### Список використаної літератури

1. Регіональна конвенція про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження URL:[https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_006-16#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_006-16#Text)
2. Дія. Бізнес. Преференційні правила походження у рамках Пан-Євро-Мед URL:[https://export.gov.ua/193-preferentsiini\\_pravila\\_pokhodzhennia\\_u\\_ramkakh\\_pan-ievro-med](https://export.gov.ua/193-preferentsiini_pravila_pokhodzhennia_u_ramkakh_pan-ievro-med)

*Редзюк Є.В., к.е.н., доцент, с.н.с.  
старший науковий співробітник сектору міжнародних фінансових досліджень  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м.Київ  
[redzyuk@gmail.com](mailto:redzyuk@gmail.com)*

## ПРОВІДНІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР УКРАЇНИ У ВОЄННИЙ І ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОДИ

Під час повномасштабної агресії росії (рф) в 2022-2023 рр. українська економіка знаходиться в над скрутному становищі і потребує значних фінансово-інвестиційних ресурсів на відновлення не тільки соціального та інфраструктурного середовища, але й бізнес-структур. До того ж, підприємці в Україні мають в рази більші ризики для реалізації своїх стратегій розвитку в порівнянні з країнами-сусідами. Провідними ризиками для вітчизняних підприємців на сучасному етапі активних військових дій є:

1) фізична небезпека від дій агресора (смерть або поранення близьких осіб і персоналу, обстріли, руйнування і пошкодження майна, обладнання, машин, інструментів, земельних ділянок та інфраструктурних мереж);

2) нестійкість макроекономічної ситуації в Україні (значне і скоріш за все надовго падіння ВВП; висока інфляція та тривожні очікування подальшого зростання цін; наявність серйозних дисбалансів з експортно-імпортним постачанням; призупинення виконання багатьох урядових програм і напрямків бюджетного фінансування; спостерігається значний дефіцит коштів навіть на захищені соціальні програми; відзначається критична залежність від міжнародної допомоги);

3) призупинення фінансово-інвестиційних каналів забезпечення потреб економіки України (слабкість гривні, її девальвація за рік війни склала майже 40% до дол. США, тиск на обмінний курс зберігається; є труднощі з купівлею валюти під потреби бізнесу; підняття облікової ставки НБУ до 25%, кредитування бізнесу за цих умов майже неможливе; впровадження депозитних сертифікатів для банківської системи з доходністю 20-23%; емісійне фінансування ОВДП; масштабне призупинення кредитування бізнес-структур, особливо крупного і середнього бізнесу; вузькість урядових програм фінансування малого і мікробізнесу; незважаючи на введені обмеження, відзначається суттєвий відтік капіталу з України);

4) втрата основних груп споживачів або суттєве зниження попиту (покупці не можуть оплатити авансові платежі, не вистачає коштів; більшість клієнтів не має можливості сплатити договірні зобов'язання в повній мірі; оплачуються лише базові й найбільш затребувані товари і послуги; проблеми з обіговими коштами проявляються майже у всіх бізнес-структур України, особливо на сході і півдні);

5) проблеми з доставкою, постачанням і логістичними процесами в Україні (заблоковані основні вітчизняні порти; висока завантаженість вузьких транспортних коридорів вітчизняного автомобільного і залізничного транспорту; необхідність прораховувати нові маршрути й додаткове оформлення товарів на митниці під час війни; частково пошкоджена транспортно-комунікаційна інфраструктура, особливо на Півдні та Сході України; іноді ускладнене митне оформлення; низька доступність і висока вартість пального; нестача транспорту для переорієнтації потоків; зменшення площ зберігання і переведення магазинів на прямі поставки);

6) втрата персоналу, особливо кваліфікованих фахівців (мобілізаційні заходи, еміграція та значна кількість внутрішньо переміщених осіб вплинули на суттєвий відтік кадрів і зниження потенціалу вітчизняних бізнес-структур);

7) проблеми пов'язані з перервами на повітряну тривогу та перебої з електропостачанням, водою та теплопостачанням (неможливість системно працювати, планувати, виконувати вчасно замовлення, особливо при використанні складних виробничо-технічних процесів; непередбачувані перерви суттєво ускладнюють і знижують ефективність бізнесу);

8) забюрократизованість процесів й формально-каральне відношення до бізнес-структур в Україні (проблеми відшкодування ПДВ; безапеляційне накладання арештів і штрафів; значне затягування очевидних в судах господарських спорів; низька ефективність правоохоронних органів, виконавчої служби, інших регуляторних органів; в цілому, відсутність гнучкості та швидкого реагування на потреби українського бізнесу, що ускладнює відновлення соціально-економічних процесів в нашій країні);

9) відсутність стратегічно орієнтованого, ефективного й системного інформаційно-консультаційного забезпечення та програм з розвитку вітчизняних бізнес-структур (проявляється відсутність взаємозв'язку та зацікавленості у державних органів влади з переорієнтації на більш пріоритетні і продуктивні шляхи розвитку українських підприємств; також відсутня мотивація у зовнішньоекономічних представництв за кордоном просувати системно економічні інтереси та повідомляти вітчизняний бізнес про можливості й перспективи закордонних ринків; в умовах військового протистояння на роки, необхідне формування нової мілітарно-інноваційної економіки і для бізнесу має бути запропонована стратегія розвитку і участі у військово-промисловому та інноваційному секторі; про нові й перспективні можливості на європейських ринках також мало що запропоновано вітчизняному бізнесу; відсутність навчання й інформації щодо отримання грантових коштів українським бізнесом на відновлення, релокацію, цілі сталого розвитку тощо; не має державної системи, яка б допомагала промисловим підприємствам України посилити їх зв'язок і розвиток між собою; в цілому не створено привабливого креативно-інноваційного середовища для бізнесу) [1].

Перераховані ризики для підприємницьких структур України вимагають оперативного реагування державних органів влади і переосмислення своєї роботи щодо системного розвитку бізнес-активності під час війни і в післявоєнний період. На наш погляд, згідно з існуючими викликами, для цього необхідно:

1. Посилення прозорості, відповідальності та інституційної спроможності державних органів влади щодо їх підзвітності суспільству (є необхідність проведення політичної і виборчої реформи, реформи державної служби, системи оплати і стимулювання державних службовців працювати чесно; необхідно провести й відхід від політичного вождізма, призначення ноунеймів, швидкої системи заміни непрофесійних державних кадрів тощо).

2. Забезпечення комплексними і швидкими заходами, цільовими програмами і фінансуванням систему безпеки, комунікації, інфраструктурної забезпеченості й комфортності для всіх видів бізнес-структур в Україні, що не знаходяться поряд із зоною бойових дій (тільки сильна, самодостатня і збалансована економіка надасть можливість вистояти у війні з РФ).

3. Покращення інформаційно-консультаційного забезпечення та запровадження дієвих програм з розвитку ринків збуту для вітчизняних бізнес-структур за кордоном, особливо для малого і середнього бізнесу (формування компетенцій для виходу на зовнішні ринки, які охоплюють освітні, юридичні та фінансові особливості, стратегії маркетингу та продажів, міжнародну логістику, геополітичні ризики й кроскультурні особливості).

4. Активізація реформування судових, правоохоронних і регулятивних органів державної влади, максимальна цифровізація, оперативність та зниження дискреції при прийнятті рішень державними органами влади.

5. Створення оновленої, самодостатньої та суттєво модернізованої системи оборони, безпеки і військової промисловості, де основним довгостроковим замовником є держава (в особі Міністерства оборони, Міністерства внутрішніх справ, Служби безпеки України), а державні підприємства і приватний сектор на конкурентних, транспарентних умовах залучаються до співпраці.

6. Формування зрозумілої, реалістичної і прийнятної для абсолютної більшості громадян України довгострокової стратегії розвитку, як мінімум на 10-20 років.

7. Здійснення справжньої деолігархізації та приведення крупного бізнесу до цінностей соціальної відповідальності в українському суспільстві; до вертикальної інтеграції і неможливості домінувати в декількох стратегічно значущих галузях одночасно (оновлення і посилення спроможності антимонопольного законодавства; проведення реформи системи корпоративного управління, що враховує інтереси не тільки мажоритарних акціонерів; розвиток фондового ринку тощо).

8. Покращення системи соціального захисту населення за рахунок міжнародних, бюджетних і позабюджетних коштів (вчасність, правильна і швидка ідентифікація, запуск оперативно діючих програм відновлення житла, оформлення субсидій, документів, компенсацій тощо).

9. Проведення заходів з переведення економіки і суспільства до більшої інноваційності та креативних цінностей, творчості з відповідними соціальними ліфтами, з перспективами ринкового і професійного зростання, з ефективно працюючими інклюзивними інститутами.

На жаль, за понад рік війни управління багатьма процесами в державі не відповідає існуючим викликам, надскладній ситуації, як на фронті, так і в соціально-економічній сфері. Більшість державного апарату не мобілізувалось на належний рівень гнучкості, відповідальності й прорахованості. Українське суспільство дуже часто бачить хаотичний і безсистемний підхід, іноді лише коли вже є певні невдоволення, конфлікти, значні проблеми – тільки тоді реакція. Досвід країн, які пройшли через руйнівні військові конфлікти показує, що державним органам влади потрібно швидше адаптовуватись, гнучко і з максимальною ефективністю реагувати на існуючі виклики. Для виживання в сучасних складних геополітичних і гео економічних умовах Україні необхідно відновлювати економіку країни на принципах стійкості та самодостатності, яка має бути конкурентоспроможна з відповідними соціальними ліфтами і прозорим державним апаратом. Перебудувати її може, на наш погляд, лише відповідальна політична еліта з дієвими інститутами та прийнятною для абсолютної більшості населення довгостроковою стратегією соціально-економічного розвитку [2;3].

Для зниження ризиків функціонування підприємницьких структур в Україні у воєнний і поствоєнний періоди необхідно продовжувати дію програм релокації підприємств у більш безпечні регіони України, пільгового кредитування, покриття боргових зобов'язань сільгоспвиробників, вдосконалення умов розвитку для індустріальних парків, цифровізації, дерегуляції і гнучкості трудових відносин, системи перепідготовки і вдосконалення професійних навичок. Доцільним є і розширення механізмів фінансування, кредитування та інвестування для більш широкого кола малого і середнього бізнесу в Україні; а також сформувати й презентувати більш чітко експортостимулюючі заходи (інструменти) і зручні, прозорі механізми залучення представників малого і середнього бізнесу до ВПК [4;5].

### Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: <https://ukrstat.gov.ua/>
2. Зварич Р. Локальні конфлікти в глобальній економіці / журнал «Світ фінансів» / рубрика «Актуальні питання розвитку економіки» / 2 (63) / 2020. – с.88-101
3. Аджемоглу Д., Робінсон Д. Чому нації занепадають // Пер. з англ. О.Демянчука. – К., 2016. – 472 с.

4. Редзюк Є.В. Українська економіка в умовах війни: потенціал, можливості і перспективи [Електронний ресурс] // газета «Дзеркало тижня» // Рубрика: Макрорівень // 24.03.2023 р. – Режим доступу до ресурсу: <https://zn.ua/ukr/macroeconomics/ukrajinska-ekonomika-v-umovakh-vijni-potentsial-mozhливosti-i-perspektivi.html>

5. Редзюк Є.В. Стан, проблеми і чинники гальмування розвитку бізнес-активності в Україні // Збірник наукових праць "Стратегія економічного розвитку України", КНЕУ ім. В.Гетьмана. –2 (52) м.Київ, 2022. – с.35-48

*Ривак Н.О., к.е.н.  
науковий співробітник  
відділу проблем реального сектору економіки регіонів  
ДУ «Інститут регіональних досліджень  
імені М. І. Долишнього НАН України»  
ryvahn@gmail.com*

## **ВАЖЛИВІСТЬ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В РАМКАХ ІНДУСТРІЇ 4.0 В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ**

Світова та вітчизняна промисловість сьогодні зіштовхнулись із викликами геополітичної кризи, пандемії Covid-19 та інших негативних чинників, які порушують ланцюги постачання, стійкість виробництва, змінюють ринок праці та підвищують плинність робочої сили. Кожен із цих викликів здійснює негативний вплив на розвиток промислового виробництва, але водночас визначає та стимулює інновації і трансформації, особливо з огляду на прогрес цифрових технологій. Діджиталізація пропонує компаніям основу для впровадження сучасних передових технологій та інновацій: адитивного виробництва, штучного інтелекту (ШІ) та машинного навчання (ML), доповненої та віртуальної реальності (AR/VR) і промислового метавсесвіту.

Діджиталізація є процесом перетворення інформації в цифровий формат, в якому ця інформація організована у формі двійкових цифр. Результатом стає представлення об'єкта, звуку, документа, зображення чи сигналу шляхом генерації ряду чисел, які описують дискретний набір точок або зразків. Такий результат називають цифровою формою для сигналу або цифровим представленням чи цифровим зображенням для об'єкта. Оцифровані дані мають форму двійкових чисел, що полегшує комп'ютерну обробку та інші операції.

Еволюція інформаційних систем та технологій загалом сприяла прогресу діджиталізації промисловості, що змусило компанії збільшити інвестиції в рішення та інструменти, які дозволяють автоматизувати процеси всередині компанії та покращити їх продуктивність. Світові промислові виробники приділяють особливу увагу процесу розвитку виробництва, інвестуючи в нові технології, адаптовані до їхніх вимог. Промислові компанії-виробники сьогодні активно працюють в напрямку розробки стратегії діджиталізації і використовують аналітику, аналіз процесів і роботизовану автоматизацію процесів як ключові технології, таким чином оптимізуючи виробничі процеси для цифрового виробництва. Цифрові бізнес-моделі та автоматизація виробничих систем спрямовані на досягнення найвищої ефективності витрат, кращої задоволеності клієнтів, більшої прозорості та швидших процесів для забезпечення стійкого економічного успіху. Шляхом скорочення процесів із низькою доданою вартістю збережені ресурси можна перенаправити на покращення інших стратегічно важливих процесів.

Саме діджиталізація і цифрова революція стали передумовою появи та розвитку Індустрії 4.0. Концепція "Індустрія 4.0" з'явилася після цифрової революції, і ця концепція базується на тісному взаємозв'язку, автоматизації та машинному навчанні. Концепція "Індустрія 4.0" була вперше представлена в 2011 році завдяки стратегічній ініціативі уряду Німеччини. Однією із її стратегічних цілей стала максимальна діджиталізація діяльності компаній, використовуючи потенціал нових технологій. Кожна з цих технологій має переваги та можливості, які можуть допомогти компаніям вирішити сучасні проблеми, пов'язані із порушенням ланцюгів постачання, стійкості і зміни умов праці та плинності працівників [1].

Незважаючи на зростаючу складність і розгалуженість ланцюгів постачання в усьому світі, багато промислових виробників продовжують покладатися на відносно прості засоби відстеження

та управління своїми процесами ланцюга постачання. Сучасні геополітичні та інші світові виклики продемонстрували обмеженість цього підходу. Натомість технологія цифрового двійника може використовуватися для моделювання ланцюгів постачання і бізнес-процесів, допомагаючи компаніям краще зрозуміти складність ланцюгів створення вартості, виявити проблеми на ранніх етапах та сформулювати рішення. З огляду на значні обсяги даних, наявних у ланцюгах постачання сьогодні, діджиталізація стала необхідністю для отримання ефективного бачення і перспективи.

Одним із ключових недоліків під час прийняття рішень для управління ланцюгом постачання є нездатність забезпечити контекст або ситуаційну обізнаність в межах всього ланцюгу постачання. Комплексний цифровий двійник ланцюга постачання, розміщений у промисловому метавсесвіті, який використовує існуючі технології, зокрема AR/VR, може використовуватися для створення інтуїтивно зрозумілих візуалізацій, які значно легше сприймати, аніж числа в таблиці чи точки на діаграмі. Промисловий метавсесвіт дозволяє компаніям використовувати потужність великомасштабних обчислень і глибоких візуалізацій для аналізу та опитування цифрового двійника, забезпечуючи вищий рівень ситуаційної обізнаності в глобальному масштабі залежно від наявності величезних обсягів даних. В свою чергу інтеграція AI/ML у платформу промислового метавсесвіту може ще більше підвищити цінність цифрового двійника. AI/ML вже чудово вміє сортувати та класифікувати великі набори даних, щоб допомогти виявити найбільш корисну інформацію. При застосуванні в управлінні ланцюгом постачання ця можливість може допомогти швидко сортувати та впорядковувати величезні обсяги даних, які генерує сучасний глобальний ланцюг постачання, полегшуючи зосередження на найважливіших тенденціях і моделях. Крім того, чим більше використовується система AI/ML, тим краще вона розпізнає закономірності та прогнозує майбутні проблеми з постачанням до їх виникнення [2].

Для майбутнього розвитку промислового виробництва також важливим є пошук стійких галузей, що допоможе компаніям стати ефективнішими, більш конкурентоспроможними та краще підготовленими до викликів сьогодення. Передові технології діджиталізації можуть полегшити аналіз і поточні практики прийняття стійких рішень виробниками. Програми сталого розвитку можуть отримати значну користь від потужності ШІ та машинного навчання. Наприклад, механізм штучного інтелекту/ML може допомогти автоматизувати агрегацію всієї інформації, необхідної компанії для створення колективного інтелекту, не перевантажуючи співробітників виснажливим пошуком інформації. Цей колективний інтелект допоможе компанії зробити об'єктивну оцінку ефективності сталого розвитку та створити рішення для усунення недоліків виробництва та постачання [3].

Аддитивне виробництво, а саме метод побудови будь-яких предметів за їхньою 3D-моделлю, є ще одним важливим інструментом у сприянні сталому розвитку. Лиття та механічна обробка є процесами, які зазвичай утворюють відходи. Перехід до аддитивних процесів може значно знизити матеріальні витрати на деталі, усуваючи потребу у прес-формах і відходах, які утворюються в процесі субтрактивної обробки. Цей метод має переваги також через відносну відсутність обмежень дизайну порівняно з іншими виробничими процесами. У результаті розробники можуть створювати компоненти, які є більш ефективними за кількома напрямками, включаючи використання матеріалів, теплові характеристики і співвідношення міцності та ваги, допомагаючи компаніям бути більш енерго- та ресурсо-ефективними [2].

Стрімкий розвиток науки та технологій змінює вимоги до кваліфікації працівників. Просте інвестування в діджиталізацію процесів без наміру чи стратегії ризикує залишити багатьох співробітників поза потребами на ринку праці. Для виробників важливо знайти баланс між модернізацією і залученням нових талантів та перекваліфікацією і утриманням поточних співробітників. Технологія, яка інтуїтивно зрозуміла та проста в освоєнні, допоможе як новим, так і діючим співробітникам швидше опанувати роботу. Працівники компаній можуть отримати вигоду від практичних віртуальних тренінгів, які проводяться в метавсесвіті та пропонують навчальне середовище, де помилки обходяться набагато дешевше у порівнянні з реальним виробничим процесом. Індустріальний метавсесвіт також змінить спосіб роботи виробництв, створивши віртуальний простір для роботи над реальними проектами, які є більш інтерактивними та релевантними.

Згідно із світовими прогнозами економічного розвитку багато сьогоденних викликів та їх наслідки будуть актуальними і в майбутньому, а саме – геополітична криза, пандемії, збої в

ланцюгах постачання, потреба в впровадженні інноваційних технологій, зміни на ринку праці тощо. Відтак своєчасне освоєння та впровадження цифрових технологій допоможуть виробничим компаніям розвивати співпрацю, ефективно збирати і опрацьовувати дані та досліджувати інноваційні рішення, заощаджуючи часові та грошові ресурси. Діджиталізація та автоматизація ручних процесів можуть допомогти підвищити продуктивність праці та забезпечити економію ресурсів, а також покращити взаємодію із замовниками, своєчасно виявити зміни потреб клієнтів і адаптуватися до мінливих ринкових умов. Важливим завданням для підприємств є забезпечення швидкості та гнучкості їхніх програм діджиталізації, а також вибір оптимального рівня управління та контролю, який забезпечує, а не гальмує ці програми. Діджиталізація як важлива складова Індустрії 4.0 є передумовою забезпечення конкурентоспроможності в галузевому середовищі, яке постійно змінюється. Важливо впроваджувати інноваційні технології в рамках Індустрії 4.0 та залучати у виробництво більше комп'ютеризації і гнучких процесів прийняття рішень щодо програмного забезпечення та інтелектуальних систем.

### Список використаної літератури

1. Князев С. И. Европейский опыт развития смарт-промышленности / С.И. Князев [Електронний ресурс] // Економіка промисловості. — 2020. — № 2 (90). — С. 27–53 – Режим доступу до ресурса: DOI: doi.org/10.15407/econindustry2020.02.027.
2. Fehmi Skender, Ilker Ali. Digitalization and Industry 4.0 // *Vision International Scientific Journal*, Volume 4, Issue 2, 2019, pp. 47-62 – URL: [https://www.researchgate.net/publication/343639352\\_DIGITALIZATION\\_AND\\_INDUSTRY\\_40](https://www.researchgate.net/publication/343639352_DIGITALIZATION_AND_INDUSTRY_40)
3. Laura-Eugenia-Lavinia BARNA. The Impact of Digitalization and Industry 4.0 on Business. ERP Systems can be a Solution for Business? // Materials of The 4th International Conference on Economics and Social Sciences, Resilience and economic intelligence through digitalization and big data analytics, Bucharest University of Economic Studies, June 10-11<sup>th</sup>, 2021 – URL: [https://www.researchgate.net/publication/356816359\\_The\\_Impact\\_of\\_Digitalization\\_and\\_Industry\\_40\\_o\\_n\\_Business\\_ERP\\_Systems\\_can\\_be\\_a\\_Solution\\_for\\_Business](https://www.researchgate.net/publication/356816359_The_Impact_of_Digitalization_and_Industry_40_o_n_Business_ERP_Systems_can_be_a_Solution_for_Business)

**Різник В.О.**

**071 «Облік і оподаткування»,  
студентка ОС магістр, 1 курс**

*Сумський національний аграрний університет  
riznykvita777@gmail.com*

### **АВТОМАТИЗОВАНА ОБРОБКА ДАНИХ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ В КОНТЕКСТІ ЗБІЛЬШЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЗМЕНШЕННЯ РИЗИКІВ У ФІНАНСОВОМУ УПРАВЛІННІ**

Автоматична обробка даних — послідовність дій, виконуваних автоматизованою системою без втручання людини, пов'язаних зі зміною кількісних і якісних властивостей даних (перетворення, скорочення обсягу, стиснення, розпізнавання, кодування, генерування, захист, виділення корисних даних, прийняття рішення) і спрямованих на зміну сенсу, цінності, корисності, важливості, секретності, естетичного змісту, отримання нових відомостей із наявних.

Організація системи бухгалтерського обліку визначає нові вимоги до інформаційної бази. З'являються можливості створення системи розподілених баз даних, обміну інформацією між користувачами, автоматичного створення первинних документів на комп'ютері. Також з'являються можливості інформаційного обміну між організацією і зовнішнім середовищем для отримання нормативних та методичних матеріалів та передачі зведеної фінансової звітності зацікавленим організаціям: вищестоящим, адміністративним органам, податковим органам, органам статистики, фінансовим органам та ін. Для зв'язку з банками широко використовується обмін інформацією в системі "Клієнт - Банк". Банк, який обслуговує розрахунковий рахунок організації, пропонує послуги з оперативного управління розрахунковим рахунком прямо з офісу.[1]



Використання автоматизованої обробки даних в бухгалтерському обліку може значно покращити ефективність фінансового управління підприємством. Однією з головних переваг є можливість збору, обробки та аналізу великих обсягів фінансових даних в режимі реального часу, що дозволяє швидко та точно відстежувати фінансові показники і приймати вчасні управлінські рішення.

Також використання автоматизованої обробки даних дозволяє підприємствам зменшити час та зусилля, необхідні для проведення бухгалтерських операцій, що може звільнити бухгалтерів для виконання більш складних задач.

Крім того, автоматизована обробка даних дозволяє підприємствам знизити ризики виникнення помилок, які можуть призвести до втрат фінансових ресурсів, а також забезпечити більш точну та зрозумілу звітність, що є важливим для різних зацікавлених сторін, включаючи інвесторів та фінансових аналітиків.

Використання автоматизованих систем дозволяє швидко та точно аналізувати фінансову звітність та інші фінансові показники. Це дозволяє бухгалтерам та фінансовим менеджерам швидко реагувати на зміни в економічному середовищі та приймати ефективні рішення.

Однак, використання автоматизованої обробки даних може мати й недоліки, такі як можливість виникнення технічних проблем та збоїв у системі, необхідність постійного оновлення програмного забезпечення та навчання персоналу. Також важливо враховувати, що автоматизована система не може замінити повністю роботу бухгалтерів та не вирішить всі проблеми управління фінансами підприємства.[2]

Хоча автоматизована обробка даних в бухгалтерському обліку може допомогти збільшити ефективність та зменшити ризики, але вона також може мати свої недоліки. Нижче наведено деякі з можливих недоліків:

- Потреба у спеціалістах з високим рівнем технічної кваліфікації: автоматизований процес бухгалтерського обліку потребує наявності фахівців з високим рівнем технічної кваліфікації. На жаль, не всі компанії мають достатній рівень кваліфікації персоналу, щоб ефективно використовувати такі технології.
- Залежність від програмного забезпечення: використання автоматизованих систем бухгалтерського обліку означає, що компанія стає залежною від певного програмного забезпечення. Якщо програмне забезпечення виявиться недостатньо ефективним, або його розробник зупинить підтримку, то це може створити проблеми для компанії.
- Проблеми з безпекою даних: автоматизована обробка даних може стати проблемою, якщо не забезпечено достатній рівень захисту від несанкціонованого доступу до інформації. Компанії повинні забезпечити надійну систему захисту даних для захисту від хакерських атак та інших загроз безпеці.
- Потреба у новій інфраструктурі: використання автоматизованих систем бухгалтерського обліку може потребувати зміни в інфраструктурі компанії, наприклад, установки нового обладнання або підвищення швидкості Інтернет-з'єднання.

Рекомендацій щодо використання автоматизованої обробки даних в бухгалтерському обліку для забезпечення максимальної ефективності та мінімізації ризиків у фінансовому управлінні:

- Вибір правильної програми для автоматизованої обробки даних. Потрібно звернути увагу на функціональні можливості програми, її сумісність з іншими програмами, а також рівень безпеки і надійності.
- Навчання персоналу. Щоб максимально використати можливості програми для автоматизованої обробки даних, необхідно підготувати персонал, який буде займатися роботою з нею.
- Забезпечення безпеки даних. Потрібно дотримуватися правил збереження, передачі та обробки даних, а також забезпечити захист від несанкціонованого доступу до даних.
- Моніторинг роботи програми. Необхідно періодично перевіряти правильність роботи програми для автоматизованої обробки даних та вчасно виявляти та усувати можливі помилки.
- Розробка ефективної системи контролю. Потрібно розробити ефективну систему контролю за роботою програми та за даними, що обробляються, для забезпечення точності та достовірності фінансової інформації.

