

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

**СУЧАСНИЙ СТАН,
ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ФІНАНСОВО-
КРЕДИТНИХ
ТА ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ**

**Збірник тез доповідей
II Міжнародної науково-практичної конференції**

(20 травня 2022 року, м. Харків, Україна)

Електронний ресурс

**Харків
2022**

УДК 33+657(063)

С 91

Реєстраційне посвідчення УкрІНТЕІ (№ 1052 від 20 грудня 2021 р.)

Редакційна колегія:

д-р. екон. наук, проф. Б. В. Самородов (головний редактор);
д-р. екон. наук, проф. Г. М. Азаренкова;
д-р. екон. наук, проф. А. П. Грінько;
к-т. екон. наук, доц. Н. Л. Морозова;
к-т. екон. наук, доц. Р. В. Піскунов;
к-т. пед. наук Н. І. Стяглик

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 9 від 30 травня 2022 р.)*

С 91 Сучасний стан, проблем та перспективи розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем: збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Харків, 20 травня 2022 року) [Електронний ресурс]. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. – 1 ел. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Процесор Pentium-класа ; ОС Windows 7/10 ; дисковод CD-ROM; Acrobat Reader 10. - 315 с.

У збірнику представлені тези доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної конференції на загальну тему «Сучасний стан, проблем та перспективи розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем».

Для науковців, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів. Матеріали подано в авторській редакції. Відповідальність за зміст і оформлення матеріалів несуть автори.

Усі права застережено. Посилання на матеріали обов'язкові..

УДК 33+657(063)

<http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17564>

Адреса редколегії:
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4

© Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна, 2022

ISBN 978-966-285-717-7

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
V.N. KARAZIN KHARKIV NATIONAL UNIVERSITY

**THE CURRENT STATE,
PROBLEMS AND PROSPECTS OF
BUSINESS, FINANCIAL, CREDIT
AND ACCOUNTING SYSTEMS
DEVELOPMENT**

**Collection of abstracts
II International Scientific and Practical Conference**

(May 20, 2022, m. Kharkiv, Ukraine)

Electronic resource

**Kharkiv
2022**

UDC 33 + 657 (063)
C 91

Registration certificate UkrINTEI (№ 1052 desember 20, 2021)

Editorial board:

Dr. of Econ Sciences, Prof. B. V. Samorodov (editor in chief);
Dr. of Econ. Sciences, Prof. G. M. Azarenkovaa;
Dr. of Econ. Sciences, Prof. A. P. Grinko;
PhD in Econ. Sciences, Assoc. Prof. N. L. Morozova;
PhD in Econ. Sciences, Assoc. Prof. R. O. Piskunov;
Ph.D. of Pedagogic Sciences N. I. Styaglik.

*Approved for posting on the Internet by the decision of the Academic Council
in V.N. Karazin Kharkiv National University
(Minutes № 30 of 30 May 2022)*

C 91 The current state, problems and prospects of business, financial, credit and accounting systems development: a collection of abstracts of the II International Scientific and Practical Conference (Ukraine, Kharkiv, May 20, 2022) – Kharkiv: V.N. Karazin Kharkiv National University, 2021. – electron. resource. – 1 el. disk (CD-ROM). – Systems. requirements: Pentium-class processor; OC Windows 7/10; CD-ROM drive; Acrobat Reader 10. - 315 p.

The collection presents abstracts of the participants of the II International Research and Practice Conference on the general topic «The current state, problems and prospects of business, financial, credit and accounting systems development».

For scientists, post-graduate students and students of higher educational institutions. Materials are submitted in the author's edition. The authors are responsible for the content and design of the materials.

All rights reserved. References to materials are required..

UDC 33 + 657 (063)

<http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17564>

Editorial board address:
61022, Kharkiv, Svobody Square, 4

© V. N. Karazin Kharkiv National
University, 2022

ISBN 978-966-285-717-7

РОЗДІЛ 1.

СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ В НЕСТАБІЛЬНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОСИСТЕМІ

*Vlasova Vladyslava,
Master of V. N. Karazin Kharkiv National University
Azarenkova G.,
Professor, Doctor of Economics,
of Banking and Financial Technologies of
V. N. Karazin Kharkiv National University*

IMPORTANT CRITICAL FACTORS OF THE COMPANY'S FINANCIAL STRATEGY

The importance of the role of financial strategy is due to the essential nature of the main economic categories - finance, money and credit, which are the foundation of its construction. The strategic goal of JSC "Kharkivoblenergo" is the development of electricity networks to ensure energy and economic efficiency, environmental friendliness, external competitiveness and market conditions, which will ensure reliable, safe, high-quality distribution of electricity to economic and social sectors of Kharkiv and Kharkiv region.

The main directions in the work of the company are:

- ensuring the profitable operation of the company;
- ensuring timely settlements on payments at all levels of trust funds;
- further reduction of electricity losses in the networks (reaching the level below the normative ones);
- implementation of investment projects aimed at improving the technical base of the company and reducing regulatory losses;
- ensuring the implementation of production plans of units, the implementation of the program of planned and preventive repairs;
- increasing the level of reliability of power equipment.

Production activity of JSC "Kharkivoblenergo" in 2021 was aimed at improving the reliability of energy supply in the region while ensuring timely payments to consumers for electricity.

The work of JSC "Kharkivoblenergo" in 2020 was aimed at ensuring the implementation of the approved financial plan. Comparing the reporting indicators with the indicators of the financial plan for 2020 allows us to draw a number of conclusions about the presence of deviations, namely:

1. The enterprise received net income from sales in the amount of UAH 7,947,766 thousand, which is 15.3% higher than planned.
2. The total revenues of JSC "Kharkivoblenergo" for 2020 amount to UAH 6,918.4 million, which is 16.1% (or UAH 959.5 million) higher than planned;
3. According to the results of 2020, the amount of administrative expenses amounted to UAH 123,454 thousand, which is 13.8% more than planned;

4. The amount of actual costs of the enterprise amounted to UAH 7,018 million, which is 18.4% less than the planned costs;

5. The actual amount of net profit of JSC "Kharkivoblenergo" is below the planned value by 10.2% - the net profit of the company in 2020 amounted to 31 036 thousand UAH.

In 2022, Kharkiv Joint-Stock Company intends to maintain positive trends in its work, ensure profitability and profitability. Achieving this goal will be possible through the implementation of the following measures:

1. Reduction of electricity losses in the company's electricity networks to the level of regulations and below.

2. Ensuring maximum payment for electricity distribution services at the expense of.

3. Ensuring one hundred percent payments for electricity purchased in order to compensate for the technological costs of electricity for its distribution by electricity networks.

4. Reduction of the existing receivables of consumers for electricity consumed before 01.01.2022.

5. Implementation of measures to prevent occupational injuries and electric injuries.

6. Ensuring the provision of services for the distribution of electricity in compliance with the established indicators of quality of service, reducing accidents in the operation of equipment.

7. Implementation of measures to prevent theft of power equipment.

8. Implementation of the indicators of the financial plan for 2022.

The security, functioning and development of Ukraine's economy depend on a stable and efficient energy supply. Depreciation of equipment, insufficiently high design discipline of all categories of consumers, theft of equipment and electricity, seasonal nature of consumption with a pronounced winter maximum - all this affects the work of the Company and its results. In addition, constant changes in the structure of the industry, which are accompanied by significant changes in management policy, have a significant impact. The company was a monopolist in the supply and transmission of electricity in the Kharkiv region. However, as in previous years, the Company did not receive significant funds due to the work on the market of so-called "independent suppliers", which operate at an unregulated rate. Theft of power equipment and power lines remained a painful problem for Kharkivoblenergo JSC in 2022.

Among the possible ways to improve the financial strategy to ensure the stability of JSC "Kharkivoblenergo" special attention should be paid to optimizing the business process of financial support for stable development of the enterprise, as the issue of effective financial security plays a leading role in implementing the financial strategy.

Additional factors that need to be taken into account in long-term planning and forecasting of the company and especially important in today's business environment are:

- understanding the demand for additional financial resources;
- search for potential sources of providing the company with additional financial resources;
- analysis of possible options for providing the company with additional financial resources;
- use the selected sentence.

Choosing the best option for attracting additional financial resources is the most important in this business process, because it directly affects its effectiveness.

To correct the shortcoming of high risk of choosing the suboptimal option of attracting additional financial resources, it is proposed to introduce revision of selection criteria with the involvement of specialists in formulating specific requirements (criteria) in accordance with the tasks and setting up analytical software tools.

Thus, the analysis indicates that the company uses a variety of approaches to develop its strategies that help improve performance. The strategy is a tool for strategic management, which is an activity related to defining the goals and objectives of the organization and ensuring the relationship between the organization and the external environment, and, in turn, meets its internal capabilities and allows you to remain receptive to external requirements.

REFERENCES

1. Jejula V. Epifanova I., Oranskaya N. Evaluating the effectiveness of crisis management of the enterprise in terms of innovative development. Investments: practice and experience. 2019. № 11. S. 10-14.

2. Butenko D. Dovgopola Y. Ways of business development in Ukraine. Young Scientist, 2016. - № 12 (39). - C.682—685.

3. Kulik T. Organization, planning and management of production: textbook. way. / T. Kulik. - Ivano-Frankivsk: IFNTUNG, 2019. - P.232.

4. JSC "Kharkivoblenergo" [Electronic resource]
<https://www.oblenergo.kharkov.ua/>

*Udovenko Elizaveta,
Master of V. N. Karazin Kharkiv National University;
Azarenkova G.,
Ph. D. in Economics, Associate Professor,
of Banking and Financial Technologies of
V. N. Karazin Kharkiv National University*

THE MAIN MEASURES OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT IN UKRZALIZNYTSIA

Recently in Ukraine, in conditions of uncertainty and exacerbation of economic and political crisis, industrial enterprises are affected by various factors: globalization of the economy, high competition, imperfect legislation and other factors that require taking into account and increasing socio-political tensions. in connection with the increase in inflation in the country, and rising prices.

Anti-crisis financial management should be based on the general characteristics of management, but taking into account the specific features associated with anti-crisis processes. Timely detection of signs of financial crisis and identification of the causes of the crisis, these are the specific functions inherent in anti-crisis financial management. It is important to anticipate how some financial problems may lead to others and thus further worsen the financial condition of enterprises. Anti-crisis financial management can be successful if it is timely and preventive [1].

Modern achievements of scientists and practitioners of crisis management can be used by managers of industrial enterprises not only during the crisis, but also in conditions of uncertainty and instability of economic development in the country. One of the most important tools for managing crisis processes of the enterprise and its economic and financial stability is the analysis of sources of capital formation of the enterprise, its efficiency and use in times of crisis [2].

The current political and instability in Ukraine is having a negative impact on the business environment. More and more companies are suffering from crises in society and the economy every year. Uncertainty of the future, inability to forecast long-term key performance indicators, instability of prices and exchange rates cause deterioration of the economic condition of enterprises and carry the risk of bankruptcy. Therefore, today the issue of crisis management in enterprises is becoming very relevant.

Ukrainian Ukrzaliznytsia Joint Stock Company is a national carrier of goods and passengers. The purpose of the company is to meet the needs of safe and high-quality rail transport.

The analysis of the financial condition of JSC "Ukrzaliznytsia" was conducted for 2019-2021. The main source of information for the analysis was the company's financial statements for 2019-2021: balance sheet and statement of financial performance.

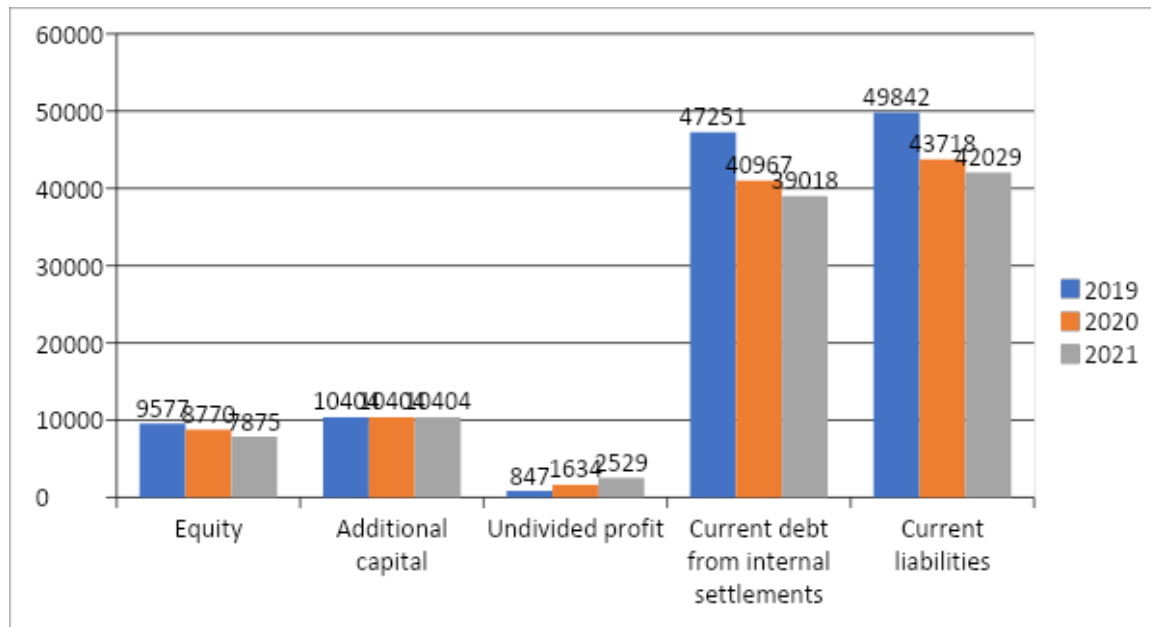


Fig. 1.1. The structure of liabilities of JSC "Ukrzaliznytsia" for 2019-2021[3].

The figure shows that a smaller share of assets was receivables, including goods and other current assets. Incomplete capital investments and inventories increased during the study period. Equity in the structure decreased slightly. This structure of sources of enterprise property is a sign of high financial stability of the enterprise. At the same time, the share of additional and retained earnings remained unchanged. Such changes indicate the effective operation of the enterprise.

It can be concluded that in modern business crisis management should ensure the stable functioning of the enterprise through timely detection of threats to the external and internal environment and respond to them, and in case of deterioration of the enterprise urgently implement measures to overcome crises. Within the framework of crisis management, it is necessary to analyze different scenarios and develop a course of action in case of possible exacerbations of contradictions within the enterprise or with the external environment.

The formation of anti-crisis financial management for enterprises aimed at their survival and market adaptation, becomes especially important in an environment where there are transformations that are global in nature. Anti-crisis financial management can be successful if it is timely and preventive. Thus, only such management in today's rapidly changing conditions is able to achieve the goal and effectively solve the

problem of the overall management system of the enterprise. it would be possible to make a conceptual approach to crisis management of the enterprise, according to which it should be carried out in certain business processes of the enterprise. These are scientific achievements should be the basis for the development of an effective mechanism for crisis management on modern enterprise.

REFERENCES

1. Baubion C. OECD Risk Management: Strategic Crisis Management. OECD Publishing, 2013. P. 56
2. Chernyavsky AD Anti-crisis management. Kyiv, 2017. P. 208
3. Official website of Ukrzaliznytsia [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.uz.gov.ua/about/>
4. Patterson B. Crisis impact on reputation management. Public Relations Journal, 2018. № 49. P. 47–48.

Амбарчян М. С.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри податкового менеджменту та фінансового моніторингу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»;*

Харчук Д. М.,

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТІ ГРОШЕЙ ТА ЇХНЯ РОЛЬ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Поява первинних грошей у немонетарній формі і використання їх як засобу обміну та накопичення стали однією з ключових ознак формування людської цивілізації та суспільних відносин. Беручи до уваги наслідки введення нещодавніх санкцій щодо фізичних осіб та юридичних осіб, причетних до військової агресії проти України, можна стверджувати, що у сучасному світі гроші виконують не тільки традиційні функції, а й використовуються як інструменту накладення штрафних санкцій до суб'єктів господарювання, які залучені до вчинення тяжких злочинів проти людяності. З огляду на це, виникає необхідність в узагальненні властивостей грошей для підтвердження доцільності виділення їхньої нової функції – каральної або штрафної.

Грошові кошти є ресурсом забезпечення платоспроможності підприємства. Незважаючи на те, що грошові кошти займають незначну частку в сукупних активах підприємства, вони відіграють надзвичайно важливу роль у його діяльності та розвитку.

В економічній літературі гроші трактуються по-різному: як економічні відносини між суб'єктами господарювання, як товар, як загальний еквівалент вартості тощо. Для визначення поняття «гроші» вчені використовують широкий спектр термінів: «грошові кошти», «грошовий потік», «готівка», «фінансові ресурси», що призводить до різного тлумачення сутності цих понять у бухгалтерському обліку.

Дослідженню економічного змісту категорії «гроші» присвятили свої зусилля такі вчені як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Кейнс, М. Фрідман, К. Макконнелл, С. Брю, С. Фішер, Л. Харріс, Г. Хаббард, М. Туган-Барановський, А. Гальчинський, М. Савлук тощо.

Ф.Ф. Бутинець вважає, що гроші — це металева та/або паперова марка, яка є мірилом вартості при продажу і виступає як універсальний еквівалент, тобто виражає вартість усіх інших товарів і обмінюється на будь-який з них [1, с. 172].

А. А. Чухно зазначає, що, в процесі тривалої історичної взаємодії золота та грошових знаків, кредитні гроші перемогли реальні гроші, відбувся перехід від товарних грошей до кредитних грошей, грошового капіталу. Сучасні гроші – це кредитні гроші, які виражають рух позикового капіталу. Тому, вони, намальовані на папері або випущені у формі електронної картки, виражають рух позикового капіталу, що визначає їх матеріальний характер [2, с. 114].

М. В. Дерій зазначає, що гроші, як один із елементів ефективного функціонування будь-якого підприємства, проходять усі господарські етапи і розрахунки, відображаються в бухгалтерських документах, пов'язаних з витратами, доходами, фінансовими результатами і реалізують кінцеву мету господарської діяльності – отримання прибутку [3]. Таким чином, гроші є основним засобом здійснення платежів у вигляді монет, електронних грошей та паперових банкнот.

Готівка – це реальні гроші, за допомогою яких підприємство розраховується з постачальниками та іншими кредиторами за придбані товари та/або послуги. Поняття «готівка» більшість вчених характеризують як ліквідні активи підприємства. Однак, це визначення не в повній мірі відображає їх сутність, оскільки для розрахунків використовуються і безготівкові гроші.

В економіці вивчення грошей і грошових систем є традиційним об'єктом наукового дослідження. У більшості економічних теорій монетарні питання займають чільне місце через роль грошей у сучасній ринковій економіці. Вирішити більшість теоретичних і практичних проблем сучасної економіки можна лише вирішуючи монетарні питання. Під грошима часто розуміють все, що зазвичай приймається в обмін на товари та послуги. Проте, більшість визначень грошей можна і потрібно згрупувати, щоб якомога точніше визначити їхню сутність.

Виходячи з того, що гроші є соціальним явищем, їхня сутність змінюється адекватно змінам характеру суспільних відносин, у яких вони діють. Тому не дивно, що багатовікові дослідження природи грошей сьогодні не дають чіткої та остаточної відповіді на питання, що таке гроші. У той же час існують альтернативні підходи до вирішення сутності грошей. Домінуючим у сучасній західній монетарній теорії є суто емпіричний підхід. Суть грошей у цьому підході визначається, як правило, лише на основі їх функціонального застосування. В економічній літературі з теорії грошових відносин, якщо розглядати її ретроспективно, існує далеко не однозначний підхід до визначення функцій грошей. Зокрема, К. Маркс аргументував дію п'яти грошових функцій – міри вартості, засобу обігу, нагромадження, платежу та функції світових грошей [4].

Гроші, випущені у формі банкнот однакової вартості, вимірюють вартість товарів у процесі обміну. Тому, вони, перш за все, виконують функцію міри вартості. Реалізація цієї функції проявляється в категорії ціни як грошового вираження товару. Вартість, представлена у валюті, виступає в ролі шкали цін.

Коли роль грошей грали дорогоцінні метали, масштаб цін визначався золотим вмістом грошової одиниці. У сучасних умовах золотий вміст грошової одиниці офіційно не встановлений, що символізує остаточний перехід від реальних грошей до кредитних грошей.

Засоби платежу однакові як для продавця, так і для покупця. Але для останнього він також служить засобом покупки. Функції засобів купівлі та платежу інтегруються в функцію засобів обігу. Адже за допомогою цих функцій товари приводять в рух.

Особливою вважається функція засобу платежу, яка існує поряд із функцією засобу обігу і функцією засобу скарбу (у сучасному вигляді – заощадження). Це явище пов'язане з історичними умовами розуміння грошей як реального товару (золота). Реальні гроші випадають з обігу, перетворюючись на скарб, що дає їм можливість виступати платіжним засобом на відміну від засобів обігу, тобто в такому акті, де на даний момент гроші не опосередковані протилежним рухом товарів. Поки вони служать засобом обігу (тобто опосередковують рух товарів), не виходять з обігу і не стають скарбом (засобом заощадження), вони не можуть виконувати функцію засобу платежу [5].

Для власника товару акт обміну «товар - гроші» є продажем, а для власника грошей – купівлею. У цьому акті гроші функціонують і як засіб купівлі, і як засіб платежу. Саме завдяки цій єдності гроші опосередковують рух товарів і виступають засобом обігу. Якщо вони не виконують функцію засобу купівлі, то це залишається суто платіжною функцією.