- Аналіз та вдосконалення процесів. Важливо періодично аналізувати роботу програми та процесів, пов'язаних з обробкою даних, для виявлення можливостей для вдосконалення та покращення ефективності фінансового управління.

### Список використаної літератури

1. Волот О.І. Методологічні основи та організація інформаційної системи бухгалтерського обліку, контролю та аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації. Облік, аналіз, аудит. 2011. № 12. С. 35-41. Режим доступу до ресурсу: <http://ir.stu.cn.ua> > Волот\_Метод\_аспекти PDF
2. Левицька С. Управлінський і внутрішньогосподарський облік: завдання, мета і ефективність впровадження. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 2. С. 27-35. Режим доступу до ресурсу: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=nzpIcLQAAAAJ&hl=uk>

**Рябцев В.А.,**  
*аспірант кафедри управління та адміністрування*  
*Українського державного університету науки і технологій*  
*RyabtsevVA@gmail.com*

## ВПЛИВ КЕРІВНИКІВ НА ЗБІЛЬШЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

В умовах багатозначної невизначеності сучасно бізнес середовища проблема відсутності систематичного управління змінами набуває важливого значення. Ігнорування цієї проблеми на українських промислових підприємствах призводить до відсутності сталого розвитку та втрати конкурентоспроможності на ринках. Тому важливо розглянути сутність управління змінами, його вплив на сталий розвиток підприємств, а також визначити інструменти та виклики управління змінами, аби зрозуміти, як промислові підприємства можуть успішно впроваджувати зміни та досягати своїх стратегічних цілей. Крім того, ставиться проблема відсутності в українській діловій культурі культури управління змінами, яка може бути причиною невдалого впровадження нововведень на підприємствах та зменшення їх ефективності.

Аналізуючи окремі видання та авторів можливо зрозуміти, що всі вони наполягають у необхідності впровадження змін для забезпечення конкурентоспроможності. Наприклад Тід Д. та Беснт Д. [1] у своїй книзі «Управління інноваціями: інтеграція технологічних, ринкових та організаційних змін» вважають, що ефективне управління інноваційними змінами повинне бути базовою стратегією для підприємств у всіх галузях, оскільки без інновацій не можна досягти стійкого успіху. Автори висвітлюють важливість інтеграції технологічних, ринкових та організаційних змін, а також надають інструменти та методи для успішного управління інноваційними процесами. В свою чергу Джеф Хаят у своїй роботі «Модель змін у бізнесі, владі та нашій спільноті» [2] наполягає в тому, що для ефективного управління змінами в організації необхідно мати чітку методологію, яка дозволяє оцінити готовність та підготувати персонал до змін. У своїй роботі автор розглядає модель, яка включає в себе п'ять етапів: усвідомлення, бажання, знання, здатність та підтримка. Кожен з цих етапів вимагає відповідного підходу та інструментів для досягнення мети змін. Хаят Д. підкреслює, що успішне управління змінами передбачає наявність чіткої методології та психологічної готовності персоналу до змін. Проаналізував сутність, принципи та інструменти управління змінами Криворучко О. у своїй роботі «Управління змінами на підприємстві» [3] дає зрозуміти що ефективне управління змінами є ключовим фактором успіху сучасного підприємства, оскільки дозволяє адаптуватися до змін у конкурентному середовищі та забезпечити сталий розвиток. Авторка статті наголошує на необхідності планування та системного підходу до управління змінами на підприємстві. В свою чергу Доброхотов, В.В. у своїй роботі "Управління змінами в організації: принципи та методи" [4] зазначає, що успіх в управлінні змінами залежить від підходу до них, уміння керівництва організації мобілізувати співробітників та створити зручні умови для впровадження змін. Автор підкреслює важливість постійного

моніторингу та аналізу ефективності впроваджених змін. Поради щодо вибору підходу до управління змінами в залежності від типу організації та рівня складності змін були розглянуті автором Шутова О.О. у роботі "Моделі управління змінами в організації" [5]. У своїй роботі автор проаналізувала різні моделі управління змінами та навела приклади успішного впровадження змін в організаціях.

Але для збільшення ефективності управління змінами недостатня увага приділена ролі керівництва підприємства рівня Н-1 та Н-2.

Управління змінами є необхідним елементом сталого розвитку промислового підприємства. Воно дозволяє організації бути гнучкою та адаптивною до змін в економічному та технологічному середовищі, що є важливим для успішної конкуренції на ринку.

Сутність управління змінами полягає в розумінні потреби у змінах, встановленні мети та стратегії змін, управлінні ризиками та комунікації зі стейкхолдерами.

Управління змінами допомагає промисловим підприємствам забезпечити сталий розвиток шляхом підвищення ефективності виробництва, зменшення витрат, поліпшення якості продукції та забезпечення зручності для клієнтів.

Інструменти управління змінами, такі як аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, оцінка впливу змін, розробка стратегії, планування та реалізація змін, дозволяють ефективно впроваджувати зміни на промислових підприємствах.

Втілення управління змінами може зіткнутися з рядом викликів та перешкод, таких як недостатня підготовка персоналу, недостатня підтримка керівництва, опір з боку працівників. Щоб подолати ці виклики, необхідно створити належні умови для ефективного впровадження змін, зокрема, розробляти стратегії, які враховують можливі ризики та вплив на працівників та довкілля. Проте, правильна стратегія корпоративного партнерства це підхід який допоможе подолати ці виклики та досягти успіху у впровадженні змін.

Отже, управління змінами є ключовим елементом для досягнення сталого розвитку на промислових підприємствах, і воно повинне бути розглянуте як стратегічний інструмент для підтримки змін в організації.

Крім того, слід зазначити, що управління змінами має значний вплив на розвиток корпоративного партнерства. Компанії, які ефективно впроваджують зміни та забезпечують гнучкість в своїй бізнес-стратегії, здатні краще адаптуватись до змін на ринку та співпрацювати з іншими компаніями. Це забезпечує підприємству можливість бути більш конкурентоспроможним та стабільним в довгостроковій перспективі, що є ключовим елементом сталого розвитку. Таким чином, управління змінами та корпоративне партнерство можуть взаємодоповнювати одне одного та сприяти успішному розвитку підприємства.

### **Список використаної літератури**

1. Tidd, J., & Bessant, J. (2018). *Managing innovation: integrating technological, market and organizational change*. John Wiley & Sons.
2. Hiatt, J. M. (2018). *ADKAR: A model for change in business, government and our community*. Prosci.
3. Криворучко, О.В. "Управління змінами на підприємстві: сутність, принципи, інструменти" (2017).
4. Доброхотов, В.В. "Управління змінами в організації: принципи та методи" (2020).
5. Шутова, О.О. "Моделі управління змінами в організації" (2019).

*Сокол П.М., к.е.н.,  
доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара  
sokol\_p\_n@i.ua  
Гордійчук С.М.  
Директор ТОВ фірма «Размах».*

## **МЕТОДИ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ В БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ**

У сучасній ринковій економіці маркетинг є ключовим інструментом успішного розвитку бізнесу. Розробка і впровадження ефективних маркетингових стратегій дозволяє компаніям залучати нових клієнтів, утримувати вже існуючих, а також збільшувати продажі.

Існує безліч методів розробки і впровадження маркетингових стратегій в бізнес-процеси, які дозволяють компаніям ефективно управляти своєю маркетинговою діяльністю і досягати поставлених цілей.

Одним з основних методів розробки маркетингових стратегій – це є аналіз конкурентів. Компанії повинні аналізувати своїх конкурентів, вивчати їх маркетингову діяльність і стратегії для виявлення сильних і слабких сторін своїх конкурентів з метою використання цю інформацію в своїх маркетингових стратегіях. На підставі проведеного аналізу конкурентні компанії можуть визначити свої переваги й унікальні особливості, які дозволять їм конкурувати на ринку.

Компанії повинні проаналізувати ринок і свою цільову аудиторію, яка визначить їх потреби, бажання і поведінкові та поведінкові особливості. Ця інформація допоможе компаніям розробити маркетингові стратегії, які будуть найбільш ефективними для їх цільової аудиторії.

Ще один із методів впровадження маркетингових стратегій - розробка маркетингового комплексу. Комплекс маркетингу - це сукупність таких маркетингових елементів, як продукт, ціна, дистрибуція та просування, які компанії використовують для просування своїх товарів та послуг. Розробка правильного комплексу маркетингу дозволяє компаніям досягати поставлених цілей і залучати нових клієнтів.

Важливим методом розробки маркетингових стратегій є використання сучасних технологій і маркетингових інструментів. Серед таких інструментів можна виділити соціальні мережі, email-маркетинг, контекстну рекламу, пошукову оптимізацію та інші. Компанії повинні використовувати ці інструменти для просування своїх товарів і послуг в Інтернеті, що приверне більше потенційних клієнтів і збільшить їх присутність в Інтернеті[1].

Для успішної реалізації маркетингових стратегій в бізнес-процеси необхідно аналізувати всі аспекти внутрішньої діяльності компанії, такі як організаційна культура, процеси управління, комунікації, конкурентах. Компанії повинні створювати сприятливу атмосферу для розвитку маркетингової діяльності і ефективно управляти своїми ресурсами.

Нарешті, компанії повинні постійно аналізувати результати своєї маркетингової діяльності і регулярно оцінювати ефективність своїх маркетингових стратегій. Це допоможе компаніям скорегувати свої стратегії відповідно до змін на ринку і потребами своїх клієнтів, а також покращити свої результати і досягти нових цілей.

В цілому, розробка і реалізація маркетингових стратегій є ключовими аспектами успішного бізнесу. Компанії повинні використовувати різноманітні методи маркетингового аналізу та маркетингові інструменти для створення ефективних стратегій просування своїх товарів і послуг, залучення нових клієнтів, збільшення продажів. Компанії повинні постійно переглядати свою маркетингову діяльність і коригувати її з урахуванням змін на ринку і потреб своїх клієнтів. Всі ці фактори дозволять компаніям досягти успіху і залишатися конкурентоспроможними в сучасній ринковій економіці[2].

Важливо враховувати, що маркетингові стратегії не є статичними. Вони повинні бути гнучкими і адаптивними до змін на ринку і зовнішньому середовищі. Компанії повинні постійно стежити за новими тенденціями і технологіями, які можуть вплинути на їх бізнес, а також вживати заходів для інтеграції цих змін в свої маркетингові стратегії.

Крім того, ефективність маркетингових стратегій може бути підвищена за рахунок використання автоматизованих систем управління маркетингом, які оптимізують маркетингові процеси, знижуючи витрати ресурсів і підвищуючи якість результатів.

В цілому розробка і впровадження маркетингових стратегій в бізнес-процеси є невід'ємною частиною успішного бізнесу в сучасному світі. Компанії повинні використовувати широкий спектр маркетингових прийомів і інструментів для залучення нових клієнтів, збільшення продажів, поліпшення своїх результатів. Однак важливо пам'ятати, що маркетингові стратегії повинні бути гнучкими і адаптивними, щоб успішно функціонувати в мінливому ринковому середовищі.

Нарешті, одним з найважливіших аспектів розробки і реалізації маркетингових стратегій є встановлення чітких цілей і задач для обґрунтування ефективності. Компанії повинні визначити конкретні цілі, яких вони хочуть досягти своєю маркетинговою діяльністю. Наприклад, компанія може поставити собі за мету збільшити свою частку ринку на 10% за рік. Вони можуть використовувати такі показники, як збільшення продажів, збільшення потенційних клієнтів і збільшення трафіку веб-сайту, щоб оцінити, наскільки добре вони досягають цієї мети. Якщо компанія бачить, що вона не досягає бажаних результатів, вона повинна змінити стратегію. Одним з важливих аспектів впровадження маркетингових стратегій в бізнес-процеси є використання даних і аналітики. Компанії повинні збирати, аналізувати і використовувати дані про своїх клієнтів і ринку, щоб зрозуміти потреби і переваги своїх клієнтів, а також знайти можливості для поліпшення своєї діяльності.

Компанія може використовувати аналітику для визначення ефективності своїх маркетингових і рекламних каналів. Вони можуть проаналізувати дані про те, скільки продажів надходить через кожен канал, і визначити, який канал є найбільш ефективним. Це дозволяє компанії сконцентруватися на використанні найбільш ефективних каналів і підвищити ефективність своєї маркетингової діяльності[3].

Ще один важливий аспект - персоналізація маркетингових стратегій. Компанії повинні використовувати дані своїх клієнтів для створення персоналізованих маркетингових кампаній, які враховують потреби та переваги кожного клієнта. Це дозволяє компаніям покращувати якість обслуговування своїх клієнтів і підвищувати лояльність клієнтів.

Таким чином, реалізація маркетингових стратегій в бізнес-процесах є важливим аспектом бізнесу. Компанії повинні використовувати широкий спектр маркетингових прийомів і інструментів для залучення нових клієнтів, збільшення продажів, поліпшення своїх результатів. Використання даних і аналітики, а також персоналізація маркетингових стратегій дозволяють компаніям покращувати свої результати і задоволеність клієнтів. На закінчення можна сказати, що розробка і реалізація маркетингових стратегій є невід'ємною частиною бізнес-процесів. Компанії повинні використовувати широкий спектр маркетингових прийомів і інструментів для залучення нових клієнтів, збільшення продажів, підвищення своєї конкурентоспроможності. Маркетингові стратегії повинні бути гнучкими і адаптивними, щоб успішно функціонувати в мінливому ринковому середовищі. Нарешті, встановлення чітких цілей та показників ефективності допомагає компаніям оцінити свої результати та скорегувати свої стратегії для відображення змін на ринку та задоволення потреб своїх клієнтів.

### Список використаної літератури

1. Хамініч С.Ю., Сокол П.М. Теоретичні аспекти маркетингової діяльності суб'єктів господарювання на засадах впровадження інноваційних технологій. Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія : Економіка та підприємництво. 2022. № 3. С. 40– 44.
2. John Kotter. Leading Change. Harvard Business Review Press. 1996. 208 p.
3. Kevin Kelly. The 1000 True Fans. Next Digital Press. 2020. 108 p.

*Усиченко І.В., к.ф.-м.н., доцент  
доцент кафедри управління та адміністрування  
Український державний університет науки і технологій  
iryna.usichenko@gmail.com*

*Лисенко Т.І., к.т.н., доцент  
доцент кафедри управління та адміністрування  
Український державний університет науки і технологій*

*Мироненко М.А., к.т.н., доцент  
доцент кафедри управління та адміністрування  
Український державний університет науки і технологій*

## **УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ ЯК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ**

Усі країни, незалежно від їхньої забезпеченості природними ресурсами та геополітичного становища, більшою чи меншою мірою стикаються з проблемами вичерпання обмежених природних ресурсів та зміни клімату. Відповідь на ці виклики вимагає використання моделей економічного зростання, що відображають тіснішу взаємодію між економікою, природним середовищем та якістю життя населення. Використання таких моделей сприяє прийняттю більш обґрунтованих політичних рішень з метою сталого розвитку національних економік [1].

Прагнення стійкого та стабільного розвитку є необхідною вимогою до менеджменту сучасного підприємства, де такий розвиток передбачає досягнення та підтримання балансу економічних, екологічних та соціальних аспектів діяльності організації. У сучасному бізнесі концепція сталого розвитку включає безперервний процес удосконалення, заснований на використанні меншої кількості ресурсів для виробництва та мінімізації шкідливого впливу на довкілля.

Головною властивістю еколого-економічної системи є врівноваженість, пропорційність, збалансованість її природної та виробничої підсистем. У зв'язку з цим необхідною умовою переходу підприємств до сталого розвитку має стати зниження природоємності виробництва шляхом запровадження нової філософії господарювання, в основі якої лежать процеси екологізації.

Одним із сучасних напрямів екологізації виробництва є шлях удосконалення системи адміністративного управління на основі впровадження системи екологічного менеджменту (СЕМ). У 1992 р. у Ріо-де-Жанейро відбувся саміт глав держав, присвячений сталому розвитку людського суспільства та природи, на якому, зокрема, було прийнято Порядок денний на ХХІ століття. На саміті також було визначено, що екологічний менеджмент слід віднести до ключової домінанти сталого розвитку та водночас до найвищих пріоритетів промислової діяльності та підприємництва [2].

Відповідно до ISO 14000, система екологічного менеджменту - це частина загальної системи менеджменту, що включає організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процедури, процеси та ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів реалізації та вдосконалення екологічної політики, цілей та завдань.

Призначенням системи екологічного менеджменту є забезпечення ефективного та результативного управління екологічними аспектами діяльності організації (контроль та мінімізація негативного впливу на довкілля діяльності та продукції організації). Методологічною моделлю функціонування системи екологічного менеджменту, як і багатьох сучасних моделей різних систем менеджменту, є цикл Демінга – Шухарта – цикл періодичного планування, виконання, оцінки та перегляду діяльності, званий також «циклом PDCA» (від англ. «Plan – Do – Check – Act»).

Планування (Plan) - встановлення цілей та визначення процесів, необхідних для досягнення результатів відповідно до вимог, політики організації та ін.

Виконання (Do) – здійснення процесів.

Перевірка (Check) – моніторинг та вимірювання процесів та продукції на предмет відповідності вимогам, політикою організації.

Коригувальні дії (Action) – дії для безперервного покращення системи.

Історично першим стандартом у галузі систем екологічного менеджменту може називатися Британський стандарт BS 7750, що з'явився у 1992 році. Його особливість у тому, що він не приписує та не визначає вимог до природоохоронної діяльності підприємства, але містить рекомендації, корисні для створення ефективної системи екологічного менеджменту, для розвитку ініціативного екологічного аудитування.

У 1993 році на уругвайському раунді переговорів, присвячених Світовій торговій угоді, було ухвалено рішення про створення міжнародних стандартів з екологічного менеджменту. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) у своїх рамках організувала технічний комітет TC 207, він розпочав розроблення стандартів серії ISO 14000, у яких визначалися принципи функціонування систем екологічного менеджменту. Система стандартів ISO 14000 орієнтована не так на кількісні параметри (обсяг викидів, концентрації речовин тощо.) і не технології (вимога використовувати чи не використовувати певні технології, вимога використовувати найкращу доступну технологію). Основним предметом ISO 14000 є система екологічного менеджменту.

Стандарти ISO серії 14000 не замінюють законодавчих вимог та не вторгаються у сферу дії національних нормативів, а доповнюють їх. Вони покликані зменшити негативний вплив на довкілля на трьох рівнях:

- організаційному (покращення екологічної «поведінки» підприємств);
- державному (доповнення до національної нормативної бази та екологічної політики);
- міжнародному (покращення умов торгівлі на світовому ринку, зниження технічних бар'єрів у торгівлі).

У 1996 р. було випущено стандарт ISO 14001 (останнього разу переглянутий у 2015 році). Серія стандартів ISO 14000 встановлює вимоги до системи екологічного менеджменту підприємств і організацій. Стандарт ISO 14001:2015 є добровільним і не встановлює екологічні вимоги до підприємств. Він містить основні правила, яким організація може слідувати для підвищення ефективності своєї СЕМ.

Впродовж тривалого часу вітчизняні підприємства не приділяють належної уваги запровадженню екологічної політики і системи екологічного менеджменту у практичну діяльність. Зазвичай вони мають більш пріоритетним завданням максимізацію прибутку в короткостроковому періоді і не оцінюють позитивної перспективи від екологізації бізнес-процесів і стратегій подальшого розвитку у довгостроковому періоді [3].

Можна виділити такі підстави та переваги для запровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах України:

- діяльності підприємства відповідно до положень природоохоронного законодавства;
- залучення державних та іноземних субсидій на розвиток екологічної безпеки виробництва, а також інвестицій на розвиток;
- підвищення привабливості та конкурентоспроможності продукції, її впізнаваність за рахунок висвітлення діяльності організації, спрямованої на екологічний захист;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- мінімізація платежів за негативний вплив на навколишнє середовище та фінансові витрати на ліквідацію наслідків можливих аварій;
- підвищення ефективності виробництва;
- економія енергії та ресурсів, у тому числі спрямованих на природоохоронні заходи, за рахунок більш ефективного управління ними;
- можливість виходу нові, зокрема міжнародні, ринки, розширення вже існуючих ринків збуту;
- зниження ймовірності скарг та судових позовів;
- підвищення іміджу компанії.

Таким чином, екологічний менеджмент має стати невід'ємною складовою системи управління підприємством. Ухвалюючи рішення на користь розробки та впровадження системи екологічного менеджменту, керівники підприємств отримають переваги як з фінансової точки зору, так і скорочення ризиків, пов'язаних з негативним ставленням до екологічних аспектів роботи підприємства, яке система дозволить докорінно змінити.

У національному та регіональному масштабах поширення підходів систем екологічного менеджменту сприяє сталому розвитку суспільства, дозволяючи гармонійно поєднувати економічне зростання із збереженням сприятливого довкілля.

### Список використаної літератури

1. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України (2016) [Електронний ресурс]. Доповідь про зелену трансформацію в Україні на основі показників зеленого зростання ОЕСР. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua>
2. United Nations Conference on Environment and Development (Earth Summit), Rio de Janeiro, 1992. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.un.org › environment › rio1992>
3. Пітель Н.Я., Новак І.М. Організація управління екологічно орієнтованим виробництвом [Електронний ресурс]. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2021. Вип. 99. С. 291–302. – Режим доступу до ресурсу: <https://journal.udau.edu.ua/download/1916/assets/files/99/99.2/28.pdf>

*Хамініч С.Ю., д.е.н., професор  
професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту  
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ  
svetala1704@i.ua*

### КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ КОМПАНІЇ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Ефективне управління бізнес-процесами компанії – є необхідною умовою успіху і розвитку, що дозволяє оптимізувати витрати, підвищити якість продукції або послуг і задовольнити потреби клієнтів. Для досягнення поставленої мети необхідно використовувати сучасні інструменти і технології, розвивати навички співробітників і постійно вдосконалювати методи і прийоми управління, щоб компанія могла адаптуватися до змін в бізнес-середовищі і залишатися конкурентоспроможною.

Орієнтація на клієнта – ключовий фактор ефективного управління бізнес-процесами компанії. Метою управління бізнес-процесами має бути задоволеність клієнтів, що підвищить рівень їх лояльності і збільшить кількість повторних покупок. Для досягнення поставленої мети необхідно проводити регулярні дослідження ринку, аналізувати відгуки клієнтів і враховувати їх думку при розробці нових продуктів і послуг [1].

Застосовування процесного підходу передбачає розгляд бізнесу як сукупності суміжних процесів, які взаємодіють між собою для досягнення спільної мети. Для ефективного управління бізнес-процесами необхідно аналізувати процеси, виявляти вузькі місця і виявляти можливості для оптимізації. Це допоможе підвищити ефективність процесів і підвищити якість продукції або послуг. Постійне вдосконалення – це постійний процес, який дозволяє оптимізувати бізнес-процеси і підвищити якість продукції або послуг. Для досягнення поставленої мети необхідно налагодити систему моніторингу та аналізу процесів, яка дозволить забезпечити швидке виявлення проблем і вжиття заходів щодо їх усунення. Також важливо проводити регулярне навчання співробітників, щоб вони могли підвищувати свою кваліфікацію і привносити нові ідеї в розвиток бізнесу [2].

Автоматизація є також невід'ємною частиною ефективного управління бізнес-процесами. Вона дозволяє скоротити час виконання процесу, знизити ймовірність помилок і підвищити продуктивність. Для досягнення поставленої мети необхідно використовувати спеціальні програмні комплекси, що дозволяють автоматизувати процеси і контролювати їх виконання. Важливо регулярно оновлювати програмне забезпечення і стежити за його роботою.

Командна робота є ключовим фактором успіху ефективного управління бізнес-процесами. Для досягнення спільної мети необхідно об'єднати зусилля всіх співробітників і розділити між ними обов'язки. Важливим є проведення регулярних зустрічей та обміну інформацією між співробітниками, що прискорило б прийняття рішень та реалізацію проекту.

Ще одним важливим кроком до успіху компанії – є управління змінами. Бізнес-середовище постійно змінюється, і компанії повинні бути готові до змін всередині і зовні. Управління змінами



– це процес, який дозволяє управляти змінами в бізнес-процесах і мінімізувати їх вплив на роботу організації. Для досягнення цієї мети необхідно налагодити процеси управління змінами, які дозволяють швидко і ефективно адаптуватися до нових умов, розробити план змін, виявити ризики і протестувати нові процеси. Сюди можна віднести зміну процесів, навчання співробітників, модифікацію систем управління. Також рекомендовано проводити регулярне навчання співробітників, щоб вони могли адаптуватися до нових процесів, ситуації й працювати ефективніше.

Сучасне управління бізнес-процесами неможливе без стандартизації. Стандартизація дозволяє встановити чіткі правила і процедури виконання завдань, що знижує ймовірність помилок і дозволяє співробітникам працювати більш ефективно. Слід враховувати, що стандартизація не повинна обмежувати творчий потенціал співробітників і їх здатність до інновацій. Крім того, постійне вдосконалення передбачає, що організація повинна постійно шукати можливості для поліпшення своїх бізнес-процесів, оптимізації витрат і підвищення якості продукції або послуг. Для цього потрібно використовувати інструменти управління якістю, такі як Six Sigma або Lean, які допомагають виявити проблеми в процесах і знайти способи їх усунення [3].

Крім того, важливо приділяти увагу аналізу даних і контролю за ефективністю бізнес-процесів. Отримані дані дозволяють оцінити ефективність процесів, виявити вузькі місця і потенційні проблеми, відстежити результати поліпшень.

Для досягнення ефективного управління бізнес-процесами необхідно використовувати сучасні інструменти і технології, такі як програмні системи управління бізнес-процесами, які дозволяють автоматизувати процеси, поліпшити комунікацію між співробітниками і управляти змінами. Крім того, важливо інвестувати в навчання співробітників і розвивати їх навички, щоб вони могли більш ефективно працювати в рамках встановлених процесів [4].

В цілому ефективне управління бізнес-процесами – це складний і багатогранний процес, який вимагає врахування безлічі факторів. Однак при правильному підході до управління компанії можуть досягти значних результатів у вигляді підвищення ефективності, зниження витрат, підвищення задоволеності клієнтів. Ключовими принципами ефективного управління бізнес-процесами є стандартизація, постійне вдосконалення, аналіз даних і моніторинг ефективності, управління змінами і орієнтація на клієнта.

Таким чином, ефективне управління бізнес-процесами є ключовим фактором успіху будь-якої організації. Важливо дотримуватися основних принципів, таких як орієнтація на клієнта, процесний підхід, постійне вдосконалення, автоматизація, командна робота та управління змінами. Ці принципи допоможуть підвищити продуктивність праці, оптимізувати витрати, поліпшити якість продукції або послуг, що призведе до успіху і розвитку організації. Однак важливо розуміти, що ефективне управління бізнес-процесами – це не статичний процес, а динамічний, який вимагає постійного розвитку і вдосконалення. Організації повинні бути готові адаптуватися до змін в бізнес-середовищі і реагувати на них швидко і ефективно.

### Список використаної літератури

1. Хамініч С.Ю., Сокол П.М. Теоретичні аспекти маркетингової діяльності суб'єктів господарювання на засадах впровадження інноваційних технологій. Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія : Економіка та підприємництво. 2022. № 3. С. 40– 44.
2. Marlon Dumas, Marcello La Rosa, Jan Mendling и Hajo A. Reijers Business Process Management: A Comprehensive Survey // Business Process Management Journal. 2013. Vol. 19/6. p.p. 834-873.
3. Roger Burlton. The Principles of BPM: A Guide to Process Modeling with BPMN. Meghan-Kiffer Press, 2013. 352 p.
4. Shmeleva T., Demydova T. Development of the Model of the Social and Economic Effectiveness Estimation of the Implementation of Information Systems in the Public Sector. Information Technologies and Control. 2019. № 1. P. 26-38.

## **ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ У ЄС ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Донедавна у ЄС існували три найважливіші напрями державного регулювання роздрібної торгівлі: правила входу до ринку (вимоги до реєстрації, ліцензування); регулювання режиму роботи об'єктів торгівлі; регулювання цін.

У більшості країн ЄС порядок розгляду заявки на будівництво чи розміщення торговельного об'єкта залежить від розміру магазину. Для невеликих об'єктів процедура є спрощеною. Водночас, для отримання дозволів на будівництво об'єктів великих форматів проводяться дослідження, як це вплине на існуючі магазини, міську інфраструктуру. У Франції такі дослідження потрібні для відкриття магазинів площею понад 300 м<sup>2</sup>, у Німеччині – понад 700 м<sup>2</sup>.

У багатьох країнах регулюється час роботи об'єктів торгівлі. У Німеччині, Франції та інших країнах заборонено роботу більшості магазинів у неділю та святкові дні. У деяких країнах обмежений час роботи лише великих об'єктів торгівлі. Такі обмеження стримують розвиток торговельних мереж. Водночас завдяки їм збільшується вільний час, який люди можуть проводити із сім'єю, займатися активним відпочинком.

До 1970-х років у низці країн Західної Європи активно використовувалося регулювання цін, спрямоване на недопущення їхнього необґрунтованого підвищення. Однак зараз воно застосовується лише в деяких країнах ЄС щодо окремих товарів (хліба, ліків тощо). Малозабезпеченим надається адресна допомога. Набагато активніше здійснюється регулювання, спрямоване на недопущення продажу товарів нижче за певний рівень. Вважається, що така практика призводить до витіснення малого та середнього бізнесу із ринку. Законодавство низки країн забороняє продаж товарів нижче порогового значення (ціни, зазначеної в інвойсі або такої ціни плюс певний відсоток).

Зміни потреб суспільства, зростання електронної комерції трансформують сектор роздрібної торгівлі. Водночас рівень продуктивності у роздрібній торгівлі ЄС нижчий, ніж у США та деяких інших країнах. У доповіді «Європейський сектор роздрібної торгівлі, який відповідає вимогам ХХІ століття», оприлюдненій у 2018 році, Єврокомісія зазначила, що конкурентоспроможність сектору роздрібної торгівлі стримують необґрунтовані обмеження. Відповідальність за регулювання сектора лежить насамперед на державах-членах. Вони повинні оцінити існуючу нормативно-правову базу. Такий аналіз дозволить їм визначити менш обмежувальні заходи без ризику для мети державної політики. Держави-члени повинні модернізувати, за необхідності, свої роздрібні ринки, використовуючи досвід інших країн[1].

Для полегшення такої роботи Комісія розробила індикатор обмежень роздрібної торгівлі. Він є інструментом динамічного моніторингу для вимірювання зусиль держав-членів щодо скорочення обмежень у даному секторі та впливу таких реформ на функціонування ринку. Значення індексу – від нуля до шести, де менше значення відбиває більш сприятливий для конкуренції режим регулювання.

Естонська консультативна фірма Civitta у 2019 році розрахувала індикатор обмежень роздрібної торгівлі для 13 країн Європи. Серед них 10 країн з ринковою економікою, що формується: Польща, Литва, Латвія, Естонія, Україна, Російська Федерація, Білорусь, Молдова, Сербія та Румунія. Одні з них входять до ЄС, інші – ні. Наведено дані і щодо 3 розвинених країн, які активно регулюють сектор роздрібної торгівлі: Іспанія, Італія, Німеччина. Як видно на рисунку, найбільш жорсткі обмеження відзначаються у Білорусі та Італії. Найменше обмежень – у країнах Балтії. [2].

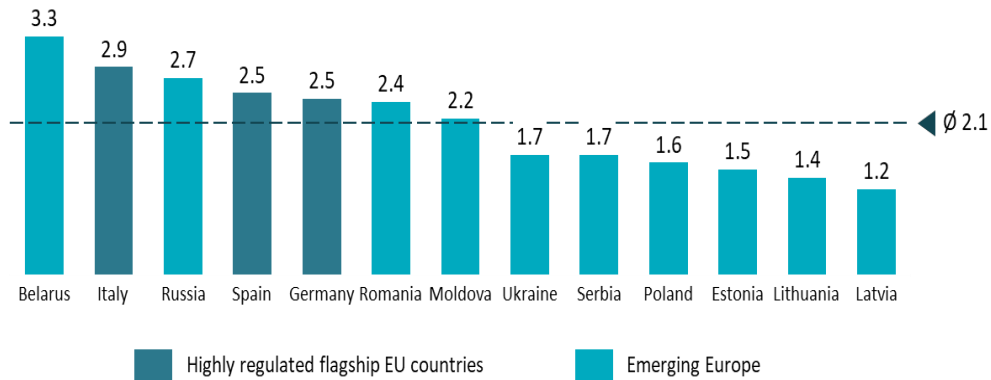


Рис. Індикатори обмежень роздрібної торгівлі у 13 країнах Європи  
Джерело: [2].

У низці країн ЄС послаблюються обмеження: скасовано заборони на торгівлю за зниженими цінами, на роботу у вихідні дні, пом'якшено обмеження на відкриття магазинів великого формату. Однак одночасно у ЄС активно запроваджується регулювання взаємин роздрібних торговців із постачальниками. Це пов'язано насамперед з розвитком роздрібних мереж. У країнах ЄС до 80% усіх споживчих покупок здійснюється у мережах. Розвиток мереж призвів до суттєвого підвищення ефективності, зростання культури обслуговування у роздрібній торгівлі, сприяв уповільненню інфляції. Водночас торговельні мережі, на відміну від окремих магазинів, мають значну ринкову владу. Вони використовують її, перерозподіляючи на свою користь частину доданої вартості, створеної у інших секторах.

У документах ЄС такі дії характеризуються як недобросовісні торгові практики (Unfair trading practices, UTP). Вони визначаються як практики, що суттєво відхиляються від сумлінної комерційної поведінки, суперечать принципам сумлінності та чесності та в односторонньому порядку нав'язуються одним торговим партнером іншому [3, р. 2].

Найважливіші прояви UTP:

- одностороння зміна умов договорів або раптові відмови від них;
- необґрунтовані затримки платежів за поставлену продукцію;
- нав'язування послуг, які не становлять цінності для постачальників;
- перекладання на постачальників комерційних ризиків (безумовне повернення нереалізованих товарів тощо).

Це негативно впливає на конкурентоспроможність підприємств та вимагає втручання держави. 17 квітня 2019 року Європейський парламент і Європейська Рада прийняли Директиву (ЄС) 2019/633 «Про недобросовісні торгові практики у відносинах між підприємствами у ланцюгу постачання сільськогосподарських та харчових продуктів».

Метою цієї Директиви є встановлення мінімального переліку заборонених недобросовісних торгових практик у відносинах між покупцями та постачальниками у ланцюгу постачання сільськогосподарських та харчових продуктів та встановлення мінімальних правил щодо виконання цих заборон та механізмів координації між органами виконавчої влади. ЄС заборонив 16 недобросовісних торгових практик. 10 з них є безумовно забороненими, інші можуть бути дозволені на підставі чіткого та зрозумілого договору.

Директива є обов'язковою для всіх 27 членів ЄС. Імплементуючи Директиву у національне законодавство, країни ЄС можуть посилити та розширити її норми, однак не можуть запропонувати менший захист. Більшість країн ЄС прийняли відповідні законодавчі акти або внесли зміни у прийняті раніше.

Якщо проаналізувати дані індикатора обмежень роздрібної торгівлі, наведені на рисунку, можна дійти висновків, що система регулювання цього сектора в Україні є менш жорсткою порівняно з багатьма країнами Європи. Однак необхідно врахувати, що зазначений індикатор розраховується згідно з вимогами законодавства. Але дотримання законодавства у різних країнах може суттєво відрізнятися, що обмежує можливості порівняння окремих країн. На відміну від країн, де розвиток роздрібної торгівлі гальмується внаслідок недосконалого законодавства, в Україні найбільш негативним чинником для цього сектора є адміністративне втручання державних органів та органів

місцевого самоврядування у діяльність суб'єктів господарювання. За даними Державної регуляторної служби загальна кількість перевірок бізнесу за 2021 рік становить більше 200 тисяч. При цьому частіше всього перевіряють заклади торгівлі. Зараз діє мораторій на здійснення більшості перевірок, який обмежує їх негативний вплив. Однак колись його буде скасовано, тому необхідно запровадження постійних заходів щодо обмеження адміністративного втручання у діяльність підприємств.

В Україні, на відміну від країн ЄС, відсутні законодавчі акти, спрямовані на усунення недобросовісних торгових практик. Заборона таких практик у ланцюгу постачання продовольчих товарів є в Україні значно більш важливою, ніж у ЄС. Це пов'язано насамперед з тим, що масштаб зловживань в цій сфері у нашій країні значно вищий. За розрахунками Антимонопольного комітету України сукупна ефективна маржа — різниця між доходами та обґрунтованими витратами — українських ритейлерів із переважно продовольчим асортиментом у середньому становила 45%, тоді як польського Eurocash — 10,5%, ВІМ (Туреччина) — 15,6%, Jeronimo Martins (Португалія, Польща) — 22,3%[4]. Це призводить до суттєвого зростання цін на продовольчі товари. Але якщо в ЄС домогосподарства витрачають на продукти харчування в середньому 14% доходів, то в Україні у 2021 році на них припадало 48% споживчих витрат. При цьому внаслідок війни життєвий рівень більшості українців суттєво знизився та частка витрат домогосподарств на продукти харчування зросла.

Щоправда, у 2021 р. до Верховної Ради народними депутатами внесено низку законопроектів, спрямованих на імплементацію положень Директиви ЄС 2019/633, впорядкування взаємовідносин між роздрібними торговельними мережами та їх постачальниками (реєстр. № 6068, 6068-1, 6068-2, 6068-3 та 6155). Однак поки вони не розглядалися. Найбільш досконалим, на наш погляд, є проект Закону України "Про захист від недобросовісних торгових практик у відносинах між суб'єктами господарювання у сфері постачання сільськогосподарських та харчових продуктів" (реєстр. № 6068-2 від 29.09.2021). Необхідно якнайшвидше ухвалити цей закон у першому читанні, а після внесення необхідних коректив — у цілому.

Відновлення економіки після війни суттєво прискориться, якщо вдасться забезпечити баланс інтересів торговельних мереж та вітчизняних товаровиробників за рахунок усунення антиконкурентних угод та дискримінаційної практики. Обмеження недобросовісних торгових практик також дасть можливість стримати зростання цін на продукти харчування, підвищити життєвий рівень

### Список використаної літератури

1. European commission. A European retail sector fit for the 21st century [Electronic Resource] Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions. Brussels, 19.4.2018COM(2018) 219 final.— Mode of access : URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018DC0219>.
2. Civitta. Retail restrictiveness analysis in Eastern Europe. Report. 2019 [Electronic Resource]. — Mode of access : URL: <https://civitta.com/articles/retail-restrictiveness-analysis-in-emerging-europe>
3. European Commission Communication.Tackling unfair trading practices (UTPs) in the business-to-business food supply chain. [Electronic Resource]. Strasbourg, 15.07.2014. COM(2014)472 Mode of access: URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0472>
4. Чопенко В. Незговірливий ритейл / Дзеркало тижня №4 від 6.02. 2015

#### **СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

*Акімова Т.В., к.е.н., доцент  
т.в.о. завідувача кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Верейкін В.В.*

*студент кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Український державний університет науки і технологій  
68takim@gmail.com*

#### **УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ**

Бухгалтерський облік на підприємствах торговельної діяльності завжди мав свої особливості в порівнянні з обліком на підприємствах інших видах діяльності. Оскільки у торговельній діяльності найважливішим видом активів є товарні запаси, то для забезпечення безперебійної роботи торговельних підприємств особливу увагу необхідно приділити удосконаленню бухгалтерського обліку таких запасів.

Проблемам обліку запасів присвячені праці таких науковців як Бутинець, Ф.Ф., Максимова В.Ф., Гладких Т.В., Захожай В.Б., Мазаракі А.А., Партин Г.О., Грабова Н.М., Лігоненко Н.О. та інших. Не дивлячись на широке висвітлення питань з обліку запасів у літературних джерелах, таке дослідження залишається актуальним, особливо щодо товарних запасів. Актуальність цієї теми підвищується і в умовах воєнного стану.

До товарних запасів належать запаси підприємства, що призначені для подальшого продажу [1].

Практика показує, що сьогодні в процесі обліку товарних запасів на підприємствах оптової торгівлі виникає багато проблем, в основному через те, що на облік запасів ведеться паралельно різними підрозділами, які мають різну мету.

Так, на складах підприємства облік товарних запасів ведеться в натуральному виразі, враховується все, що на складі фізично присутнє. Облік товарних запасів ведеться в розрізі їх найменувань або однорідних груп, з використанням карток складського обліку, які розміщуються в картотеці за технічними групами товарних запасів відповідно до номенклатури-цінника. Кожна з груп товарних запасів поділяється за видами, сортами, марками, типами, розмірами. Кожному найменуванню, сорту, розміру товарних запасів привласнюється числовий код (номенклатурний номер), який записують до відповідного реєстру, в якому також вказують одиницю виміру товарного запасу та його облікову ціну. Відображення надходження та витрачання певного виду товарного запасу здійснюється у картках складського обліку, які виписуються на кожне найменування, профіль, сорт, марку, розмір товарного запасу окремо. У таких картках складського обліку на підставі залишків на перше число кожного місяця, які підбиваються за кожним номенклатурним номером, складаються відомості обліку залишків товарних запасів (сальдові відомості), що використовуються для порівняння даних аналітичного та синтетичного обліку товарних запасів. Основною метою обліку товарних запасів на складі є забезпечення їх збереження.

У торговому відділі формується й аналізується інформація про рух і залишки товарних запасів. Основною метою торгового відділу є ефективна їх реалізація, тому облік товарних запасів у цьому підрозділі націлений саме на це.

У бухгалтерії підприємства бухгалтерський облік товарних запасів ведеться з використанням встановлених НП(С)БО 9 «Запаси» [2] положень. Основною метою ведення бухгалтерського обліку товарних запасів в бухгалтерії підприємства є «...надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства» [3].

Отже, виходячи з вищесказаного на підприємствах часто виникають ситуації, коли облікові дані про залишки товарних запасів у вказаних підрозділах не співпадають. Зустрічаються випадки, коло бухгалтер наприкінці місяця скаржиться, що за рахунком 28 з'являється червоне сальдо,

комірник не може пригадати, в якій з карток він заніс прихід товарного запасу в поточному місяці тощо. У зв'язку з цим, менеджери витрачають більше часу, щоб достовірну отримати інформацію про те, скільки товарних запасів є в наявності, але отримують при цьому помилкові дані і приймають не релєвантні рішення.

Серед найбільш поширених причин розбіжностей в бухгалтерському обліку товарних запасів можна назвати наступні.

Пересортування товарних запасів, через помилки співробітників з різних причин, що призводить до неоднакового відображення в обліку інформації про рух та наявність товарних запасів у різних підрозділах підприємства.

Некоректний облік реалізації товарних запасів у зв'язку з визначенням моменту переходу права власності на об'єкт. Наприклад, товар реалізований, але й далі знаходиться на складі підприємства на відповідальному зберіганні. У бухгалтерії та в торговому відділі товар списаний як реалізований, а на складі підприємства продовжує обліковуватись у картках складського обліку без змін.

Ще однією причиною розбіжностей в бухгалтерському обліку товарних запасів у різних підрозділах є використання ними в межах одного підприємства різного програмного забезпечення. Наприклад, у бухгалтерії використовується більш продвинута бухгалтерська програма, яка охоплює всі ланки обліку на торговельному підприємстві: від обліку товарних запасів до формування показників фінансової звітності; при цьому на складі часто використовуються більш спрощене та дешевше програмне забезпечення, яке дозволяє вести виключно аналітичний облік товарних запасів і лише в натуральному вимірнику. При такій організації обліку на підприємстві не налагоджена централізована система, в результаті чого бухгалтерія не може оперативно реагувати на виникнення помилок в процесі ведення складського обліку. Крім того різне програмне забезпечення в бухгалтерії і на складі дозволяє виникати розбіжностям у номенклатурному найменуванні одних і тих самих одиниць товарних запасів.

Для усунення зазначених проблем з бухгалтерського обліку товарних запасів в умовах торговельного підприємства можна вжити ряд організаційних заходів.

По-перше, це відноситься до класифікації і кодування товарного асортименту. Необхідно розробити на підприємстві детальну номенклатуру та асортиментні переліки товарних запасів і інструкцію про порядок внесення змін до них, зобов'язати всі підрозділи підприємства використовувати саме ці єдині номенклатуру і асортиментні переліки. Крім цього, впровадити у всіх підрозділах перехід до обліку товарних запасів за кодами замість найменувань, щоб уникнути розбіжності в ідентифікації видів товарних запасів, переважно, в бухгалтерії і на складі.

По-друге, підприємствам необхідно більш ретельно підходити до створення системи документообігу, зокрема з обліку товарних запасів, а саме, розробляти графік документообігу та доводити до виконавців положення розпорядчої документації щодо їх функцій та порядку створення, прийняття до обліку, обробки та зберігання документації, і передачі облікової інформації для прийняття рішень.

По-третє, є необхідність переведення усієї системи обліку на підприємстві на єдине програмне забезпечення.

Все це буде сприяти прискоренню та підвищенню отримання достовірної і своєчасної інформації щодо наявності та руху об'єктів обліку, зокрема, товарних запасів, для прийняття ефективних управлінських рішень.

### Список використаної літератури

1. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / В.М. Краєвський, О.П. Колісник, Н.В. Гуріна та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2021. 388 с.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» із змінами (Редакція від 01.01.2023) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення 06.04.2023 р.).

2. Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» із змінами (Редакція від 10.08.2022) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (дата звернення 06.04.2023 р.).

*Акімова Т.В., к.е.н., доцент  
т.в.о. завідувача кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Кочура І.О.  
студент кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Український державний університет науки і технологій  
68takim@gmail.com*

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ**

Одним з основних принципів, на яких ґрунтується бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні є принцип безперервності діяльності. Він полягає в тому, що оцінка активів та зобов'язань підприємства повинна здійснюватися виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й надалі [1]. Але під час воєнного стану ряд підприємств зупиняли свою роботу, хоча б тимчасово. Деякі підприємства, навіть після повернення до роботи, відновили свою діяльність тільки частково. Це пов'язано з евакуацією частини робітників, зниженням попиту на продукцію деяких підприємств тощо. На жаль є і такі підприємства, активи яких пошкоджено (частково втрачено) або доступ до них обмежений. Ці процеси відбиваються і на бухгалтерському обліку підприємств, зокрема на обліку основних засобів.

Основні питання з обліку основних засобів, що виникають з цього приводу, це питання щодо можливості виведення об'єктів з експлуатації та продовження нарахування амортизації на підприємствах, які тимчасово призупинили свою діяльність або частину діяльності внаслідок воєнного стану.

Тут слід розрізняти за якими стандартами: національними чи міжнародними підприємство складає і подає фінансову звітність.

Згідно з національними стандартами облік основних засобів ведеться відповідно до НП(С)БО 7 «Основні засоби», в якому визначається, що амортизація об'єктів основних засобів відбувається протягом строку корисної експлуатації об'єктів. При цьому строк корисної експлуатації встановлюється підприємством при оприбуткуванні об'єкта на його баланс, тобто при введенні його в експлуатацію. Починається амортизація з місяця, що йде за місяцем оприбуткування об'єкта. Згідно ж з цим НП(С)БО 7 амортизація призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання і консервації [2]. Призупинка (припинення) амортизації починається з місяця, що йде за місяцем виведення об'єкта з експлуатації на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання і консервацію (його вибуття).

Треба зазначити, що проблеми з основними засобами під час воєнного стану можна охарактеризувати як вимушений простій, і до реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання не мають відношення. Тому можна чітко визначити, що об'єкти основних засобів в даному випадку не підлягають обов'язковій консервації. Це підтверджується і визначення поняття «консервація». Консервація – це комплекс заходів, що спрямовані на довгострокове (але не більш 3 років) зберігання об'єктів основних засобів у разі припинення виробничої або іншої господарської діяльності з обов'язковою можливістю відновлення їх функціонування у майбутньому [3]. Порядок консервації основних засобів регулюється «Положенням про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств» [3]. При цьому виконання положень цього документу є обов'язковим тільки для «...підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, а також засновані на державній власності, крім підприємств, установ Державної кримінально-виконавчої служби» [3]. Тобто для інших підприємств це Положення має рекомендаційний характер.

У вказаному Положенні чітко прописано, коли основні засоби можуть бути законсервовані. Йдеться про тимчасову недоцільність використання об'єкта за техніко-економічними показниками. Але неможливість використання об'єктів основних засобів під час воєнного стану не пов'язана з недоцільністю його використання. Звертаючи на це і на те, що консервація об'єктів є правом підприємства, а не його обов'язком, можна зазначити, що виводити об'єкт з експлуатації та зупиняти нарахування амортизації підприємство не зобов'язане. Отже, ці питання має вирішувати

самостійно менеджмент підприємства.

Що стосується підприємств, які ведуть облік і формують фінансову звітність за міжнародним стандартами, то для таких підприємств припинення амортизації об'єктів основних засобів у випадку тимчасового призупинення діяльності або частини діяльності взагалі не передбачено. Так, згідно з МСБО 16 «Основні засоби» амортизацію об'єкта припиняють на одну з двох дат, яка настає раніше: «на дату, з якої актив класифікують як утримуваний для продажу (або включають до ліквідаційної групи, яку класифікують як утримувану для продажу) згідно з МСФЗ 5, або на дату, з якої припиняють визнання активу» [4]. Тобто, амортизацію не припиняють, коли об'єкт не використовують або він вибуває з активного використання, доки він не буде амортизований повністю. Виключенням є виробничі основні засоби, для яких застосовується виробничий метод амортизації. В такому разі амортизаційні відрахування можуть дорівнювати нулю, тому, що немає виробництва.

Проте, при вимушеному простой (або частковому простой) для підприємств, що готують фінансову звітність за національними стандартами, які вирішили не відмовлятися від амортизації об'єктів основних засобів, і для підприємств, що готують фінансову звітність за міжнародними стандартами, під час воєнного стану може виявитись доцільним перегляд амортизаційної політики. Навіть по тих об'єктах, які є контрольованими та неушкодженими, є сенс переглянути складові облікової політики [5]

Амортизаційна політика підприємства є частиною його облікової політики і базується на облікових оцінках. Облікові оцінки можуть переглядатись, якщо відбулися зміни обставин, на яких будувались оцінки або отримано додаткову інформацію, що також може вплинути на облікові оцінки [6]. До складових амортизаційної політики можна віднести: вартість, що амортизується, ліквідаційна вартість, строк корисної експлуатації, методи амортизації.

Зрозуміло, що очікувані моделі споживання майбутніх економічних вигід під час воєнного стану змінилися. Тому підприємству доцільно оцінити, яким чином рішення перегляду складових амортизаційної політики вплине на показники фінансової звітності, наскільки ці суми суттєві (враховуючи рівні суттєвості, що встановлені обліковою політикою), і на скільки такі зміни можуть бути корисними для користувачів фінансової звітності.

У будь-якому випадку вирішення цих питань дозволить формувати більш достовірну інформацію про основні засоби у фінансовій звітності у сучасних умовах господарювання.

### Список використаної літератури

1. Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» із змінами (Редакція від 10.08.2022) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (дата звернення 06.04.2023 р.).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» із змінами (Редакція від 29.07.2022) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення 08.04.2023 р.).
3. Положення про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.1997 № 1183, із змінами (Редакція від 15.06.2017) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1183-97-%D0%BF#Text> (дата звернення 08.04.2023 р.).
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» (Редакція від 01.01.2012) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014#Text) (дата звернення 08.04.2023 р.).
5. Губіна І.О. Основні засоби під час війни: облік, амортизація, уцінка, списання, ліквідація / Губіна І.О. // 7eminar.com URL : [https://storage.7eminar.ua/content/record/2522/prezentatsiia\\_OZ\\_pid\\_chas\\_viiny\\_Hubina.pdf](https://storage.7eminar.ua/content/record/2522/prezentatsiia_OZ_pid_chas_viiny_Hubina.pdf).
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» (Редакція від 01.01.2012) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_020#n2](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020#n2) (дата звернення 08.04.2023 р.).



### **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Виробництво зерна посідає чільне місце серед інших галузей рослинництва, адже зернове господарство в Україні є стратегічною і найбільш ефективною галуззю і становить основу продовольчої бази і безпеки держави.

У сільському господарстві основним критерієм економічної ефективності є збільшення виробництва чистої продукції за найменших витрат засобів і праці на основі раціонального використання земельних, матеріальних, трудових ресурсів. Кінцевим ефектом тут є обсяг валової продукції без спожитих засобів виробництва (амортизаційних відрахувань, вартості насіння тощо) [1]. Економічна ефективність виробництва характеризується системою таких показників, як собівартість продукції, ціна реалізації 1 ц, прибуток на 1 га посівної площі, на 1 ц зерна, рівень рентабельності виробництва зерна.

За допомогою способу абсолютних різниць визначимо вплив факторів на зміну суми прибутку від реалізації зернових культур у 2021р. порівняно з 2019 р на прикладі даних приватної агрофірми «Урожай» (табл. 1).