До важливих функцій належать, перш за все, функції засобів збереження вартості, заощадження та накопичення. В економіці з різних причин виникає потреба в нагромадженні вартості. При цьому гроші тимчасово не використовуються як засіб купівлі та платежу, не виконують функції засобу обігу і випадають з обігу. Важливо, щоб після виходу з обігу гроші не втрачалися, а зберігали свою вартість (як засіб збереження). Суть заощадження полягає у вилученні грошей з обігу. Можна сказати, що функція зберігання вартості інтегрована у функцію накопичення. Через органічний зв'язок цих функцій вони іноді невіддільні.

Таким чином, важливо мати на увазі, що кожна з грошових функцій є досить складним багаторівневим явищем і виражає, з одного боку, сутність грошей, а з іншого – виступає як один із механізмів взаємодії грошових відносин з негрошовими елементами суспільного відтворення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік : в 2-х частинах. Ч.1. Житомир : Рута, 2009. 512 с.
2. Основи економічної теорії : підруч. / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко, А. М. Колот, С. Я. Боринець. К. : Вища школа, 2001. 606 с.

3. Дерій М. В. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки»: відмінності та взаємозв'язок. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. С. 60-64.

4. Івченко Л. В. Сутність грошових коштів: підходи до визначення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 798-803. URL : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/167.pdf> (дата звернення: 06.05.2022).

5. Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Ліпський Р. В. Електронні гроші: сутність, класифікація та облікове відображення. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7107> (дата звернення: 09.05.2022).

*Барабаш Л.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва*

ПРІОРИТЕТИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ДО ТА ПІД ЧАС ВІЙНИ

Воєнне вторгнення в Україну 24 лютого 2022 року стало вирішальним не лише для українського соціуму, а й для економіки держави. Схід і Південь – найвагоміші у плані податкового потенціалу регіони – потрапили під нищівний удар і втратили можливість провадження належної економічної діяльності. Відтак назріла потреба активного пошуку напрямів якщо не виходу з кризової економічної ситуації, то хоча б підтримки оптимально можливого стану.

До початку воєнного вторгнення оподаткування в Україні здійснювалося з пріоритетністю фіскального вектору. Про це, під час аналізу бюджету України на 2021 рік наголошував аналітик О. Куц, зазначаючи: «... українська система оподаткування абсолютно асоціальна та не підходить країні, що розвивається» [1].

За класикою, оподаткування поділяється на три великі групи: на працю, на активи та на капітал. В Україні довоєнного часу відзначалося превалювання у доходах бюджету непрямих податків, зокрема ПДВ. Суттєвим було й оподаткування праці: лінійна ставка податку на доходи фізичних осіб 18%, окрема сплата військового збору 1,5% та єдиного соціального внеску 22% у підсумку формували 41,5% податкового навантаження. На користь асоціальності свідчило й оподаткування за звичайною ставкою мінімальної заробітної плати.

Бюджет 2022 року не зазнав особливих змін у порівнянні з попереднім. Зафіксовано було зростання на 3% мінімальної заробітної плати, а відтак і основних податкових платежів для підприємців – ЄСВ і єдиного податку. Активізувалося впровадження РРО і ПРРО, метою якого було зменшення обсягів тіньового сектору економіки. Окремо відзначилося зростання непрямих податків, зокрема на 5% піднялися ставки акцизного податку на алкогольні напої. Жорсткішими стали умови оподаткування реалізації нерухомості (окрім першої): 5% за другу та 18% з різниці між вартістю реалізації та ціною продавця за третю і подальші. Для сільськогосподарських виробників оподаткування землі мало здійснюватися з використанням «мінімального податкового зобов'язання», що мало становити не менше 5% вартості землі. Окремо податком на доходи фізичних осіб за ставкою 18% мали оподатковуватися доходи селянських домогосподарств з реалізації городини на суму понад 12 мінімальних заробітних плат. І найбільшою податковою новацією стало впровадження податку на додану вартість з усіх продажів реклами в Україні у соціальних мережах іноземного походження за ставкою 20% [2].

Таким чином, останні два бюджети мали не просто суто фінансьове спрямування в плані оподаткування – вони кожен посилювали його.

Початок війни поставив уряд України перед вибором: продовжувати намічену політику посилення фінансового тиску чи здійснювати пошук напрямів переорієнтації на стимулюючу функцію податків. тож протягом березня – травня було прийнято низку законів, якими вводилися певні податкові послаблення. Зокрема, підприємцям 1 і 2 груп було дозволено сплачувати єдиний податок і ЄСВ за себе на добровільних засадах, а також дозволялося переходити на сплату єдиного податку 3 групи за ставкою 2% іншим платникам податків, у яких річний оборот складав менше 10 млрд грн. Окремо було встановлено низку пільг для благодійників, скориговано строки й умови проведення перевірок і правила формування податкового кредиту при реєстрації податкових накладних; збільшено в 1,5 рази податки для платників, що співпрацюють з країною-агресором; змінено з квартального на місячний період подання звітності з податку на доходи фізичних осіб; внесено корективи до оподаткування віртуальних активів; скасовано акцизний податок на паливо моторне; знижено до 7% та відновлено до попереднього рівня ставку ПДВ щодо палива та багато інших нюансів. Однак спільною рисою для них всіх є активізація регулюючої, і навіть стимулюючої, природи податку.

Бюджети довоєнного періоду створювали сприятливі умови для зростання рівня податкового навантаження на економіку в цілому та підприємницьке середовище зокрема, адже найбільші новації стосувалися саме фізичних осіб-підприємців, платників єдиного податку. Податкові ж зміни воєнного часу активізували стимулюючу та регулюючу функції податків, ставши своєрідним символом оновлення податкової системи України у руслі створення сприятливого підґрунтя для сталого економічного відновлення та розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мичковская Н. Бюджет-2021: такого налогообложения нищеты нет ни в одной стране мира. *КП в Украине*. 05.11.2020. URL: <https://kp.ua/economics/680669-buidzhet-2021-takoho-nalohooblozheniya-nyschety-net-ny-v-odnoi-strane-myra> (дата звернення 05.05.2022)

2. Павлиш О. Зростання податків, зарплат, тарифи і нові правила для ФОПів: що змінюється з 1 січня 2022 року. *Економічна правда*. 23.12.2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/12/23/680921/> (дата звернення 05.05.2022)

*Близнюк О.П.,
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Державний біотехнологічний університет;
Іванюта О.М.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Державний біотехнологічний університет*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Створення умов для зростання національної економіки України та забезпечення її виходу на новий конкурентоспроможний рівень неможливе без розширення фінансових можливостей суб'єктів господарювання.

Особливості функціонування та розвитку підприємств оптової та роздрібною торгівлі України потребують системного й комплексного управління інвестиційною діяльністю, ефективного використання власних коштів та залучених ресурсів на фінансовому ринку. Це вимагає удосконалення законодавчого [1], соціально-економічного, науково-технічного, фінансово-інвестиційного та організаційно-управлінського механізмів, що сприятимуть зростанню рівня їх інвестиційної привабливості та стимулюванню інноваційного розвитку.

Діяльність торговельних підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана з використанням різних форм фінансування з метою формування необхідного обсягу фінансових ресурсів – як власних так і позикових. Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні торговельні підприємства, є недостатня ефективність формування та використання фінансових ресурсів в умовах мінливої кон'юнктури ресурсного та споживчого ринків.

Розв'язання завдання збільшення ресурсного потенціалу торговельних підприємств неможливе без функціонування такої окремої сфери фінансової системи як фінансовий ринок, у тому числі, кредитний сектор та ринок цінних паперів. Ефективне функціонування торговельного підприємства можливе за умов вільного доступу до ринків фінансового капіталу. Підприємства торгівлі мають потребу у великому обсязі кредитних та інвестиційних ресурсів у межах специфіки своєї діяльності.

Аналіз офіційної інформації Державної служби статистики України щодо здійснення інвестицій підприємствами України за основними видами економічної діяльності та зокрема, за видом діяльності – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, дозволяє виявити

ключові тенденції в структурі джерел фінансування інвестицій в економіку України [2].

Структура капітальних інвестицій у 2020 році свідчить про те, що основним джерелом фінансово-інвестиційних ресурсів для економічних суб'єктів поки що залишаються власні кошти підприємств і організацій, питома вага яких становить 60-70% у загальному обсязі інвестування. На частку коштів державного та місцевих бюджетів припадає 5-10%, питома вага кредитів банків та інших позикових ресурсів становить біля 10%, частка іноземних інвестицій є вкрай низькою і становить 1-3% (рис. 1).

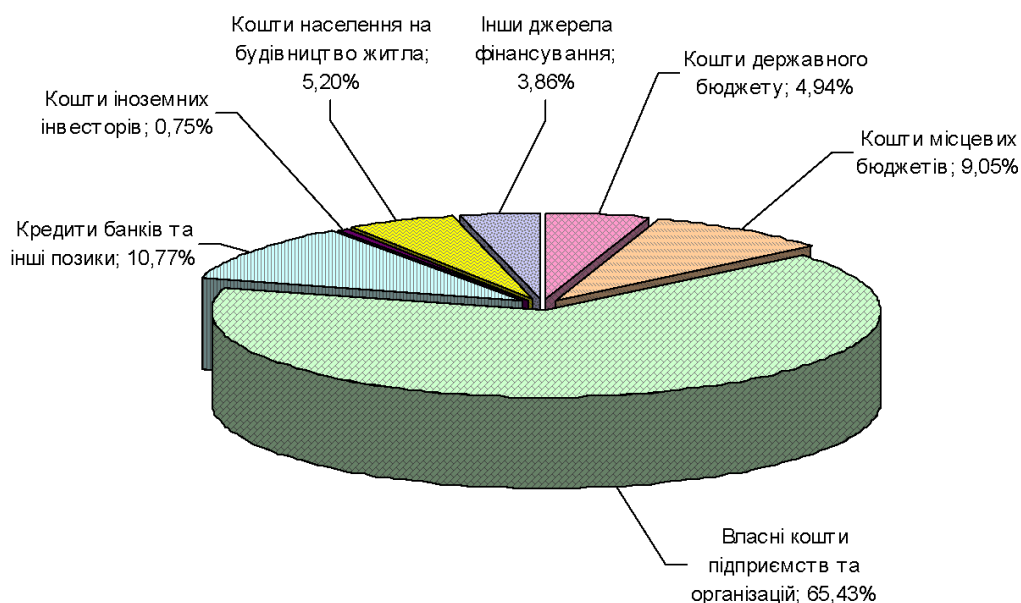


Рис. 1. Структура джерел фінансування капітальних інвестицій в економіку України у 2020 р., % (розроблено за даними [2])

Внутрішня структура капітальних інвестицій підприємств торгівлі України свідчить про високу частку фінансових ресурсів, інвестованих в оптову торгівлю – 50,8% від загальної суми інвестицій в торговельну сферу. Питома вага реальних інвестицій у роздрібну торгівлю становить 41,4%. Капітальні інвестиції в торгівлю автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт складають 7,9% в їх загальній структурі (рис. 2).

Слід визнати, що нестабільність політичної ситуації в Україні, хронічні кризові явища в розвитку національної економіки на макро- та мікрорівнях, висока ціна кредитних ресурсів на фінансових ринках, загрозливі інфляційні ризики поки що не дають можливості підприємствам і організаціям різних видів економічної діяльності розширювати інвестиційно-ресурсну базу за рахунок коштів фінансово-кредитних установ та не сприяють більш активному залученню внутрішніх та іноземних інвестицій.

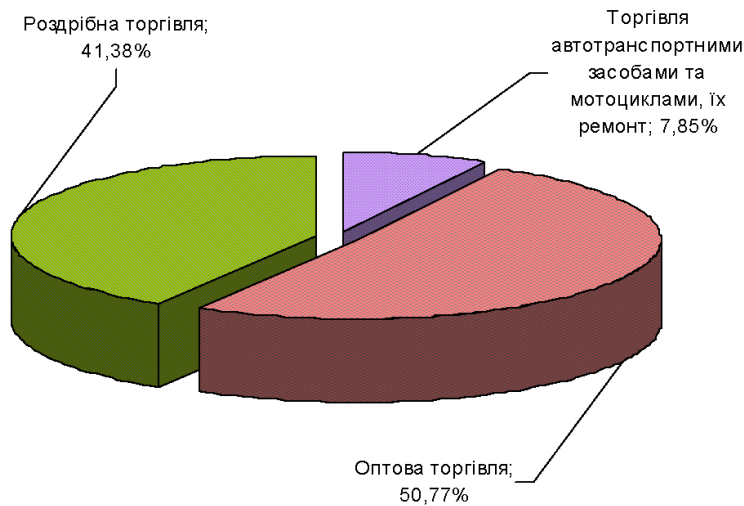


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій в оптову та роздрібну торгівлю України у 2020 р. (розроблено за даними [2])

Таким чином, у сучасних нестабільних умовах, які характеризуються високою конкуренцією на ресурсному, фінансово-інвестиційному та споживчому ринках, а також складною соціально-економічною ситуацією в країні, у потенційних інвесторів виникає необхідність в обґрунтованій оцінці інвестиційної привабливості певних підприємств торгівлі як потенційних об'єктів майбутніх капітальних або фінансових вкладень. Існує потреба у створенні дієвої системи управління торговельними підприємствами і, зокрема, її важливої підсистеми – управління інвестиційною та інноваційною діяльністю, де фінансуванню та ефективній реалізації інвестицій відводиться вирішальна роль.

Проблема підвищення ефективності кредитного та фондового ринків як джерел залучення внутрішніх інвестицій в економіку, зокрема, в торговельну сферу, є однією з ключових питань сьогодення. Форми і методи мобілізації та використання ресурсів на фінансовому ринку дуже різноманітні, проте важливим його завданням є повне, своєчасне і з найменшими затратами задоволення фінансово-господарських потреб торговельних підприємств, які можуть бути ефективним кредитором та позичальником, емітентом та інвестором.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. Редакція від 13.02.2021 р. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
2. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010–2019 роки. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

БАНКІВСЬКІ СИСТЕМИ СХІДНОЇ ЄВРОПИ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

У кожній країні банківський сектор займає особливе місце. У країнах Східної Європи, які представлені переважно країнами пострадянського простору, швидкими темпами реформувати банківську систему було досить складно.

Сьогодні, через 30 років після розпаду Радянського Союзу, в багатьох пострадянських країнах банківська система досі не готова надавати надійну фінансову підтримку. В інших східноєвропейських країнах, які зараз є частиною Європейського Союзу або країн, які планують приєднатися до нього, банківський сектор стабільно розвивався разом із розвитком європейської банківської системи.

Метою дослідження є узагальнення даних про розвиток та сучасний стан банківського сектору в країнах Східної Європи та їх порівняльний аналіз для визначення напрямків розвитку банківського сектору в країнах, що розвиваються.

Банківський сектор є рушійною силою будь-якої розвинутої економіки. Можна визначити, що банківський сектор - це діяльність банківських організацій у конкретній державі, це складний механізм, який включає певні взаємопов'язані елементи, зокрема сукупність банківських установ, інфраструктуру, банківський ринок, законодавство тощо. Специфіка банківського сектора визначається низкою взаємопов'язаних елементів і взаємозв'язків між ними.

Говорячи про регулювання та організацію банківського сектору у Східній Європі, можна зазначити, що банківська система є частиною фінансової системи держави, яка регулюється на законодавчому рівні. Більшість країн має дворівневу структуру: її утворюють Національні банки та комерційні структури [1]. Кредитні установи утворюють другий рівень банківської системи. Для багатьох країн-членів ЄС або асоційованих членів ЄС важливим кроком у розвитку банківської системи стало створення єдиного ринку ЄС на основі Білої книги та Єдиного європейського акту 1985 року, що сприяло гармонізації законодавства.

Принцип стримувань і противаг, а також законодавчий розподіл функцій лежить в основі дворівневої банківської системи розвинутих країн. Також історично доведено, що чим нижче залежність центрального банку від держави, тим нижчий рівень інфляції в країні [1]. Такі ж принципи використовуються і в таких розвинених країнах як Швейцарія, Німеччина та інші.

На початку 1990-х років банківська система країн СНД була абсолютно унікальною, сильно відрізнялася від європейської. Кількість банків, рівень приватизації, темпи зростання та поява свободи в банках були значно вищими, ніж у Західній Європі та США. Світова економіка не знала таких темпів розвитку.

Сьогодні перше місце за кількістю банків серед пострадянських країн займає Росія (484 банки у 2020 р.). Україна та Молдова посідають друге місце за кількістю банків із близько 74 банківськими установами. Найменшу кількість банківських установ мають Словаччина, Молдова, Білорусь.

Сьогодні в Росії найбільша кількість великих банків, які входять до 100 найбільших банків Східної Європи за активами.

Однак кількість банківських установ не завжди свідчить про активність банківського сектору. Сьогодні можна сказати, що більшість коштів була зосереджена в російських банках. У ТОП-20 найбільших банків Східної Європи за активами входять 8 російських банків. Найбільшим банком з усіх країн Східної Європи є Ощадбанк.

Польща посідає 2 місце після Росії за кількістю банківських активів, Чехія - третє місце. Усі інші країни мають приблизно однаковий рівень банківської діяльності. У Молдові найменша кількість банківських установ серед досліджуваних країн.

Слід зазначити, що більшість банківських установ ЄС мають значну частку іноземних інвестицій у капіталі (понад 50%). Тоді як в країнах СНД, зокрема в Україні, на початок 2020 року 29,8% активів банків належало іноземним компаніям. У Білорусі значення становить 19,7%, у Польщі 56%. Проте в Росії на початок 2020 року значення становить 11,79% [3].

Незважаючи на лідируючу позицію Росії за розміром активів, відношення активів банку до ВВП далеко від середньоєвропейських 488%. Зокрема, в Росії цей показник становить близько 90%. Водночас цей показник значно нижчий за Чехію, в якій на кінець 2020 року співвідношення - 146%, а також у Польщі, Болгарії та Словаччини.

Співвідношення банківських активів до ВВП показує співвідношення між фінансовим і реальним секторами економіки. Чим вища ставка, тим популярнішими є кредити для бізнесу, і тим більше люди довіряють свої кошти банківським установам. Основними тенденціями розвитку банківського сектору Східної Європи в період з 2015 по 2020 роки є [3]:

- посилення універсалізації банків;
- значне зростання кількості кредитних організацій, у тому числі за участю іноземного капіталу;
- реорганізація мережі філій кредитних організацій;
- збільшення кількості внутрішніх структурних підрозділів кредитних організацій та їх філій;
- розширення асортименту банківських продуктів і послуг;

– масове відкликання ліцензій у комерційних банків.

Події останніх подій в економіках Східної Європи показали залежність розвитку фінансового та реального секторів.

Рівень високих технологій, які використовуються в країні, є важливим для розвитку фінансового сектору [4]. Існує криза традиційних бізнес-моделей для банківських секторів багатьох країн Східної Європи.

З розвитком мобільного та цифрового контенту стандарти банківських послуг більше не відповідають запитам більшості клієнтів. Поступово лінійки банківських продуктів скорочуватимуться. Їх місце зайняли компоненти в додатках. Незабаром їх замінять «вбудовані» фінанси, які зможуть інтегрувати платежі, дебетові картки, кредити, страхування та інвестиційні інструменти практично в будь-які нефінансові продукти. Під впливом зростаючої цифровізації горизонт банківської системи починає все помітніше змінюватися. Трендом стратегій банків є масова кастомізація сервісів на основі аналізу великих даних (Big Data) та штучного інтелекту [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що банківський сектор країн Східної Європи відрізняється від банківського сектору розвинених та західноєвропейських країн низькою участю в економічних процесах. Це пов'язано з історичними передумовами, оскільки країни колишнього СРСР сформували банківську систему на основі державного регулювання.

Навпаки, розвинені країни будують банківську систему на основі інвестицій, тобто відповідно до потреб ринку. Це пояснює, чому банки східноєвропейських країн переважно забезпечують грошовий обіг, але не стимулюють економіку. Однак залежно від історичного походження кожної країни значення банківського сектору в економіці різне. Зокрема, більше підтримують економіку банки Польщі, Чехії, Словаччини, Болгарії. У цих країнах не спостерігається швидкої негативної динаміки кількості банків. Їхня банківська система характеризується використанням сучасних технологій та іноземними інвестиціями. У той же час у країнах колишнього СНД, які також є частиною Східної Європи, відсутній інноваційний підхід до управління та регулювання банківського сектору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Palečková, I., Vodová, P.K. (2021). Assessment of selected aspects of financial stability of the Czech banks. *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 14(1), pp. 23-34.
2. Abuselidze, G. (2021). The impact of banking competition on economic growth and financial stability: An empirical investigation. *European Journal of Sustainable Development*, 10(1), pp. 203-220.
3. Tarasenko I., Saienko V., Kirizleyeva A., Vozniakovska K., Harashchenko L., Bodnar O. (2022). Comparative Characteristics of the Banking Sector in Eastern Europe./ *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, VOL.22 No.1, p.p. 639-649.
4. Gospodarik, E. (2020). Prospects for the EAEU: economic growth with an innovative breakthrough. *Bankauski vesnik*, 4 (681).

Болгов В.Є.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва,
корпоративної та просторової економіки
ДонНУ імені Василя Стуса*

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ВІЙНИ, ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Україна вже 8 років перебуває в стані протидії російської агресії, яка з 24 лютого 2022 року переросла в стан активної повномасштабної війни. Головним питанням перед фахівцями є аналіз наслідків бойових дій для національної економіки та пошук можливостей розвитку у післявоєнний період.

Україно дуже гостро відчуває наслідки активізації російського вторгнення 24.02.2022 р. Так, за попередніми підрахунками та прогнозами, за результатами поточного року економіка України може впасти на 35-50 %. В той же час державний борг може сягнути рекордних 86 % від ВВП, для порівняння в 2020 році – 61 %, а в 2021 – 49 % [1]. Дефіцит державного бюджету може зрости з 4 % у 2021 році до 17,6 % у 2022 році. За прогнозами НБУ, інфляція за результатами поточного року може перевищити 20 % [2]. Крім того, за дослідженнями KSE Institute, станом на середину квітня 2022 р., загальні втрати української економіки від повномасштабного вторгнення РФ становлять 600 млрд. дол. [3]. Однак за домовленістю з МВФ, ця міжнародна фінансова установа виділятиме 5 млрд. дол. щомісячно, починаючи з травня по липень 2022 року, фінансової допомоги з метою покриття дефіциту держбюджету України [4].