Таблиця 1  
Факторний аналіз фінансових результатів від реалізації зернових культур ПАФ «Урожай»  
за 2019-2021 рр.\*

| Показники                                                          | Роки          |          |         |                    |          |         |
|--------------------------------------------------------------------|---------------|----------|---------|--------------------|----------|---------|
|                                                                    | 2019          | 2020     | 2021    | 2019               | 2020     | 2021    |
|                                                                    | Озима пшениця |          |         | Кукурудза на зерно |          |         |
| 1. Реалізація продукції у фізичній масі, ц                         | 436           | 8905     | 4918    | 33845              | 7698     | 4256    |
| 2. Чистий дохід від реалізації, тис. грн                           | 178,10        | 4907,60  | 3524,40 | 11389,90           | 4109,80  | 3077,40 |
| 3. Повна собівартість, тис. грн                                    | 154,4         | 3244,5   | 1828,9  | 7392,4             | 3237     | 2122,7  |
| 4. Прибуток, тис. грн                                              | 23,7          | 1663,1   | 1695,5  | 3997,5             | 872,8    | 954,7   |
| У розрахунку на 1 ц реалізованої продукції:                        |               |          |         |                    |          |         |
| 5. повна собівартість, грн                                         | 354,13        | 364,35   | 371,88  | 218,42             | 420,50   | 498,75  |
| 6. середня реалізаційна ціна                                       | 408,49        | 551,11   | 716,63  | 336,53             | 533,88   | 723,07  |
| 7. прибуток, грн                                                   | 54,36         | 186,76   | 344,75  | 118,11             | 113,38   | 224,32  |
| 8. Загальна зміна прибутку порівняно із попереднім роком, тис. грн | ×             | +1639,40 | +32,40  | ×                  | -3124,70 | +81,90  |
| в т.ч. за рахунок зміни:                                           |               |          |         |                    |          |         |
| 8.1. кількості реалізованої продукції                              | ×             | +460,36  | -744,61 | ×                  | -3088,27 | -390,25 |
| 8.2. собівартості 1 ц продукції                                    | ×             | -90,99   | -37,05  | ×                  | -1555,61 | -333,06 |
| 8.3. ціни реалізації 1 ц продукції                                 | ×             | +1270,03 | +814,06 | ×                  | +1519,18 | +805,21 |

\*пораховано на підставі статистичної звітності ПАФ «Урожай» та [2]

На зміну фінансового результату від реалізації будь-якого виду продукції впливають три фактори: обсяг реалізації; середня ціна реалізації; повна собівартість одиниці реалізованої продукції.

Аналіз досліджуваних років показав, що прослідковується позитивна динаміка до отримання прибутку та прибутковості реалізації зернових культур. Зокрема, вирощування зернових культур для ПАФ «Урожай» у 2019 та 2021 рр. є прибутковим, а саме:

а) прибуток від реалізації 1 ц озимої пшениці склав у 2021 році 344,75 грн., тоді як у 2019 він складав 54,36 тис. грн., у 2020 році – 186,76 грн. Аналізуючи фактори впливу на загальну суму прибутку встановлено, що у 2020 році порівняно з 2019 роком за рахунок зростання кількості реалізованої продукції, прибуток зріс на 460,36 тис. грн, за рахунок зростання ціни на зерно пшениці - на 1270,03 тис. грн. Зростання собівартості реалізації призвів до зменшення прибутку на 90,99 тис. грн. У 2021 році порівняно з 2020 роком реалізація пшениці в кількісному виразі зменшилася на 3987 ц, прибуток зменшився на 744,61 тис. грн, за рахунок зростання ціни на пшеницю, прибуток зріс на 814,06 тис. грн.

б) прибуток від реалізації 1 ц кукурудзи на зерно склав у 2021 році 224,32 грн, тоді як у 2019 році обліковано його сума – 118,11 тис. грн. Аналізуючи фактори впливу на загальну суму прибутку встановлено, що у 2021 році порівняно з 2020 роком за рахунок зниження кількості реалізованої продукції, прибуток зменшився на 390,25 тис. грн, зростання собівартості реалізації призвело до зменшення прибутку на 333,06 тис. грн. На зростання прибутку від реалізації кукурудзи на зерно у позитивно вплинув фактор ціни - за рахунок зростання ціни на кукурудзу, прибуток зріс на 432,36 тис. грн.

Отже, протягом досліджуваних років, виробництво та реалізація зернових культур у ПАФ «Урожай» є прибутковим, при цьому показники мають тенденцію до зростання.

Для дослідження прибутковості сільськогосподарської діяльності ПАФ «Урожай» проведемо аналіз рентабельності в розрізі продукції. Рівень рентабельності визначено як відношення чистого доходу за мінусом собівартості реалізації за мінусом витрат на збут до собівартості реалізованої продукції, %. Проведені розрахунки показали, що виробництво та реалізація продукції рослинництва є прибутковою та рентабельною, у 2021 році найбільш рентабельною є продукція соняшнику – 206,7 % та ярого ячменю 124,5 %. Зростання рентабельності відмічено по пшениці на 79,4 %, ячменю ярого на 94,4 %, гречки на 25,2 %, сої на 75,5 %, соняшнику на 156,6 %, живої маси овець на 58,3 %.

Збитковість по меду зменшилася на 34,3 %. Рентабельність по реалізації кукурудзи та проса зменшилася у 2021 році порівняно з 2019 роком відповідно на 7,1 % та 258,4 %, хоча протягом досліджуваних років є прибутковим.

Отже, проведені розрахунки характеризують рівень ефективності вирощування зернових культур ПАФ «Урожай» як позитивний. Рівень рентабельності досліджуваних культур представлено на рис. 1.

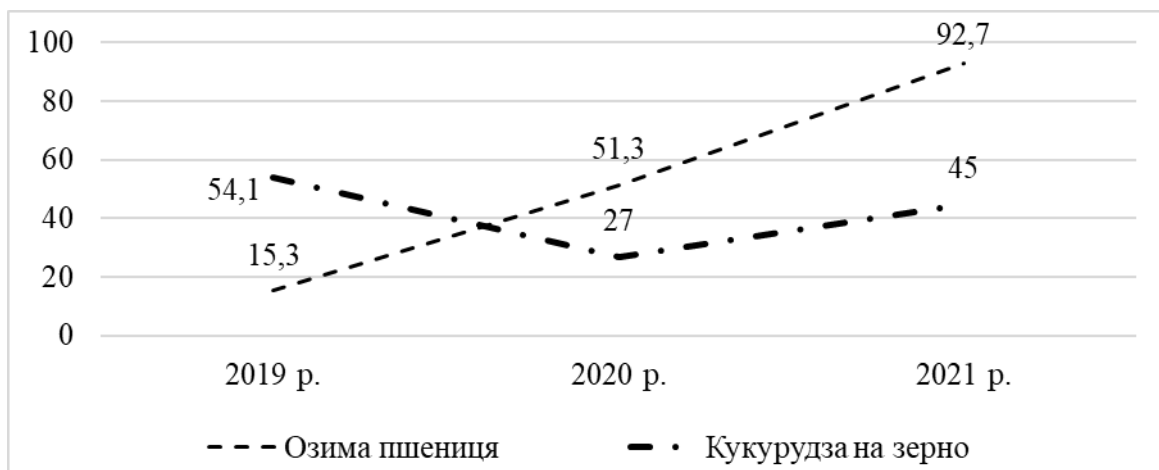


Рис. 1. Динаміка рівня рентабельності (збитковості) реалізації зернових культур ПАФ «Урожай» за 2019 – 2021 рр., %

\*пораховано на підставі статистичної звітності ПАФ «Урожай»

Проведене дослідження свідчить, що на ефективність зернового виробництва впливає сукупність факторів, часто пов'язаних між собою. Зокрема, на її рівень впливають показники урожайності, собівартості, прибутковості, кожен з яких, в свою чергу, залежить від цілої групи чинників: погодних умов, строків збирання, природної родючості ґрунтів, підвищення ціни на матеріальні ресурси, стану технічної бази і технології, компетентності самих виробників з питань виробництва, зберігання, реалізації, фінансування, страхування ризиків та інше.

Для підвищення ефективності виробництва зернових культур доцільно:

- впроваджувати нові сорти, гібриди насіння, що можна досягти лише на базі значних капіталовкладень у розрахунку на одиницю площі насіннєвих посівів;
- підготовка кадрів для селекційних робіт та їхня зацікавленість у власному розвитку, що має стимулюватися гідною заробітною платнею;
- оновлення технічної бази, адже в більшості підприємств з виробництва зернових культур, техніка застаріла, зношена на 80–90 %;
- агрономічний контроль, від якого залежить успішна реалізація технологічних проектів вирощування зернових культур;
- економність витрачання матеріально-технічних ресурсів, вологозбереження, адже отримання стабільних і високих врожаїв за найменших затрат праці та засобів виробництва;
- застосування ефективної системи добрив та догляду за посівами для мінімізації обробітку ґрунту, раціонального агрегування машин і знарядь.

### Список використаної літератури

1. Ключ І.С. Ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Випуск 14. С. 390-393. URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/81.pdf> (дата звернення 23.03.2023).

2. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Литвин О. Ю Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів аграрного профілю. Полтава : РВВД ПДАА, 2016. 308 с. URL: [http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/102/1/Єгорова\\_АГД\\_посібник.pdf](http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/102/1/Єгорова_АГД_посібник.pdf) (дата звернення 23.03.2023).

*Загайчук К.І., здобувач вищої освіти  
за другим (магістерським) рівнем*

*Топоркова О.А., к.е.н., доцент*

*доцент кафедри фінансів, обліку та психології*

*Український державний університет науки і технологій  
toporkova1975@gmail.com*

## ОПЕРАЦІЇ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

В умовах військового стану активи суб'єктів господарювання зазнають руйнувань або повністю знищуються. Облікові працівники при цьому мають виконувати певні заходи з правильного відображення в обліку втрачених/пошкоджених активів та наслідків таких подій. Якщо активи знаходяться на території бойових дій, то бухгалтерам необхідно дотримуватися стандартних процедур щодо відображення таких активів в обліку з дотриманням законодавчо встановлених норм. Рекомендований порядок дій при цьому є таким [1]:

1. Повідомити правоохоронні та інші уповноважені органи щодо фактів знищення, псування чи викрадення майна.

2. Здійснити фото і відео фіксацію стану майна за умов безпечного і безперешкодного доступу до нього (доцільним є порівняння вигляду майна «до» та «після» події, а також пошук свідків та документування свідчень).

3. Зберегти інформацію щодо таких подій з різних джерел (повідомлення та публікації органів державної влади; матеріали засобів масової інформації та соціальних мереж тощо).

4. Підготувати й оформити документи, що підтверджують факт знищення/пошкодження майна.

### 5. Відобразити в бухгалтерському обліку наслідки таких подій.

Для підтвердження фактів знищення, псування чи викрадення майна суб'єкт господарювання має провести інвентаризацію, під час якої перевіряються і документально підтверджуються наявність активів, їх стан і оцінка. Лише факт проведення інвентаризації та оформлення відповідної документації є підставою для списання знищеного/пошкодженого майна. Інвентаризація має бути проведена станом на 1 число місяця, наступного за місяцем, у якому зникли перешкоди для доступу до активів; результати інвентаризації мають бути відображені в бухгалтерському обліку відповідного звітного періоду.

Лише інвентаризація забезпечує можливість перевірити й задокументувати наявність майна, його стан, і, найголовніше – з'ясувати відповідність критеріям визнання та оцінки [2]. Таким чином, інвентаризація потрібна для підтвердження достовірності тієї чи іншої інформації щодо стану основних засобів, але ця процедура не є підставою для списання такого майна. Доцільним в такому випадку є запис у протоколі інвентаризаційної комісії щодо недоцільності визнання активом втраченого майна (з долученням матеріалів фото і відео фіксації з місця події).

Міністерство фінансів України та податкові органи наголошують, що списати втрачене/пошкоджене майно можливо лише після відновлення фізичного доступу до таких активів та проведеної належним чином інвентаризації. Але така позиція не зовсім відповідає вимогам міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку. Відсутність доступу до основних засобів, які знаходяться на окупованих територіях, можна розглядати як втрату контролю над ними. За обліковими стандартами контроль над активами виникає зі спроможності забезпечувати реалізацію законних прав. За такої точки зору активи підлягають списанню.

Щодо відображення в обліку втрачених/пошкоджених активів та наслідків таких подій, то все залежить від ситуації, яку потрібно відобразити та професійного судження. Варіантами обліку майна, до якого немає безпечного й безперешкодного доступу, зокрема для проведення інвентаризації можуть бути (табл.1).

Таблиця 1

**Варіанти обліку втрачених/пошкоджених основних засобів [2]**

| Стан основних засобів                       | Варіант обліку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Майно повністю зруйноване (знищене)         | Списання основних засобів має відбуватися за загальною процедурою, передбаченою розпорядчою документацією по підприємству на підставі наказу керівника.<br>Об'єкт основних засобів перестає визнаватися активом (списується з балансу) у разі його вибуття внаслідок продажу, ліквідації, безоплатного передання, нестачі, остаточного псування або інших причин невідповідності критеріям визнання активом (НП(С)БО 7) |
| Майно зіпсоване (пошкоджене)                | Залежно від ступеня пошкодження та, відповідно, планів щодо подальшого використання підприємство може ухвалити рішення про зменшення корисності згідно НП(С)БО 28 або МСБО 36 або списати таке майно                                                                                                                                                                                                                    |
| Інформація щодо майна недоступна (невідомо) | Бухгалтер має оцінити підстави для того чи іншого варіанту подальшого обліку. Зокрема, обрати: знецінювати майно чи списувати.                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

Якщо обрати варіант списання основних засобів, то виникають певні податкові наслідки, зокрема, в частині ПДВ, оскільки ліквідація основних засобів за власним рішенням є постачанням товарів. Податкові зобов'язання з ПДВ не підлягають нарахуванню, якщо факт знищення або зруйнування документально підтверджено відповідно до законодавства. Списуючи основні засоби до моменту відновлення фізичного доступу до них, підприємство не зможе отримати таких підтверджених документів, а отже, при такому списанні доведеться нараховувати податкові зобов'язання з ПДВ виходячи, щонайменше, із залишкової вартості таких основних засобів.

Компромісним варіантом при цьому є оцінка негативного впливу форс-мажорних обставин та визнання суми втрат від зменшення корисності щодо об'єктів основних засобів відповідно до стандартів, за якими ведеться бухгалтерський облік підприємством, а саме: МСБО 36 «Зменшення

корисності активів» або НП(С)БО 28 «Зменшення корисності активів». Таким чином, основні засоби, що знаходяться в окупації, не списуватимуться з балансу, а відображатимуться за нульовою вартістю. При цьому, бухгалтерська та податкова амортизація не нараховуватиметься, оскільки через перебування основних засобів на окупованих територіях, вони не використовуються у господарській діяльності. Також бухгалтер має інформацію про такі основні засоби додатково розкрити у Примітках як про умовні активи. Застосовуючи такий підхід, підприємство дотримається регуляторних вимог, забезпечить виконання рекомендацій податківців, а також уникне завищення вартості основних засобів у фінансовій звітності [3].

Отже, в умовах воєнного стану професійне судження бухгалтера набуває особливої ваги. З одного боку є норми стандартів бухгалтерського обліку, з іншого – вимоги регуляторних органів. Бухгалтер може обрати більш компромісний, чи більш радикальний варіант обліку, усвідомлюючи ризики та наслідки обраного варіанту.

### Список використаної літератури

1. Втрата/передача/вилучення активів в період воєнного стану. *Матеріали вебінару ФПБАУ* від 28.02.2023.
2. Активи на території активних бойових дій: що показувати в обліку. URL: [https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/BZ013863](https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ013863)
3. Що бізнесу робити з активами, які залишені в окупації. URL: [https://biz.ligazakon.net/analytics/213503\\_shcho-bznesu-robiti-z-aktivami-yak-zalishen-v-okupats](https://biz.ligazakon.net/analytics/213503_shcho-bznesu-robiti-z-aktivami-yak-zalishen-v-okupats)

*Канцедал Н. А., к.е.н., доцент  
завідувачка кафедри обліку і оподаткування  
Полтавський державний аграрний університет  
nataliia.kantsedal@pdaa.edu.ua*

## ВОЛОНТЕРСТВО ТА БЛАГОДІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: КРИТЕРІЇ РОЗМЕЖУВАННЯ ДЛЯ ОБЛІКОВИХ ЦІЛЕЙ

Стрімкий розвиток волонтерської діяльності в Україні є яскравим проявом самоорганізації активної частини громадян, особливо у період тотальної зовнішньої загрози, спричиненої незаконним вторгненням російського агресора на територію нашої суверенної держави.

З точки зору розвитку громадянського суспільства в Україні та у світі набутий досвід волонтерського руху є надзвичайно цінним і широко обговорюваним у політичних колах, міжнародних спільнотах, в державному управлінні та науковому середовищі.

Аналіз стану, розвитку і поточної діяльності благодійних та волонтерських організацій є об'єктивно необхідним з точки зору законності будь-яких дій громадян, що позиціонують свою місію як «волонтерство» або «благодійництво». Тобто, в першу чергу, це має бути благородна справа не лише за формою і назвою, а й за змістом. По-друге, такий аналіз дає можливість визначити шляхи ефективного залучення соціальних ресурсів для вирішення актуальних суспільних проблем, розробки відповідної стратегії розвитку суспільної формації у певний історичний період.

На сьогодні під «волонтерською діяльністю» в Україні розуміють, насамперед, добровільну діяльність громадян чи громадських об'єднань, прямо чи опосередковано пов'язану з допомогою постраждалому від воєнного конфлікту мирному населенню, переселенцям і військовим [1].

Перші прояви й активізація такого волонтерського руху в Україні спостерігалися протягом 2014-2015 рр. у відповідь на неузгодженість взаємодії органів державної влади й нездатність посадовців оперативно реагувати на ситуації воєнного конфлікту внаслідок прямого або опосередкованого ухиляння від виконання обов'язків щодо забезпечення національної безпеки.

До основних мотивів участі у волонтерській діяльності громадян в Україні відносяться:

- реалізація громадських ініціатив, орієнтованих на розв'язання нагальних соціальних та інших проблем власними силами (силами громади);
- виконання особистого обов'язку перед собою та перед суспільством за принципом: «Хто, як не я?»;

- бажання громадянина добровільно і безоплатно надати адресну допомогу, реалізувати свої моральні та релігійні принципи, відчутти себе потрібним і корисним для суспільства;
  - самореалізація особистості, отримання морального задоволення;
  - розвиток та апробація навиків лідерства, формування репутації й професійне зростання.
- Основними адресатами, яким надається масова волонтерська допомога є:
- українська армія (матеріальне забезпечення бійців, зокрема харчами, одягом та амуніцією, ліками, засобами гігієни; технічна допомога, зокрема ремонт, удосконалення, бронювання бойових машин та спецтранспорту);
  - поранені військовослужбовці, військові госпіталі та медичні заклади (догляд, збір коштів на протезування, ліки);
  - полонені військові та їхні сім'ї (інформаційно-пошукова допомога, допомога в обміні полонених);
  - сім'ї вимушених переселенців (допомога в пошуку житла та роботи, юридична, психологічна та гуманітарна допомога);
  - сім'ї загиблих з числа військових та цивільного населення (матеріальна, психологічна, гуманітарна допомога);
  - мирне населення тимчасово окупованих територій та територій, де ведуться бойові дії (збір коштів, речей, продуктів, ліків, одягу; доставка зібраної допомоги до населення, вивезення людей із небезпечних зон).

Активним напрямом волонтерської діяльності є також реалізація екологічних ініціатив, таких як моніторинг якості води, захист довкілля, пропаганда екологічного способу життя, прибирання пластику, боротьба з харчовими відходами та інше.

Тож, в основу волонтерства покладається принцип добровільності: волонтер діє за покликом душі, з почуття потреби реалізувати свою громадянську позицію. Проте, сфера діяльності, що позиціонується як «волонтерство» не завжди обмежується лише безоплатними послугами чи фізичними діями окремих громадян. Вона також може включати дії та операції з матеріальними цінностями та грошовими коштами. Відтак, іноді під волонтерством та благодійною діяльністю маскують нелегальні операції, пов'язані з незаконним оборотом матеріальних цінностей, ввезення їх на митну територію України, незаконне привласнення коштів або інших активів.

Саме у цьому контексті виникає необхідність розмежування понять «волонтерська діяльність» та «благодійна діяльність», що у повсякденному житті часто ототожнюються. Основна мета – попередження та уникнення зловживань, неправомірного використання, несправедливого розподілу чи привласнення чужої адресної допомоги.

Вважаємо, що дослідження критеріальних складових «волонтерська діяльність» та «благодійна діяльність» необхідно проводити саме у площині бухгалтерського обліку, що дасть можливість зрозуміти не лише юридичне підґрунтя означеної проблеми, а й визначити потребу в документуванні такої діяльності, реєстрації операцій з цільовими активами, оподаткуванні окремих операцій, видах та формах звітності.

Ключовим моментом теоретичного осмислення даного питання є наявність певного емпіричного об'єкта, діяльність якого можна кваліфікувати як волонтерство чи благодійництво. Так, наприклад, пошукова система Google за запитом «ГО Волонтерський центр ...» видає достатню кількість реальних зареєстрованих суб'єктів – громадський організацій, що здійснюють волонтерську діяльність на території України.

Відправною точкою ідентифікації операцій, що потребують реєстрації в системі бухгалтерського обліку та звітності таких суб'єктів має стати загальнодоступна інформація державного реєстру, зокрема КВЕД – код, який визначає усі можливі напрямки діяльності конкретного суб'єкта [2].

Приміром, ГО «Волонтерський центр ХХХ» зареєстроване за КВЕД «94.99 Діяльність інших громадських організацій, н.в.і.у.».

Детальне ознайомлення зі змістом КВЕД дає підставу для розуміння усіх дозволених дій даного громадського формування, а саме: цивільні ініціативи; екологічний рух; підтримка розвитку громад; організація захисту та поліпшення умов існування окремих груп населення; асоціації патріотичного напрямку, у т.ч. асоціації ветеранів війни; асоціації, які створені з метою встановлення

соціальних контактів та інша діяльність, що відповідає КВЕД 94.99 Діяльність інших громадських організацій, н.в.і.у.

Основним застереженням щодо імовірності перевищення повноважень є виняткові положення даного КВЕД, зокрема: «Цей клас не включає благодійну діяльність, таку як збирання коштів для соціальної роботи, див. 88.99».

Таким чином, для визначення параметрів операцій, що підлягають обов'язковій реєстрації в системі обліку, необхідно деталізувати правове поле діяльності конкретного суб'єкта – волонтера.

Правовим підґрунтям діяльності ГО «Волонтерський центр ХХХ» є Конституція України, зокрема в частині реалізації права громадян на свободу об'єднання (стаття 36), Закон України «Про громадські об'єднання» від 22.03.2012 № 4572-VI [3], Закон України «Про волонтерську діяльність» від 19.04.2011 № 3236-VI [4] та інші нормативно-правові документи чинного законодавства України, що регулюють питання діяльності громадських організацій.

Оскільки ГО «Волонтерський центр ХХХ» не має права здійснювати благодійну діяльність, а реєстрація операцій з матеріальними цінностями та грошовими коштами учасників повинна здійснюватися за простою формою з метою впорядкування інформації про надходження, наявність і рух таких цінностей, а також для формування звітності перед громадою.

Правовим підґрунтям діяльності благодійних організацій є Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 р. № 5073-VI [5].

Діяльність благодійних організацій не може здійснюватися безконтрольно. Чинним законодавством встановлено:

- 1) порядок контролю і звітності благодійної організації мають містити її установчі документи;
- 2) внутрішній контроль за діяльністю виконавчого органу благодійних товариств та благодійних фондів уповноважена здійснювати наглядова рада;
- 3) благодійні організації складають та подають фінансову, статистичну та іншу обов'язкову звітність у порядку, встановленому законом;
- 4) кошторис є підтвердженням цільового використання коштів благодійної організації за всіма програмами, а також розшифровує адміністративні витрати;

Таким чином, у площині бухгалтерського обліку волонтерство і благодійну діяльність слід співвідносити як загальне і часткове. Громадські об'єднання та організації, діяльність яких не пов'язана з отриманням та розподіленням гуманітарної допомоги, донорських активів здійснює облік та складає звітність для внутрішніх потреб.

Волонтерську діяльність, що кваліфікується як «благодійництво» здійснюють благодійні організації. Вони зобов'язані вести бухгалтерський облік та складати фінансову звітність. Спеціальних нормативно-правових актів, які враховували б специфіку діяльності благодійних організацій не існує, тому при організації бухгалтерського обліку необхідно керуватися загальними правилами ведення обліку.

Наостанок слід відмітити важливу актуальну деталь: в умовах воєнного стану відповідно до Закону України «Про правовий режим воєнного стану», Указу Президента України від 24 лютого 2022 р. № 64 «Про введення воєнного стану в Україні» Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Деякі питання отримання, використання, обліку та звітності благодійної допомоги» від 05.03.2022 р. № 202. Цим документом визначено, що «не поширюються встановлені законодавством вимоги щодо отримання, використання, обліку та звітності благодійної допомоги від юридичних та фізичних осіб - резидентів і нерезидентів».

Дана норма може бути сприйнята громадськими об'єднаннями та благодійними організаціями, як така, що дозволяє тимчасово не звітувати перед донорами, не здійснювати документування та облік отриманої та використаної допомоги. Це може бути індикатором наявності зловживань, шахрайства, псевдо-благодійництва та «чорного» волонтерства.

### Список використаної літератури

1. Панькова О.В., Касперович О.Ю., Іщенко О.В. Розвиток волонтерської діяльності в Україні як прояв активізації соціальних ресурсів громадянського суспільства: специфіка, проблеми та перспективи. Український соціум. 2016. № 2(57). С. 25-40.

2. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) [Електронний ресурс]: [http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10\\_i.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html).

3. Про громадські об'єднання. Закон України від 22.03.2012 № 4572-VI. Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4572-17#Text>.

4. Про волонтерську діяльність. Закон України від 19.04.2011 № 3236-VI. Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3236-17#Text>

5. Про благодійну діяльність та благодійні організації. Закон України від 05.07.2012 № 5073-VI. Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text>

**Кулумбегова О.А., здобувач вищої освіти**  
**Науковий керівник – Лега О.В., к.е.н., доцент**  
**професор кафедри обліку і оподаткування**  
**Полтавський державний аграрний університет**  
 o\_lega@ukr.net

## АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Праця – основна умова життя окремої людини, функціонування суспільства та держави в цілому. Ефективність праці, її продуктивність визначає прогрес суспільства та достатній рівень життя населення. Заробітна плата як економічна категорія є однією із складових соціально-економічного явища. Більше того, вона є основною формою винагороди працівників за їх працю і забезпечує їх матеріальну зацікавленість в її результатах, а також для більшості працюючих осіб є єдиним джерелом доходу. За таких умов посилюється роль та значення аналізу продуктивності та оплати праці [1].

Аналіз показників з праці і зарплати орієнтований на підвищення продуктивності праці [2]. Продуктивність праці та її оплата є взаємозумовленими економічними категоріями; їх взаємозв'язок характеризує рівень відповідності темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці: чим вищі темпи підвищення продуктивності праці, тим ширші можливості на підприємстві для зростання оплати трудового внеску працівників, зайнятих у виробництві, й навпаки [3].

Використавши дані статистичної звітності ПАФ «Урожай» проаналізуємо динаміку середньооблікової кількості працівників, фонду оплати праці та середньомісячної зарплати (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка середньооблікової кількості працівників, фонду оплати праці та середньої зарплати в рослинництві у ПАФ «Урожай»\*

| Показник                                                              | Роки    |         |        | Відхилення (+,-)<br>2020 р. від 2016 р |             |
|-----------------------------------------------------------------------|---------|---------|--------|----------------------------------------|-------------|
|                                                                       | 2019    | 2020    | 2021   | абсолютне                              | відносне, % |
| Середньооблікова кількість працівників, зайнятих у рослинництві, осіб | 27      | 28      | 30     | +3                                     | +11,1       |
| ФОП в рослинництві, тис. грн                                          | 2940    | 3476,4  | 4083,2 | +1143,2                                | +38,9       |
| Середньомісячна зарплата працівника, зайнятого у рослинництві, грн    | 9074,07 | 10346,4 | 11342  | +2268,15                               | +25,0       |

\*пораховано на підставі статистичної звітності ПАФ «Урожай»

У досліджуваному підприємстві основною є галузь рослинництва (зернові та технічні культури), середньооблікова кількість працівників збільшилася з 2021 році порівняно з 2019 роком на 3 особи або 11,1 %, фонд оплати праці відповідно зріс з 2 млн 940 тис. грн до 4 млн 83,2 тис. грн, тобто на 1 млн 143,2 тис. грн, або на 38,9 %, середньомісячна зарплата одного працівника підвищилася на 2268,15 грн, або на 25 %.

Динаміка середньомісячної зарплати у досліджуваному підприємстві та по області за 2019 - 2021 рр. наведено на рис. 1.



Ілюстровані дані показали, що рівень заробітної плати у ПАФ «Урожай» у 2019 та 2020 рр. є вищим за середньомісячний однойменний обласний показник, відповідно на 2,9 % та 3,3 %. У 2021 році середньомісячна заробітна плата працівників рослинництва ПАФ «Урожай» є нижче обласного показника на 10,8 %.

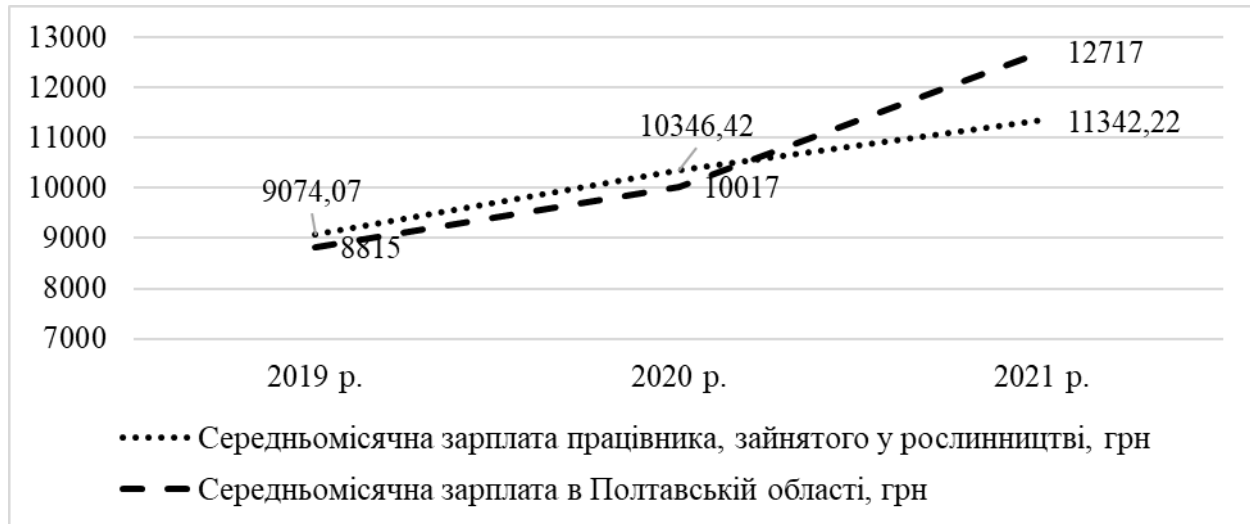


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати одного працівника у ПАФ «Урожай» за 2019 - 2021 рр., грн\*

\*побудовано на підставі статистичної звітності ПАФ «Урожай» та [4]

Тобто, можна зробити висновок про задовільний рівень заробітної плати у рослинництві досліджуваного підприємства, її сума, в загальному, є на рівні загальнообласних показників та мають тенденцію до зростання.

Для аналізу динаміки продуктивності праці та зарплати в рослинництві у ПАФ «Урожай» за 2019 - 2021 рр. побудуємо табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці та зарплати в рослинництві у ПАФ «Урожай» за 2019 - 2021 рр.

| Показник                                                              | Роки    |         |         | Відхилення (+,-)<br>2020 р. від 2016 р |                        |
|-----------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|----------------------------------------|------------------------|
|                                                                       | 2019    | 2020    | 2021    | абсолютне<br>(+;-)                     | темп<br>приросту,<br>% |
| Обсяг виробництва продукції рослинництва, тис. грн.                   | 15522,1 | 14986,5 | 18842,6 | +3320,5                                | +21,4                  |
| Середньооблікова кількість працівників рослинництва, осіб             | 27      | 28      | 30      | +3                                     | +11,1                  |
| ФОП у рослинництві, тис. грн                                          | 2940    | 3476,4  | 4083,2  | +1143,2                                | +38,9                  |
| Річна продуктивність праці, тис. грн                                  | 574,89  | 535,23  | 628,08  | +53,19                                 | +9,3                   |
| Середньомісячна заробітна плата одного працівника в рослинництві, грн | 9074,07 | 10346,4 | 11342   | +2267,93                               | +25,0                  |
| Коефіцієнт співвідношення темпів зарплати і продуктивності праці      | ×       | ×       | ×       |                                        | 4,203                  |

\*пораховано на підставі статистичної звітності ПАФ «Урожай»

Як свідчать дані табл. 2 та рис. 2, у 2021 р. порівняно з 2019 р. за зростання середньооблікової кількості працівників на 11,1 % і збільшення річної продуктивності праці на 9,3 %, обсяг виробництва продукції рослинництва збільшився на 21,4 %.

Середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла 25 %, що вплинуло на збільшення фонду оплати праці на 38,9 %.

Значення коефіцієнта співвідношення темпів приросту заробітної плати і продуктивності праці свідчить про те, що на 1 % приросту річної продуктивності праці припадало 420,3 % приросту середньомісячної зарплати. Отже, мала місце оптимальна, позитивна динаміка цих показників.

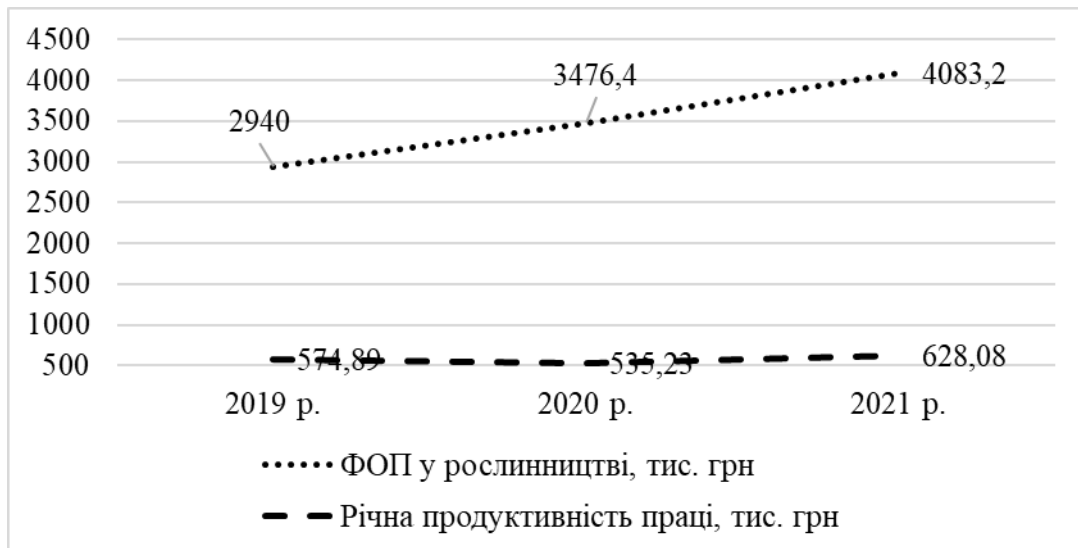


Рис. 2. Динаміка фонду оплати праці та продуктивності праці на виробництві продукції рослинництва у ПАФ «Урожай» за 2019 - 2021 рр., грн

\*побудовано на підставі статистичної звітності ПАФ «Урожай»

Проаналізовані показники є більше прикладом того, як має бути. Натомість рівень середньої заробітної плати в Україні є дуже низьким, в Україні відбуваються зміни у рівні оплати праці, але зростання є меншим від зростання обсягів виробництва. Зважаючи на низький рівень оплати праці в сільськогосподарських підприємствах, насамперед постає питання про наявність резервів щодо його підвищення. Подальше підвищення рівня заробітної плати має відбуватися узгоджено із зростанням продуктивності праці та забезпечити нормальні умови відтворення робочої сили.

### Список використаної літератури

1. Дієсперов В. С. Економіка сільськогосподарської праці : монографія. К. : ІАЕ УААН, 2004. 487 с.
2. Дідур К. М. Продуктивність праці та її оплата в сільськогосподарських підприємствах. *Агросвіт*. 2013. № 7. С. 60-67. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/7\\_2013/13.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/7_2013/13.pdf) (дата звернення 18.03.2023).
3. Дієсперов В.С. Оплата сільськогосподарської праці. *Економіка АПК*. № 9. 2012. С. 76-83.
4. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 18.03.2023).

**Мороз В.М.**

*здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня спеціальності «Облік і оподаткування»,  
Сумський національний аграрний університет  
vladamoroz123@gmail.com*

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ

Оренда майна є популярним видом ділових операцій у бізнес-середовищі. При цьому виникає необхідність у правильному обліку та оподаткуванні орендних операцій. Оскільки зміна податкового законодавства може вплинути на ділові процеси та прибутковість компаній, необхідно враховувати теоретичні аспекти при організації обліку та оподаткуванні орендних операцій.

Облік орендних операцій - це процес фіксування та контролювання фінансових операцій, пов'язаних з орендою майна або обладнання. Основні етапи обліку орендних операцій включають:

1. Укладання договору оренди - це перший крок у встановленні відносин між орендодавцем та орендарем. Договір повинен містити інформацію про термін оренди, вартість, умови оплати, права та обов'язки сторін.

2. Фіксація операцій - орендар повинен фіксувати всі операції, пов'язані з орендою, в обліковій системі.

Передусім, важливо розуміти, що оренда майна – це операція з передачі майна на користування на умовах тимчасового користування. До складу оренди може входити майно різних видів, включаючи нерухомість, транспортні засоби, обладнання, інтелектуальну власність тощо. [1]

При організації обліку орендних операцій варто враховувати такі аспекти:

1. Визначення правової форми договору оренди та умови договору.
2. Розробка графіка виплат та забезпечення своєчасної оплати орендних платежів.
3. Визначення порядку нарахування орендних платежів та урахування знижок та дисконтів.
4. Визначення порядку відображення операцій з оренди в обліку, включаючи нарахування амортизації.

При організації оподаткування орендних операцій варто враховувати такі аспекти:

1. Визначення податкових обов'язків та належних податків.
2. Врахування податкових пільг та знижок, що можуть бути доступні для підприємств, які займаються орендою майна.
3. Визначення порядку оподаткування різних видів оренди майна, включаючи нерухомість, транспортні засоби, обладнання, інтелектуальну власність тощо.
4. Врахування можливості застосування відкладеного оподаткування для оренди довгострокового майна.

Оренда майна є важливим бізнес-процесом в багатьох галузях економіки, таких як нерухомість, транспорт, обладнання та інтелектуальна власність. Одним з ключових аспектів ефективного управління орендним бізнесом є належний облік та оподаткування орендних операцій.

Облік орендних операцій включає в себе визначення договірних умов, відслідковування платежів та розрахунків, контроль за термінами оренди та інші процеси. Для ефективного обліку оренди майна підприємство може використовувати спеціалізовані програми обліку та управління орендним бізнесом.

Одним з головних аспектів оподаткування орендних операцій є визначення правил оподаткування різних видів оренди майна. Наприклад, в багатьох країнах існує різниця в оподаткуванні короткострокової та довгострокової оренди. Також можуть бути встановлені спеціальні правила оподаткування для різних видів майна, таких як нерухомість, транспортні засоби чи обладнання.

Одним зі способів ефективного управління оподаткуванням оренди майна є застосування відкладеного оподаткування. Цей підхід дозволяє підприємству відкладати сплату податку на дохід з оренди на певний термін, що дозволяє зменшити податкові витрати в короткостроковій перспективі. [2]

У кожній країні можуть бути різні правила та законодавчі вимоги щодо обліку та оподаткування орендних операцій. Тому для ефективного управління орендним бізнесом, необхідно детально ознайомитися з правилами та законодавчими вимогами країни, в якій здійснюється оренда майна. Для цього можна звернутися до спеціалізованих консультантів з обліку та оподаткування, а також використовувати програмне забезпечення для автоматизації процесів обліку та оподаткування.

Для ефективного управління орендним бізнесом також важливо враховувати фінансові ризики та ризики пов'язані з відповідальністю за можливі збитки та пошкодження майна. Для зменшення цих ризиків можна використовувати страхування майна та укладати страхові договори з орендарями.

Крім того, важливо розуміти основні теоретичні аспекти обліку та оподаткування орендних операцій. Один з таких аспектів - це визначення бази оподаткування. Зазвичай база оподаткування в орендному бізнесі визначається як різниця між орендною платою та витратами на утримання майна, такими як витрати на ремонт та обслуговування, страхування, оплату податків та інші витрати.

Важливим аспектом обліку орендних операцій є визначення строку оренди та визначення правил оплати орендної плати. Наприклад, орендна плата може бути визначена як фіксована сума, що сплачується щомісяця, або як відсоток від прибутку, який отримується від оренди майна.

Також, потрібно пам'ятати правила депреціації майна відповідно до законодавства країни, в якій здійснюється оренда. Депреціація майна може впливати на визначення бази оподаткування та податкові обов'язки підприємства, тому її важливо детально вивчити та врахувати в процесі обліку та оподаткування.

Узагальнюючи, ефективний облік та оподаткування орендних операцій потребує знання законодавчих вимог, розуміння фінансових ризиків та правильного визначення бази оподаткування. Для досягнення успіху в орендному бізнесі важливо мати чітку стратегію управління та використовувати спеціалізоване програмне забезпечення для автоматизації процесів обліку та оподаткування. [3]

Також важливим аспектом ефективного управління орендним бізнесом є правильний підбір орендарів. Потенційні орендарі повинні бути об'єктивно оцінені за їх фінансовою стійкістю та репутацією на ринку. Важливо відмітити, що облік та оподаткування орендних операцій має вплив на рентабельність орендного бізнесу. Тому правильний підбір орендарів може допомогти зменшити ризики неплатежів та збільшити дохід від оренди майна.

При оцінці фінансової стійкості орендаря необхідно враховувати такі параметри як обороти, чистий прибуток, ліквідність та платіжну дисципліну. Також слід враховувати специфіку орендного бізнесу та ризики пов'язані з конкретним видом майна, що здається в оренду.

Заключаючи, важливим аспектом ефективного управління орендним бізнесом є правильний облік та оподаткування орендних операцій. Це вимагає детального знання законодавства та правил, використання спеціалізованого програмного забезпечення та правильного підбору орендарів. Правильно організований орендний бізнес може стати важливим джерелом доходу та забезпечити стабільність фінансового стану підприємства.

У підсумку, облік та оподаткування орендних операцій є важливими аспектами ефективного управління орендним бізнесом. Для успішного управління орендним бізнесом, необхідно мати чітку стратегію управління, використовувати спеціалізоване програмне забезпечення та дотримуватися законодавчих вимог щодо обліку та оподаткування.

### Список використаної літератури

1. “Облік та оподаткування орендних операцій” [Електронний ресурс] // <https://ips.ligazakon.net/document/DG120268>
2. Урядовий портал [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України, постанова № 634. <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-osoblivosti-orendi-derzhavnogo-ta-komunalnogo-majna-u-period-voyennogo-stanu-634-270522>
3. Закон України “Про оренду державного та комунального майна” [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2020, № 4, ст.25. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-20#Text>

*Трошкова І.В.*, здобувачі вищої освіти

Науковий керівник: *Коледіна К.О., к.е.н.*

*доцент кафедри менеджменту і маркетингу*

*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника*

*E-mail: koliedinakateryna@gmail.com*

## РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розвиток бухгалтерського обліку став логічним кроком в розвитку людства. Зародження певних господарських відносин в соціумі вимагало створення дієвих прийомів визначення наявного у власника майна та контролю за його використанням цього майна. Бухгалтерський облік з часом еволюціонує, на кожному етапі так званої еволюції суспільства розширюються, уточнюються та переглядаються його теоретичні основи і практика здійснення. Зростання мобільності капіталу,

розширення взаємозв'язків окремих країн, збільшення обсягів міжнародної торгівлі, створення міжнародних та транснаціональних корпорацій та безліч інших факторів сприяють поступовому розвитку економічних відносин, які склалися на сьогоднішній день у світовій економіці та характеризуються подальшим розвитком глобалізаційних процесів. Світовий процес глобалізації поступово призводить до змін у всіх аспектах економічної діяльності як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. От чому вплив глобалізації на світову економіку в цілому та на економіку окремої країни зокрема – величезний. Створення глобальної фінансової інформаційної системи призводить до зміни вимог, які ставляться перед бухгалтерським обліком. Один з головних міжнародних процесів, які відбуваються сьогодні у світі – гармонізація, уніфікація та стандартизація національних систем обліку та фінансової звітності різних країн. Глобалізація економіки та інформатизація суспільства торкалися всіх сфер життя та впливають на розвиток усіх без винятку галузей знань. Сказане є особливо актуальним для бухгалтерського обліку, який сам по собі є інформаційною моделлю господарської діяльності.

Питанням дослідження розвитку бухгалтерського обліку в умовах глобалізації, розвитку бухгалтерського обліку у світових масштабах присвячено багато наукових робіт. Над ними працювали такі вчені як: О.В. Андерсона, А. Бертоне, Г.М. Савченко, В.М. Пальчук, О.В. Рузмайкіна, І.В. Кононенко, Л.В. Смірнова, І.В. Смірнова, Н.В. Крячко, В.Г. Гай, О.М. Савченко, О.С. Юрченко та багато інших.

З метою системного дослідження поняття «бухгалтерський облік в умовах глобалізації» вважаємо за потрібне сформулювати спочатку змістовну сутність поняття «бухгалтерський облік» та «глобалізація»

Бухгалтерський облік — це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Система спостереження, контролю та керівництва за процесами формування фінансових показників підприємства, їх відображення та несення за них відповідальності. Об'єктами бухгалтерського обліку є майно організацій, їх зобов'язання і господарські операції, здійснювані організаціями в процесі їх діяльності [1, с. 83-96].

Глобалізація — процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. У ширшому розумінні — перетворення певного явища на планетарне, таке, що стосується всієї Землі. Основними наслідками глобалізації є міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, зумовлений розвитком транспорту та засобів зв'язку, він має системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства. В результаті глобалізації світ стає більш зв'язаним і залежним від усіх його суб'єктів. Відбувається збільшення як кількості спільних для груп держав проблем, так і кількості та типів інтегрованих суб'єктів [2, с. 84-89].

Розвиток глобалізації у світі створює економічні передумови розробки і впровадження загальноприйнятих вимог до ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності. Історично сформовані національні моделі бухгалтерського обліку і звітності не завжди забезпечують відображення глобальних господарських явищ і процесів та не створюють умов для взаємного обміну економічною інформацією [3, с. 115-118].

Швидкий розвиток інформаційних технологій при формуванні постіндустріального суспільства стає можливим завдяки реалізації потенціалу транснаціонального капіталу, який набирає форми іноземних інвестицій, стирає державні кордони, встановлює контроль над національними ринками і сировиною. Прискорення обміну капіталу призводить до виникнення глобалізаційних процесів у всіх сферах життя суспільства. Вітчизняні вчені оцінюють сучасну глобалізацію як процес встановлення залежності національних економік в інтересах окремих країн і суб'єктів [4, с. 217-220]. В умовах глобальної економіки основними гравцями на ринку виступають транснаціональні корпорації та банки.

Важливо відзначити, що раціоналізація, стандартизація, уніфікація, які є одними з маркерів глобалізації, стосуються організації та врегулювання відносин власності, які є ключовими при вирішенні проблеми розподілу ресурсів, і тому створюють найбільшу кількість ризиків для діяльності основних учасників глобальних відносин, якими є транснаціональні корпорації. На цій основі більшість дослідників проблем бухгалтерського обліку роблять висновок, що глобалізація

означає об'єднання, уніфікацію міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. В результаті ставиться завдання з ліквідації тих суперечностей, що нині існують між міжнародними та національними стандартами, однак під час їх розв'язання у переважній більшості випадків не враховуються відмінності у фазах розвитку національної та міжнародної економіки, що проявляється в принципах організації та функціонування суб'єктів господарювання. Усунення існуючих суперечностей, пов'язаних зі змінами характеру використання ресурсів, формування доходів та їх розподілу, стає можливим завдяки удосконаленню методології бухгалтерського обліку, зокрема, застосуванню принципу превалювання сутності над формою. Певна увага до проблеми реалізації ідеї превалювання сутності над формою в методології бухгалтерського обліку приділена у роботах С.Ф. Голова, С.Ф. Легенчука, О.М. Петрука, а також інших вчених, однак, відповідь, яка дозволить подолати перепони на шляху до втілення її в життя, слід шукати в економічній площині, а не лише в правовій, хоча вони в даному випадку, суттєво переплітаються. Проблеми теорії та практики відносин власності спрямовані на вирішення завдань, що ґрунтуються на методології агентської теорії та теорії ренти, що розглядаються як фундамент становлення й розповсюдження принципу превалювання сутності над формою. [5, с. 11-14].

Таким чином, оцінка змін зовнішнього середовища, як фактору розвитку методології бухгалтерського обліку, повинна містити, окрім вивчення інформаційних запитів, також зміни інституційного середовища, які виникають в результаті його розвитку та трансформації. Враховуючи, що одним із найактуальніших питань глобалізації було й залишається питання відносин власності, їх розвиток та вимоги, які вони породжують, повинні бути враховані при розробці пропозиції щодо розвитку методології бухгалтерського обліку. Адаптація системи бухгалтерського обліку до змін зовнішнього середовища, зокрема, глобалізації, має відбуватися в руслі практичного втілення існуючих 88 теоретичних підходів до вирішення проблеми розподілу та перерозподілу ресурсів, характер володіння й використання яких зазнає суттєвих змін [4, 217-220].

Проведене дослідження підтверджує, що процеси глобалізації суттєво впливають на поширення міжнародних стандартів фінансової звітності. Суттєвою проблемою сучасного етапу розвитку бухгалтерського обліку є недостатня відпрацьованість теоретичних аспектів облікової науки. Темпи глобалізації виявились настільки значними, що теорія бухгалтерського обліку, як і його методологія, методика та організація, відстали і не відповідають економічним інтересам нових структур. Інструментарій сучасної теорії бухгалтерського обліку не в змозі пояснити нові об'єкти спостереження, нові технологічні можливості і нові відносин власності.

Дослідження впливу глобалізації на розвиток бухгалтерського обліку дозволяє змогу зробити наступні висновки:

1. Зростання впливу глобалізації на національну систему бухгалтерського обліку є неминучим. Вона здійснює значний вплив на розвиток бухгалтерського обліку.
2. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в умовах глобалізації здійснюється на користь потреб управління глобального масштабу.
3. Необхідність пристосування та адаптації до постійних змін середовища зумовлює необхідність розвитку та постійного навчання бухгалтера.
4. Для забезпечення ефективного розвитку бухгалтерського обліку в Україні необхідним є зважене використання міжнародних стандартів з урахуванням економіко-правового середовища та стану ринкових відносин в Україні.

#### Список використаної літератури:

1. Спільник І., Палюх М. Бухгалтерський облік в умовах цифрової економіки. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2019. Випуск 1-2. С. 83-96.
2. Зянько В.В. Глобалізація та інноваційний процес: їх взаємовплив. *Економіка України*. 2006. №2. С.84-89
3. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації та інформатизації суспільства: монографія / О.В. Пальчук, В.М. Савченко, І.В. Рузмайкіна та ін; за ред. Г.М. Давидова. Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. 248 с.

4. Мельник Н.Г., Михайлишин Н.М. Особливості розвитку бухгалтерського обліку в умовах глобалізації. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2009. № 17. С. 217-220.

5. Осадча Т.С. Методологія бухгалтерського обліку та аналізу ренти: монографія. Житомир: ПП «Рута», 2016. 292 с.

*Тютюнник Ю.М., к.е.н., доцент  
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Тютюнник С.В., к.е.н., доцент  
професор кафедри обліку і оподаткування  
Калініченко Я.В., здобувач вищої освіти СВО Магістр  
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Полтавський державний аграрний університет  
tiutiunnyk.yurii@ukr.net*

## ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКІВ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ В ОЦІНЮВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Фінансово-економічні коефіцієнти, які використовуються для оцінювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання, відображають різні співвідношення між абсолютними величинами активів і пасивів балансу. В табл. 1 наведено економічний зміст, порядок розрахунку за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та нормативні значення (оптимальна динаміка) відносних показників (фінансово-економічних коефіцієнтів), які пропонується використовувати для характеристики структури джерел формування капіталу в оцінюванні фінансової стійкості комунальних підприємств.