За даними ООН понад 7,7 млн. осіб змушені покинути свої місця проживання, за деяким даними ця кількість вже сягнула 10 млн., з яких майже 5,5 млн виїхали за кордон [5], зруйновані підприємства – все це обумовлює значне зростання рівня безробіття в Україні, яке може сягнути 20-25% у 2022 р. З таким цифрами Україна стикалася лише на початку 90-х років ХХ сторіччя, коли переживала наслідки втрати господарських зв'язків з країнами колишнього СРСР.

Для порівняння, для країни агресора на 2022 рік прогнози МВФ виглядають значно краще, в порівнянні з вітчизняними. Так, падіння економіки РФ у 2022 році прогнозується на рівні 8-12,5%, а рівень безробіття зросте на 12 %. Таке сприятлива ситуація обумовлена тим, що РФ отримує від продажів енергоносіїв 1,4 млрд. дол. щоденно, в тому числі і від європейських партнерів [6]. За даними Центру досліджень енергетики та чистого повітря з 24.02.2022 р. по 24.04.2022 р. РФ вдалося експортувати викопного палива на суму 63 млрд євро., при цьому 71 % цих закупівель припадає на країни ЄС [7].

Саме на такі парадоксальні показники опиралося російське керівництво в своїх розрахунках на ведення так званої «спеціальної операції» в Україні. За дослідженням аналітичного центру «Український інститут політики» їх прогнози

базувалися на ймовірних витратитах на бойові дії та подолання їх наслідків максимум 35 млрд. дол., а додаткові надходження, через зростання вартості енергоносіїв, як реакція світової економіки на гострий військовий конфлікт, склали б 200 млрд. дол. [8]. Тобто, спостерігався чистий економічний профіт. До таких висновків керівників РФ підштовхнула безкарність її попередніх порушень світових норм порядку та співіснування.

Проте, завдяки тому, що світ вирішив протидіяти агресивній політиці РФ вже в наступному році падіння російської економіки може поглибитися через посилення санкцій, зменшення попиту на російські нафту та газ і виплати репарацій. Так, наприклад експорт США до РФ за 03.2022 р. скоротився в п'ять разів в порівнянні з 02.2022 р. і досяг найменшого значення за останні 20 років. За найоптимістичнішими прогнозами економіка РФ зможе досягти довоєнних показників лише в 2033 році. Однак, тут лишається багато невідомих: перш за все – політика Китаю та внутрішні регіональні протиріччя.

Таким чином, можна стверджувати, що подолання наслідків війни для України протікатиме значно легше, аніж для країни агресора. Крім того, за умов підходу до відновлення країни як до можливості її перезавантаження дає великий шанс на шалений розвиток вітчизняної економіки.

Отже, головним питанням лишається вже не стільки наслідки бойових дій, як їх подолання, відновлення національної економіки та створення передмов для стрімкого розвитку. Показовим є досвід вдалого відновлення країн після останніх великих воєнних конфліктів, що виходив з їх кардинального перезавантаження, а саме: план Маршала для Німеччини та Японії, план Пак Чон Хі для Південної Кореї.

Аналізуючи сутність вказаних програм можна визначити основні напрямки, що забезпечили їх успіх:

1. Скорочення витрат на утримання державного апарату;
2. Індустріалізація економіки;
3. Децентралізація суспільства.

Стосовно визначених напрямків, можна окреслити певні напрямки їх реалізації у повоєнній Україні:

1. Скорочення витрат на утримання державного апарату має відбуватися як комплексний стратегічний інструмент побудови нового механізму управління країною, що ґрунтується на останніх досягненнях політологічних та соціологічних досліджень з урахуванням національних особливостей та геополітичної перспективи існування нашої країни.

2. Саме індустріальні підприємства створюють додану вартість. В своєму відновленні Україна повинна спиратися на створення підприємств 6-го та 7-го технологічних укладів. Лише інноваційне виробництво має максимальний розмір прибутковості. Тим більше, що всі передумови, перш за все науковий потенціал та ресурсна база в нашій країні мають в наявності.

Доволі своєчасним в цьому напрямку виглядають рішення кабміну та ВР України, щодо зменшення податкового тиску на бізнес. Було б доцільним вдосконалити вітчизняне податкове законодавство в післявоєнний час в руслі його лібералізації. Тобто, максимально полегшити процес адміністрування податків через зменшення їх кількості та номінальних ставок.

3. Виходячи з реалізації перших двох пунктів, буде посилюватися економічна та політична роль великих міст, як індустріальних, освітніх та науково-дослідних центрів. З метою гармонізації цих процесів доцільним буде подальша систематизація законодавства в руслі посилення ролі самоврядування та децентралізації влади.

Сліпе копіювання чужого досвіду не призведе ні до чого доброго. Однак, побудова програми відновлення України на принципах успішності, з урахуванням національних особливостей на модерністських засадах побудови суспільних відносин забезпечить Україні швидке відновлення, стрімкий економічний розвиток та стійке суспільство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. МВФ очікує зростання держборгу України у 2022 році до 86,2% ВВП. *Interfax-Україна* 20.04.2022 р. [Електронний ресурс]. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/825725.html>
 2. Іванов О. Уникнути зростання цін неможливо. *НВ* 02.05.2022 р. [Електронний ресурс]. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/inflyaciya-mozhe-perevishchiti-20-vidsotkiv-prognoz-golovi-nacbanku-eksklyuziv-dlya-nv-biznes-50238764.html>
 3. Kyiv School of Economics URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zbitki-naneseni-infrastrukturi-ukrayini-v-hodi-viyni-skladayut-mayzhe-63-mlrd/>
 4. У МВФ запропонували безоплатно виділяти Україні до \$5 млрд на місяць. *UBR* 22.04.2022 р. [Електронний ресурс]. URL: <https://ubr.ua/finances/finance-ukraine>
 5. Humanitarians seek \$2.25 billion for Ukraine response *Офіційний сайт ООН*. URL: <https://news.un.org/en/story/2022/04/1116882>
 6. Офіційний сайт офісу президента України URL: <https://president.gov.ua/news/toj-hto-finansuye-rf-ye-spivuchasnikom-voyennih-zlochiv-ya-74549>
 7. Financing Putin's war on Europe: Fossil fuel imports from Russia during the invasion of Ukraine. *Centre for Research on Energy and Clean Air* URL: <https://energyandcleanair.org/financing-putins-war/>
 8. Український інститут політики [Електронний ресурс]. URL: <https://uiamp.org.ua/uk>
- УДК 336:351.863(045)

Городянська Л. В.,
*кандидат економічних наук, доцент, чл.-кор. АЕН України,
провідний науковий співробітник Військового інституту Київського
національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна*

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АГРЕСІЇ РОСІЇ

Постановка проблеми. Війна та запровадження правового режиму воєнного стану ускладнили роботу усіх фінансових інституцій і спровокували багато проблем. Серед них: призупинення роботи деяких секторів економіки як елементів функціонування економічної системи, суттєве зниження податкових та бюджетних надходжень, труднощі із забезпеченням грошового обігу та інші. Разом з тим збройна агресія з боку росії призвела до значних втрат в економіці України та викликала потребу в адаптації всієї фінансової системи до умов війни. Моніторинг стану фінансової системи показав, що з початку вторгнення росії збитки в економіці України, в її цивільній та військовій інфраструктурі станом на 01 березня 2022 року, за експертними підрахунками, перевищують 560 млрд. дол. [1]. Загальні втрати економіки через війну, враховуючи як прямі, так і непрямі втрати (зниження ВВП, припинення інвестицій, вплив робочої сили, додаткові витрати на оборону та соціальну підтримку тощо) коливаються в межах від \$ 564 млрд. до \$ 600 млрд. [2]. Щодня втрати державного бюджету складають близько 2 млрд. грн. [3].

В цих умовах набуває актуальності дослідження напрямів і особливостей трансформації фінансової системи та визначення можливостей швидкої й стабільної відбудови України.

Викладення основного матеріалу. Дослідження передбачає аналіз відповідних дій та заходів держави у сфері фінансової політики, джерел і обсягів податкових і бюджетних надходжень, особливостей функціонування фінансової системи в умовах збройної агресії росії.

Зважаючи на фактичний стан фінансової системи, уряд здійснив низку заходів щодо трансформації фінансової, економічної та податкової систем.

Радикальних змін зазнало фінансове забезпечення складових сектору безпеки та оборони України, від стану якого залежить існування держави. Війна та запровадження правового режиму воєнного стану призвели до суттєвих змін розмірів витрат на грошове забезпечення військовослужбовців Збройних сил України порівняно з запланованими в Державному бюджеті України на 2022 рік. Разом із першочерговою потребою забезпечення діяльності сектору безпеки та оборони України, відбулись зміни на законодавчому рівні умов гарантування виплат заробітної плати й компенсаційних виплат працівникам, а також збереження місця роботи за мобілізованими працівниками на період дії воєнного стану. З 24.03.2022 року набув чинності Закон України «Про

організацію трудових відносин в умовах воєнного стану» [4], який визначає нові правила трудових відносин працівників усіх підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності, виду діяльності і галузевої приналежності, а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами.

Уряд на період дії воєнного стану прийняв Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» від 15.03.2022 року № 2120-IX [5]. Законом встановлено податкові пільги фізичним особам-підприємцям та юридичним особам, визначено особливості нарахування окремих податків та зборів, змінено порядок справляння плати за землю. Сільгоспвиробникам встановлено нульову ставку по кредитах, а держава гарантує банкам 80 % від суми такого кредиту. Уряд передбачив на це понад 25 млрд. грн.

Уряд розробляє План відновлення держави та архітектуру Фонду відновлення як складових світової ініціативи, спрямованої на підтримку відновлення України та її економіки за такими напрямками [6]:

- збереження економіки воєнного часу, що означає підтримку поточного функціонування економіки України;
- відновлення економіки після воєнних дій, тобто швидке відновлення критичної інфраструктури України та послуг;
- подальший розвиток та модернізація України, який передбачає заходи, спрямовані на стійке, швидке та стале зростання економіки.

З метою відбудови України за зазначеними напрямками відновлення, забезпечення функціонування фінансового механізму грошового забезпечення Збройних сил України, компенсації втрат бізнесу та громадянам, загалом наповнення державного бюджету України в умовах військової агресії росії й після її завершення здійснюється пошук і використання ресурсів, до яких належать:

- арештовані й конфісковані активи росії;
- примусово спрямовані до бюджету України заморожені активиросії(в т.ч. суверенні, корпоративні та персональні);
- виплати росії на користь України в обмін на зняття санкцій;
- фінансова допомога міжнародних партнерів;
- державний бюджет України;
- фінансові ресурси Фонду відновлення економіки України;
- інші джерела.

Отже, з урахуванням вище сказаного доцільно активізувати діяльність уряду щодо пошуку зазначених ресурсів та створити юридичний механізм їх отримання, прозорого та ефективного розподілу та використання.

Висновки. Досліджено поточний соціально-економічний стан фінансової системи України та визначено рівень економічних втрат в умовах збройної агресії росії. Уряд України в умовах збройної агресії з боку росії оперативно

здійснив заходи, спрямовані на трансформацію фінансової та економічної системи держави. Зокрема, запроваджено нову економічну модель, яка передбачає зниження податків та розширення можливостей для середнього та великого бізнесу скористатися опцією єдиного податку, прибирання всіх регуляцій, полегшений доступ до фінансів, лібералізацію трудових відносин. Визначено можливі напрями та джерела відновлення економіки України. Сформовано пропозиції щодо активізації діяльності уряду за цими напрямками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шмигаль Д. Збитки України через війну з урахуванням майбутніх втрат перевищують 1 трлн доларів. *LB.ua*. URL: https://lb.ua/economics/2022/03/29/511488_zbitki_ukraini_cherez_viynu_z.html (дата звернення: 26.04.2022).
2. Kyiv School of Economics URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zatizhden-pryami-vtrati-ekonomiki-ukrayini-cherez-viynu-zrosli-na-12-2-mlrd/> (дата звернення: 26.04.2022).
3. Тарасовський Ю. Forbes. URL: <https://forbes.ua/news/derzhbyudzheth-ukraini-cherez-viynu-vtrachae-blizko-2-mlrd-na-den-shmigal-04042022-5260> (дата звернення: 26.04.2022).
4. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану : Закон України від 15.03.2022 р. № 2136-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text> (дата звернення: 26.04.2022).
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану : Закон України від 15.03.2022 р. № 2120-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (дата звернення: 26.04.2022).
6. Шмигаль Д. План відновлення та Фонд відновлення стануть складовими ініціативи, яка об'єднає весь світ на підтримку України. *Урядовий портал* : веб-сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/denis-shmigal-plan-vidnovlennya-ta-fond-vidnovlennya-stanut-skladovimi-iniciativi-yaka-obyednaye-ves-svit-na-pidtrimku-ukrayini> (дата звернення: 26.04.2022).

*Доценко О. В.,
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
економічний факультет,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

КРЕДИТУВАННЯ ТА ЗАПОЗИЧЕННЯ В ПРОТОКОЛІ AAVE

Глобальна фінансова система поступово доповнюється новими фінансовими інструментами та інститутами, що створює нові виклики та перспективи. Сегмент DeFi став осередком прогресивних інноваційних фінансових перетворень. Важливе місце в інфраструктурі цього сегменту посідає протокол Aave.

Aave – це лендінговий DeFi-протокол, що дозволяє позичити та кредитувати криптоактиви з використанням змінних та стабільних процентних ставок. Протокол працює з 2017 року та проявив себе як стабільна система серед ринку криптовалют. Aave займає 2 місце в сегменті DeFi та суттєво впливає на розвиток екосистеми криптовалютного обігу. Загальна сума коштів задіяних в DeFi на сьогодні сягає близько 70,86 млрд. дол. США. та найбільша капіталізація була на рівні 110 млрд. дол. у 2021 році. Відносно всього ринку криптовалют, сегмент DeFi оцінюється в 20,49%, що складає вагому частку. Детальна сегментація топ-10 DeFi протоколів приведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Топ-10 Defi протоколів [1]

	Назва	Мережа	Галузь	Оцінка (млрд. дол.)
1	Maker	Ethereum	Кредитування	14.52
2	Aave	Multichain	Кредитування	9.95
3	Convex Finance	Ethereum	Активи	8.89
4	Curve Finance	Ethereum	Децентралізовані біржі	8.85
5	Uniswap	Ethereum	Децентралізовані біржі	7.04
6	Compound	Ethereum	Кредитування	5.1
7	InstaDApp	Ethereum	Кредитування	3.09
8	Balancer	Ethereum	Децентралізовані біржі	2.19
9	yearn.finance	Ethereum	Активи	1.98
10	Bancor	Ethereum	Децентралізовані біржі	1.84

Зазначимо також, що, порівнюючи наявні данні з провайдером статистики криптовалют coinmarketcap, жодна з перелічених підсистем DeFi не входить до топ 10 криптовалют за капіталізацією, але перелічені вище проекти суттєво

підтримують загальну роботу екосистеми обігу криптовалют та інших фінансових інструментів.

Спочатку платформа використовувала однорангову модель (P2P), де користувачі взаємодіють за допомогою смарт-контрактів. Нестача схеми в тому, що не завжди є контрагенти та ліквідність для ефективного здійснення операцій. Тому автори вирішили перейти до моделі peer-to-contract (P2C), яку використовує більшість протоколів DeFi.

На P2C-платформі кошти депонуються за допомогою спеціального контракту, який дозволяє моментально взяти у позику криптоактиви зі сплатою відсотків за користування кредитними коштами.[2]

На платформі взаємодіють учасники двох категорій: позичальники та кредитори.

Розглянемо як проходить процес запозичення. Користувачі депонують в Aave активи, які використовуються як заставне забезпечення. В обмін на це вони можуть позичити меншу суму активу, що визначається коефіцієнтом «кредит/вартість застави» (Loan to Value, LTV). Показник є максимальним правом запозичення для певного заставного забезпечення. Отримання коштів у борг передбачає «надлишкове забезпечення», яке дозволяє Aave завжди залишатися платоспроможною. Вартість забезпечення повинна перевищувати вартість запозиченого активу відповідно до параметра Loan To Value, який залежить від волатильності та інших параметрів ризику заставного активу.

Якщо, наприклад, коефіцієнт становить 80%, то на кожен заставний актив на суму 1 ETH користувач може зайняти основну валюту на максимальну суму, еквівалентну 0,8 ETH. Коефіцієнт «кредит/вартість застави» розраховується кожному за застави індивідуально і виявляється у відсотках. Як забезпечення користувачі можуть надавати будь-який з доступних на платформі токенів.[2;3]

Aave стала першою лендинговою платформою, яка дала користувачам можливість позичати та позичати USDT. Цей стейблкоїн, поряд з BUSD від Binance, sUSD від Synthetix і GUSD від Gemini не можна використовувати як забезпечення позик, оскільки механізм управління цими монетами потенційно створює ризик єдиної точки відмови. AMM пул ліквідності (AMM Liquidity Pool) дозволяє постачальникам ліквідності Uniswap та Balancer використовувати їх LP-токени як заставне забезпечення в Aave Protocol. Пул aDAI Uniswap – найбільше джерело ліквідності а Token за межами Aave. Всього Aave підтримує 22 активи в першій версії, 26 - у другій, 21 - в AMM Market. Для порівняння, у головного конкурента – Compound – лише 11 доступних активів.[4;5]

Розглянемо забезпечення механізму кредитування. Користувачі вносять активи Aave і отримують aToken у співвідношенні 1:1 до депонованих монет. aTokens - це свого роду депозитні сертифікати, що накопичують відсотки.

Поки в протоколі доступна ліквідність, aTokens можна викупити, виходячи із співвідношення 1:1 до базового активу. Баланс таких монет зростає відповідно до поточної процентної ставки протоколу. Кредитори/постачальники ліквідності

депонують активи в Aave та отримують ERC20-токени aTokens у співвідношенні 1:1 (100 DAI $\Rightarrow$ 100 aDAI). Позичальники депонують заставні активи, отримуючи кредитоспроможність для запозичень. Щоб уникнути ліквідації, позичальники повинні підтримувати здорову позицію, враховуючи параметр LTV. Кредитори/постачальники ліквідності можуть викупляти aTokens у співвідношенні 1:1 до депонованого активу. Баланс aTokens користувача зростає, відображаючи відсоток, що виплачується позичальниками активів. Також постачальники ліквідності одержують комісії від миттєвих позик. Користувачі, які бажають сплатити заборгованість, повинні повернути запозичений актив, а також виплатити відсоток. Поки заборгованість не погашена, застава блокується у протоколі.[2]

На основі аналізу роботи механізмів кредитування та запозичення в Aave було створено наступну схему на Рис.1.

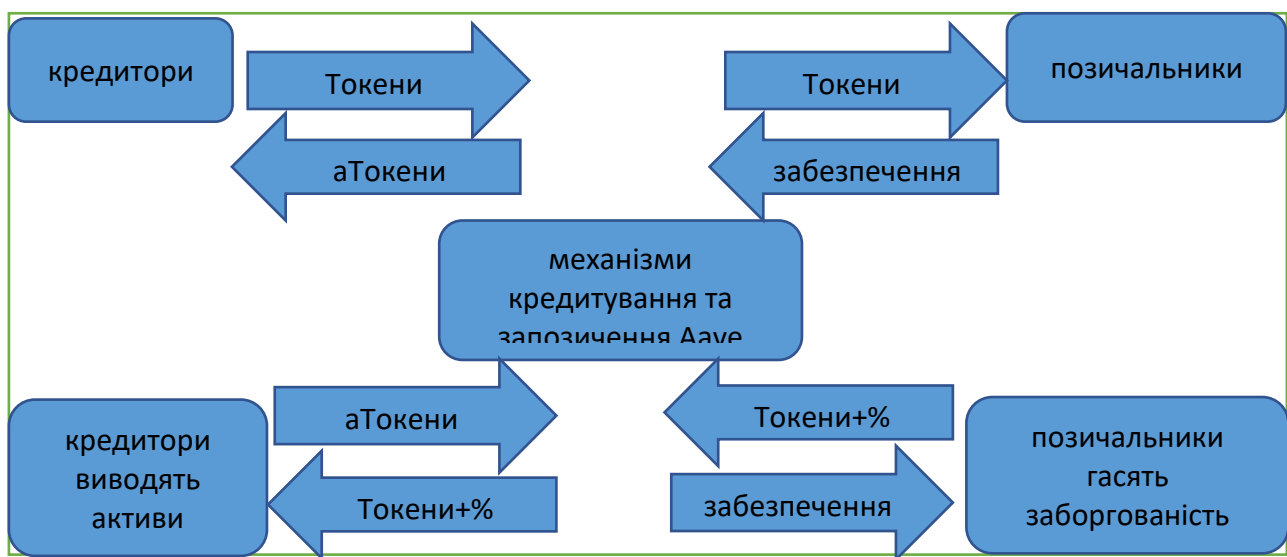


Рис. 1. Механізм кредитування/запозичення Aave.
[Сформовано автором на підставі джерел 2]

Отже протокол Aave виступає посередником між позичальниками та кредиторами на ринку криптографічних активів, та забезпечує стабільну роботу. Протокол займає суттєве місце в екосистемі DeFi та автоматизовано підтримує інфраструктуру обігу криптовалют через системи смарт-контрактів. Aave підтримує найбільшу кількість активів серед конкурентів на ринку, що створює позитивний клімат для продовження розвитку. Платформа повністю автоматизована та її робота провірена в часі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Офіційний сайт статистичних даних метрик DeFi Pulse [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.defipulse.com>

2.Офіційний сайт платформи Aave [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://aave.com/>

3.Відкрита документація функціональних параметрів роботи протоколуAave [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://docs.aave.com/risk/asset-risk/risk-parameters>

4.Офіційний сайт децентралізованої біржі Uniswap [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://app.uniswap.org/#/swap?chain=mainnet>

5.Офіційний сайт платформи Compound [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://compound.finance>

*Дуна Н.Г.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
та світового господарства ХНУ імені В.Н. Каразіна;
Доценко А.В.,
студентка 3 курсу
освітньої програми "Міжнародна економіка",
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКА ВІЙНА: НОВІТНІ РИЗИКИ ДЛЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Війна Російської Федерації проти України стає джерелом новітніх ризиків для світової економіки. Унікальність ситуації полягає в тому, що світова економіка ще не вийшла з попередньої викликаної COVID-19 глобальної кризи, яка фактично стала самою серйозною за останні 100 років [2]. Війна в Україні посилює глобальну економічну нестабільність.