Таблиця 1

Показники структури джерел формування капіталу для оцінювання фінансової стійкості комунальних підприємств

| Показник                                              | Економічний зміст                                                                                                | Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки) | Нормативне значення (оптимальна динаміка) |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Коефіцієнт фінансової автономії                       | <u>Власний капітал</u><br>Валюта балансу                                                                         | $\frac{1495}{1900}$                            | $\geq 0,5$                                |
| Коефіцієнт концентрації позикового капіталу           | <u>Позиковий капітал</u><br>Валюта балансу                                                                       | $\frac{1595+1695+1700}{1900}$                  | $< 0,5$                                   |
| Коефіцієнт фінансового ризику                         | <u>Позиковий капітал</u><br>Власний капітал                                                                      | $\frac{1595+1695+1700}{1495}$                  | $< 1$                                     |
| Коефіцієнт фінансової стабільності                    | <u>Власний капітал</u><br>Позиковий капітал                                                                      | $\frac{1495}{1595+1695+1700}$                  | $\geq 1$                                  |
| Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів | Довгострокові <u>зобов'язання і забезпечення</u><br>Власний капітал та довгострокові зобов'язання і забезпечення | $\frac{1595}{1495+1595}$                       | Зниження                                  |
| Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень   | Довгострокові <u>зобов'язання і забезпечення</u><br>Позиковий капітал                                            | $\frac{1595}{1595+1695+1700}$                  | Зниження                                  |
| Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень         | Поточні зобов'язання і <u>забезпечення</u><br>Позиковий капітал                                                  | $\frac{1695}{1595+1695+1700}$                  | Підвищення                                |
| Коефіцієнт страхування бізнесу                        | <u>Резервний капітал</u><br>Валюта балансу                                                                       | $\frac{1415}{1900}$                            | Підвищення                                |
| Коефіцієнт страхування власного капіталу              | <u>Резервний капітал</u><br>Власний капітал                                                                      | $\frac{1415}{1495}$                            | Підвищення                                |

Нормативні значення (оптимальна динаміка) коефіцієнтів відповідають Методичним рекомендаціям щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [1].

Відносні показники оцінювання фінансової стійкості підприємства, що досліджується, порівнюються [2, с. 117]:

- із загальноприйнятими нормативними значеннями для оцінювання фактичного рівня фінансової стійкості;
- показниками попередніх періодів для визначення тенденцій у фінансовому стані;
- показниками інших суб'єктів господарювання, що дає змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства і його фінансові можливості.

Аналіз відносних показників оцінювання фінансової стійкості підприємства проводиться за двома напрямками:

по-перше, порівняння фактичних значень коефіцієнтів, розрахованих на дату складання балансу (звіту про фінансовий стан), із нормативними значеннями (табл. 1), що дасть змогу сформулювати висновок про фінансову стійкість, недостатню фінансову стійкість або фінансову нестійкість підприємства за відповідним показником (для коефіцієнтів фінансової автономії, концентрації позикового капіталу, фінансового ризику та фінансової стабільності). При цьому слід мати на увазі, що неістотне негативне відхилення фактичного рівня коефіцієнта від нормативного значення свідчить переважно про недостатню фінансову стійкість підприємства. Висновки на основі таких порівнянь мають бути зваженими та враховувати особливості діяльності об'єкта дослідження;

по-друге, порівняння фактичних значень коефіцієнтів у динаміці з метою визначення тенденцій у зміні фінансової стійкості підприємства. При цьому формулюється висновок про поліпшення (погіршення) фінансового стану з погляду оцінювання фінансової стійкості підприємства за відповідним відносним показником.

За вихідною інформацією форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у табл. 2 визначені показники структури джерел формування капіталу в оцінюванні фінансової стійкості КП «Обласний заклад з надання психіатричної допомоги Полтавської обласної ради» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2

Показники структури джерел формування капіталу в оцінюванні фінансової стійкості КП «Обласний заклад з надання психіатричної допомоги Полтавської обласної ради» за 2020-2022 рр. (станом на кінець року)

| Показник                                              | Нормативне значення (оптимальна динаміка) | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | Відхилення (+,-) 2022 р. від 2020 р. |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------------|
| Коефіцієнт фінансової автономії                       | $\geq 0,5$                                | 0,921   | 0,910   | 0,796   | -0,125                               |
| Коефіцієнт концентрації позикового капіталу           | $< 0,5$                                   | 0,079   | 0,090   | 0,204   | +0,125                               |
| Коефіцієнт фінансового ризику                         | $< 1$                                     | 0,086   | 0,099   | 0,256   | +0,170                               |
| Коефіцієнт фінансової стабільності                    | $\geq 1$                                  | 11,638  | 10,053  | 3,910   | -7,728                               |
| Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів | Зниження                                  | 0,062   | 0,068   | 0,161   | +0,099                               |
| Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень   | Зниження                                  | 0,766   | 0,733   | 0,749   | -0,017                               |
| Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень         | Підвищення                                | 0,234   | 0,267   | 0,251   | +0,017                               |
| Коефіцієнт страхування бізнесу                        | Підвищення                                | 0       | 0       | 0       | -                                    |
| Коефіцієнт страхування власного капіталу              | Підвищення                                | 0       | 0       | 0       | -                                    |

Результати розрахунків свідчать про високий рівень, але негативну динаміку фінансової стійкості комунального підприємства за показниками структури джерел формування капіталу. Так, значення коефіцієнта фінансової автономії вказує на те, що на кінець 2022 р. частка власного



капіталу у валюті балансу становила 79,6 %, що на 12,5 в. п. менше порівняно з 2020 р. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу відповідно збільшився з 0,079 до 0,204, проте є значно нижчим за нормативне значення ( $< 0,5$ ), що вказує на незначну залежність підприємства від кредиторів.

За коефіцієнтом фінансового ризику в 2020 р. на 1 грн власного капіталу припадало 8,6 коп. позикового капіталу, 2021 р. – 9,9 коп., а в 2022 р. – 25,6 коп., а отже, існує невисокий ризик вкладення капіталу в комунальне підприємство. Значення коефіцієнта фінансової стабільності показує, що в 2020 р. на 1 грн позикового капіталу припадало 11,64 грн власного капіталу, 2021 р. – 10,05 грн, а в 2022 р. – 3,91 грн.

Підвищення коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів із 0,062 до 0,161 вказує на збільшення залежності підприємства від довгострокових зовнішніх джерел фінансування. Значення коефіцієнтів довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень характеризують структуру позикового капіталу: в 2022 р. 74,9 % припадало на довгострокові, а 25,1 % – на поточні зобов'язання і забезпечення, що практично не відрізняється від структури 2020-2021 рр. КП «Обласний заклад з надання психіатричної допомоги Полтавської обласної ради» не формує резервний капітал, тому значення коефіцієнтів страхування бізнесу та власного капіталу дорівнюють 0.

Отже, використання системи показників структури джерел формування капіталу в оцінюванні фінансової стійкості комунальних підприємств дає можливість сформулювати комплексні висновки щодо рівня і динаміки відповідних характеристик фінансового стану за інформацією пасиву балансу.

### Список використаної літератури

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361). URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=111503bd-ca7f-4dee-b07c-c66c2aa28e03&title> (дата звернення 04.04.2023).

2. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрія», 2020. 434 с.

**Фірсова А.В. здобувач вищої освіти**  
**Науковий Керівник – Зайцева Л.О., к.е.н, доцент,**  
**в. о. завідувача кафедри менеджменту,**  
**ДЗ Луганський національний університет**  
**імені Тараса Шевченка (м. Полтава)**  
***mila280176@ukr.net***

### ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ТА ЇЇ АНАЛІЗ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Управління підприємством представляє собою складний процес, який супроводжується різними інформаційними потоками даних ґрунтуючись на оперативній та достовірній інформації, що знаходить відображення в звітності. Аналіз фінансової звітності є важливою складовою управління процесом фінансово – господарської діяльності суб'єктів господарювання, що потребує чіткого визначення його ролі та місця у даному процесі в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств на ринках товарів (робіт, послуг).

Відповідно до п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність – це звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [1]. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [1]. Фінансова звітність є одним із найважливіших документів, які складає підприємство. Вона дає змогу зацікавленим сторонам оцінити основні аспекти фінансово-майнового стану суб'єкта господарювання та фінансових результатів його діяльності.

В фінансовій звітності міститься інформація про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів товариства за звітний період. Вона розрахована насамперед на таких користувачів інформації, як інвестори, кредитори та інших, які не можуть вимагати звітів з урахуванням їх конкретних потреб. Показники фінансового обліку підприємства складають основу інформаційної бази фінансового менеджменту, на підставі якої здійснюється аналіз, прогнозування, планування і прийняття оперативних рішень з усіх напрямків фінансової діяльності. Призначення кожної з форм фінансової звітності представлено у табл. 1

Таблиця 1

## Зміст форм фінансової звітності підприємств

| Форма звітності                                                     | Призначення                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Форма № 1 «Баланс» (звіт про фінансовий стан)                       | Звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал                                                                                   |
| Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід) | Звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за звітний період                                                                                                           |
| Форма № 3 „Звіт про рух грошових коштів”                            | Звіт, який відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства у звітному період                                         |
| Форма № 4 „Звіт про власний капітал”                                | Звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду                                                                                                       |
| Форма № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”                 | Сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами) |

Сукупність форм фінансової звітності дає змогу отримати користувачам фінансової звітності інформацію про види діяльності підприємства, його майновий стан, фінансові ресурси, які забезпечують цю діяльність, а також задовольняє певні інформаційні запити користувачів з:

- купівлі-продажу й розпорядження цінними паперами;
- частки у капіталі підприємства;
- оцінки потреб менеджменту;
- змоги підприємства вчасно погасити власні зобов'язання;
- покриття зобов'язань підприємства;
- обчислення розмірів дивідендів, які підпадають розподіленню;
- управління діяльністю підприємства;
- інших проблем розв'язання [2].

Фінансова звітність дає змогу вирішувати наступні завдання фінансового аналізу: аналіз майнового забезпечення підприємства; аналіз джерел формування фінансових ресурсів підприємства; аналіз фінансової стійкості підприємства; аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства; аналіз грошових потоків підприємства; кредитоспроможності підприємства; ділової активності підприємства; інвестиційної активності підприємства; прибутковості та рентабельності діяльності підприємства; діагностики ймовірності настання банкрутства підприємства; комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства.

Для аналізу фінансової звітності на підприємстві повинні скластись певні передумови, а саме:

- проблеми підприємства з управлінням фінансово – господарською діяльністю;
- бажання підвищити ефективність процесу фінансово – господарської діяльності або його складових;

– бажання досягти інших цілей функціонування за рахунок аналізу фінансової звітності. Зазначене потребує наявності на підприємстві інформаційної системи, що направлена на отримання, обробку та передачу інформації; фінансова системи, що забезпечить фінансування процедур аналізу фінансової звітності у повному обсязі і у визначені строки; трудових ресурсів, що дозволять використовувати персонал підприємства для проведення високоякісного аналізу фінансової

звітності; інфраструктури, що забезпечить відповідний рівень проведення аналізу фінансової звітності; техніко – технологічної системи, що забезпечить проведення високоякісного аналізу фінансової звітності; організаційної структури, яка дозволить чітко регламентувати процес аналізу фінансової звітності [3].

Але фінансова звітність підприємства потребує удосконалення для забезпечення повнішого задоволення інформаційних потреб зацікавлених користувачів, оскільки наявна система показників цієї звітності не дозволяє повною мірою вирішити всі завдання аналізу фінансового стану підприємства.

Доцільно визначити такі шляхи покращення фінансової звітності підприємства:

1) у звіті про фінансові результати ввести рядки, що забезпечать розшифрування постійних та змінних витрат підприємства; окремим рядком також показувати фінансові витрати, які стосуються нарахування відсотків за користування позиковими коштами;

2) у звіті про рух грошових коштів за прямим методом ввести додатковий розділ, де відображати надходження та витрачання грошових коштів помісячно (за звітний і попередній період);

3) у примітках доцільно:

– наводити детальне розшифрування статей попередніх форм таким чином, щоб у користувачів не виникало запитань щодо змісту статей, які містять слово «інші»;

– подавати необхідну інформацію про оновлення основних засобів; роботу обладнання; нормування оборотних активів; формування простроченої дебіторської заборгованості; структуру дебіторської та кредиторської заборгованості у розрізі таких видів, як заборгованість згідно умов договорів та прострочена заборгованість;

– публікувати індекс цін на продукцію підприємства та індекс зміни собівартості продукції порівняно із попереднім роком; покупців та постачальників, з якими взаємодіє підприємство; ціни та дохідність цінних паперів, якими володіє підприємство; інвестиції у товарно-матеріальні цінності, що були понесені за рік;

4) у НП(С)БО 1, поряд із затвердженими формами балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та звіту про власний капітал, затвердити єдину форму приміток, що забезпечить однорідність подання інформації всіма вітчизняними підприємствами [4].

Отже, основне призначення фінансової звітності — надати внутрішнім і зовнішнім користувачам правдиву, достовірну інформацію про майновий та фінансовий стан підприємства, про фінансові результати та ефективність господарювання за звітний період. Також фінансова звітність є засобом стимулювання й обмеження фінансової політики менеджменту. З її використанням здійснюють моніторинг, контроль, аналіз й оцінку досягнутих результатів та адекватні управлінські дії. Ефективність прийнятих рішень залежить від тісноти зв'язку обліку та аналізу.

### Список використаної літератури

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ М-ва фінансів України від 07 лют. 2013 р. № 73. Верховна Рада України : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

2. Добровольська, О., Кравченко, М., & Даніленко, О. (2021). Фінансова звітність як елемент системи управління підприємством. *Економіка та суспільство*, (32). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-34>

3. Єпіфанова І. М. Роль і місце аналізу фінансової звітності в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 23(1). - С. 162-166.

4. Іванчук Н. В. Фінансова звітність як джерело інформації для аналізу фінансового стану підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*., вересень 2020. № 18(46). С. 57–61.

*Довжик О.О., к.е.н.,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Сумський Національний Аграрний Університет  
lgamanenko@ukr.net  
Шаповал Л.П.  
Студент  
Сумський Національний Аграрний Університет  
lara.shapoval.79@ukr.net*

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ: ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ**

Бухгалтерський облік у бюджетних установах суцільно і безперервно відображає всі операції, пов'язані з виконанням кошторису так само як і на будь якому підприємстві та в будь якій іншій установі. Своєчасне, повне та достовірне відображення в балансі бюджетної установи всіх господарських операцій є обов'язковою умовою ефективного управління діяльністю бюджетною установою.

Питання сучасного стану вітчизняної облікової системи у державному секторі підіймались багатьма науковцями такими, як: Ф.Ф. Бутинець, О. О. Дорошенко, А. Заросило, Л. А.Половинчак Н.І. Сушко, О.О. Чечуліна та інші.

Особливості бухгалтерського обліку в бюджетних установах визначаються Бюджетним кодексом України, Законами України «Про Державний бюджет України», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ і організацій і Порядком його застосування, затвердженим наказом Головного управління Державного казначейства України, Інструкцією про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затвердженою наказом Державного казначейства України, та іншими нормативними документами, що містять вказівки з обліку та відображення у звітності операцій бюджетних установ.

У разі необхідності та за погодженням із Державним казначейством України міністерства і відомства можуть розробляти та видавати вказівки щодо використання загальних положень з бухгалтерського обліку з урахуванням специфіки їх діяльності в установах своєї підпорядкованості.

Господарсько-фінансова діяльність бюджетних установ - це стан ресурсів, джерел надходження та господарські процеси, що відбуваються в установі. Управління бюджетними установами базується на достовірній інформації про одержання бюджетного асигнування, надходження коштів спеціального фонду, проведення фактичних та касових видатків, результатів виконання кошторису окремо по загальному та спеціальному фондах та в цілому в установі. Головна мета ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах - це надання інформації, яка необхідна для управління діяльністю бюджетної установи та забезпечення контролю за виконанням кошторису.

Згідно зі статтею 2 Бюджетного кодексу України бюджетна установа - це орган, установа чи організація, передбачена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідного державного бюджету чи місцевих бюджетів. Бюджетні установи є неприбутковими особливо в теперішній нелегкий для нас час.

Головні бухгалтери повинні не лише констатувати результати виконання кошторису, а й приймати адекватні та ефективні управлінські рішення щодо цільового використання бюджетних коштів відповідно до їх функціонального призначення [1].

Головним для ведення бухгалтерського обліку в процесі фінансово-господарської діяльності бюджетної установи є забезпечення своєчасного, точного, повного відображення в бухгалтерських документах усіх господарських операцій та використання виділених коштів з бюджетів різних рівнів за їх цільовим призначенням [2].

Реформування бухгалтерського обліку в бюджетній сфері стикається з різними проблемами методологічного та організаційного характеру [3].

Одне з найважливіших завдань удосконалення обліку в бюджетних установах — це облік коштів спеціального фонду, їх взаємопов'язаність у системі звітних даних із показниками виконання

кошторису в загальному фонді. Для правильного та економного витрачання коштів загального фонду відповідно до одержаних асигнувань та їх цільового призначення в межах обсягів, затверджених кошторисом установи для максимального використання. Організація бюджетного бухгалтерського обліку базується на застосуванні загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку.

Ведення бухгалтерського обліку, здійснення контролю за виконанням кошторисів, складання звітності в бюджетних установах покладається на бухгалтерію, яка є самостійною службою і має відповідну структуру. У бюджетних установах існують дві організаційні форми обліку: бухгалтерії окремих установ та централізовані бухгалтерії.

Зазвичай, самостійні бухгалтерії мають великі установи і заклади: вищі навчальні заклади, науково – дослідні інститути, лікарні тощо.

Централізовані бухгалтерії – найбільш поширена форма організації обліку у бюджетних установах. Вони виконують усі функції з обліку та звітності бюджетних установ, які вони обслуговують.

Бюджетний облік у закладах та організаціях відрізняється від обліку госпрозрахункових підприємств. При цьому проблеми ведення бухгалтерського обліку неоднорідні, оскільки визначаються конкретним видом діяльності: охорона здоров'я та народна освіта, культура, соціальний захист населення.

Отже бухгалтерський облік бюджетних установ забезпечує його єдність і дає змогу порівнювати показники діяльності всіх бюджетних установ у цілому та отримувати зведені показники для контролю за виконаннями кошторисів і бюджетів усіх рівнів.

Таким чином, облік у бюджетній організації є одним із важливих галузевих обліків в Україні.

### **Список використаної літератури**

1. Дорошенко О. О. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України і стан її реалізації на сучасному етапі. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. 2012. №3(61). С. 43–46.
2. Половинчак Л. А. Основні шляхи модернізації обліку в бюджетних установах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.3. С. 288-293.
3. Хомуляк Т. І. Особливості обліку у бюджетних установах в умовах сьогодення. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. № 2. С. 75-81.

## СЕКЦІЯ 5. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

**Бабіч А.Д.**

*здобувач третього (доктор філософії) наукового рівня вищої освіти*

*Класичний приватний університет, м. Запоріжжя*

*povaran142@gmail.com*

### РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ

В даний час інформаційні технології і грають важливу роль в розвитку компанії в усьому світі. Сучасні технології дають компаніям безліч можливостей, які можуть допомогти їм стати більш ефективними і успішними.

Перш за все, значення для організації впровадження інформаційних технологій полягає в тому, що інформаційні технології дозволяють компаніям покращувати своє виробництво. Сучасні програмні продукти і системи дозволяють автоматизувати безліч процесів, що скорочує витрати часу на рутинні завдання, що дозволяє співробітникам компанії вирішувати свої знання з більш важливих завдань, таких як найкраща якість продукції або послуг.

Другий аспект, який слід зазначити, - це поліпшення комунікації всередині компанії і з клієнтами. Сучасні інформаційні технології дають можливість використовувати і ефективно обмінюватися інформацією. Це важливо для вирішення проблем і підвищення якості роботи компанії. Більш того, завдяки інтернет-технологіям компанії можуть встановлювати зв'язок з клієнтами, що покращує якість обслуговування і підвищує рівень довіри до компанії. Інформаційні технології дають компаніям можливість краще зрозуміти своїх клієнтів і ринок. Завдяки аналізу даних, компанії можуть отримати цінну інформацію про переваги та потреби клієнтів, а також про тенденції ринку. Це допомагає компаніям більш точно налаштувати свої товари і послуги під потреби ринку, що, в свою чергу, підвищує рівень продажів і покращує репутацію компанії. Інформаційні технології допомагають компаніям поліпшити комунікацію з клієнтами. За допомогою соціальних мереж, електронної пошти та інших засобів зв'язку компанії можуть легко спілкуватися з клієнтами і отримувати від них зворотний зв'язок. Це дозволяє компаніям краще розуміти потреби і бажання своїх клієнтів і підвищувати якість своєї продукції та послуг.

Третій аспект, про який варто згадати, - це використання даних для прийняття бізнес-рішень. Сучасні інформаційні технології дозволяють збирати, зберігати і аналізувати великі обсяги даних. Це дає компаніям можливість приймати більш обґрунтовані рішення і визначати кращі стратегії розвитку.

Четвертий аспект, - це підвищення ефективності маркетингу. Сучасні інформаційні технології дозволяють компаніям ефективно використовувати соціальні мережі, рекламні кампанії, електронну пошту та інші маркетингові канали для залучення нових клієнтів і збільшення продажів. Інформаційні технології також можуть допомогти компаніям бути більш конкурентоспроможними на ринку. За допомогою аналізу даних і штучного інтелекту компанії можуть краще розуміти потреби своїх клієнтів і пропонувати більш ефективні та інноваційні рішення, ніж їх конкуренти. Завдяки технологічним інноваціям компанії можуть швидко реагувати на зміни на ринку і швидше адаптуватися до нових умов[1].

Нарешті, п'ятий аспект, - це підвищення безпеки даних. Сучасні інформаційні технології дозволяють компаніям забезпечувати високий рівень безпеки даних. За допомогою спеціальних програмних продуктів і систем компанії можуть захистити свої дані від несанкціонованого доступу, крадіжки і втрати. Це не тільки допомагає зберегти конфіденційність даних клієнтів і комерційної таємниці, а й підвищує рівень довіри клієнтів і партнерів.

Однак важливо розуміти, що впровадження інформаційних технологій в компанії може бути складним і вимагає певних навичок і знань. Крім того, необхідно вкладати кошти в закупівлю та оновлення необхідних програмних продуктів, навчання співробітників і підтримку інфраструктури. Але ці витрати можуть окупитися в майбутньому, якщо компанія правильно використовує технології для поліпшення своєї діяльності і збільшення прибутку.

Ще одна важлива роль інформаційних технологій у розвитку компаній полягає в поліпшенні взаємодії між співробітниками. За допомогою електронної пошти, месенджерів та інших засобів зв'язку співробітники можуть легко спілкуватися один з одним і співпрацювати над проектами, навіть якщо вони знаходяться в різних куточках світу. Це дозволяє компаніям вирішувати проблеми швидше і ефективніше і підвищувати якість роботи. Інформаційні технології також можуть допомогти компаніям зменшити витрати на навчання та розвиток співробітників. За допомогою онлайн-курсів і освітніх платформ співробітники можуть підвищувати свою кваліфікацію і отримувати нові знання і навички, не виходячи з робочого місця, що дозволяє компаніям економити час і гроші, які можна направити на інші цілі. Важливим аспектом розвитку компанії за допомогою інформаційних технологій є розвиток культури компанії і навчання співробітників. Компанія повинна створити атмосферу, в якій співробітники будуть активно використовувати нові технології і шукати нові можливості для поліпшення бізнес-процесів. Навчання співробітників необхідно для того, щоб вони могли ефективно і безпечно використовувати нові технології.

Крім того, важливо відзначити, що інформаційні технології можуть допомогти компаніям бути більш екологічно відповідальними. Наприклад, використання електронних документів і скорочення використання паперових документів дозволяє значно знизити навантаження на навколишнє середовище і знизити витрати на папір і принтери. Також використання хмарних технологій може допомогти компаніям скоротити використання серверів і знизити споживання енергії.

Інформаційні технології допомагають компаніям підвищити продуктивність, поліпшити комунікацію, використовувати дані для прийняття бізнес-рішень, вести ефективний маркетинг, забезпечувати безпеку даних, краще розуміти клієнтів і ринок, працювати більш гнучко і інноваційно. Компаніям важливо приділяти увагу розвитку інформаційних технологій і використовувати їх у своїй діяльності для досягнення високих результатів. Однак для цього необхідно мати відповідні навички і знання, вкладати кошти в покупку і оновлення програмних продуктів, навчати співробітників і створювати атмосферу, в якій будуть активно використовуватися технології. Однак слід пам'ятати, що інформаційні технології не можуть бути єдиним рішенням для розвитку компанії. Вони повинні бути інтегровані в загальну стратегію компанії і використовуватися спільно з іншими рішеннями, такими як маркетинг, продажі, управління персоналом і фінанси[2].

В цілому інформаційні технології відіграють ключову роль у розвитку компаній і можуть допомогти їм підвищити продуктивність праці, підвищити конкурентоспроможність, бути більш інноваційними та ефективними, а також бути більш екологічно відповідальними. Однак компанії повинні вміти правильно використовувати ці технології, володіти необхідними знаннями і навичками, інвестувати в їх впровадження та обслуговування.

Таким чином, можна зробити висновок, що інформаційні технології відіграють важливу роль у розвитку компанії. Вони допомагають підвищити продуктивність, поліпшити комунікацію, використовувати дані для прийняття бізнес-рішень, ефективно проводити маркетинг і забезпечувати безпеку даних. Всі ці аспекти дозволяють компаніям стати більш успішними, конкурентоспроможними і адаптивними до швидко мінливих ринкових умов. Тому компаніям важливо приділяти увагу розвитку інформаційних технологій і використовувати їх у своїй діяльності. В цілому інформаційні технології відіграють важливу роль у розвитку компаній і можуть допомогти їм досягти більш високих показників ефективності, продуктивності та конкурентоспроможності. Однак, щоб правильно використовувати ці технології, компанії повинні вкладати кошти в навчання своїх співробітників і розвиток необхідних навичок і знань, а також враховувати потреби своїх клієнтів і адаптуватися до мінливих ринкових умов.

#### Список використаної літератури

1. Хамініч С.Ю., Сокол П.М. Теоретичні аспекти маркетингової діяльності суб'єктів господарювання на засадах впровадження інноваційних технологій. // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія : Економіка та підприємництво. 2022. № 3. С.40– 44.
2. Хамініч С.Ю., Сокол П.М., Бабіч А.Д. Digital - маркетинг як сучасний засіб просування товарів та послуг. // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія : Економіка та підприємництво. Випуск № 6 (111). 2019. С.46 – 50

## **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ БАГАТОМІРНОГО МАСИВУ ЕЛЕМЕНТАРНИХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

У сучасних умовах господарської діяльності вітчизняного підприємства особливого значення набуває якісне управління його фінансовими результатами. Це вимагає наявності ефективної системи обліку, яка забезпечуватиме керівництво підприємства оперативною інформацією не тільки про величину отриманого фінансового результату, але й надаватиме відомості щодо усіх чинників, кожен з яких впливає на його формування [1].