Для світової економіки з'явилися новітні виклики та загрози, які потребують оцінки.

Економічні наслідки війни та санкцій проти Росії будуть відчуватися у всьому світі. Результатом цього буде помітне гальмування темпів економічного зростання світової економіки та зростання інфляції.

По-перше, українська та російська економіки є ключовими постачальниками сировинних товарів, таких як пшениця, кукурудза, титан, паладій. Порушення ланцюгів постачання цих товарів вплине перш за все на виробництво літаків, автомобілів, смартфонів тощо. По-друге, значне зростання цін на енергоносії призведе до зростання інфляції у світі. По-третє, величезні обсяги міграції населення з України посилюють економічний та соціальний тиск на країни, які приймають біженців. По-четверте, політичний ризик та невизначеність можуть підвищити норму збереження та зробити фірми менш схильними до інвестицій. Так, за оцінками National Institute of Economic and Social Research, світовий ВВП у 2022 році знизиться на 0,5% та відповідно на 1% у 2023 році. Це призведе до підвищення інфляції на 3% у 2022 році та на 2% у 2023 році. В свою чергу це може підвищити вартість життя та знизити споживання домогосподарств [1].

Країни Європейського Союзу є найбільш уразливими через залежність від постачання енергоносіїв та продовольства. Найбільш високі ризики виникають для тих європейських компаній, які мають торгівельні та інвестиційні зв'язки з Росією.

Російсько-українська війна призведе до підвищення військових витрат НАТО. Разом військові витрати та допомога біженцям посилять навантаження на бюджети європейських країн та збільшать інфляцію. За прогнозами National

Institute of Economic and Social Research, зростання ВВП єврозони у 2022 році знизиться на 0,9% та на 1,5% у 2023 році, очікується зростання інфляції до 5,5% у 2022 році та 2,1% у 2023 році відповідно [1].

Таким чином, російсько-українська війна різко посилила невизначеність щодо відновлення світової економіки після попередньої кризи, викликаной COVID-19, та посилила загрозу продукування нової глобальної кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. National Institute of Economic and Social Research. What is the Economic Impact of the Russia-Ukraine Conflict? URL: <https://www.niesr.ac.uk/blog/what-economic-impact-russia-ukraine-conflict>

2. Fr archpriest Evgeny I. Legach, Konstantin S. Sharov Editors. SARS-CoV-2 and Coronacrisis Epidemiological Challenges Social Policies and Administrative Strategies. Springer. 2021. 382 p. Chapter 18. Nataliia G. Duna Managing Economic, Cultural and Mental Crises Caused by COVID-19 Pandemic, p. 279-289.

Іванюта О.М.,

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Державний біотехнологічний університет*

Близнюк О.П.,

*к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Державний біотехнологічний університет*

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Невизначеність та ризики, що супроводжують фінансово-господарську діяльність торговельного підприємства, у тому числі, в процесі здійснення інвестиційної діяльності, вимагають необхідності розробки та практичної реалізації адекватної моделі управління інвестиційними ризиками, що спрямована на своєчасне виявлення, ідентифікацію, оцінку, мінімізацію, диверсифікацію, нейтралізацію або уникнення вірогідних інвестиційних ризиків.

Інвестиційний ризик характеризує вірогідність виникнення непередбачуваних фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства, що спричинює втрату всього, або значної частини інвестованого капіталу, зниження або втрату майбутнього очікуваного доходу (прибутку) від інвестиційної діяльності підприємства, що відбувається в ситуації невизначеності умов вкладення коштів в різні інвестиційні об'єкти та проекти [1-2].

Ризики, які супроводжують інвестиційну діяльність торговельних підприємств, відносяться до складних економічних категорій, яким властиві такі визначальні характеристики: отримання очікуваних доходів супроводжується вірогідними фінансово-економічними втратами капіталу і прибутку; ризики виникають на різних етапах життєвого циклу інвестиційних проектів; інвестиційні ризики мають імовірнісну природу; їм притаманна невизначеність наслідків впливу на кінцеві фінансові результати та ефективність інвестиційної діяльності; недетермінованість впливу позначається на рівнях дохідності та швидкості окупності введених в експлуатацію інвестиційних проектів; інвестиційним ризикам притаманна варіабельність оцінки їх рівня залежно від певного виду, форми, об'єкту, проекту інвестицій, яка залежить від тривалості інвестиційного циклу та впливу багаточисельних і різновекторних систематичних та несистематичних макро- та мікроекономічних та інших чинників (політичних, соціальних, правових, екологічних, технічних, інформаційних, маркетингових, безпекових), які знаходяться в постійній динаміці; інвестиційним ризикам притаманна суб'єктивність оцінки їх рівня та напряду впливу, незважаючи на об'єктивну їх природу як економічного явища,

що визначається різним рівнем повноти й достовірності інформації, кваліфікації та досвіду фінансово-інвестиційних менеджерів тощо.

Розглянуті характеристики категорії інвестиційного ризику дозволяють визначити його як вірогідність виникнення несприятливих соціально-економічних, операційних, фінансових, технічних, екологічних та інших неочікуваних наслідків у формах втрати повністю або частково інвестиційних ресурсів, капіталу, доходу, прибутку, репутації тощо в ситуації невизначеності та варіативних умовах здійснення інвестиційної діяльності підприємства.

Таким чином, ризик є важливою та невід'ємною характеристикою інвестицій, яка є притаманною усім їх формам й видам. Ризик і дохідність інвестицій є взаємопов'язаними та взаємообумовленими. Носієм чинника ризику інвестиції виступають як джерело доходу у фінансово-господарській та інвестиційній діяльності підприємства. Здійснюючи інвестиції, інвестор завжди усвідомлено йде на ризик, пов'язаний з можливим зниженням або недоотриманням суми очікуваного інвестиційного доходу, а також можливою втратою (частковою чи повною) інвестиційного капіталу.

Виходячи з результатів комплексної оцінки інвестиційних ризиків на основі поєднання формалізованих (експертних оцінок) та неформалізованих (аналізу сценаріїв) методів, керівництво торговельного підприємства може прийняти обґрунтоване рішення щодо можливості реалізації в перспективному періоді альтернативних інвестиційних проектів за обраним сценарієм.

Аналіз сценаріїв – метод неформалізованого опису та оцінки рівня ризику інвестиційного проекту, який дає змогу оцінити вплив на кінцеві показники ефективності реалізації проекту одночасних змін кількох вихідних його параметрів, що генерують можливі проектні ризики. У практиці проектного аналізу моделюються три основних сценарії здійснення реального інвестиційного проекту: найгірший (песимістичний); базовий (найбільш реалістичний); найкращий (оптимістичний) варіант розробки, реалізації та функціонування інвестиційного проекту.

Залежно від прогнозованого сценарію розвитку інвестиційного проекту та оціненого рівня сукупного ризику, менеджери підприємства-інвестора повинні розробити заходи з нейтралізації та мінімізації інвестиційних ризиків.

Внутрішній механізм нейтралізації інвестиційних ризиків включає систему методів мінімізації їх негативних наслідків та прийняття альтернативних управлінських рішень, які обирає підприємство залежно від зони оціненого рівня ймовірного ризику інвестиційного проекту, понесення можливих фінансових втрат та інших збитків в процесі його розробки, реалізації та експлуатації (табл. 1).

Таким чином, на основі отриманих результатів оцінки рівня ймовірності сукупного ризику інвестиційного проекту, що залежить від можливого сценарію його реалізації, за допомогою запропонованої матриці зонування рівнів інвестиційного ризику, торговельним підприємством обираються найбільш

прийнятні методи управління інвестиційними ризиками з метою їх нейтралізації та мінімізації.

Таблиця 1

Матриця вибору стратегій управління інвестиційними ризиками з метою їх нейтралізації та мінімізації (розроблено авторами)

Зони інвестиційного ризику залежно від рівня ймовірності його виникнення, %				
Методи нейтралізації та мінімізації інвестиційних ризиків	Зона незначного ризику, (0-25%)	Зона середнього ризику, (26-50%)	Зона ризику вище середнього, (51-75%)	Зона високого ризику, (76-100%)
	Прийняття фактичного рівня ризику інвестиційних проектів, об'єктів, портфельних інструментів	Утримання прийнятного рівня ризику інвестиційних проектів, об'єктів у визначених межах	Диверсифікація програм реального інвестування, фінансових інструментів інвестиційного портфелю	Розподіл (трансферт) відповідальності та ризику між різними учасниками інвестиційного проекту
	Моніторинг фактичного рівня і прогноз динаміки рівня інвестиційного ризику	Лімітування концентрації ризику в допустимих межах (нормування рівнів локальних ризиків)	Розподіл (трансферт) ризику між різними учасниками інвестиційного проекту	Уникнення інвестиційних ризиків в результаті відмови від високоризикованих проектів
	Попередження зростання рівнів локальних та комплексних ризиків інвестиційних проектів, об'єктів	Самострахування у вигляді формування інвесторами власного страхового резервного фонду	Страхування та хеджування ризиків реальних інвестиційних проектів та фінансових інструментів	Припинення, відмова від інвестиційного проекту на стадії його розробки, реалізації або експлуатації

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Попова Г. Ю. Стратегія зниження ризиків інвестиційної діяльності : автореф. дис. . д-ра екон. Наук:08.02.03 / Харк. нац. ун-т імені В. Н. Каразіна. Харків, 2006. 40 с.
2. Краснокутська Н. С., Лачкова В. М. Управління комерційними ризиками підприємств роздрібною торгівлі : монографія. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2014. 144 с.
3. Ситник Г. В. Фінанси торгівлі : монографія. Київ : КНТЕУ, 2014. 672 с.

Їжаченко В. В.

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ ім. В.Н. Каразіна;*

Азаренкова Г.М.,

*професор, д. е.н., завідувач кафедри
банківського бізнесу та фінансових технологій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Актуальність теми. Розвиток та становлення української ринкової економіки супроводжується недостатніми темпами розширення малого бізнесу, на якого покладається основна роль стабілізації елементу ринку економіки і забезпечення соціального, економічного та національного добробуту громадян. Проблема ефективного управління фінансами малих підприємств є актуальною в будь-який час і має не тільки внутрішнє, але й зовнішнє загальноекономічне значення.

Постановка проблеми. Дослідженням розвитком малого бізнесу займалися низька вітчизняних та зарубіжних науковців, але дане питання в цей складний час потребує додаткового дослідження. особливо гострою проблемою для підприємців малого бізнесу є проблема фінансування, дефіцит власного капіталу, а також складні періоди в країні, які відбуваються сьогодні. це призводить до погіршення фінансового стану малого бізнесу, розвиток та становлення його в Україні в такий складний час, як сьогодні стає ще більш проблематичним. Саме тому, фінансовий менеджмент займає важливе місце в управлінні підприємством та має захищати його розвиток від несприятливих зовнішніх загальноекономічних проблем.

Виклад основного матеріалу. Основною метою управління фінансами в малому бізнесі є одержання максимального прибутку від діяльності підприємства в інтересах його власників та ефективного управління оборотним капіталом, а не максимізація курсу акцій та орієнтація на розширення бізнесу.

Як відомо сфера малого бізнесу сьогодні — це галузь, яка дає змогу створювати в Україні ринкові відносини, і є потужним важелем вирішення комплексу політичних, фінансово-економічних і соціальних проблем, формування прогресивної структури економіки та конкурентного середовища, розширення податкової бази для бюджетів усіх рівнів, збільшення валового внутрішнього продукту, зниження рівня безробіття та забезпечення зайнятості населення шляхом створення нових підприємств і робочих місць, насичення ринку товарами і послугами, які користуються попитом у споживача.

Фінансовий менеджмент малого підприємства складний та багатогранний процес, метою якого є збільшення обсягів фінансових ресурсів, досягнення

високої ефективності виробництва, кращого використання ресурсного потенціалу організації. Створення на малому підприємстві зрозумілої та логічної схеми організації даного процесу, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів, є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності[1].

З позиції наукового обґрунтування фінансовий менеджмент слід розглядати як явище інтегральне, яке має різноманітні форми свого прояву. Фінансовий менеджмент суб'єктів малого підприємництва включає в себе фінансову стратегію і тактику. Стратегія фінансового менеджменту являє собою загальні напрямки і способи використання фінансових ресурсів для досягнення основної мети фінансової діяльності суб'єктів підприємництва. При цьому при визначенні фінансової стратегії необхідно враховувати певний набір правил і економічних обмежень[3].

Фінансовий менеджмент на підприємствах малого бізнесу орієнтований на досягнення беззбитковості підприємства, отримання максимального прибутку, збільшення доходів власників бізнесу.

Зараз в Україні бізнес функціонує на 10-60% своєї довоєнної потужності, а деякі не працюють взагалі. Найбільше постраждав саме малий бізнес. В деяких регіонах бойових дій він просто вмер. За даними опитування Європейської Бізнес Асоціації 42% підприємств взагалі припинили роботу, близько третини призупинили, але поступово відновлюють, і тільки 13% працюють в повному обсязі. В той же час працюючі підприємства стараються хоч трохи підтримати своїх працівників[4].

Багато хто хоче релокувати свій бізнес, але немає змоги, бо більша частина працівників переїхали в більш безпечні регіони. Так за даними дослідження Advanter Group, 48% підприємств малого та середнього бізнесу не можуть перевезти виробництво, 31% не встигли це зробити, близько 20% здійснили релокацію або в процесі[5].

Дивлячись на показники наведені вище слід зазначити, що організація фінансового менеджменту малого бізнесу на сьогодні є дуже необхідною, адже вона пов'язана з подоланням конкурентних перешкод на ринку і отриманням прибутку, достатнього для задоволення потреб власників та досягнення цілей організації.

В такий складний час саме фінансовий менеджмент зможе ефективно управляти оборотним капіталом, а саме запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, що дозволить мати достатню кількість ліквідних коштів, зробить його платоспроможним.

Висновок. Враховуючи зазначену вище інформацію, слід відмітити, що фінансовий менеджмент в малому бізнесі це процес проведення комплексу послідовних та взаємопов'язаних управлінських процедур, пов'язаних з формуванням, розподілом та ефективним використанням обмежених фінансових

ресурсів з метою реалізації підприємницьких цілей в поєднанні з комерційною вигодою в процесі розвитку власної справи або збереження позицій на ринку[2].

Щоб зрозуміти чи може бізнес розвиватися і далі, слід проаналізувати деякі питання: чи вдасться отримати хоча б мінімальні грошові потоки; чи мінімальні грошові потоки та фінансова подушка дозволять функціонувати; чи при зупинці або закритті покращиться фінансовий результат. Також слід звернути увагу і на попит та потреби, якщо впав попит, то слід попрацювати з цінами, якщо потреба, то потрібно розглянути заміну власної продукції. Зараз час активно комунікувати, просити зменшення фіксованих витрат, відтермінування плати, тощо. А ще важливим моментом є оцінка впливу військового часу на робочий капітал компанії, це стосується всього бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Бердинець М. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, А. В. Сурженко. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 352 с.

2.Опанасенко А.І. Фінансовий менеджмент у реформуванні малих підприємств /А.І. Опанасенко, І.М. Мяхких // IV Всеукраїнська наукова інтернет-конференція «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи». – 2019. – С. 285-290

3.Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / [Васьківська К. В., Сич О. А.] . – Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. – 236 с.

4.<https://www.bbc.com/ukrainian/features-60757453.amp>

5.<https://advanter.ua>

6.<https://eba.com.ua/unlimit-ukraine>

Калита О.В.,
к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ;
Сундук Т.Ф.,
старший викладач кафедри банківської справи,
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

СУЧАСНЕ ДИСТАНЦІЙНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ

На сучасному етапі розвитку банківського бізнесу особлива увага приділяється головними тенденціями сьогодення, а саме: зростання ролі й частки інноваційних технологій, збільшення обсягу і різноманітності банківських продуктів та послуг, створенням нових сегментів ринку обслуговування клієнтів.

Значна кількість вітчизняних банків переходить на дистанційне обслуговування своїх клієнтів. Більшість банківських операцій виконуються за їх межами через інтернет.

Перехід до дистанційної форми обумовлений наступними причинами:

- змінами рівня життя населення країни;
- впровадженням новітніх інформаційних технологій;
- автоматизація банківських транзакцій.

Немало важне значення мають такі фактори, як зростання конкуренції, часовий чинник, розвиток комунікаційних коштів.

Зазначимо, що дистанційне обслуговування має значні переваги: швидкість, легкість проведення банківської операції, ясність наданих результатів, отримання інформації без візиту до банку. Проте така форма обслуговування має й слабкі сторони. Дистанційна система обслуговування не дає можливість працівникам банку мати особистий контакт зі своїми клієнтами.

На сьогодні деякі банки планують в межах дистанційного обслуговування впровадити безпосередній візуальний зв'язок зі своїми клієнтами. Це буде здійснюватись за допомогою відеотерміналів, які в подальшому замінять звичайні банкомати.

З підвищенням пристрасті населення до інтернету та мобільних мереж активно використовується, як вид дистанційного обслуговування, інтернет-банкінг. Ця система дозволяє при наявності доступу до інтернету у будь-який час здійснювати різні банківські операції: перевірити стан рахунку, поповнити рахунок телефону, перевести гроші на іншу карту, отримувати кредити тощо [1, с. 99]. Операції здійснюються онлайн, в особистому кабінеті на сайті банку або в додатку для смартфона. При цьому клієнти, що користуються інтернет-банкінгом, набагато більше здійснюють банківських операцій. Це пов'язано з довірою до інтернет-банкінгу і розумінням того, що система значно спрощує життя не тільки клієнтам, а й банкам. Має наступні переваги: економія часу (не

потрібно відвідувати відділення банку), відсутність особистої участі власника рахунку в онлайн-платежі (можна не виходячи з дому оплатити рахунки); цілодобовий контроль за рахунком.

Клієнти банків все більше цінують зручність доступу до банківських послуг в будь-якому місці в будь-який момент користуючись мобільним банкінгом, близько 23%. Мобільний банкінг забезпечує клієнтам усі можливості інтернет-банкінгу, але доступ до особистого рахунку і банківських операцій здійснюється зі смартфона або планшета через мережу оператора мобільного зв'язку [2]. Банки розробляють зручні для клієнтів мобільні додатки.

Інтернет-банкінг і мобільний банкінг можуть забезпечити доступ до всіх банківських послуг, що в перспективі може зовсім витіснити традиційне обслуговування у відділеннях банків, а розширення покриття мережі інтернет і мереж стільникового зв'язку. Нові технології дистанційного обслуговування не вимагають від клієнта придбання нового додаткового спеціалізованого обладнання і пристроїв. Через це в багатьох країнах світу останнім часом спостерігається зменшення кількості відділень банків [2].

Отже, загальними рисами наведених технологій є можливість надання банківських послуг за межами традиційного відділення банку шляхом самообслуговування за допомогою різних каналів комунікацій між клієнтом і банком, відсутня необхідність спілкування з працівниками банку, усунення обмежень, характерних для обслуговування у відділенні банку, а саме час і швидкість обслуговування, прив'язка до місця обслуговування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кузьменко О.В. Тенденції розвитку сучасних банківських технологій. Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2019. № 24(2). С. 98-102.
2. Vijayaragavan T. Modern Banking Services A key Tool for Banking Sector. International Journal of Commerce, Business and Management. 2019. Vol. 3, № 4. PP. 589–594.

**THE LAND SALE MARKET REFORM:
A TEMPORAL ECONOMIC MEASURE**

The land issue is one of the most pressing in Ukraine. Bills on opening have been under development for a long time free circulation of the land market. Society perceives this the process is ambiguous, moreover, the land issue is the cause of increasing social tensions. Turning to foreign countries is already traditional in solving problems experience, and the land issue is no exception

Ukraine's place in the global ranking of arable lands in their ratio to the total area of the occupied territory - the highest with a result of 71.87%. For Ukraine, which declared the European vector of internal construction and foreign policy, it will be useful to consider the experience those countries that are quantitative characteristics of land resources on the European continent are the most similar to us. Among the member states of the European Union to twenty richest arable countries in the world belong to France and Spain. Therefore, the experience of regulation land market in these countries is the chosen subject of this study.

According to the FAO - Food and Agriculture Organization of the United Nations, and U.S. Geological Survey - US Geological Survey, total land area - 13.2 billion hectares, of which 4.9 billion ha of agricultural land, of which 1.87 billion hectares are arable land. At the regional level on land market there are significant differences and a number of significant imbalances between supply and demand. Demand for land resources outside the agricultural sector and a growing understanding of the need adhere to environmental requirements is further strengthened competition in this area [2]. Referring to the Food and Agriculture Organization (FAO), built a table listing the countries that have the largest area of arable land [3]. Ukraine's place in the global ranking of arable lands, as already mentioned, in their ratio to the total area occupied territory - the highest with a result of 71.87%. Agricultural lands of European countries are the most developed and plowed in the world, their area is over 140 million hectares, of which more than 126 million hectares are arable. Forms of ownership and use of agricultural lands, as well as ways to manage them, differ. Legal regulation of land issues in EU member states takes place at the national level. We have analyzed the experience of reforming the land sale market in foreign countries in the context of finding out the possibility and feasibility of its application in Ukraine. According to the results of the study, we conclude that, on the one hand, the idea of introducing a land market is quite successful in terms of economic development of the country. On the other hand, the proposed concept has numerous risks and disadvantages.

One of the disadvantages are excessively large land for sale (73% of the

country). The sale of large territory will probably have a significant negative impact on Ukraine's national security, with all its consequences, despite the current situation in the territories of Donetsk and Luhansk regions due to Russia's aggression. The position regarding the sale of land to foreign citizens is doubtful and unsuccessful in terms of ensuring the territorial integrity of Ukraine, at least in the near future [1]. According to the results of the study, it is necessary: 1. To reduce the maximum area of ownership of agricultural land to one thousand hectares (instead of 10 thousand hectares defined by the draft law № 2178-10). The project involves the amount of land for sale which will make conditions for mass speculation in the land sale market and will build a shadow scheme in the form of a speculative land market. Hence the need to develop and adopt a separate law to establish a mechanism for controlling land tenure and land usage within territorial communities. 2. It is imperative to create a mechanism for long-term lending to farms for the acquisition of preferential agricultural land at the same time as the land market opens. To do this, it is necessary to make the legislative changes to the agricultural development program until 2030, which was approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine. 3. It is necessary to establish legal liability for speculative trade in the land sale market by introducing appropriate amendments to the Code of Administrative Offenses and the Criminal Code of Ukraine (in cases where unfair competition and speculation resulted large losses for the state and third persons).

The analysis of the land market is carried out in France and Spain - the richest countries land resources among EU countries and its legal regulation, indicates primarily that the model land and legal system due to the agrarian traditions of these countries. Despite the existence of different models of land law, market regulation agricultural land in these countries has common features and is aimed at protecting the national producer. Land market regulation in Spain and France is more stringent in comparison with other EU countries, including Germany, due to broad powers of state bodies authorized to implement the distributive function of the state by regulating and accounting for land use, determination of land categories in accordance with the target appointments, etc.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Krystyna Rezvorovych World experience of the land sale market reform : a temporal legal measure. Philosophy, economics and law review. Volume 1, 2021. P. 76-85.

2. Пахотные земли стран мира и место Украины на карте земельных ресурсов планеты.

URL: <https://komyza.com/zemlya-klyuchevojresurs-agrarnom-budushh/>

3. Informe Anual de la publicación Análisis y Prospectiva serie Indicadores correspondiente al año 2018 / Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. 2019. Madrid, 220 p. URL:

https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/informe_anual_indicadores2018__tcm30-513683.pdf

*Кириленко А.О., Руда В.Г.,
здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»;*

*Красножон С.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Криза вітчизняних машинобудівних підприємств, окрім зовнішніх факторів, є наслідком неефективного управління, відсутності чітких стратегій розвитку та стабільної політики. З метою визначення внутрішніх факторів, що призвели до кризи підприємства машинобудування, проведено дослідження українських машинобудівних підприємств – представників різних галузей промисловості.

За результатами дослідження потенціалу машинобудівних підприємств України було зроблено такі висновки:

- незадовільна політика оновлення виробництва, що характеризується критичними показниками рівня освоєння сировини;
- у конкурентів кращі ціни та найкращі терміни доставки продукції;
- неефективність механізмів моніторингу та оцінки ринкових тенденцій засвідчується незначною часткою ринків;
- недосконала структура управління обумовлена багаторівневою системою, що супроводжується зниженням швидкості контролю.

При аналізі основних фінансово-економічних показників, що характеризують господарську діяльність машинобудівної галузі, слід зазначити такі моменти:

- висока залежність від позикових коштів;
- рівень оборотного капіталу незадовільний, а дебіторська заборгованість становить велику частку всіх оборотних активів;
- рівень маневреності капіталу не відповідає нормі та має тенденцію до зниження, тобто підприємство немає своїх мобільних коштів.

Наведені вище результати вказують, що машинобудівні підприємства є неефективними, та їх робота призводить до збільшення витрат, зниження обсягів виробництва та фінансових ризиків [1].

Отже, діяльність машинобудівників характеризується гострою нестачею власних фінансових ресурсів та високою залежністю від позикових коштів [2].

Впровадження вдосконалених фінансових інструментів всіма суб'єктами господарювання забезпечить якнайшвидше подолання кризи на підприємствах машинобудування.

Ми вважаємо, що підвищення активності населення слід проводити за рахунок участі у сфері підприємницької діяльності та за рахунок створення стимулів, мотивацій та гарантій для вкладання коштів в різноманітні фінансові інструменти, шляхом підвищення привабливості українських цінних паперів.

Іноземних інвесторів слід активізувати шляхом удосконалення нормативно-правової бази в Україні, проведенням швидких та ефективних реформ, створенням дієвих інструментів стимулювання та заохочення.

Машинобудівні підприємства повинні постійно шукати різні фінансові інструменти для виходу з кризи, а саме [3]:

- використовувати факторинг як метод фінансування. Факторинг є незамінним інструментом управління дебіторською заборгованістю, коли кредитна політика та методи спонтанного фінансування є неефективними;
- використовувати засоби, залучені в рамках ІРО. Цей метод має багато переваг: збільшення обсягу потенційного фінансування, отримання дешевших кредитів закордоном, формування найбільшої вартості бізнесу тощо;
- розробити ефективний план із залучення капіталу за рахунок вкладу інвесторів та власників в статутний капітал, який передбачатиме конкретні стимули та пільги;
- збільшувати власні фінансові ресурсів за рахунок раціонального використання виробничих площ;
- повною мірою використовувати ПКУ для стандартизації та оптимізації системи оподаткування;
- використовувати вертикальну інтеграцію із споживачами, включаючи їх участь у придбанні частини додаткового випуску капіталу;
- використовувати вертикальну інтеграцію з постачальниками сировини, щодо безвідсоткового (термін 1,5 року) відстрочення платежу (комерційний кредит).

Тому згідно з дослідженням: виявлено та систематизовано фінансові перешкоди для діяльності та розвитку українських машинобудівників, запропоновано удосконалені фінансові інструменти виходу з кризи машинобудівних підприємств, вирішення яких допоможе уникнути, з одного боку, банкрутства та ліквідації, з іншого боку – забезпечити подальший розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / В.О. Василенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 504с.

2.Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л.О. Лігоненко. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 824 с.

3.Чернявский А.Д. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Д. Чернявский. — К.: МАУП, 2000. — 208 с.

Кириченко А. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
організації підприємництва та біржової діяльності
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПЕНСІЙНІ ФОНДИ В НЕСТАБІЛЬНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОСИСТЕМІ

Враховуючи старіння населення в усьому світі кожна держава вирішує проблему забезпечення людей пенсійного віку через свою специфічну систему пенсійного страхування. Вона може бути солідарною, обов'язковою та добровільною. Інституціями, які забезпечують функціонування будь-якої системи, є пенсійні фонди, як державні, так і приватні.

В Україні система пенсійного страхування представлена солідарною системою через державний пенсійний фонд та добровільним пенсійним страхуванням через недержавні пенсійні фонди. Обов'язкове пенсійне страхування не функціонує, але постійно на державному рівні та в науковому середовищі обговорюються перспективи його запровадження. Так, економічний ефект від запровадження пенсійного накопичувального страхування, за оцінками НКУПФР, 477 млрд грн до 2030 р. [1, с. 55].

Протягом багатьох років бюджет пенсійного фонду України (ПФУ) є дефіцитним та дофінансовується з державного бюджету. Протягом досліджуваного періоду доходи ПФУ зросли у 1,9 рази, тоді як дотації зросли у 2,4 рази, а видатки – майже у 2 рази (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка доходів та видатків ПФУ протягом 2014-2020 рр. (млрд грн.)*

Показник	Рік						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доходи ПФУ	244,3	266,5	256,7	293,2	353,9	435,0	466,3
у.т.ч.							
Власні надходження	165,9	169,9	111,7	158,9	202,1	241,7	281,8
Кошти державного бюджету	75,8	94,8	142,6	133,5	150,1	193,2	180,7
Видатки ПФУ	243,5	265,7	253,4	291,5	358,6	435,9	479,3

*Джерело: побудовано автором за [2, с. 71].

Поряд з ПФУ функціонують і НПФ, які бувають відкритими, корпоративними та професійними (табл. 2).

Загальні характеристики наявних видів НПФ в Україні*

Види НПФ	Засновники	Вкладники	Учасники
Відкритий	Будь-які юридичні особи	Будь-які вкладники	Будь-які учасники
Корпоративний	Одне або кілька підприємств	Засновники та інші підприємства, учасники	Працівники підприємств-вкладників
Професійний	Професійні об'єднання	Засновники та інші підприємства за договором, учасники	Члени професійних об'єднань

*Джерело: побудовано автором за [3, с. 126].

Кількість НПФ суттєво зменшилась з 2016 р. на 2017 р. на 30 фондів та становила в 2017 р. 64 НПФ. В 2018 р. та 2019 р. відбулось не суттєве зменшення до 62, а в 2020 р. їх кількість становила 63 фонди. Попри зменшення кількості фондів обсяги укладених пенсійних контрактів збільшуються. Відповідно, зростає кількість учасників, які отримують пенсійні виплати, покращується фінансове становище пенсіонерів. Підвищення ефективності роботи НПФ також підтверджується зростанням інвестованих активів, що позитивно впливає на економічний стан держави [4, с. 86]. Але незважаючи на зростання учасників, виплат, інвестованих активів є проблеми, що заважають подальшому динамічному розвитку НПФ. Серед основних з них виділяють економічну нестабільність в державі, низьку платоспроможність громадян, недовіру населення до пенсійного накопичення, незадовільний рівень фінансової грамотності громадян, низький розвиток фондового ринку, вузький сегмент проведення інвестиційної діяльності фондами тощо [5, с. 61].

Щодо перспектив запровадження накопичувального пенсійного страхування, то вони постійно обговорюються, а функціонування обов'язкового пенсійного страхування постійно переноситься через велику кількість перешкод, а саме: високий рівень інфляції, недостатній вибір інвестиційних інструментів, низький рівень доходів українців, недовіра населення до НПФ про що йшлося вище.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грицина О. В., Божанова О. В., Шолудько О. В., Тофан І. М., Колодій А. В. Пенсійна реформа в Україні та її перспективи. *Економічний вісник*. 2021. №2. С. 52-59.

2. Підлипна Р. П., Смочко В. Ю. Тенденції формування бюджету пенсійного фонду України та фактори впливу. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2021. № 9. С. 68-76.

3. Смирнова І. І., Хачікян С. А. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: тенденції та проблеми розвитку. *Економічний простір*. 2021. №176. С. 124-129.

4. Татарин Н. Б., Ковальчук Ю. В., Цюник С. І. Недержавні пенсійні фонди: модернізація, тенденції та проблеми розвитку в Україні. *Економіка та держава*. 2021. №5. С. 82-86.

5. Дем'янчук О. І., Вербова А.-М. В. Сутність та сучасний стан розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія", серія "Економіка"*, 2021. № 23(51). С. 55-61.

*Левкіна Р.В.,
д.е.н., професор
професор кафедри підприємництва та біржової діяльності)
Котко Я.М.,
к.е.н, старший викладач
кафедри підприємництва та біржової діяльності
Левкін А.В.,
к.т.н., доцент
доцент кафедри кібернетики та інформаційних технологій
Державний біотехнологічний університет*

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Загострення проблеми фінансового забезпечення та низький рівень ефективності системи управління ними в Україні, є передумовою виникнення дефіциту бюджету і недостатнього залучення кредитних ресурсів для розвитку аграрного бізнесу і соціально-економічного розвитку сільських територій. Проте, як відомо, економічні процеси йдуть поруч із соціальними і повинні вирішуватися паралельно, не допускаючи соціальних конфліктів. Отже, механізм управління фінансовими ресурсами вимагає постійного перегляду і вдосконалення, а поступове зростання обсягів урядових позик підтверджує актуальність нашого дослідження з питань формування і обґрунтування напрямів його вдосконалення для подальшого соціально-економічного розвитку.

Аналіз наукових публікацій виявив обмеженість їх з точки зору вирішення проблеми управління бюджетним фінансовими ресурсами. Натомість увага приділяється дослідженню стану і тенденціям зміни обсягів державної заборгованості і пошуку нових шляхів її зменшення. Джерела зростання доходів і скорочення бюджетних видатків, напрями вирішення проблеми дефіциту бюджету і пошуку більш дієвих методів його регулювання досліджували такі науковці: Бабіченко В., Бойко С., Бражник Л., Браткова І., Булгакова С., Бурлачук Н., Вахович І., Вишивана Б., Дропа Я., Коваленко В., Маршалок Т., Маршук Л., Матвійчук М., Машко А., Нечаюк І., Омеляненко М., Петик М., Терешко О., Тесля С., Федорович І. та ін. [1]. Актуальність теми дослідження підкріплюється можливістю впливу високо ефективного механізму управління державними фінансовими ресурсами і борговою політикою на створення підґрунтя для економічного зростання країни та соціально – економічні трансформації інститутів держави і бізнесу.

Традиційно під механізмом управління державними фінансовими ресурсами вважають комплекс державних заходів по формуванню,

контролюванню та регулюванню надходження і використання бюджетних ресурсів з метою збалансування бюджету й забезпечення соціально-економічного розвитку держави та її регіонів. З іншого боку, під таким механізмом слід розуміти сукупність методів (прогнозування, планування, моніторинг, контроль та ін.); важелів (державні, закордонні та приватні інвестиції; пільгові позики, податки, субвенції, дотації, ціни, тарифи та штрафи, економічні фонди цільового призначення; відсоткові ставки по позиках, депозитах, облігаціях та інші; інструментів (цінні папери, фінансові опціони, ф'ючерси, форвардні контракти, процентні й валютні свопи); методи нормативно-правового забезпечення (закони, накази Президента, постанови Уряду, накази і розпорядження міністерств і відомств, інструкції, методичні вказівки та інструкції, норми і нормативи, тарифні ставки); методи інформаційного забезпечення (інформація про фінансову стійкість і платоспроможність міжнародних партнерів, ціни, курси, дивіденди, відсоткові ставки на фондовому, товарному і валютному ринках, про фінансову та комерційну діяльність суб'єктів), що дозволяють забезпечити реалізацію принципів ліквідності державного бюджету, обґрунтованості та забезпечення бюджету, обмеженості та збалансованості фінансових ресурсів, ефективності та раціонального залучення державних позик, відповідальності [2; 3].

Наразі ситуація наповнення Державного бюджету України досить складна, оскільки у 2021 р. згідно даних Державної казначейської служби України, дефіцит державного бюджету становив 166,8 млрд. грн. Наповнення загального фонду держбюджету становило 1084,1 млрд. грн. або 102,8% (+18,4 млрд. грн.), а видатки - 1257,8 млрд. грн. або 98,4%, фактичні державні запозичення - 602,8 млрд. грн. або 86,2%. На фінансування держбюджету від розміщення ОВДП залучено 388,3 млрд. грн., у т.ч., в іноземній валюті 108,9 млрд. грн. (3,1 млрд. \$ та 778,1 млн. євро). Було здійснено випуск ОВДП на 1,8 млрд. грн. для капіталізації Експортно-кредитного агентства та 20 млрд. грн. для капіталізації Укрфінжитло. Зовнішні джерела дали можливість залучити 192,8 млрд. грн., зокрема: 48,2 млрд. грн. або 1,75 млрд. \$ - від розміщення восьмирічних єврооблігацій під 6,876 % річних та їх дорозміщення під 6,3%; 73,4 млрд. грн. або 1,9 млрд. SDR - від розподілу спеціальних прав запозичення МВФ; 18,8 млрд. грн. або 0,5 млрд. SDR у якості - другого траншу кредиту МВФ у рамках програми stand-by ; 18 млрд. грн. або 588,7 млн. євро - у рамках фінансової допомоги ЄС; 7,5 млрд. грн. або 250 млн. євро - кредити від Cargill. Одночасно платежі від погашення держборгу у 2021 р. становили 441,1 млрд. грн. (94,2%), платежі з обслуговування – 150 млрд. грн. (98,6%). Представлений у Верховній Раді проект держбюджету на 2022 р. повинен був сприяти зменшенню його дефіциту з 5,5% до 3,5% від ВВП або у розмірі 188 млрд. грн., що означало зменшення обсягу державних запозичень на 60 млрд. грн. для фінансування державного бюджету. Передбачалося подальше зниження державного боргу, що на жаль, не вдалося реалізувати через форс-мажорні обставини, що суттєво

вплинули в цілому на економіку України і її фінансову систему. Тому наразі озвучення планових показників отримати 546 млрд. грн. при зменшенні витрат на 48 млрд. грн. і доведення їх до рівня 574 млрд. грн. із наявним потенціалом отримати первинний профіцит держбюджету залишається нездійсненим [4].

Функціонування ефективного механізму управління державними фінансовими ресурсами в Україні повинно забезпечити реалізацію стратегічних цілей і завдань державою і сприяти соціально – економічному розвитку на мікро- і макрорівнях [5]. У процесі вдосконалення такого механізму необхідним є посилення взаємозв'язку бюджетного регулювання основними напрямками соціально-економічного розвитку держави і циклічністю економічного зростання. Зважаючи на те, що бюджетні видатки – один із вагомих інструментів впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві, то логічною є пряма залежність від них соціальної інфраструктури, добробуту населення країни, забезпечення соціальних і економічних потреб. Проте фінансові ресурси вимагають оптимізації між використанням у соціально-споживчій сфері і сфері інвестування виробництва, не залишаючи поза увагою, що первинним є розвиток базової інфраструктури матеріального виробництва, прискорений розвиток інноваційних галузей, якісні зміни людського капіталу та продуктивності праці. Таким чином, підтверджується наш висновок, що забезпечення сталих темпів економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності на мікро- і макрорівнях та вирішення соціальних проблем повинні бути реалізовані у комплексі за рахунок використання державних фінансів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дропа Я. Б. Петик М. І. Мудь І. В. Особливості формування позикових фінансових ресурсів держави в умовах глобалізації. *Причорноморські економічні студії*. Вип. 64. 2021. С. 124-133.
2. Жукова Л. М., Шабалдас Н. В. Вплив бюджетного дефіциту на фінансову безпеку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 23. С. 11–16.
3. Коляда Т. А., Гуз М. В. Оцінка впливу дефіциту бюджету на фінансову безпеку держави. *Бізнес Інформ*. 2019. №7. С. 266–272.
4. Динаміка зростання державного та гарантованого державою боргу України. Міністерство фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua>.
5. Клепанчук О. Ю., Корнієнко М. О. Підвищення ефективності видатків державного бюджету України. Матер. II Всеукр. наук.- практ. конф. (м. Львів, 18.02.2021 р.), Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2021. С.290-293.

*Лисак Г.Г.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Державного біотехнологічного університету*

ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ЯК СИСТЕМИ

У нинішніх умовах комерційним банкам належить значна роль у механізмі функціонування всієї кредитної системи держави.

Сучасний комерційний банк – це складний соціально-економічний об'єкт. Саме тому його слід розглядати цілісну систему, частини якої перебувають у взаємозв'язку один з одним.

Як система, в процесі свого функціонування, комерційний банк вирішує два основних завдання: - управління банком як самоврядною організаційною системою; - трансформація ресурсів зовнішнього середовища.

Саме в реалізації цих завдань проявляється подвійна соціально-економічна природа комерційного банку. А саме: він є самостійною комерційною організацією, мета якої отримання прибутку. Та водночас - кредитним інститутом та важливішою складовою фінансового сектору народного господарства.

Діяльність комерційного банку здійснюється виходячи з певних принципів. Основним принципом діяльності комерційного банку є робота у межах реально наявних ресурсів.

Другим принципом є економічна самостійність, що передбачає і економічну відповідальність банку результати своєї діяльності.

Третій принцип полягає у тому, що стосунки комерційного банку зі своїми клієнтами будуються як звичайні ринкові відносини. Надаючи позички, комерційний банк виходить, насамперед, із ринкових критеріїв прибутковості, ризику та ліквідності.

Четвертий принцип роботи комерційного банку у тому, що регулювання діяльності може здійснюватися лише непрямыми економічними методами. Держава визначає лише "правила гри" комерційних банків, але може давати їм наказів.

П'ятий принцип – виконання своїх зобов'язань насамперед перед вкладниками, потім – власниками облігацій та в останню чергу – перед своїми акціонерами

Шостий - прагнення до отримання прибутку (за інших рівних умов перевага операцій із максимальним доходом).

Наступними принципами є: - уникнення ризику. Надання переваги операціям з мінімальним ризиком за інших рівних умов; - надання переваги більш ліквідним активам; - необхідність обов'язкового дотримання встановлених

державою законодавчих норм, економічних нормативів та інших правил, що регулюють діяльність комерційних банків.

Вважаємо, комерційний банк слід розглядати в різних аспектах. А саме: - ресурси; - види операцій; місце знаходження; підрозділи банку та учасники організації.

Структурі взаємозв'язки між складовими банку можуть бути логічними, інформаційними, управлінськими, телекомунікаційними.

Всі завдання банку повинні ґрунтуватися на завданнях його учасників. Їх узгодження – це складний процес координації, ув'язування цих цілей шляхом досягнення домовленостей, компромісу між учасниками. Його здійснюють управляючі (адміністрація) банку з урахуванням наступних принципів: а) виключаються з розгляду завдання, які дублюють вже існуючі; б) обов'язково враховуються цілі держави; в) за наявності двох і більше конфліктуючих цілей зберігається та, що має найвищий пріоритет.