Необхідно зазначити, що облік і аналіз фінансових результатів підприємства може здійснюватись у розрізі багатьох різноманітних факторів: окремих проміжків часу, центрів відповідальності, продуктів виробництва, контрагентів тощо. Максимально повне висвітлення інформації щодо впливу окремих чинників на формування фінансового результату підприємства може бути забезпечене впровадженням в систему обліку та подальшим використанням для визначення складових фінансового результату багатомірного масиву даних, отриманих у відповідних розрізах, тобто створенням упорядкованої сукупності елементів, кожен з яких являв би собою так званий «елементарний фінансовий результат», під яким слід розуміти фінансовий результат, отриманий певним центром відповідальності від окремого продукту підприємства за певний одиничний проміжок часу внаслідок взаємодії з певним контрагентом [2]. Слід зазначити, що в деяких випадках для окремих підприємств перелік факторів, у розрізі яких має бути проведений аналіз формування прибутку, може відрізнятись від запропонованого. Зрозуміло, що і дефініція, і методика визначення елементарних фінансових результатів при цьому також відрізнятимуться.

Комбінуючи елементарні фінансові результати за певними параметрами та розраховуючи їх алгебраїчну суму, можна отримувати та аналізувати вплив певного фактору на загальний фінансовий результат підприємства. Така обліково-аналітична інформація має накопичуватись та відображатись у спеціально розробленій системі додаткових аналітичних відомостей [3], що забезпечить керівництво підприємства повною та деталізованою інформацією для прийняття зважених та обґрунтованих рішень з управління фінансовими результатами.

Проте додатковим важливим напрямом обробки облікової інформації щодо формування фінансових результатів підприємства може стати визначення на основі кореляційно-регресійного аналізу функції залежності елементарних фінансових результатів для певних значень індексів виду продукції, центру відповідальності та контрагенту від часу:

$$E\Phi P|_{p,c,k} = f_{p,c,k}^{E\Phi P}(t) = f_{p,c,k}^{E\Phi D}(t) - f_{p,c,k}^{E\Phi B}(t), \quad (1)$$

де  $f_{p,c,k}^{E\Phi P}(t)$  – функція залежності елементарного фінансового результату за певних значень  $p$ ,  $c$  та  $k$ , тобто залежності фінансового результату, отриманого від конкретного виду продукції конкретним центром відповідальності завдяки взаємодії з конкретним контрагенту, від моменту часу;

$f_{p,c,k}^{E\Phi D}(t)$  – функція залежності елементарного доходу за певних значень  $p$ ,  $c$  та  $k$ , тобто залежності доходу, отриманого від конкретного виду продукції конкретним центром відповідальності завдяки взаємодії з конкретним контрагенту, від моменту часу;

$f_{p,c,k}^{E\Phi B}(t)$  – функція залежності елементарних витрат за певних значень  $p$ ,  $c$  та  $k$ , тобто залежності витрат, понесених на конкретний вид продукції конкретним центром відповідальності



завдяки взаємодії з конкретним контрагентом, від моменту часу.

При цьому для визначення зазначених функцій в якості параметрів можуть використовуватись не тільки певні конкретні значення окремих індексів виду продукції, центру відповідальності та контрагенту, але й їх інтервали або сукупності. Таким чином може бути створена система функцій, які описуватимуть залежність отримуваних доходів, витрат та фінансового результату від будь яких параметрів, які цікавлять керівництво підприємства для здійснення поглибленого економічного та фінансового аналізу.

Зрозуміло, що на основі формули (1) можуть бути розраховані значення доходів, витрат і фінансових результатів з певними параметрами за визначені проміжки часу. Зіставлення значень, розрахованих з використанням встановлених залежностей, та значень, фактично отриманих в результаті здійснення відповідних облікових процедур, за умови підтвердження адекватності сформованих математичних моделей, може надати корисну інформацію для аналізу причин відхилень.

Для проведення такого аналізу пропонується запровадження додаткового аналітичного документу «Розбіжності у значеннях елементарних фінансових результатів», форма якого представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

**Приклад заповнення документу «Розбіжності у значеннях  
елементарних фінансових результатів» (за умовними даними)**

| Діапазони значень індексів |                               |                                        |                         | Результат операції             |                                                   |                                              | Відхилення            |                |                                            |
|----------------------------|-------------------------------|----------------------------------------|-------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------|----------------|--------------------------------------------|
| часу<br>(t)                | виду<br>про-<br>дукції<br>(p) | центру<br>відпові-<br>дальності<br>(c) | контр-<br>агенту<br>(k) | тип<br>результату<br>(Д/В/П/З) | очікуване<br>розрахункове<br>значення,<br>тис.грн | фактичне<br>облікове<br>значення,<br>тис.грн | абсолютне,<br>тис.грн | відносне,<br>% | виявлені<br>причини                        |
| 1                          | 2                             | 3                                      | 4                       | 5                              | 6                                                 | 7                                            | 8                     | 9              | 10                                         |
| 23009                      | 4;7                           | 2                                      | 4                       | Д                              | 450                                               | 450                                          | –                     | –              | –                                          |
| 23024                      | [1;9]                         | 1;6                                    | 3;6;8                   | В                              | 250                                               | 300                                          | +50                   | +20,0          | Подорожчення сировини                      |
| 23032 –<br>23060           | 10                            | 7                                      | [19;24]                 | Д                              | 320                                               | 300                                          | -20                   | -6,3           | Зниження обсягів виробництва та реалізації |
|                            |                               |                                        |                         | В                              | 240                                               | 235                                          | -5                    | -2,1           |                                            |
|                            |                               |                                        |                         | П                              | 80                                                | 65                                           | -15                   | -18,8          |                                            |
| 23078                      | 19                            | 5                                      | [4;7]                   | Д                              | 655                                               | 655                                          | –                     | –              | –                                          |
| 23086 –<br>23087           | [10]U<br>[22;26]              | 7                                      | 5                       | В                              | 530                                               | 530                                          | –                     | –              | –                                          |
| 23099 –<br>23150           | [1;24]                        | [1;9]                                  | [3;5]U[8]               | Д                              | 2 250                                             | 2 200                                        | -50                   | -2,2           | Похибка розрахункової моделі               |
|                            |                               |                                        |                         | В                              | 1 550                                             | 1 500                                        | -50                   | -3,2           |                                            |
|                            |                               |                                        |                         | П                              | 700                                               | 700                                          | –                     | –              |                                            |
| ...                        | ...                           | ...                                    | ...                     | ...                            | ...                                               | ...                                          | ...                   | ...            | ...                                        |
| 23001 –<br>...             | [1;26]                        | [1;9]                                  | [1;24]                  | Д                              | 100 000                                           | 95 800                                       | -4 200                | -4,2           | XXX                                        |
|                            |                               |                                        |                         | В                              | 80 000                                            | 84 300                                       | +4 300                | +5,4           | XXX                                        |
|                            |                               |                                        |                         | П                              | 20 000                                            | 11 500                                       | -8 500                | -42,5          | XXX                                        |

Даний документ міститиме інформацію про значення індексів, результати (очікувані та фактичні) відповідної господарської операції чи події та аналіз виявлених відхилень.

У стовпці «тип результату операції» проставляється одна з наступних позначок:

- «Д» – доходи (+);
- «В» – витрати (–);
- «П» – прибуток (+);
- «З» – збиток (–).

Якщо певна операції призводить одночасно до декількох типів результатів (наприклад, доходи, витрати та прибуток), аналіз такої операції слід здійснювати окремо за кожним типом результату.

Можливість розрахунку очікуваних значень в майбутньому на основі побудови ліній тренду та їх екстраполяції має забезпечити реалізацію функції прогнозування, що дозволить відображати та аналізувати вплив можливих або очікуваних змін певних показників або операцій на кінцевий фінансовий результат.

Таким чином, запропонована система інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства дозволить не тільки здійснювати облік та аналіз фінансових результатів в багатьох розрізах (часу, центрів відповідальності, продуктів виробництва, контрагентів, тощо), але також надасть змогу планувати отримання фінансових результатів і визначати їх очікувану величину в залежності від встановлених значень різних параметрів, що дозволить керівництву вітчизняних виробничих підприємств приймати обґрунтовані та ефективні рішення з управління фінансовими результатами.

### Список використаної літератури

1. Король Г.О. Інформація обліку в аналізі ефективності діяльності суб'єктів господарювання: Монографія / Г.О. Король, В.Д. Зеликман, Р.Б. Сокольська та ін.; за ред. Король Г.О., Зеликмана В.Д. – Дніпро: Ліра, 2019. – 280 с.
2. 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.
3. 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.

*Козенкова В.Д., к.е.н., старший викладач  
кафедри інформаційних систем і технологій  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
13managua@gmail.com*

## ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ДАНИХ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Аналіз даних визначається як процес автоматизованого збору, очищення, перетворення та моделювання даних для виявлення корисної інформації та прийняття на її основі управлінських рішень.

Виділяють такі типи аналізу:

- описовий аналіз передбачає опис процесу «ЯК Є», виявлення проблем, які необхідно вирішити. Використовує формалізованих моделей передачі знань;
- діагностичний аналіз має метою виявлення першопричин існуючих проблем бізнесу. Використовує методи інтелектуального аналізу даних;
- прогностичний аналіз передбачає прогнозування того, як може розвиватися ситуація. До його методів відносять, перш за все, інтелектуальний аналіз даних, машинне навчання та прогнозне моделювання сценаріїв;
- прескриптивний аналіз направлено на формування бачення майбутніх бізнес-процесів. Використовуючи як історичні дані, так і зовнішню інформацію, продукт прескриптивного аналізу даних може забезпечити розрахунок необхідних сценаріїв та показників вирішення заявлених проблем;
- системи аналізу даних (Data Analysis Systems, DA) дозволяють досліджувати різні набори даних для виявлення закономірностей, тенденцій, кореляцій та отримання інших висновків, які надалі можуть бути використані при прийнятті рішень, побудові прогнозів, плануванні, управлінні різними об'єктами та процесами, що протікають у них.

Всі ці види аналізу даних можуть виконуватися із застосуванням спеціалізованого програмного забезпечення – систем аналізу даних, та з використанням додаткових джерел даних, відкритих баз даних, баз знань тощо.

Для аналітичного дослідження можуть використовуватися внутрішні (CRM та ERP системи, інструменти автоматизації маркетингу та ін.) та структуровані, напівструктуровані та неструктуровані зовнішні дані.

Програмне забезпечення для аналізу даних – це рішення, що забезпечують обробку різних бізнес-даних. Такі системи та сервіси дозволяють виділяти ключові особливості об'єкта, що вивчається, або процесу для користувача, а також виявляти нові можливості продукту, маркетингові сегменти, галузеві вертикалі тощо. Програмні продукти даної категорії повинні мати вбудовані налаштовувані інструменти з «очищення» даних: видаляти дублікати, виявляти аномалії та невідповідності, мати можливості застосування на методів інтелектуального аналізу, потокового аналізу тощо.

До основних функцій та можливостей систем аналізу даних можна віднести наступні:

- адміністрування дозволяє здійснювати налаштування та керування функціональністю системи, а також керування обліковими записами та правами доступу до системи;
- аналіз великих даних (Big Data Analysis, BDA) реалізує підтримку дуже великих наборів даних для дослідження предметної галузі, побудови складних моделей обробки даних та виявлення неявних тенденцій;
- візуалізація даних дозволяє користувачам виявляти причинно-наслідкові зв'язки подій, формувати гіпотези або перевіряти ідеї;
- імпорт та експорт даних дозволяє завантажити дані з найбільш популярних файлових форматів або вивантажити робочі дані у файл для подальшого використання в іншому програмному забезпеченні;
- індикація трендів і проблем дозволяє налаштувати автоматичне визначення подій, що цікавлять користувачів, виходячи з набору ознак і факторів;
- інтелектуальний аналіз даних (Data Mining, DM) реалізує пошук неочевидних закономірностей, тенденцій або отримання іншої інформації з великих наборів даних за допомогою графічних або інших інструментів;
- інтерактивна аналітична обробка (Online Analytical Processing, OLAP) дозволяє у реальному часі отримувати агреговану інформацію на основі великих масивів даних;
- машинне навчання (Machine Learning, ML) дозволяє використовувати для вирішення поставлених завдань навчальні алгоритми, проводячи дослідження на безлічі аналогічних завдань, для повної або часткової автоматизації процесів прийняття рішень, управління ризиками та ін.;
- розрахований на багатьох користувачів доступ до програмної системи забезпечує одночасну роботу на одній базі даних під власними обліковими записами;
- наявність прикладних програмних інтерфейсів (Application Programming Interface, API) за допомогою яких програмісти можуть зв'язати програмні продукти між собою для автоматичного обміну інформацією;
- підготовка звітності та аналітики дозволяє отримувати систематизовані та візуалізовані дані для подальшого аналізу та прийняття рішень;
- потокова аналітика дозволяє «на льоту» застосовувати аналітичні алгоритми в режимі реального часу для відстеження ключових показників бізнес-процесів;
- прогнозування та передбачуваність аналітики дозволяє користувачам складати прогнози майбутніх витрат, продажів, доходів та інших подій на підставі минулих даних із використанням різних статистичних методів прогнозування;
- статистичний аналіз надає інструментарій з математичної організації даних, їх дослідження, математичної інтерпретації та подання даних, а також про виявлені закономірності та тенденції.

Основні переваги, які компанія може отримати, виконуючи аналіз даних є: прогнозування потреб споживачів, надання відповідних продуктів або послуг, аналіз та прогноз бізнес-показників тощо.

*Козенкова В.Д., к.е.н., старший викладач  
кафедри інформаційних систем і технологій  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
13managua@gmail.com*

*Козенкова Н.П. старший викладач  
кафедри управління фінансами,  
облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
Український державний університет науки і технологій  
nkozenkova@gmail.com*

## ПОБУДОВА КРИВОЇ РИЗИКУ ЯК МЕХАНІЗМ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІЙНИХ ВТРАТ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ризик - наслідок впливу невизначеності на досягнення поставлених цілей. Вплив ризику на результат може відображатися як з позитивного боку, так і з негативною. У практиці ризик відображають шляхом розкриття можливого явища і аналізом наслідків.

Оцінка ризиків - систематичний процес, який дозволяє визначити фактори впливу невизначеності на об'єкт управління і оцінити можливі втрати. Оцінка ризику є основою для прийняття рішень по обробці ризику. Вихідні дані процесу оцінки ризику є вхідними даними процесів прийняття рішень [1].

Складові оцінки ризику:

1) Ідентифікація ризику - на даному етапі складається список ризиків, що впливають на всі процеси життєвого циклу організації. Виявлені на даному етапі ризики згодом будуть враховуватися в аналізі, тому цей етап вважається основним. До переліку включають ризики, які не підкоряються контролю підприємства з невідомої причини або джерела виникнення. Після визначення переліку ризиків вивчають можливі сценарії виникнення і наслідки кожного ризику. Повинні бути розглянуті всі істотні причини і наслідки.

2) Аналіз ризику - цей процес має на увазі розуміння контексту ризику і служить основою для подальшої оцінки. У процесі аналізу важливо визначити достовірність і чутливість рівня впливу ризику.

3) Порівняльна оцінка - на даному етапі відбувається порівняння встановлених критеріїв ризику з певним рівнем його впливу. Результати даного етапу є основоположними для прийняття рішень при впливі на ризик.

Методи оцінки ризиків на підприємствах поділяються на такі: методи спостереження (контрольні листи, попередній аналіз небезпек); допоміжні методи (структуроване інтерв'ю і мозковий штурм, метод Дельфі, аналіз сценаріїв методом «що, якщо?», або SWIFT; аналіз впливу людського фактору, або HRA); аналіз сценаріїв (причинно-наслідковий аналіз, аналіз дерева подій, аналіз сценаріїв, аналіз першопричин); функціональний аналіз (аналіз «краватка-метелик», аналіз видів і наслідків відмов, або FMEA та аналіз критичності видів і наслідків відмов, або FMECA); статистичні методи (Марковський аналіз, моделювання методом Монте-Карло).

В процесі оцінки ризику потенційні втрати вимірюються в абсолютних або відносних одиницях. Для того, щоби оцінити рівень втрат будується схема, яка визначає зони ризику (рис.1).

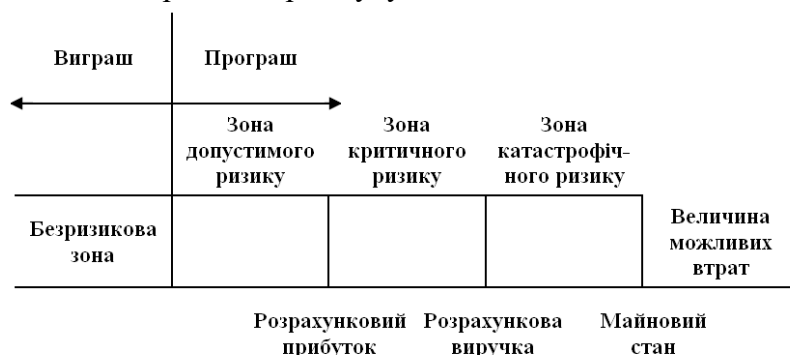


Рис.1 - Схема зон ризику

Характеристика зон ризику є такою: безризикова зона - малоімовірні втрати; зона допустимого ризику - фінансові втрати знаходяться в межах допуску; зона критичного ризику - можливі збитки, які перевищують заплановані показники; зона катастрофічного ризику - збитки перевищують критичний рівень.

Для більш інформативного відображення ризику будується «крива розподілу ймовірності втрат», яка показує рівень виникнення потенційного збитку (рис.2). Запропоновані закономірності є узагальненими і представляють базову основу при встановленні всіх видів ризику. В даному випадку, прибуток підпорядковується нормальному закону розподілу.

Основним завданням оцінки ризику є побудова кривої ймовірності можливого рівня збитків і визначення граничних значень зон. Вона будується виходячи з кривої ймовірностей отримання прибутку (рис.3).

1) (ДПР = 0 і  $V = V_p$ ) - передбачає відсутність шкоди.

2) (ДПР = ПРр і  $V = V_d$ ) - знаходиться в зоні збитків рівного планової прибутку. Відмітки 1 і 2 означають межі допустимого ризику.

3) (ДПР = ВР і  $V = V_{кр}$ ) - збиток становить планова виручка. Відмітки 2 і 3 розмежовують зону критичного ризику

4) (ДПС = ІС і  $V = V_{кр}$ ) - ймовірність критичного збитку (банкрутство підприємства). Відмітки 3 і 4 - кордони критичного ризику

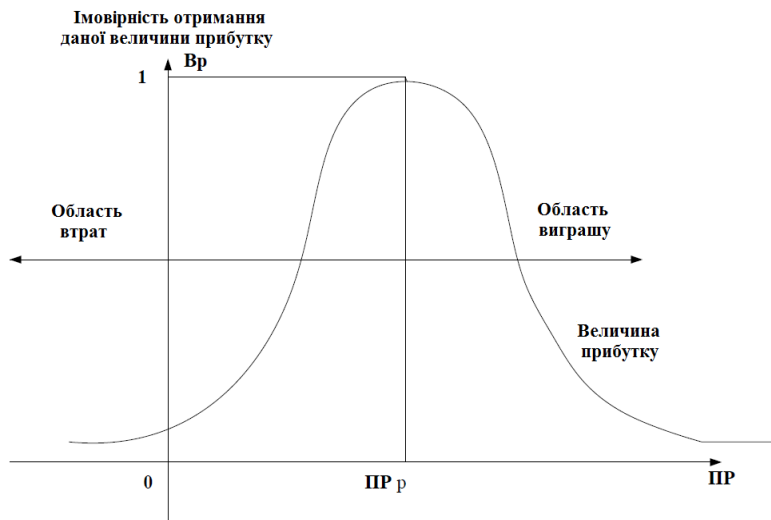
$V_p$ ;  $V_d$ ;  $V_{кр}$ ;  $V_{кт}$  - основні показники ймовірності. На них ґрунтуються остаточні рішення.

$K_d$ ;  $K_{кр}$ ;  $K_{кт}$  - граничні значення ймовірностей.

Можна орієнтуватися на наступні значення:

$K_b = 0,1$ ;  $K_{кр} = 0,01$ ;  $K_{кт} = 0,001$ , тобто 10%, 1% 0,1% відповідно.

У побудові кривої ризику допоможуть наступні способи: статистичний спосіб, при якому на основі аналізу статистики діяльності минулих років визначається частота прояву потенційного ризику; експертний спосіб, при якому визначається робоча група в складі кількох експертів, які за наявною градації ймовірності виникнення потенційних ризиків дають свої оцінки.



ПРр - максимальне досягнення планового прибутку.

Імовірність ( $V_p$ ) отримання цього прибутку максимальна, тому значення ПРр можна вважати математичним очікуванням прибутку.

Рис.2 - Крива ймовірностей отримання певного рівня прибутку

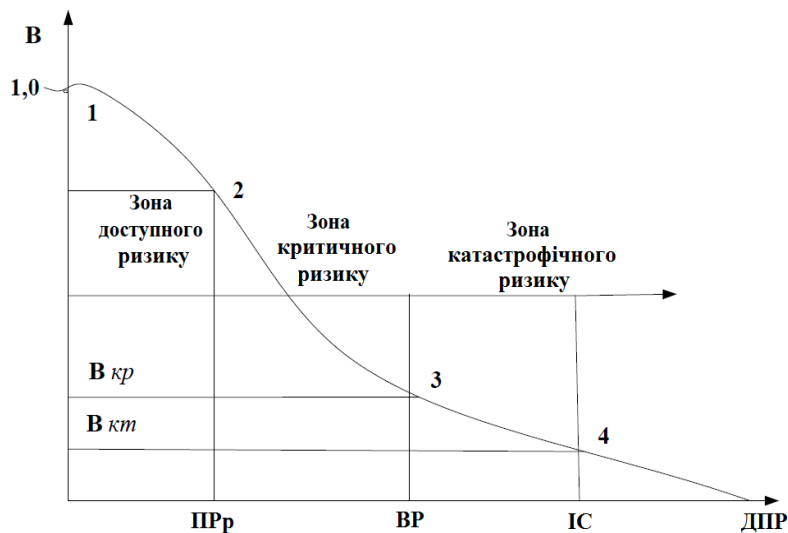


Рис.3 - Крива розподілу ймовірностей виникнення певного рівня втрат прибутку

Далі розраховується середнє значення по кожному ризику і будується крива розподілу ймовірностей; розрахунково-аналітичний метод, який базується на теоретичних уявленнях.

Важливо розуміти, що неможливо визначити конкретний рівень шкоди, в даному процесі необхідно орієнтуватися на те, що збиток не перевищить рівень певної зони. Це показник ефективності прийняття рішень при плануванні. Також потрібно встановити критичні значення цих показників, вище яких вони не повинні прийматися в плані.

#### Список використаної літератури

1.Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д. (2000). *Економічний ризик та методи його вимірювання*. – КИЇВ, КНЕУ, 354.

**Павлін П.Д.,**  
аспірант кафедри управління та адміністрування  
Українського державного університету науки і технологій  
pashapavlin97@gmail.com

### ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ

Негативні зміни у зовнішньому та внутрішньому бізнес-середовищі України вимагають невідкладної розробки та реалізації конкретних заходів із антикризового управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що вагомий науково-практичний внесок у вирішення окремих проблемних питань (аспектів) у сфері антикризового управління підприємством зробили такі науковці, як с. С. Пілецька[1]; О. Гетьман, В. Шаповал [2]; Р. Скриньковський, О. Шпак [3]; Р. Скриньковський[4]; О. Мельник [5]; Г. Павловські [6].

Результати вивчення й аналізу наукових, методичних та прикладних матеріалів за проблематикою діагностики підприємства (установи, організації), приведених у праці [2, 4, 6], дають можливість стверджувати, що:

1) управлінська діагностика підприємства (як часткова діагностична ціль системи цілей економічної діагностики підприємства) – це логічно-структурований процес комплексного аналізу внутрішніх змінних-факторів та можливостей підприємства, який спрямований на оцінку їх наявності та відповідності цілям і завданням, на оцінку поточного стану, ефективності, тенденцій та перспектив розвитку підприємства на основі дослідження (його сильних і слабких сторін за відповідними бізнес-індикаторами з метою виявлення і усунення проблем та недоліків системи

менеджменту підприємства та виявлення, запобігання та подолання кризових явищ на підприємстві [6];

2) управлінська діагностика в системі менеджменту підприємства, як підфункція функції контролювання, враховує такі три складові як: оцінювання (визначення ключових ознак, характеристик, певних параметрів), аналіз (економічний, системний) з аргументацією (ретельне дослідження місця, структури, динаміки, тенденцій, взаємозв'язків і взаємодій (взаємовпливу) та ідентифікування (передбачає визначення відхилень параметрів від оптимальних критеріїв або встановлених нормативних стандартів, формулювання загального висновку – діагнозу) [6];

3) діагностика антикризового управління підприємством є спеціальною діагностичною ціллю системи цілей управлінської діагностики.

Структура типової системи діагностики антикризового управління підприємством формують такі складові, як [7, 8, 5, 6]:

1) принципи діагностики (системність, цілеспрямованість, об'єктність, уніфікованість, інтегрування, об'єктивність, конкретність, оптимальність, гнучкість, повнота, адекватність, економічна доцільність, пізнавальність, логічність, динамічність, достовірність інформаційної бази) [5];

2) суб'єкти діагностики (власники, керівники, фахівці з антикризового управління та інші);

3) система діагностичних цілей (недопущення кризи, подолання кризи);

4) технологія діагностики (стадії здійснення діагностики: підготовча, основна, завершальна);

5) методи діагностики (якісні, кількісні [23]; аналітичні, експертні, динамічне програмування, лінійне програмування [2, 6]);

6) бізнес-індикатори залежно від діагностичних цілей;

7) об'єкти діагностики (внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, процес та елементи системи менеджменту тощо);

8) функції діагностики (інформаційна, аналітична, ідентифікаційна, попереджувальна, антикризова, регульовальна, спрямовальна, симптоматична, консультативно-дорадча, дослідницька) [5].

Крім цього, на основі аналізу інформації у працях [2, 3, 5, 6] та практичних матеріалів за проблемою встановлено, що діагностика антикризового управління підприємством повинна включати:

1) дослідження базових бізнес-індикаторів (показників, параметрів) виробничо-господарської діяльності підприємства;

2) всебічний комплексний аналіз впливу факторів (внутрішніх, зовнішніх) на стан підприємства (фінансово-економічний, техніко-технологічний);

3) експертну оцінку розроблених заходів і перспектив фінансового оздоровлення та превентивної санації, а також оцінку досягнення цілей прогнозування.

Результати дослідження доводять, що специфіка антикризового управління підприємством пов'язана:

1) з стратегією антикризового управління, яка включає в себе стратегію недопущення кризи і стратегію подолання кризи;

2) з необхідністю прийняття складних управлінських рішень в умовах обмежених фінансових та інформаційних ресурсів, високого загального рівня невизначеності зовнішнього середовища і ризику тощо.