Головною функцією комерційного банку є сприяння руху фінансових ресурсів. Виходячи з функції грошей, вона має дві грані: у разі, коли гроші виключаються як товар (позиковий капітал), то банк виступає у функції інституту кредитної системи, акумулюючи тимчасово вільні кошти вкладників та позичаючи їх позичальникам. Якщо ж гроші використовуються як засіб обігу та засоби платежу, то банк грає роль інституту грошової системи, сприяючи здійсненню грошових розрахунків між суб'єктами господарювання.

Операції, які виконують комерційні банки, залежно від характеру і змісту, можна об'єднати у такі основні групи: – пасивні – за допомогою яких створюються банківські ресурси; – активні – розміщення акумульованих ресурсів з метою отримання прибутку; посередницькі та консультаційні.

Дослідженні літературних джерел по даному питанню дало змогу визначити два основних напрямки розвитку банку, як комерційної структури; кількісне та якісне зростання. Кількісне характеризується зростанням обсягу активів та депозиту; і збільшення власного капіталу. Якісному притаманне збільшення норми прибутку, зменшення ризику та забезпечення ліквідності.

Розвиток комерційного банку як соціального інституту передбачає забезпечення інтересів клієнтів банку; підвищення ефективності розрахунково-касового обслуговування; розширенню асортименту та підвищення якості послуг; покращення умов праці робітників банку та підвищення рівня їх кваліфікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бондарчук М.К., Алексєєв І.В., Кльоба Л.Г. Банківська система: Навчальний посібник. — Львів: Ліга-Прес, 2017.
2. Варцаба В.І., Заславська О.І. Сучасне банківництво: теорія і практика: Навч. посібник. — Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018.
3. Гроші та кредит : навч. посібник / І. В. Алексєєв, М. К. Бондарчук. -Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 216 с.
4. Фінанси, гроші та кредит : навч. посібник / Н. О. Шпак, Н. Б. Ярошевич, О. Я. Побурко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018.
5. Щетинін А. І. Гроші та кредит : навчальний посібник / Щетинін А. І. — Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2019.

*Литвиненко А.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії
та економічної політики,
Харківський національний економічний університет ім. С Кузнеця*

ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ

Взаємозв'язок між економічною й соціальною ефективністю, має особливості на різних етапах історичного розвитку суспільства. На ранніх етапах, коли створювалися основи матеріально-технічної бази, пріоритетне значення мали економічні цілі, а, отже, економічна ефективність. Без розвитку продуктивних сил, без створення й зміцнення відповідної матеріально-технічної бази не можуть створюватися необхідні матеріальні умови для підвищення соціальної ефективності. Історичний досвід говорить про те, що саме економічна ефективність здатна давати імпульс подальшому розвитку взаємозв'язків, взаємодій, а в остаточному підсумку й досягненню єдності між двома аспектами ефективності. Але варто помітити, що на цей імпульс впливає економічна система суспільства, рівень її розвитку.

Пріоритетність економічної ефективності, прибутковості як безпосередня мета виробництва, безсумнівно, зіграло свою прогресивну роль. Адже саме прибуток є одним з основних джерел розширення й відновлення виробництва. Нині ж дана мета повинна піддатися переосмисленню.

Підвищення економічної ефективності не повинне бути самоціллю, воно повинне вести до підвищення соціальної ефективності. Як соціальна ефективність є економічно обумовленою, так й економічна ефективність повинна бути обумовлена соціально. Ця обумовленість впливає з кінцевої мети виробництва й рівня суспільного розвитку. Підвищення економічної ефективності прямо й побічно, через розвиток суспільного виробництва, впливає на рівень доходів і рівень задоволення потреб, на всебічний розвиток людей. Адже саме в процесі праці людина розвивається.

Процес інтеграції економічної й соціальної ефективності дуже важливий для розвитку суспільства на сучасному етапі, тому що паралельно з розширенням виробництва, підвищенням його технічного рівня й економічної ефективності збільшуються можливості суспільства в рішенні соціальних завдань.

Проявом єдності економічної й соціальної ефективності є зв'язки між факторами трудового процесу і його результатів, між результатами й потребами, між рівнем задоволення потреб і розвитком людей й їхнім поведінням у праці й суспільстві. Історичним прикладом давно став класичним є досвід адміністрації президента Ф. Рузвельта під час Великої депресії 30-х років: перші кроки держави в США мали на меті вплив на сферу споживання. Суть заходів

полягала в тім, щоб шляхом збільшення індивідуального споживання вивести із кризи сферу виробництва.

Для більше повного подання взаємозв'язків між економічною й соціальною ефективністю функціонування підприємства необхідно досліджувати конкретні форми їхнього прояву. Так, наприклад, частка праці із творчим змістом безпосередньо впливає на ефективність організації виробництва й ефективність використання трудових ресурсів. Невелика частка творчої праці веде до рутинного підходу до своєї роботи як управлінського персоналу, так і простих робітників, у людей пропадає інтерес до роботи, а також зникає прагнення пошуку нових підходів, методів підвищення ефективності використання виробничих, інформаційних і фінансових ресурсів.

На сучасному етапі розвитку суспільства творча діяльність стає одним зі значних факторів економічного розвитку. Це проявляється в різних формах. У всіх розвинених країнах істотно зросла частка осіб, зайнятих переважно розумовою працею. Можливість використання творчих здібностей людини є одним з резервів збільшення обсягу продукції навіть при зниженні витрат робочого часу й інтенсивності праці.

На підставі вищесказаного можна зробити наступний висновок, що економічна й соціальна ефективність функціонування підприємства взаємозалежні між собою. Економічна й соціальна ефективність не є антиподами.

Взаємозв'язок між цими категоріями подібний взаємозв'язкам між базою (фундаментом) і надбудовою. Роль надбудови виконує соціальна ефективність, тому як підприємство не може бути соціально ефективним, якщо його діяльність економічно не ефективна. А фірма, що працює з високою економічною ефективністю може мати низький рівень соціальної ефективності. Тому соціальна ефективність виконує начебто роль надбудови, а фундаментом, її основою є економічна ефективність. Надбудова (соціальна ефективність) впливає на фундамент (економічну ефективність) і тим самим змушує підприємство змінюватися. Так, у сучасних умовах підприємства змушені вдосконалювати систему безпеки праці, щоб мати можливість забезпечити себе робочою чинністю. Економічна ефективність багато в чому є ресурсами досягнення соціальної ефективності, але в той же час соціальна ефективність служить сприятливою умовою зростання економічної ефективності.

У цьому й складається єдність економічної й соціальної ефективності функціонування підприємства. Фірма, що не тільки економічно ефективна, але й соціально ефективна, перебуває на більше високому щаблі розвитку, чим та фірма, у якої високий рівень тільки економічної ефективності. Досягнення підприємством єдності економічної й соціальної ефективності дозволяють йому більш повно використати економічні й соціальні резерви поліпшення її функціонування, що також сприятливо відображається на стані економіки й суспільства в цілому.

Недооцінка зростання соціальної ефективності власниками й керівниками підприємств не дозволяє досягти необхідної взаємозалежності між економічним розвитком фірми й соціальним розвитком колективу, економічною й соціальною ефективністю. Це неминує породжує протиріччя. У результаті цих протиріч не використовуються всі існуючі можливості підвищення ефективності роботи фірми.

Проблема подолання протиріч між економічною й соціальною ефективністю актуальна для всіх країн як розвинених так і що розвиваються, а особливості для сучасної України, тому що ринкові відносини, до яких наша держава здійснює перехід, самі по собі не сприяють єдності цих важливих характеристик підприємства. Підтвердженням цього служить світовий досвід розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна ефективність vs соціальна справедливість: пріоритети розвитку України на етапі подолання кризи : кол. моногр. / НАН України, Секція суспільних і гуманітарних наук. — Київ, 2019. — 350 с.

2. Підвищення соціально-економічної ефективності розвитку регіону : монографія/ авт. кол. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Р. Ф. Пустовійта. — К. : УБС НБУ, 2015. — 442 с.

3. Чухно А. А. Вибрані праці : у 2 т. / А. А. Чухно ; передм. Л. В. Губерського, Т. І. Єфименко. — К. : ДННУ “Акад. фін. управ. ління”, 2012. - Т. 1. — 557 с.

4. Литвиненко А. Еволюційні та революційні тенденції розвитку інститутів / Теоретико-методологічні засади формування національної економічної системи в умовах інтеграції у світове господарство : Монографія - за заг. ред. М.С. Бріля. - Електрон. текстові дан. (3,0 МБ). - Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. - 208 с.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ

Сучасна економічна система змінюється під впливом технологічних, економічних та соціальних змін. Мова йде про формування нових соціально-економічних стратегій. Відбувається зміна технологічної парадигми, моделі управління та суспільних норм.

Головною тенденцією сучасного розвитку економіки є проникнення інформаційних технологій у різні сфери діяльності людства. Сфери економіки, в основі яких інформаційні та комунікативні технології, мають назву цифрова економіка. Цифровізація економіки на сучасному етапі є важливим фактором зростання продуктивності праці і підвищення якості життя.

Розглянемо сутність цифрової економіки.

Т. Мезенбург виділяє три основних компонента концепції цифрової економіки:

підтримуюча інфраструктура (телекомунікації, програмне забезпечення та апаратне тощо);

електронний бізнес (повне управління господарською діяльністю та інших бізнес-процесів за допомогою комп'ютерних мереж);

електронна комерція (розподіл товарів через мережі Internet) [1].

С. Коляденко уточнює, що цифрова економіка - економіка, що базується на виробництві електронних товарів та сервісів високотехнологічними бізнес-структурами і розподілу цієї продукції за допомогою електронної комерції [2].

Л. Кіт стверджує, що цифрова економіка це трансформація усіх сфер економіки завдяки перенесенню інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу з ціллю їх подальшого використання на цій платформі [3].

Д. Тапскотт розглядає цифрову економіку як економіку, що заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій. [4]

Отже, цифрова економіка – це економіка, в основі якої інформаційні та комунікативні технології та виробництво електронних товарів та послуг.

Цифровізація економіки призводить до наступних змін:

відбувається перехід від взаємодоповнюваності до взаємозамінності матеріально-енергетичних ресурсів інформаційно-інтелектуальними ресурсами;

переоцінка ресурсів;

трансформація відносин власності;

відбуваються зміни в управлінській системі: – структури – від ієрархічної до мережевої; – принципу – від кібернетичного до синергетичного; – обліку – від бухгалтерського до блокчейну; – працівника – від професії до компетенцій [5].

Розвиток цифрової економіки не можливий без участі держави. Можна запропонувати наступні напрями розвитку цифрової економіки в Україні:

усунення законодавчих, інституційних, фінансових та інших перешкод, які заважають розвитку цифрової економіки;

впровадження стимулів та мотивацій для заохочення бізнесу та індустрій економіки в цілому до цифровізації;

створення попиту та формування потреб серед громадян до цифровізації, насамперед через впровадження державою масштабних проектів цифрових трансформацій, зокрема на базі сучасних моделей державно-приватного партнерства;

створення та розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі;

розвиток та поглиблення цифрових компетенцій громадян для забезпечення їх готовності до використання цифрових можливостей, а також подолання супутніх ризиків;

розвиток цифрового підприємництва, створення відповідних (у тому числі аналогових) інфраструктур для підтримки та розвитку інноваційної діяльності, впровадження механізмів фінансування, стимулювання та підтримки [6].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Burkaltseva, D. D., Kosten, D. G. and Vorobyov, Yu. (2017), “Algorithm for the implementation of the program of “digital economy”. Conference Proceedings of the International Economic Conference. Polytechnic University, St. Petersburg, Russian. Pp. 141–147.

2. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент. 2016. № 6. С.106–107.

3. Кіт Л. 3. Еволюція мережевої економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3. Т. 2. С. 187-194

4. Tapscott, Donald, (1996). The Digital Economy. McGraw-Hill

5. Ковальчук К. Ф., Бандоріна Л. М. , Удачина К. О. Цифрова економіка – економіка XXI століття. Цифрова економіка : зб. матеріалів Національної наук. - метод. конф., 4–5 жовтня 2018 р., м. Київ, : КНЕУ, 2018. С. 185-188.

6. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. веб-сайт. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>. (дата звернення 10.04.2022).

Орехова К. В.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В. Н. Каразіна;*

Їжаченко В. В.,

*здобувачка першого рівня (бакалаврського) вищої освіти,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В. Н. Каразіна*

РОЗВИТОК START-UP ПРОЕКТІВ

Актуальність теми. На сьогодні сучасний ринок є досить нестабільним та мінливим, підприємці завжди в пошуку нових цікавих ідей, можливостей та підходів аби використовувати їх у своєму бізнесі, і тут їм на допомогу приходять start-up проекти. Вони є новою перспективною формою ведення бізнесу в Україні. З їх допомогою вирішуються питання малого та середнього бізнесу, які в подальшому стануть великими компаніями.

Постановка проблеми. Дослідженню теоретико-методичних аспектів щодо розвитку start-up проектів займалася низка вчених, інвесторів та підприємців. Але дане питання все ж таки потребує додаткових досліджень в реаліях сьогодення.

Важливе місце в підвищенні рівня інноваційної активності посідають start-up проекти. Основною проблемою їх розвитку є відсутність підтримки з боку держави. А дивлячись на те, що Україна зараз добре розвивається на ринку стартапів, то дослідження їх проблем та перспектив розвитку є актуальним.

Дану тему досліджували не лише вчені, а й інвестори, підприємці та безпосередньо стартапери, які досягли значних успіхів у цьому питанні, а саме: Д. Ставицький, О. Мась, О. Караков, П. Тіль.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні на сучасному ринку досить стрімко розвивається стартап. Це певна організаційна структура, яка спрямовує свою діяльність на розроблення та впровадження високотехнологісних та інноваційних продуктів, які полегшують наше життя [2].

В ХХІ столітті не можливо зустріти країну в якій би не створювався та не розвивався start-up проект. В нашій країні кількість стартапів з кожним роком збільшується, більша частина яких отримує визнання на міжнародних аренах, ринках та здобувають фінансування від іноземних інвесторів.

Варто зазначити, що найвідомішим та найбільш популярним українським стартапом є Monobank-mobile-only – мобільний банк від екс-команди «Приват-банк»[3].

Також не менш корисним є проект Petcule. Пристрій із мобільним додатком, який дозволяє на відстані стежити за своїм домашнім улюбленцем [3].

Як на мене, зараз це є дуже корисний винахід, який стане в пригоді кожному жителю будь-якої країни.

Кожен start-up проект має певні етапи розвитку, які є приблизними та залежать від мети і спрямованості, сфери діяльності. Виділяють 5 найвідоміших стадій розвитку:

1. Посівна стадія (seed stade). Це етап появи ідеї, іншими словами зародження ідеї, в основі якої лежить інноваційний продукт, послуга, певна технологія, яка здатна покращити наше життя. Також на цьому етапі формується команда [1].

2. Стадія запуску (start-up stade). На цьому етапі налагоджується система просування продукту та знаходяться джерела фінансування.

Також саме на цій стадії вже має бути робоча модель, створена злагоджена команда, складена детальна стратегія просування, зроблено перші кроки в рекламі та пошуку інвесторів [1].

3. Стадія зростання (growth stade). На цьому етапі формується остаточний вид продукту чи послуги. Стадія зростання характеризується наявністю діючої компанії, яка приносить прибуток, користується популярністю серед користувачів на ринку. Це золотий час для залучення інвесторів [1].

4. Стадія розширення (expansion stage). На цьому етапі компанія має завершений функціональний продукт, який приносить постійний прибуток. Укладаються контракти на реалізацію товарів, послуг, збільшується кількість і якість реклами для залучення користувачів [1].

5. Стадія виходу (exit stage). Це випуск акцій, які приносять дохід засновникам. Цей етап говорить про те, що стартап-проект перетворився на серйозний бізнес, компанія займає лідируючі місця на ринку. Інвестори, які інвестували проект на ранніх стадіях приймають рішення про продаж своїх часток [1].

При створенні start-up проектів варто не забувати і про можливі ризики та проблеми, які можуть виникнути при подальшому розвитку. Також звертати увагу на низку причин по яким багато проектів припиняють свій розвиток: відсутність чітких планів діяльності, невдале місце локації, організаційні проблеми, невдала реклама, неякісний товар чи послуга, відсутність механізмів просування, відсутність розрахунків.

Висновки. Враховуючи вище зазначений матеріал, можемо сказати, що start-up проект – це щось нове, унікальне та ексклюзивне, тобто те, що ніхто ще не придумав та не реалізував, а автор даної ідеї в майбутньому отримує певний прибуток від свого винаходу. Створенню та розвитку start-up проекту потрібно приділяти багато часу, щоб потім успішно просувати його на ринку.

На сьогодні Україна має значний інноваційний потенціал стартапів. Для розвитку стартапів необхідна зважена та ефективна державна підтримка, але, на

жаль, наша держава не зацікавлена у їх розвитку і тому молодим засновникам приходится співпрацювати з іноземними інвесторами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Баб'ячок Р. І., Кульчицький І. І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди та можливості. 2018. 28 с. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf> (дата останнього звернення: 05.05.2022).

2.Ганаш Л. М., Приведа Р. Б., Дорош О. І., Пліш І. В. Розвиток start-up проектів. Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал «Економіка. Фінанси. Право». 2019. № 12/01. С.19-23 URL: <http://efp.in.ua/uk/journal-article/247> (дата останнього звернення: 01.05.2022).

3.От бионических протезов к инновационному образованию. Самые интересные украинские стартапы 2021 года. URL: <https://thepage.ua/business/top-10-ukrainskih-startapov-v-2021-godu-spisok> (дата останнього звернення: 02.05.2022).

Орехова К. В.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В. Н. Каразіна*

Марчак Д.О.,

*здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ДОЦІЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ РЕКОНСТРУКЦІЇ БУДИНКУ КУЛЬТУРИ

Актуальність теми. У місті Лубни Полтавської області досить багато споруд, які перебувають у занедбаному стані. Особливо хвилює жителів будинок культури, що знаходиться у центрі міста. На сьогодні в Лубнах немає місця, де могли б відбуватися концерти на належному рівні. Саме тому існує потреба в збільшенні інвестиційних надходжень, щоб вирішити наявні в цій галузі проблеми.

Постановка проблеми. Теоретичні основи інвестування в культуру знайшли відображення у наукових працях українських учених-економістів: Б. Л. Луців, І. С. Кравчук, І. М. Крупка, Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак, О. М. Петухова, В. С. Кравців, М. І. Мельник, В. Б. Антонов.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності інвестування у реконструкцію будинку культури у місті Лубни Полтавської області.

Викладення основного матеріалу. У більшості розвинених європейських країн бюджетні кошти залишаються однією з головних форм підтримки сфери культури та мистецтва, тобто держава за рахунок такої підтримки виступає головним інвестором культури (табл. 1).

Однак, 65% місцевих жителів вважають, що потрібно будувати новий будинок культури, 26% визначають доцільність його реконструкції. 9 % місцевих жителів стверджують, що не потрібно витрачати грошові кошти, оскільки це є нерентабельним.

На основі вивчення публічних матеріалів офіційних вебсайтів, встановлено, що на інвестиційний проєкт щодо реконструкції будинку культури в 2018 році спрогнозовано суму 88 млн.грн [1]. Однак, протягом 2018-2021 рр. ніякої реконструкції будинку культури не відбувалося, а умови приміщення все погіршувались та погіршувались. Тому на сьогоднішній день бюджет інвестиційних ресурсів має становити 100 млн.грн. Ця сума є вражаючою для міста Лубни. Оскільки у місті Лубни та Лубенському районі проживає 185 054 осіб (дані на 1 грудня 2021 року), то фінансування у будинок культури не буде здійснено, тому що це не є рентабельним. Таке фінансування є рентабельним для

міст-мільйонників. Адже будинок культури буде у постійному використанні та окупиться швидкими темпами.

Таблиця 1

Частка витрат за категорією «культура, рекреація та релігія» в сумі валового внутрішнього продукту країни, %

Країна	Місцевий уряд, %	Центральний уряд, %	Загальні витрати, %	Країна	Місцевий уряд, %	Центральний уряд, %	Загальні витрати, %
Бельгія	0,7	0,1	1,3	Люксембург	0,7	0,6	1,3
Болгарія	0,5	0,8	0,8	Угорщина	0,8	2,6	3,2
Чехія	0,9	0,6	1,5	Нідерланди	0,8	0,4	1,2
Данія	0,8	0,9	1,6	Австрія	0,5	0,5	1,2
Німеччина	0,5	0,1	1,1	Польща	1,0	0,3	1,3
Естонія	0,9	1,1	2,0	Португалія	0,5	0,4	0,8
Ірландія	0,1	0,4	0,5	Румунія	0,7	0,4	1,0
Греція	0,4	0,3	0,8	Словенія	0,7	0,8	1,4
Іспанія	0,7	0,2	1,1	Словаччина	0,5	0,6	1,1
Франція	1,0	0,4	1,4	Фінляндія	0,9	0,7	1,5
Хорватія	0,9	0,6	1,5	Швеція	0,9	0,5	1,3
Італія	0,2	0,5	0,8	Об'єднане Королівство	0,2	0,4	0,6
Кіпр	0,2	0,6	0,8	Ісландія	2,1	1,0	3,1
Латвія	1,0	0,7	1,6	Норвегія	1,0	0,9	1,7
Литва	0,5	0,6	1,1	Швейцарія	0,5	0,1	0,8

Джерело: розраховано з використанням даних [3]

Якщо інвестувати в капітальний ремонт будинку культури у місті Лубни 100 млн. грн., то потрібно зробити так, щоб все це окупилося.

Концертний зал уміщає 600 чоловік. Припустимо, що концерти проводитимуться двічі за 2 місяці й усі квитки буде розкуплено. Візьмемо середню ціну квитка 250 гривень. Крім того можна здавати в оренду приміщення. Середня ціна оренди в місті Лубни за 30 кв.м становить 7500 грн., а в такому будинку 15 кімнат. За умови їх використання за призначенням за місяць сума доходу становитиме 112500 грн. З урахуванням витрат на комунальні послуги чистий прибуток можна передбачити в сумі 56250 грн.

За таких умов будинок культури окупиться через 11 років, за умови проведення 264 заходів й здачі оренди усіх приміщень при повному аналізі.

Досвід фінансової підтримки сфери культури в країнах Європейського Союзу вказує на те, що держави намагаються приділяти значну увагу для

розвитку даної сфери [2]. Це здійснюється за рахунок створення державних програм підтримки, надання державних субсидій та грантів, підтримки з боку культурних фондів (табл. 2).

Таблиця 2

Механізми збільшення суми інвестицій для сфери культури в країнах Європейського Союзу

Країна	Знижена ставка ПДВ на споживання культурного продукту та послуги	Прямі інвестиції в культуру – бізнес-інвестиції	Благодійні внески, індивідуальні пожертви, меценатство	Корпоративні пожертви	Гранти від організацій або фондаций	Податки	Банківська підтримка
Австрія	+	+					
Бельгія	+	+					+
Болгарія	+	+	+				
Чеська Республіка	+	+	+	+			
Данія	+	+		+	+		
Естонія	+	+	+	+		+	
Фінляндія	+	+		+			
Франція	+	+			+		
Німеччина	+	+	+		+		
Греція		+	+				
Угорщина	+		+	+			+
Ірландія	+	+	+				
Італія	+	+	+	+	+		
Латвія	+	+		+	+		
Литва	+		+				
Нідерланди	+	+	+	+			+
Польща	+	+	+	+	+	+	
Португалія		+			+		+
Румунія	+	+	+	+			
Словаччина	+	+	+		+		
Словенія	+		+	+			
Іспанія	+	+	+	+			
Швеція	+	+					

Джерело: розраховано з використанням даних [3]

Як видно з табл. 2 найбільш розповсюдженим механізмом залучення інвестицій та збільшення фінансування культури в країнах Європейського Союзу є знижена ставка податку на додану вартість на споживання культурного продукту або послуги. На другому місці знаходиться інструмент «бізнес-

інвестиції». До яких можна віднести, наприклад, капітальні інвестиції в культурну інфраструктуру з використанням інструменту державно-приватного партнерства.

Висновки. Отже, якщо у місті Лубни впровадити інвестиційний проект щодо відбудови будинку культури та знайти інвесторів чи меценатів для реалізації, то молодь зможе розширити свій кругозір та вдосконалити творчі навички. Також буде місце для різних концертів та розваг для дітлахів, дорослих та літніх людей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.«Реконструкція нежитлової будівлі по вул. Шевченка, 2/2 під будинок культури в м. Лубни». URL: <https://np.pl.ua/2018/07/u-lubnah-restavruyut-budynok-kultury-za-8856-mln-hryven/> (дата звернення: 09.05.2022).

2.Петруня Ю. Є., Разживін В. М. Індикатори стану інвестиційно-інноваційної діяльності: методичні підходи до визначення в контексті забезпечення регуляторної діяльності. *Бізнес Інформ*. 2019. № 7. С. 66-70. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-7_0-pages-66_70.pdf (дата звернення: 01.05.2022).

3.General government expenditure by function (COFOG). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_exp/default/table?lang=en (дата звернення: 20.04.2022).

Орехова К. В.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В. Н. Каразіна;*

Мелікова Н. А.,

*здобувачка першого рівня (бакалаврського) вищої освіти
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В. Н. Каразіна*

ІНВЕСТИВАННЯ У ТРОТУАРНУ ПЛИТКУ – КРОК У МАЙБУТНЄ

Актуальність теми. Забруднення довкілля в розвинених країнах світу є предметом особливої уваги з боку як громадськості, так і державних органів, зокрема вивчається вплив на стан довкілля виробництва енергії. Світ створює інновації, завдяки яким енергію можна виготовити природним шляхом. Розумна тротуарна плитка перетворює крок на енергію завдяки чому може висвітлювати парки, зупинки.

Постановка проблеми. Розвитком теоретико-методичних підходів до збереження навколишнього середовища за допомогою природної енергії займалися науковці: К. Дебелая, А. Чебан [1]; К. Гамільтон, Е. Макінтош, С. Бастіаноні, Н. Патрізі [5].

Однак існуючий стан проблем у місті Харкові потребує визначення пріоритетного напрямку розвитку природної енергії, яка стимулює розвиток наукового і виробничого потенціалу, що не використовується повною мірою у науковій літературі.

Метою дослідно-аналітичної роботи є визначення пріоритетного напрямку установки розумної плитки у місті Харкові та обґрунтування ефекту від його впровадження.

Викладення основного матеріалу. Джерела зеленої енергії зазвичай поповнюються природним шляхом, на відміну від джерел викопного палива, таких як природний газ або вугілля, для розвитку яких можуть знадобитися мільйони років. Зелені джерела також часто уникають видобутку або буріння, які можуть завдати шкоди екосистемам [4].

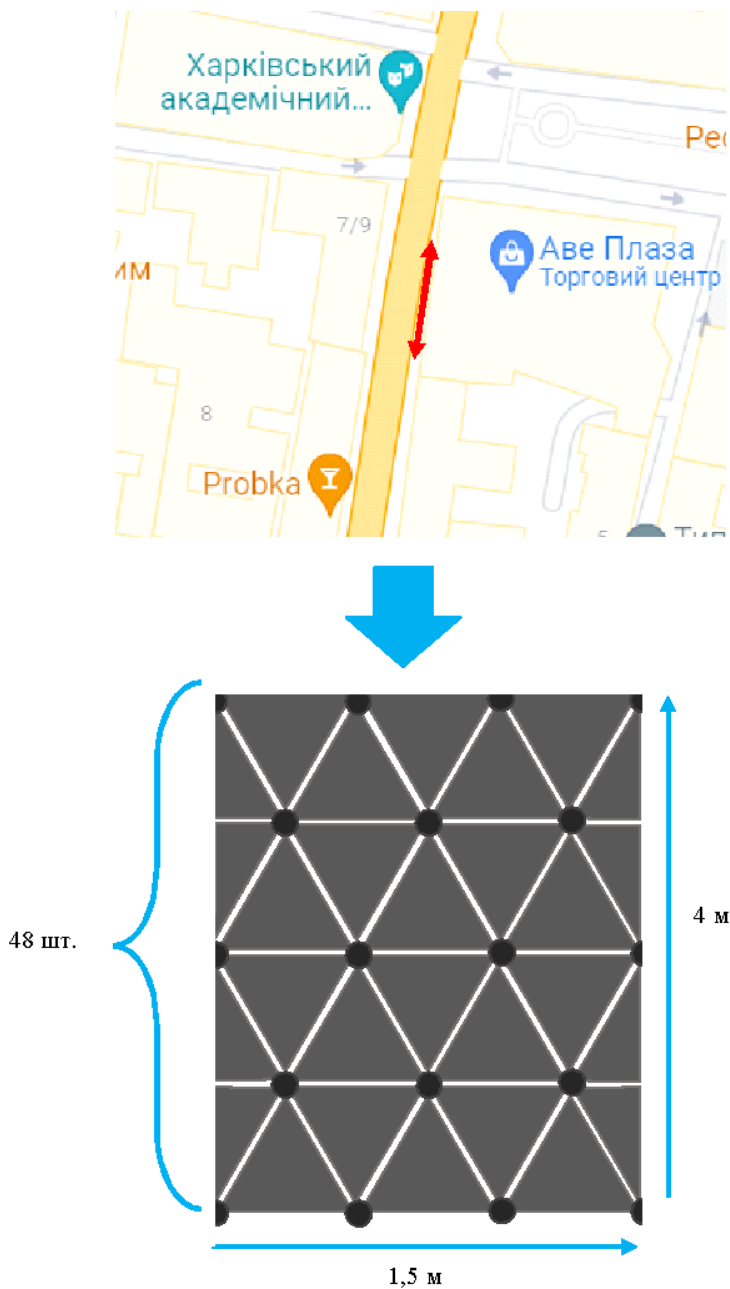
Загроза, що створюється зміною клімату, додала ще більшої актуальності на поштовх до ефективних міжнародних домовленостей щодо екологічного управління [3]. Ринок дедалі частіше презентує нам багато технологій присвячених збереженню навколишнього середовища, один з них – це розумна тротуарна плитка.

Британська компанія Pavegen Systems Ltd., директором якої є Лоуренс Кембол-Кук, автор технології, успішно виробляє і продає по всьому світу 0441м.

Аналізуючи рух потоку людей вранці і ввечері вздовж кордонів ділянки, що розглядається у місті Харків, вул. Сумська (рис. 1), була відзначена його значна інтенсивність.

Розумна тротуарна плитка виготовлена зі сталі, переробленого алюмінію, композиту. Ця плитка має один і той же розмір з однаковими сторонами які рівні 500 мм [5]. З точки зору виробництва енергії, кінетичні плитки виробляють від 2 до 8 Вт на крок. Це особливо дивно, якщо врахувати, що кожен крок триває приблизно півсекунди [2].

Розумна стежка з 48 плиток (рис 1) буде розтягатись на 4 метри завдовжки і 1,5 метрів завширшки, що є досить ефективним.

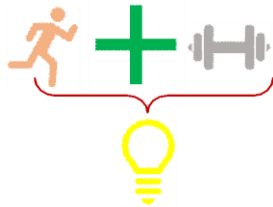


— - місце для розміщення розумної тротуарної плитки

Джерело: складено автором за допомогою google maps

Рис. 1. Приклад схеми розподілу потоку людей для розумних плиток

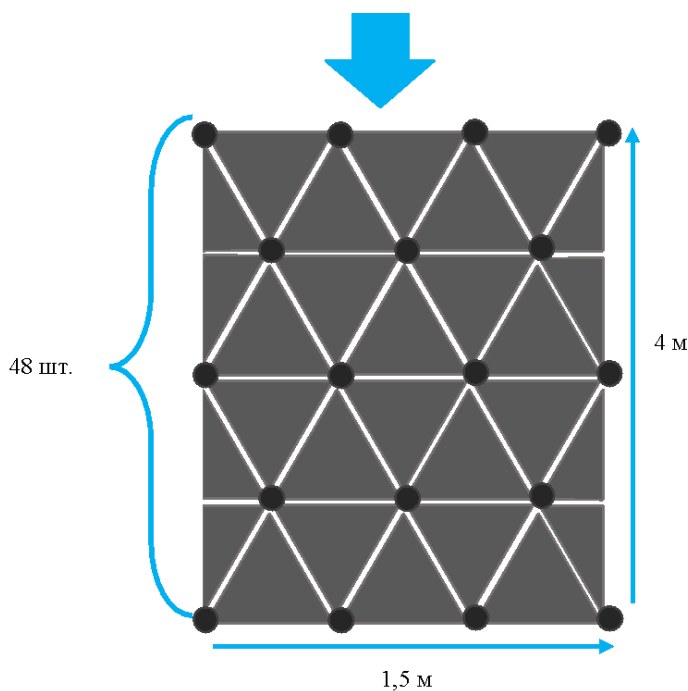
Пропонована схема руху потоків дозволяє використовувати розумну тротуарну плитку, яка дозволяє перетворювати енергію від таких дій, як рух і вага, в електроенергію (рис. 2).



Джерело: [1]

Рис. 2. Рух і вага дорівнює електроенергія

Розумна стежка з 48 плиток (рис 3) буде розтягатись на 4 метри завдовжки і 1,5 метрів завширшки, що є досить ефективним.



Джерело: складено автором за допомогою фігур з меню вставка

Рис. 3. Приклад встановлення розумних плиток

Середня ціна не враховуючи перевезення та установки дорівнює 120 доларів, 48 плиток установлює 5760 доларів.

Висновки. Харків активно освоює роль провідного центру торгівлі, науки, промисловості та освіти і це все потребує впровадження енергії чи енергетичних ресурсів. Споживання енергії притаманне всім видам діяльності сучасного світу.

Освоєння різних видів енергії у світовому масштабі призвело до безпрецедентного зростання рівня життя. Сьогоднішні люди дуже залежать від енергії.

Розумна тротуарна плитка Pavegen може використовувати площу підлоги, яка є більш доступною, ніж площа даху, і виробляє електроенергію за рахунок руху людей, а не залежно від доступності сонячного світла.

Соціальний ефект від впровадження розумних плиток на дорогах міста Харкова позитивно впливає на довкілля, оскільки сприяє наданню тих послуг, що в більшому ступені відповідають потребам населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Дебелая К., Чебан А. Альтернативные источники энергии/ 2017. URL: http://zvt.abok.ru/articles/467/Alternativnie_istochniki_energii (дата останнього звернення: 01.04.202022).

2.Збірання енергії: Павеген і розвиток технології Kinetic Tile. URL: <https://theswitch.co.uk/energy/guides/technology/energy-harvesting-tiles#:~:text=Kinetic%20floor%20tiles%20capture%20energy,street%20lighting%20to%20interactive%20adverts> дата останнього звернення: 08.04.202022).

3.Гамільтон К., Макінтош Е., Бастіаноні С., Ніколетта П. Охорона навколишнього середовища та екологія/ Додатковий модуль із систем Землі та наук про навколишнє середовище. 2018. С. 1347-1349. URL: https://www.researchgate.net/publication/324699670_Environmental_Protection_and_Ecology дата останнього звернення: 01.15.202022).

4.Що таке зелена енергія. URL: <https://www.twi-global.com/technical-knowledge/faqs/what-is-green-energy> дата останнього звернення: 20.04.202022).

5.Pavegen V3. URL: <https://www.wevolver.com/wevolver.staff/pavegen> дата останнього звернення: 18.04.202022).

*Петрова В.С.,
здобувач вищої освіти,
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця;
Варламова М.Л.,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Ще з 1994 року Україна проводить активну політику співпраці з Міжнародним валютним фондом у сфері кредитування. Неоднозначність щодо впливу кредиту на економіку України викликала дискусії про необхідність поглиблення подальшої співпраці з організацією. Крім того, деякі умови, встановлені МВФ для України, є суперечливими.

Співпраця України з Міжнародним валютним фондом останніми роками є одним із найважливіших питань, які широко обговорюються політиками, аналітиками та науковцями. Дослідженням даної проблеми займаються вітчизняні вчені як: Вахненко Т.П. [1], Колінець Л.Б. [3], Олійник А.А. [5], Шинкар В.А. та інші.

Міжнародний валютний фонд – це міждержавний інститут, який надає кредити країнам, розробляє принципи функціонування світової валютної системи, здійснює міждержавне регулювання міжнародних валютно-кредитних та фінансових відносин [5].

Основою його діяльності є три основні функції фонду: нагляд і моніторинг світової економіки та економіки країн-членів (нагляд); надання фінансової допомоги (позик) країнам-членам, якщо необхідно; надання економічних досліджень і технічної допомоги країни-учасниці (спроможність розвиватися). Технічна допомога в основному зосереджена на таких сферах: грошово-кредитна політика та фінансові операції та фінансова політика (інструменти грошово-кредитної політики, банківський нагляд, монетарний нагляд та політика обмінного курсу, платіжні системи та інституційний розвиток центральних банків); фіскальна політика та управління (податкова та митна політика, бюджетне планування, управління видатками, підготовка систем соціального забезпечення, торгова політика, складання та публікація статистичних даних, економічне та фінансове законодавство [1].

Тому міжнародний валютний фонд набагато важливіший за кредитні установи. Він не тільки опікується економічними та фінансовими проблемами країн-учасниць, але й прагне підтримувати стабільність і функціонування всієї світової валютної системи. У разі впровадження, фонд також готовий запобігти фінансовій кризі та пом'якшити їх негативні наслідки.

Як правило, уряд країни і МВФ повинні узгодити план економічної політики до того, як МВФ надасть країні гроші. Прихильність країни певним політичним заходам (іншими словами, умовам політики) у більшості випадків є невід'ємною частиною кредитування МВФ. Процес виконання умов зазвичай здійснюється шляхом моніторингу виконання цих дій політики. Однак для деяких домовленостей країни мають необмежений або безумовний доступ до ресурсів МВФ, оскільки вони підтвердили, що вони дотримуються правильної політики (щодо програм FCL, PLL), або вони призначені для невідкладних і нагальних потреб, таких як тимчасові потрясіння або коли реалізація політики в країні обмежена, в тому числі через нестабільність (щодо програм RFI, RCF). Після того, як країна вирішить нагальні проблеми та повернеться до економічного зростання, вона зможе вилучити свої кошти у МВФ фінансування [5].

Розглянемо фінансове становище України в МВФ в період 1994 – 2021 рр. (рис. 1.1).

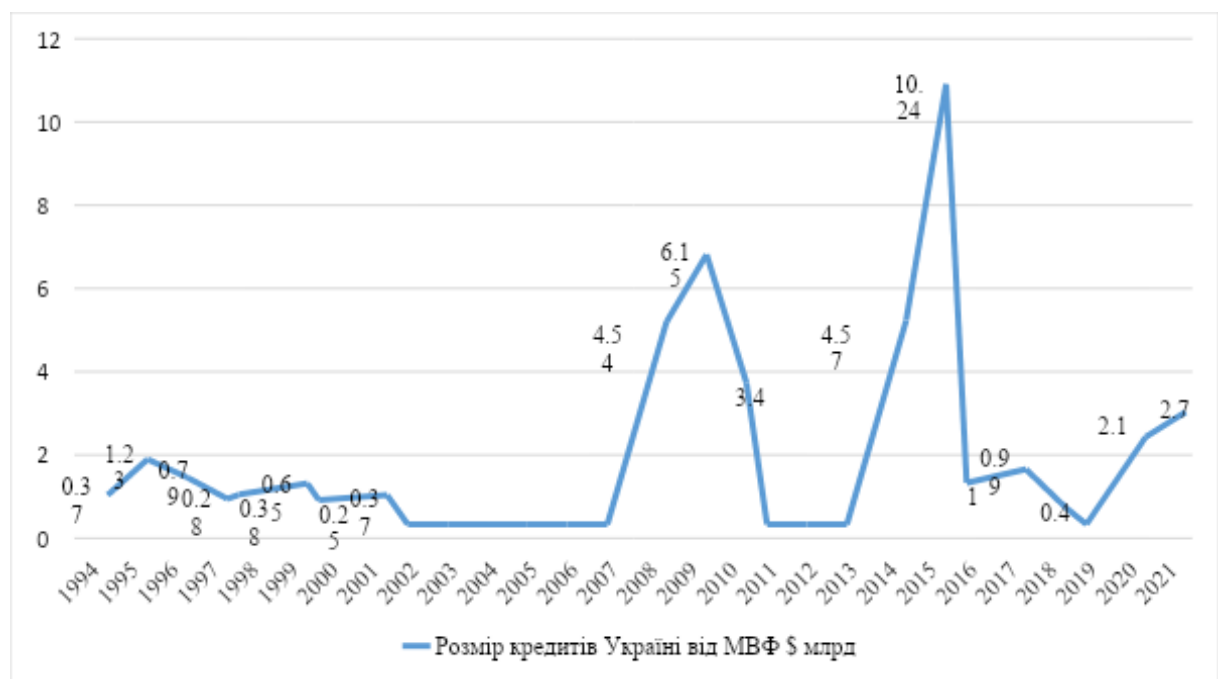


Рисунок 1.1 – Розмір кредитів України від МВФ \$ млрд., в період 1994 – 2021рр. [3].

З рисунка 1.1 видно, що загальна сума кредитування за період 1994 - 2021рр. становить 40,41 млрд. дол.. Піки кредитування приходились на 2015 рік – 10,24 млрд. дол., та на 2009 рік – 6,15 млрд. дол..

Звичайно, як і будь-яке явище, кредитування МВФ може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивний вплив МВФ на Україну полягає в наступному:

- Для того, щоб отримувати кожен наступний платіж із фонду, Україна має виконати низку специфічних вимог, у тому числі запровадити реформи.

- Завдяки активній участі фінансової допомоги МВФ НБУ зміг сформувати золотовалютні резерви.

- Річний звіт про економічний стан України відповідно до всіх вимог Міжнародного валютного фонду.

- За сприяння Міжнародного валютного фонду було реалізовано антикорупційне законодавство та створено антикорупційне бюро.

До негативних факторів впливу МВФ на українську економіку можна віднести:

- Зростання соціального невдоволення через пенсійну реформу та зростання рахунків за комунальні послуги;

- Стрімке зростання зовнішнього боргу і ВЗБ України (рис.1.2).