### Список використаної літератури

1. С. Пілецька(2013). Діагностика в антикризовому управлінні підприємством. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки, 5(61), 67– 70.

2. О. Гетьман, В. Шаповал (2007). Економічна діагностика. Київ: Центр навчальної літератури.

3. Р. Скриньковський, О. Шпак (2017). Бізнес-діагностика: як не розчаруватися в новому топ-менеджері і не потопити компанію. In The global competitive environment: development of modern social and economic systems(pp. 88–90). Chisinau: BaltijaPublishing].

4. Р. Скриньковський (2015). Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових

та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності. Проблеми економіки, 1, 249–254.

5. О. Мельник (2010). Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій. Львів: Видавництво Львівської політехніки.

6. Г. Павловські (2017). Розвиток системи управлінської діагностики підприємства (Кандидатська дисертація). URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua/ASUA/1257760>.

7. Є. Діденко (2015). Модель антикризового управління підприємством. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки, 3, 53–58

8. В.Маховка, (2012). Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки, 1(52), 219–225.

*Приходченко О.Ю., к.е.н.  
доцент кафедри економіки та економічної кібернетики  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
oksana.prykhodchenko@gmail.com*

## РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ ТА ВІЙНИ

Електронна комерція (e-commerce) є невід'ємною частиною бізнесу у сучасному світі. Розвиток цього напрямку став можливий після широкого використання і доступності комп'ютерного обладнання та мережі інтернет. А в період пандемії Covid 19, коли обмежувались фізичні контакти, методи ведення електронного бізнесу набули ще більшого значення. Воєнні дії в Україні з одного боку призупинили зростання цього сектору, як і багатьох інших, але і тут засоби електронної комерції мають свої переваги, які допомагають підтримувати підприємницьку діяльність. Ринок електронної комерції в Україні за даними Statista стабільно зростав до 24 лютого 2022 року. А саме обсяги виглядали так: 2017 рік — 1180,65 млн доларів США; 2018 рік — 1497,22 млн доларів США; 2019 рік — 1848,99 млн доларів США; 2020 рік — 2740,04 млн доларів США; 2021 рік — 3506,98 млн доларів США. Але у 2022 році обсяги зменшились до 295,85 млн доларів США [1].

Дослідженню питання електронної комерції, її видів, правового регулювання та розвитку присвячено коло робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них Ануфрієва О. Л. [2], Березовська Л. [3], Кириченко А. [3], Князь С. [4], Перепелиця І. [5], Пилипенко М.О. [4], Товкун Л.В. [5], Яворський С. [4], Kumar S. [6], Lim W. M. [6], Pandey N.[6], Westland C. J. [6].

В Україні відносини у сфері електронної комерції регулюються Законом України «Про електронну комерцію», в якому визначено, що це відносини заради отримання прибутку, які здійснюються за допомогою інформаційно-комунікаційних систем [7]. До електронної комерції відносять електронний маркетинг; електронні гроші та гаманці; електронний рух капіталу; інтернет-торгівлю, інтернет-банкінг, інтернет-страхування [2].

Також треба відмітити, що постійно виникають нові інструменти ведення електронної комерції, що може допомогти підприємствам в багатьох аспектах діяльності. А саме для збільшення продажів, зменшення витрат, підвищення лояльності клієнтів, збільшення ефективності, розширення асортименту, підвищення конкурентоспроможності.

Зростання продажів відбувається через те, що електронна комерція дозволяє підприємствам продавати свої товари та послуги онлайн, що збільшує їхню доступність для клієнтів. Крім того, електронна комерція робить можливим підприємствам залучати нових клієнтів з інших регіонів та країн. Це актуально як для часів пандемії, так і для воєнного стану. Але під час війни виникли проблеми в логістиці товарів, що спричинило в тому числі зниження активності.

Завдяки електронній комерції підприємства можуть зменшити витрати на оренду приміщень, оплату зарплат та інших витрат, пов'язаних зі зберіганням та продажем товарів.

Використання електронної комерції дозволяє підприємствам забезпечувати більш зручні та швидкі послуги для своїх клієнтів, що може призвести до збільшення їхньої лояльності. Електронні засоби допомагають підприємствам збирати дані про клієнтів та аналізувати їх, що дозволяє підприємствам краще розуміти потреби своїх клієнтів та пропонувати їм більш затребувані послуги.



Засоби електронної комерції дозволяють підприємствам автоматизувати багато процесів, що призводить до покращення їх ефективності та збільшення продуктивності. Наприклад, можна автоматизувати процеси замовлення, оплати та доставки товарів, що дозволяє зменшити час на обробку замовлень та збільшити кількість замовлень, що обробляються за день.

Використання методів електронної комерції, зокрема платформ, дозволяє підприємствам розширити свій асортимент товарів та послуг, що може збільшити їхню привабливість для клієнтів.

Підприємства, які використовують електронний маркетинг, онлайн продажі та інші види електронної комерції стають більш конкурентоспроможними на ринку, адже вони дозволяють залучати нових клієнтів, зменшувати витрати та покращувати ефективність роботи.

Методами електронної комерції, зокрема, онлайн торгівлею користуються не тільки інтернет-магазини, але й інші підприємства. Ключовими змінами, які призвели до поширення онлайн торгівлі в останні роки стали.

1. Мобільна торгівля: все більше людей використовують мобільні пристрої для покупок онлайн. Це призвело до зростання кількості мобільних застосунків, торгових майданчиків та кількості електронних платіжних систем.

2. Розвиток соціальних мереж і використання їх в якості платформ для реклами та продажу товарів та послуг. Великі компанії та фізичні особи-підприємці можуть створювати сторінки на Facebook, Instagram або Twitter, щоб пропонувати свої товари та послуги.

3. Використання доповненої реальності: деякі онлайн-магазини почали використовувати технології доповненої та віртуальної реальності для поліпшення візуалізації продажу товарів. Це може бути примірка одягу чи використання косметичних засобів.

4. Можливість персоналізації: більшість онлайн-магазинів збирають дані про своїх покупців, щоб створити персоналізовані рекламні кампанії та пропозиції для клієнтів з врахуванням вподобань.

5. Зростання кількості електронних (цифрових) грошей. Все більше людей використовують електронні гаманці та електронні гроші, такі як Alipay, Apple Pay, Google Pay, PayPal, для здійснення платежів онлайн [8].

6. Автоматизація процесів: більшість онлайн-магазинів використовують автоматизовані системи для обробки замовлень, платежів та доставки товарів, що зменшує час та зусилля, необхідні для здійснення цих процесів.

7. Розвиток інтернет-маркетингу: з поширенням онлайн торгівлі, компанії зосередили свою увагу на інтернет-маркетингу та використанні соціальних медіа для просування своїх продуктів та послуг. Це призвело до зростання конкуренції серед онлайн-магазинів та збільшення важливості ефективного маркетингу.

8. Розвиток штучного інтелекту: деякі онлайн-магазини використовують технології штучного інтелекту для покращення персоналізації та аналізу даних про покупців.

9. Глобалізація ринку: з розвитком технологій та збільшенням доступу до Інтернету, компанії можуть легко працювати з клієнтами по всьому світу.

10. Зростання кількості онлайн-платформ для роботи зі сторонніми продавцями: багато онлайн-магазинів дозволяють стороннім продавцям продавати свої товари на їх платформах. Це збільшує вибір товарів для покупців та дозволяє продавцям збільшувати свій потенційний ринок.

11. Впровадження нових сервісів цифрових платежів таких як оплата частинами, платежі за допомогою QR-коду, оплата за посиланням, використання смартфона замість POS-терміналу [8].

Отже, в сфері електронної комерції стає все більше засобів та інструментів, та вона стає більш розповсюдженою та важливою для бізнесу, особливо під час карантинних обмежень та війни. Компанії, які здатні адаптуватися до змін та використовувати нові технології та стратегії маркетингу, можуть отримати переваги у конкурентній боротьбі та збільшити свою прибутковість.

### Список використаної літератури

1. Іванина Р. Як змінився ринок eCommerce в Україні у 2022 році / Р. Іванина [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <https://elit-web.ua/ua/blog/kak-izmenilsja-rynok-ecommerce-v-ukraine-v-2022-godu>.
2. Ануфрієва О. Л. Електронна комерція в системі цифрової економіки науковий вісник умо / О. Л. Ануфрієва // Серія. Економіка та управління. - Випуск 3. – 2017. [Електронний ресурс]. -

Режим доступу до ресурсу:  
[http://umo.edu.ua/images/content/institutes/imp/vydannya/visnyk\\_umo/ekonomika/V\\_3/%D0%B0%D0%BD%D1%83%D1%84%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf](http://umo.edu.ua/images/content/institutes/imp/vydannya/visnyk_umo/ekonomika/V_3/%D0%B0%D0%BD%D1%83%D1%84%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf).

3. Березовська Л. Розвиток електронної комерції в Україні та ЄС. / Л. Березовська, А. Кириченко // Економіка та суспільство, 42. - 2022 [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-15>.

4. Князь С. Тренди електронної комерції: виклики і можливості / С. Князь, І. Пилипенко, С. Яворський [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy\\_forum/article/view/305/293](http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy_forum/article/view/305/293).

5. Товкун Л.В. Правове регулювання електронної комерції та особливості її оподаткування в Україні та світі / Л.В. Товкун, М.О. Перепелиця // Юридичний науковий електронний журнал. - № 3. - 2022. - с.178-192 [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: [http://lsej.org.ua/3\\_2022/40.pdf](http://lsej.org.ua/3_2022/40.pdf)

6. Kumar, S., Lim, W.M., Pandey, N. et al. 20 years of Electronic Commerce Research. Electron Commer Res 21, 1–40 (2021). <https://doi.org/10.1007/s10660-021-09464-1>

7. Закон України «Про електронну комерцію» [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>.

8. Цифрова комерція у світі: ключові тенденції в 2022 та перспективи у 2023 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://fintechinsider.com.ua/cyfrova-komercziya-u-sviti-klyuchovi-tendencziyi-v-2022-ta-perspektyvy-u-2023/>

*Распопова Ю.О., к.е.н., доцент  
 доцент кафедри управління фінансами,  
 облікової аналітики та моніторингу бізнесу  
 Долина І.А., бакалавр  
 Український державний університет науки і технологій  
 20022608a@gmail.com*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI**

Важливим недоліком платіжної політики підприємства є наявність простроченої кредиторської заборгованості, зокрема, перед постачальниками та підрядниками. Несвоєчасне погашення цієї заборгованості спричиняє за собою сплату штрафів, неустойок, що відображається на фінансовому стані підприємства. Крім того, затримка платежів постачальникам створює підприємству імідж ненадійного партнера на ринку. Тому значну увагу в обліковому процесі необхідно приділяти відстеженню фактів виникнення та своєчасного погашення заборгованості за товарно-матеріальні цінності (послуги), що обумовлює удосконалення інформаційного забезпечення обліку кредиторської заборгованості.

Методологічні вимоги до формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про зобов'язання а також принципи їх відображення визначає НП(С)БО 11 [1], відповідно до якого «зобов'язання» - це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, втілюючи в собі економічні вигоди.

Як визначається в [2, 3], завданнями обліку зобов'язань є своєчасне, повне та правильне документальне оформлення й відображення на рахунках синтетичного і аналітичного обліку господарських операцій з виникнення та погашення кредиторської заборгованості, не допускаючи прострочок платежів й уникаючи штрафних санкцій.

Особливу увагу при організації на підприємстві обліку кредиторської заборгованості слід приділити відстеженню тієї заборгованості, по якій минув строк позовної давності, оскільки вона повинна бути віднесена до доходу звітного періоду в першому наступному місяці після протекливого строку позовної давності [3].

Відстеження термінів погашення заборгованості реалізується завдяки ведення документів аналітичного обліку. Дані документи нормативно [4] не регламентовані, тому перед діючими

бухгалтерами постає завдання їх розробки відповідно до умов господарювання конкретного підприємства. Зокрема це стосується аналітичної документації щодо заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками).

Метою даної роботи є розробка заходів з удосконалення інформаційного забезпечення обліку кредиторської заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками).

З метою усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективного контролю за своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками), пропонується вдосконалити інформаційне забезпечення обліку розрахунків з ними шляхом впровадження в документообіг облікової системи аналітичного документа, а саме, «Відомості розрахунків з постачальниками (підрядниками)». Даний документ пропонується вести в розрізі кожного постачальника чи підрядника.

Форма запропонованої відомості буде таким чином, щоб відобразити всі операції, які були здійснені підприємством з конкретним постачальником (підрядником) протягом року (отримання товарно-матеріальних цінностей (послуг) за конкретною поставкою; отримання передплати за конкретну поставку; оплата заборгованості за раніше отриману поставку, ін.). Ведення цієї відомості дасть змогу спеціалісту, що відповідає за правильність та своєчасність розрахунків з постачальниками та підрядниками, щодня правильно планувати платіжний баланс і здійснювати своєчасне погашення кредиторської заборгованості.

Відомість розрахунків з постачальниками (підрядниками) буде містити інформацію про:

- конкретну поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг);
- умови продажу товарно-матеріальних цінностей (послуг), а саме форму цивільно-правового договору згідно до якого здійснюється поставка, його номер та дата укладання;
- передплату за поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг);
- фактичну заборгованість за даною поставкою;
- заборгованість за попередні поставки;
- дату та суму фактичного погашення заборгованості за конкретною поставкою;
- залишок несплаченої та наявності простроченої заборгованості певному постачальнику;
- інші умови щодо розрахунків з постачальниками підрядниками.

Аналітична відомість розрахунків з постачальниками та підрядниками заповнюється на базі таких первинних документів: договір купівлі-продажу; платіжне доручення; накладна чи рахунок-фактура; акт приймання-передачі; авансовий звіт.

Відповідальність за ведення даної відомості та прийняття певних управлінських рішень щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками пропонується покласти на замісника головного бухгалтера. Розроблений аналітичний документ пропонується вести протягом року, після чого він закривається та передається до архіву де строк його збереження складає 3 роки. Залишки ж переносяться в новостворений документ наступного звітного періоду.

Відповідальним за надання інформації щодо отримання від постачальників (підрядників) товарно-матеріальних цінностей (послуг) для заповнення вищевказаної аналітичної відомості є бухгалтер-матеріаліст.

Таким чином, ведення запропонованого аналітичного документа на підприємстві сприятиме посиленню інформаційного забезпечення обліку кредиторської заборгованості шляхом забезпечення чіткого контролю своєчасності розрахунків за кожною поставкою товарно-матеріальних цінностей (послуг), і, як слідство, тим самим дозволить підвищити рівень платіжної дисципліни підприємства.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка заходів щодо вдосконалення системи аналітичного обліку підприємства.

### Список використаної літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20 із змінами (Редакція від 03.11.2020) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (Дата звернення 09.04.2023 р.).

2. Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. Характеристика сутності та поняття дебіторської та кредиторської заборгованості. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 396-402.

3. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С.402-407.

4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88 із змінами (Редакція від 09.03.20203) // Законодавство України [Електронний ресурс]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text> (Дата звернення 09.04.2023 р.).

*Ступнікер Г.Л., к.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, економіки та підприємництва  
Соловійов Микита,  
студент групи Фін-22мп  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури  
amagda@ua.fm*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМ ЯК ІНФОРМАЦІЙНОЇ ОСНОВИ АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

У вітчизняній практиці підприємництва досить популярними інструментами ефективної аналітичної діяльності є системи планування ресурсів (Enterprise Resource Planning, ERP), використання яких дозволяє інтегрувати та контролювати управління внутрішніми і зовнішніми ресурсами комерційної структури. Так, на основі ERP відбувається планування матеріальних, фінансових та людських ресурсів, а програмне забезпечення може бути застосоване у різних аспектах діяльності компанії: розробка, виробництво, продаж та маркетинг.

Основна мета використання ERP-системи полягає у об'єднанні в єдину систему всієї інформації, що використовується в управлінському контролі підприємства або організації. При цьому перевагами використання ERP-рішень у бізнесі є: оцінка і контроль інформації в режимі реального часу; підвищення ефективності діяльності компанії на основі автоматизації даних; вдосконалення управлінських процесів на основі підвищення якості внутрішніх комунікацій в організації та використання найкращих практик ведення бізнесу. В той же час, недоліками ERP-систем можна визнати досить високу вартість та наявність необхідного часу для впровадження відповідних змін.

Як правило, програмні комплекси ERP складаються з декількох компонентів (модулів), що враховують конкретні потреби та технічні можливості організації. Кожен модуль ERP орієнтований на певний бізнес-процес, при цьому бізнес, як правило, застосовує комбінацію різних модулів.

До основних принципів функціонування ERP належать: робота в режимі реального часу, загальний доступ до бази даних, узгодженість та взаємопов'язаність модулів. Використання таких систем у господарській діяльності підприємств сприяє раціональному зниженню витрат і розподілу ресурсів, та, відповідно, удосконалювати процес управління компанією.

Популярними ERP-системами, що використовуються вітчизняним бізнесом є як зарубіжні продукти (Oracle, SAP, Microsoft Dynamics) так і розробки українських програмістів (BAS ERP, DeloPro, UGLA, BSI).

Отже, впровадження ERP-системи в управлінську практику вітчизняного бізнесу дозволяє вирішити різні завдання підприємства, стандартизувати і прискорити документообіг, здійснювати ефективний розподіл ресурсів. Для проектного впровадження такої ІТ-системи необхідний ретельний аналіз бізнесу. При цьому експерти ретельно вивчають особливості підприємства, його структуру, завдання, наявні бізнес-процеси, оскільки від ід результатів аналізу залежить ефективність майбутньої ІТ-системи.

Процес автоматизації управління підприємством включає такі етапи впровадження ERP:

- створення концепції автоматизації;
- вибір оптимального програмного забезпечення;
- розробку і запуск ІТ-системи;
- тестову експлуатацію програмного продукту;
- перенесення даних;
- створення рекомендацій по роботі з програмою і навчання персоналу;

- промислову експлуатацію готової системи;
- технічну підтримку.

Досвід впровадження ERP рішень показав, що в ході впровадження проекту може знадобитися доопрацювання системи - наприклад, розробка нових модулів.

Ефективність впровадження ERP багато в чому залежить від обраної методики реалізації і управління проектом. Фахівцями інформаційних компаній найчастіше використовуються методології Agile і Scrum, що дозволяють максимально швидко створити і впровадити ERP-систему, що відповідає потребам замовника.

Метод управління проектами Agile являє собою гнучкий підхід до розробки ІТ-систем. Він підходить для автоматизації підприємств, що працюють в різних галузях. В ході використання цієї методики проект розбивається на невеликі ітерації і реалізується поетапно. При цьому замовник може уточнювати вимоги на будь-якому етапі впровадження. Робота над створенням ІТ-системи за принципом Agile дозволяє максимально зосередитися на цілях і потребах клієнта, спростити структуру майбутньої системи, використовувати зворотний зв'язок на кожному етапі. Завдяки такому підходу можна вже на ранньому етапі виявити і усунути недоліки системи та мінімізувати існуючі ризики.

В свою чергу, рамках методології Scrum реалізується так званий «принцип регбі», коли програмний продукт створюється спільними зусиллями команди фахівців. При цьому методологія управління проектами не припускає в єдиного формального керівника. В ході створення системи за методикою «скрам» робочий процес поділяється на декілька етапів, по завершенні кожного з яких проводиться обговорення результатів і поточних завдань. Це дозволяє підвищити ефективність роботи і гарантувати відповідність готового продукту вимогам клієнта.

Впровадження ERP-рішень вимагає певних фінансових витрат, при чому вартість такого проекту залежить від його складності та масштабності, оскільки кожна система створюється, виходячи з потреб замовника, особливостей його бізнесу, кількості автоматизованих робочих місць. Крім того, на підсумкову ціну автоматизації підприємства впливають й інші фактори, серед яких найбільш суттєвими є: кількість етапів впровадження; обрані технології і методичні рішення; наявність необхідності доопрацювання типових програм; навчання персоналу і підготовка рекомендацій по роботі з системою; зазначені клієнтом обмеження в часі. В цілому, на загальний бюджет проекту впливатиме обраний тип супроводу і необхідності надання додаткових послуг, зокрема, щодо залучення сторонніх консультантів.

Як було вже зазначено, однією з найбільш суттєвих характеристик ERP-системи є її модульність. Так, наприклад в програмі SAP передбачені модулі як управління виробництвом, розподіл ресурсів, фінансовий облік, аналіз діяльності підприємства та планування, управління персоналом та оптимізація взаємодії з постачальниками, партнерами, клієнтами. Отже, впровадження ERP-рішень істотно спрощує обмін інформацією між структурними підрозділами і дозволяє оптимізувати управління бізнесом.

### **Список використаної літератури**

1. Дмитрів К. І., Шпак Ю. Н. Дослідження інформаційних систем в управлінні підприємствами: досвід та перспективи // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». – 2017. – №14. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108776/103719>
2. Офіційний сайт компанії «Камала Софт»: – Режим доступу: <https://kamala-soft.com/uk/project-implementation/>

## **THE FORMATION OF A GREEN ECONOMY AS THE MAIN DIRECTION OF RECOVERY OF UKRAINE FROM THE CONSEQUENCES OF THE WAR**

Ukraine faces complex challenges and tasks related to post-war recovery and sustainable development of the country. One of the key directions of Ukraine's recovery is the transition to a green economy. This means reforming the production and consumption habits of the population in order to reduce the negative impact on the environment and preserve resources for future generations.

In the context of shaping the green economy as a primary direction for Ukraine's recovery from the consequences of war, an important stage is the assessment of the level (state) of the green economy, which can be carried out using modeling methods. In our view, modeling the green economy will be the foundation for the development of strategies and policies aimed at creating a sustainable and environmentally friendly economic environment in the post-war period. Sustainable development modeling involves the synthesis of various social, economic, scientific and technical, and environmental factors. At the same time, relying solely on monetary assessments and ignoring universal physical indicators does not allow for this synthesis and significantly reduces the effectiveness of management. [1].

Green economy modeling is an important tool for developing strategies and policies aimed at creating a sustainable and ecologically clean economic environment. To form the "green economy" model, we used the methods of regression analysis, for which, first of all, it is necessary to choose the input parameters: Y - dependent variable and X - independent variables. We build the model based on the linear regression formula:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 \dots b_iX_i$$

$b_i$  is the influence of the factor,  $X_i$  factors (variables) that affect the dependent variable Y; Y is a dependent variable - an indicator that requires forecasting.

Accordingly, the main indicator of the country's economic development - GDP - should be chosen as the dependent variable, independent variables are factors that will affect GDP in the conditions of the formation of a green economy. We believe that such handicaps are: the level of carbonization (CO<sub>2</sub> emissions), the level of population (as the main social factor) and the level of environmental costs (namely, the volume of capital investments aimed at the environment). For this, it is necessary to build a statistical base (table 1)

Table 1.

Variables for building a "green economy" model [2]

| Variables | X1                         | X2                    | X3                                               | Y                 |
|-----------|----------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------|-------------------|
| Factors   | Ecological I <sub>EC</sub> | Social I <sub>S</sub> | Economical IE                                    | E <sub>GRIN</sub> |
|           | CO <sub>2</sub>            | Population            | Capital investments for environmental protection | GDP               |
| Year      | 1000 T / year              | m                     | b. uah                                           | b. uah            |
| 2013      | 2782,100                   | 45,500                | 6,039                                            | 1454,931          |
| 2014      | 2283,400                   | 43,000                | 7,960                                            | 1566,728          |
| 2015      | 1971,900                   | 42,800                | 7,676                                            | 1979,458          |
| 2016      | 2029,900                   | 42,600                | 13,390                                           | 2383,182          |
| 2017      | 1986,900                   | 42,400                | 11,026                                           | 2982,920          |
| 2018      | 1974,900                   | 42,300                | 10,074                                           | 3558,706          |
| 2019      | 2003,600                   | 42,000                | 16,256                                           | 3974,564          |
| 2020      | 1792,000                   | 41,700                | 13,240                                           | 4194,102          |
| 2021      | 1869,200                   | 41,400                | 14,315                                           | 5459,574          |
| 2022*     | 2317,800                   | 32,800                | 10,040                                           | 5191,028          |

\* data for 2022 from open sources of information

Data analysis and the use of linear multivariate regression analysis allow you to build a model of the green economy using an economic approach (based on GDP):

$$\text{EGRIN} = 12874,05 - 0,56006 \text{ IEC} - 257,217 \text{ IS} + 0,2083 \text{ IE}$$

where, EGRIN indicator of green economy, IEC environmental factors, IS social factors, IE economic factors

Accordingly, the level of confidence in the model is  $R^2 = 0,7562$ , or 75,62 %, which is a rather high indicator in the conditions of uncertainty of macroeconomic indicators in future periods, which is connected with the war.

Of course, the proposed economic-mathematical model will be refined in the directions of expanding the indicators of factors (variables) that affect the green economy, and in the conditions of war and recovery, such factors can be: foreign investments, population migration, the level of electricity consumption, the involvement of renewable energy sources, economic losses of the environment, etc. However, the main contradiction in the development and application of such models is the difficulty of forming a statistical base, since the Ukrainian economy and statistical data are in a rather difficult situation. Current information collection methodologies do not allow adequate reporting. Also, active hostilities, the occupation of the most affected territories, and the lack of a methodology are a major problem in calculating the state (level) of the green economy.

### Conclusions

Thus, the restoration and rebuilding of Ukraine's economy has a clear vector (which was outlined not only by Ukrainian government officials, but also by international partners) - the formation of a green economy, which will be aimed at overcoming the consequences of the war. The main problem of revitalizing green economy processes and achieving sustainable development is war and active hostilities with high intensity. The problem of attracting private investment to build a green economy in Ukraine is the high risks associated with the shelling of Ukrainian territories, as well as the uncertainty regarding the duration of the war. An equally important problem for research into the processes of formation of the green economy during the recovery and reconstruction of Ukraine is the difficulty of correlation and the formation of statistical data bases. The presence of many sources that provide data indicate the use of different methodologies in their calculation. In turn, state institutions that collect and process data hide the main indicators of Ukraine's economic development in order to ensure information security. Recovery and rebuilding of Ukraine's economy is a long and complex process that will reflect society's ability to change and the economy's readiness to restart on new principles and foundations (namely green economy and sustainable development).

### REFERENCES

1. Тарасенко, Д. Л. (2018). Моделювання еколого-економічних процесів для забезпечення ефективної соціальної політики у сталому регіональному зростанні. Вчені записки Таврійського національного університету імені ВІ Вернадського. Серія: Економіка і управління, (29 (68), № 5), 129-133.
2. Державна служба статистики України <https://www.ukrstat.gov.ua/>