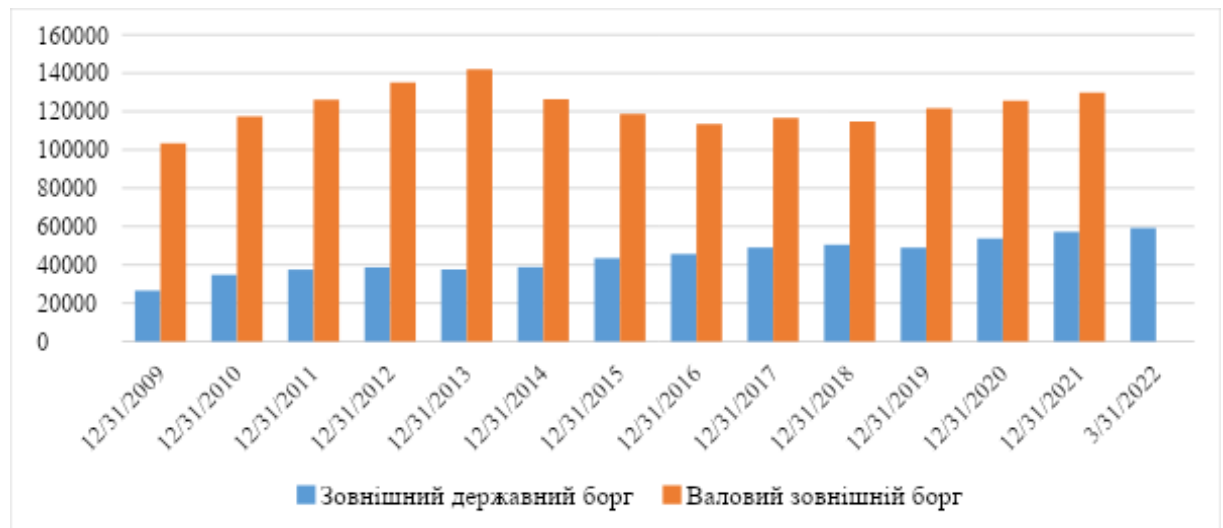


Рисунок 1.2 – Динаміка зовнішнього державного боргу і валового зовнішнього боргу (ВЗБ) України з 2009 по 2022 рр. (млн. дол. США) [2]

З рисунку 1 видно, що з кожним роком збільшується обсяг зовнішнього державного боргу за 2022 рік у порівнянні з 2009 роком, на 3,5%, тобто на суму 59 198 млн дол. США.

Війна Росії проти України призведе до економічного спаду в 143 країнах. МВФ прогнозує подальше зниження глобального зростання у 2022 та 2023 роках, включаючи війну в Україні. Рецесія торкнеться 143 країн, на які припадає 86% світового валового внутрішнього продукту (ВВП).

Міжнародний валютний фонд прогнозує цього року 35% падіння української економіки, і через надзвичайну волатильність подій, інших прогнозів

фонд робити не може. Для України всі прогнози на 2022-2027 роки не розраховані, крім реального ВВП у 2022 році через високу невизначеність. Навіть якщо війна скоро закінчиться, втрати людей, знищення фізичного капіталу та переміщені громадяни будуть серйозно перешкоджати економічній діяльності на довгі роки. Прогнози для України розраховуються на основі тенденцій, які спостерігалися в країнах, де військові дії відбувалися раніше (зокрема, Ірак, Ліван, Сирія, Ємен тощо) [6].

Ще в січні Міжнародний валютний фонд прогнозував зростання світової економіки нижчим, ніж прогнозувалося раніше, через швидке поширення COVID-Omicron.

На цьому тлі війна Росії проти України та масштабні санкції та обмеження, накладені на Росію, мали значний економічний вплив як на міжнародну торгівлю, так і на світову економіку.

Отже, в умовах сучасного нестабільного світового економічного розвитку необхідно, щоб усі країни співпрацювали з Міжнародним валютним фондом, щоб фінансові ресурси надходили до країн різного рівня. доходів, вирішення проблем зовнішньої заборгованості цих країн, запобігання зростання боргу до неприйняттого рівня та сприяти поверненню експортованого капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вахненко Т.П. Стабілізаційні програми міжнародного валютного фонду та їх адекватність умовам перехідної економіки. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_01_2_42_uk.pdf (дата звернення: 26.04.2022)
2. Зовнішній державний борг України 2009-2022pp. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/> (дата звернення 27.04.2022)
3. Колінець Л.Б. Роль МВФ в антикризовому управлінні. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2008, Випуск 25. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/25_2018/6.pdf (дата звернення: 25.04.2022)
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg> (дата звернення: 05.05.2022)
5. Олійник А.А. Роль міжнародних фінансових організацій у забезпеченні міжнародної валютної ліквідності. Економіка і суспільство. 2017, Випуск 11. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/5.pdf (дата звернення: 27.04.2022)
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org> (дата звернення: 26.04.2022)

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

В сучасному світі все більш актуальну роль відіграє фінансова глобалізація, в результаті якої сформувався глобальний фінансовий простір, в якому переплетені національні та міжнародна фінансова системи. Динамічність процесів глобалізації в фінансовій сфері підтверджується тим, що щорічна торгівля валютою приблизно у 80 разів перевищує світову торгівлю товарами, обороти на міжнародному фондовому і валютному ринках у десятки, а то й сотні разів виявляються більшими за торгові обороти. Експорт капіталів у вигляді прямих інвестицій зростає у 2–3 рази швидше, ніж світова торгівля [1, с. 103].

Характерною особливістю глобалізації фінансових ринків є те, що вони забезпечують можливість вільного руху фінансового капіталу між суб'єктами різних країн і континентів. Зростання величини міждержавних, корпоративних фінансових потоків спричинює значні коливання та нестабільність національних фінансових систем, провокує порушення балансу міжнародної ліквідності і фінансові кризи. За таких умов необхідним стає переосмислення ролі й значення міжнародних фінансових організацій для мінімізації можливих ризиків фінансової глобалізації.

Міжнародні фінансові інститути є ключовим механізмом регулювання міжнародної валютно-фінансової системи: вони формують валютно-фінансові зв'язки між країнами, регіонами, інтеграційними угрупованнями, а також є основним джерелом надання фінансової, технічної та аналітичної допомоги країнам. Діяльність міжнародних фінансових організацій актуалізується загостренням кризових явищ у світовому господарстві і необхідністю їх передбачення, запобігання та подолання негативних наслідків.

Історично першим, хоча і не дуже ефективним, міжнародним фінансовим інститутом був створений у 1930 р. Банк міжнародних розрахунків (БМР), який мав координувати політику центральних банків і фінансових інститутів таких країн, як Бельгія, Великобританія, Німеччина, Італії, Франція, Японія, а також полегшити умови міжнародних фінансових операцій, міжнародне регулювання валютно-кредитних і фінансових відносин.

Становлення сучасної системи МФО почалося зі створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку (СБ) як результату Валютно-фінансової конференції ООН 1944 р. Діяльність цих організацій постійно пристосовується до змін економічного розвитку та появи нових глобальних викликів: МВФ більшою мірою зосереджений на проблемах макроекономічної

та фінансової стабільності; Світовий банк займається питаннями довгострокового економічного зростання та подолання бідності.

Активізація глобалізаційних процесів в світовій економіці спричинила зростання ролі і кількості міжнародних фінансових інститутів, що було викликано посиленням інтернаціоналізації господарського життя, бурхливим розвитком транснаціональних корпорацій, діяльність яких вийшла за межі національних економік; розширенням міждержавних форм регулювання фінансових відносин у зв'язку з посиленням нестабільності міжнародної валютної системи та фінансових ринків тощо.

Необхідність вирішення різноманітних і складних проблем в сфері міжнародних фінансів затребувала створення відповідної розгалуженої інституціональної інфраструктури, до складу якої входять універсальні (глобальні) та регіональні (багатосторонні) міжнародні фінансові організації, а також інші валютно-фінансові установи (рис. 1).



Рис.1. Міжнародні фінансові організації в глобальній фінансовій системі

Центральною міжнародною фінансовою організацією за обсягом повноважень та універсальністю членства є МВФ. Для забезпечення стабільності міжнародної валютної системи МВФ здійснює постійний нагляд за міжнародною валютною системою та проводить моніторинг економічної та фінансової політики країн-членів організації; надає позики тим членам організації, які мають фактичні або потенційні проблеми платіжного балансу, за допомогою таких кредитних механізмів, як «Stand-by», гнучкої кредитної лінії (FCL), лінії превентивної підтримки і ліквідності (PLL), механізму розширеного кредитування (EFF) та інструменту швидкого фінансування (RFI).

Військова агресія проти України, розпочата Російською Федерацією 24.02.2022 викликала необхідність співпраці міжнародних фінансових організацій для координації дій з метою підтримки України в фінансовій і політичній сферах. Задля визначення наслідків впливу війни, що триває в Україні, на світову економіку, а також колективної відповіді на цю кризу голови ЄБРР, ЄІБ, БРРЄ, МВФ та ГСБ провели зустріч 17.03.2022.

Міжнародні фінансові організації надали екстрену підтримку Україні та країнам, які прийняли біженців. ЄБРР ухвалив «Війна в Україні – пакет стійкості ЄБРР» з початковим розміром 2 млрд євро, метою якого є реагування на нагальні потреби людей, які постраждали від війни, а також підтримка суттєвої реконструкції (відбудови) України, коли це дозволять умови. ЄІБ підготував екстрену програму «Солідарність з Україною – негайна відповідь», яка передбачає надання негайної фінансової підтримки у розмірі 668 млн євро українській владі та перепризначення коштів, виділених на інфраструктурні проекти, з метою прискорення надання ще 1,3 млрд євро. МВФ на початку березня надав Україні екстрену допомогу у розмірі 1,4 млрд дол у рамках Інструменту швидкого фінансування (RFI) з метою реагування на термінові потреби у фінансуванні та пом'якшення економічних наслідків війни. Група Світового банку вже мобілізувала для України понад 925 млн дол, зокрема для оперативної бюджетної підтримки, з чого вже фактично надано 350 млн дол [2].

Отже, міжнародні фінансові організації посідають важливе місце в глобальній економіці, є ключовим елементом інституційної основи світової фінансової системи, акумулюючи значний обсяг фінансових ресурсів, що дозволяє здійснювати помітний вплив як на економічний розвиток, так і вирішувати проблеми більш широкого спектру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сіденко С., Кульбіда М. Міжнародні фінансові організації у процесах економічної модернізації країн. *Міжнародна економічна політика*. 2020. № 1-2 (32-33). С. 100-136.
2. Колосова В. Спільна заява керівників міжнародних фінансових установ з програмами в Україні та сусідніх країнах. – URL : <https://niss.gov.ua/news/novynynisd/spilna-zayava-kerivnykiv-mizhnarodnykh-finansovykh-ustanov-z-prohramamy-v-ukrayini>.

*Редзюк Є.В.,
к.е.н., доцент, с.н.с.,
с.н.с. сектору міжнародних фінансових
досліджень ДУ «Інститут економіки та
прогнозування» НАН України, м.Київ*

ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС І ПІСЛЯ РОСІЙСЬКОЇ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ

Військова агресія Російської Федерації (РФ) проти України на початку 2022 року сформувала значну кількість ризиків світового рівня – спровокувавши безпекову, продовольчу, енергетичну та торгово-економічну кризи в сучасному міжнародному просторі. Для України ця війна, яка проходить, на нашій території і завдає надзвичайних людських і матеріальних втрат, взагалі по суті, є найбільшим викликом за 30 років її розбудови як Незалежної держави. Крім того, для абсолютної більшості українців ця війна є екзистенційною, за своє європейське і демократичне майбутнє.

Як показав досвід цієї війни, вторгнення РФ в Україну має на меті не тільки знищення вітчизняної військової інфраструктури і військових підрозділів, але й націлене на повне знищення економічного потенціалу країни, цивільної інфраструктури, житла і населення. Тому результатом є винищені цілі регіони України, великі і середні міста, а також села в місцях ведення бойових дій і обстрілів. В цілому суттєво від дій агресора постраждали приблизно 10 областей; при цьому Донецька, Луганська, Харківська, Херсонська і Запорізька області – потребуватимуть повного інфраструктурного і житлового відновлення. У зв'язку з цим значна кількість українського населення переїхала з постійних місць проживання (12 млн. осіб), а понад 5,7 млн. осіб виїхали за кордон. Багато підприємств в Україні закрились, або суттєво знизили рівень своєї діяльності. Матеріальні втрати для нашої країни за 2,5 місяці війни оцінюються більшістю економічних експертів у понад 600 млрд. дол. США. До того ж, за прогнозами Світового банку, ВВП України за результатами 2022 року скоротиться на 45% [1;2].

Для зменшення економічних і фінансових втрат вітчизняного бізнесу під час війни Урядом України здійснено низку заходів для його підтримки – це спрощення і зниження оподаткування, скасування обов'язкової звітності та перевірок бізнесу, надання пільг щодо митного оформлення товарів тощо. Крім того, затверджено та введено у дію Програму щодо тимчасового переміщення підприємств з постраждалих під час війни регіонів. Зокрема зазначається, що українські підприємства, які знаходяться у зоні активних бойових дій, можуть отримати державну допомогу в переміщенні своїх потужностей до західних

областей України. Ця державна програма з евакуації бізнесів у відносно безпечні регіони України вже активно запрацювала і на неї подалися більше 1,5 тисячі компаній. Такі заходи в цілому сприяють більш швидкому відновленню активності вітчизняних бізнес-структур.

Дії Уряду України зі стимулювання бізнес-середовища й поступове пристосування підприємців до нових умов посприяло відновленню їх роботи. За результатами опитування Європейської Бізнес Асоціації, у квітні 2022 року суттєво скоротилась кількість непрацюючих підприємств – наразі таких 26%, тоді як місяць тому їх було 42%. З-поміж опитаних малих бізнесів 17% вже відновили роботу після тимчасового припинення і ще 23% готуються до відновлення.

В умовах війни продовжено й державну програму пільгового кредитування на здійснення підприємницької діяльності за програмою "Доступні кредити 5-7-9%". Усього з моменту старту цієї ініціативи суб'єкти підприємництва отримали від уповноважених банків понад 37 тисяч кредитів на загальну суму майже 100 млрд гривень.

Одночасно існує і низка ризиків для підприємців України під час війни – це обмежена робота правоохоронних, судових, податкових та інших органів влади; можлива недобросовісна поведінка певних постачальників та бізнес-партнерів під час воєнного стану; зменшення попиту на товари та послуги у зв'язку з низькою платоспроможності українців загалом; можливі також затримки в ланцюгах поставок продукції, матеріалів, ресурсів тощо[3].

Посилюють ризики для підприємницької діяльності в Україні також значні макроекономічні виклики: заблоковані порти не дають можливості нормально функціонувати по експортно-імпортним операціям, що суттєво звужує експортну виручку крупних підприємств і використання для економіки критично важливого імпорту; в таких умовах прогнозується зниження золотовалютних резервів; очікується посилення девальваційно-інфляційних процесів; значно зросте боргове навантаження на бюджет України та вітчизняний бізнес; комерційні банки посилюватимуть вимоги до позичальників і врахують в своїй кредитній політиці вищезазначені ризики, суттєво звужуючи рівень кредитування в Україні під час війни.

Разом мікро- та макроекономічні ризики суттєво погіршують підприємницько-інвестиційне середовище. Так, деякі компанії з іноземним капіталом вже на невизначений час призупинили свою діяльність в Україні. Очевидно в 2022 році буде значне в рази зниження прямих іноземних інвестицій в Україну. У зв'язку з цим необхідно низка заходів і стимулів для відновлення вітчизняної економіки і її подальшого зростання. На наш погляд, в існуючих умовах війни 2022 року, вітчизняним підприємницьким структурам для своєї перебудови і відновлення під нові виклики часу необхідну ліквідність може надати лише банківська система через пільгові кредити для бізнесу від держави. Якщо держава хоче швидке економічне відновлення, то має запрацювати

державна кредитна пільгова програма для підприємців ще на більш вигідних для бізнес-структур умовах і, головне, доступніших умовах, ніж за програмою "Доступні кредити 5-7-9%". Оскільки є значна кількість компаній, у яких постраждали працівники, знищені приміщення, основні фонди, втрачені сировина, готова продукція, технології і обладнання від військових дій агресора, тому необхідна бюджетна компенсація, або 0% кредит на відновлення своєї діяльності. В цьому аспекті у міжнародних партнерів є значна євро-доларова ліквідність і різні міжнародні організації (МВФ, ЄБРР, Світовий банк тощо), які ефективно могли б долучитись і надати такі гранти на відновлення економічної активності та пільгові кредити (0,25-2,5% в гривні) на масштабування підприємницької діяльності. Особливо це актуальне для постраждалих і переміщених компаній, підприємств зі змушеною зміною спеціалізації та комерційних організацій, які активно працевлаштовують переміщених осіб.

Крім того, доцільним є отримання коштів технічної фінансової допомоги для підтримки бюджету України під час війни від спеціалізованих фондів ЄС, ЄБРР, МВФ тощо. На наш погляд, щомісячна сума підтримки на рівні 5-10 млрд. дол. США значно полегшила б не тільки фінансування військових витрат, але й соціально-економічне становище в Україні. Так, фінансування в повному обсязі пенсій, стипендій, заробітних плат бюджетникам дає основу для функціонування і обслуговування малого і середнього підприємництва. Ще одним з ефективних кроків посилення економіки України під час війни і після її закінчення – є перегляд і списання (або «заморожування» виплат до повного відновлення після війни) низки боргів, таких як ВВП-варанти, чи кредити надані МВФ та іншими установами до війни. Відновлення буде більш швидким без «боргового зашморгу» для України. Крім того, доцільним є створення Агенції з відбудови інфраструктури України (з виділених грантових коштів країн G7, заарештованих активів і репарацій країни-агресора РФ) за сучасними стандартами ЄС та під егідою ЄС з фокусуванням в частині бізнесу на підвищенні продуктивності праці й формуванням низьковуглецевої, інноваційно орієнтованої економіки. Отримавши на відновлення інфраструктури найбільш передові технології й стимулюючи бізнес-структури в Україні змінюватись, ставати більш ефективними, інноваційними, екологічно і соціально спрямованими – українське суспільство швидше інтегрується до ЄС, а вітчизняні компанії наблизатимуться до рівня європейських. Вважаємо, що наведені автором заходи в значній мірі посприяють активізації бізнес-активності в Україні й розбудові якісно нової і більш конкурентоспроможної вітчизняної економіки [4;5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Total Refugee influx from Ukraine in neighboring countries / UNHCR / Operational Data Portal / 05.05.2022 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data2.unhcr.org/en/situations/ukraine>

2.Ukraine's prime minister says reconstruction planning must start now (2022) / The Economist / Apr 30th 2022 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.economist.com/by-invitation/ukraines-prime-minister-says-reconstruction-planning-must-start-now/21808965>

3.Слущкий Б. Час до роботи: як ввімкнути бізнес у часи війни / Інформаційне агентство «УНІАН» / 27.04.2022 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/finance/biznes-pid-chas-viyni-yak-rozpochati-y-chim-ce-mozhe-zagrozhuvati-novini-ukrajina-11802603.html>

4.Редзюк Є.В. Для перемоги потрібні масштабніші санкції проти РФ і повне відшкодування збитків (2022) / газета «Дзеркало тижня» / Рубрика: Макрорівень / 24.03.2022 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/dlja-peremohi-potribni-masshtabnishi-sanktsiji-proti-rf-i-povne-vidshkoduвання-zbitkiv.html>

5.Редзюк Є.В. Фінансово-економічні механізми та інструменти впливу на світогосподарські процеси (2021) / Наукові праці НДФІ. – 2021. – №4. – с. 34-47

*Руцишин М. О.,
аспірантка кафедри фінансів грошового обігу й кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах механізми та інструменти формування й використання фінансових ресурсів підприємства суттєво змінюються. Базовими вимогами до організації фінансового управління стають економічна відповідальність та оперативна адаптивність до змін у зовнішньому оточенні, які стимулюють економічну зацікавленість підприємств до раціонального формування та ефективного використання фінансових ресурсів. Практична реалізація цих вимог досягається шляхом розвитку фінансового потенціалу, який визначає фінансові можливості й конкурентоспроможність підприємств у динамічних ринкових умовах. Тому адекватна інтерпретація й ідентифікація фінансового потенціалу в умовах ринкової економіки набувають важливого значення як для наукових досліджень всіх інших аспектів його прояву, так і для розробки ефективних механізмів управління фінансовою діяльністю підприємств.

Фінансові ресурси є саме тим елементом фінансового потенціалу завдяки якому забезпечується стабільність та ефективність діяльності підприємств. Тобто поняття фінансового потенціалу включає в себе фінансові ресурси як його необхідну складову [1, с. 16].

Фінансові ресурси слід розуміти як власні та залучені джерела коштів підприємства, спрямованих на виконання фінансових зобов'язань, здійснення розширених відтворювальних витрат, економічне стимулювання працівників. З їх допомогою підприємство погасить поточний борг перед фінансовою та кредитною системою. У процесі функціонування фінанси змінюють свою форму на матеріальну і можуть бути використані для забезпечення деяких витрат виробничого процесу, щоб отримати майбутні економічні вигоди. Під формуванням та використанням фінансових ресурсів на підприємствах варто міркувати, що це є процес створення джерел капіталу для підтримки фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та виконання своїх фінансових зобов'язань [2].

Фінансовий потенціал є одним із ключових факторів, що визначають успіх підприємства в сучасних ринкових умовах. При цьому підприємства є більш конкурентоспроможними та привабливішими для інвестицій. Під цим терміном зазвичай розуміють сукупність існуючого та потенційну здатність нарощення потенціалу підприємств. Фінансовий потенціал також часто визначається джерелом фінансування підприємства. У ринковому середовищі України, що швидко змінюється, підприємства стикаються з труднощами ефективно

використовувати ресурси, знаходити резерви підвищення продуктивності, покращувати структуру активів. Для вирішення цих проблем фінансовий менеджмент підприємства спрямований на управління фінансовим потенціалом. Тому виникає потреба у створенні механізму управління фінансовим потенціалом підприємств, інтегрованого зі стратегічним баченням розвитку підприємства на ринку.

Фінансовий потенціал підприємства ми визначаємо як здатність розумно та ефективно використовувати наявні фінансові ресурси, а також здатність при необхідності збільшити обсяг цих ресурсів. Оцінка фінансових можливостей підприємства важлива як для вітчизняних, так і для зарубіжних користувачів інформації. При належному використанні фінансового потенціалу підприємства збільшують ринкову вартість, є сигналом для інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних органів та інших зовнішніх суб'єктів для оцінки доцільності інвестування та звернення до джерел їх фінансування [2, с. 44.].

Етапи оцінювання фінансового потенціалу підприємств наведені на рис. 1.

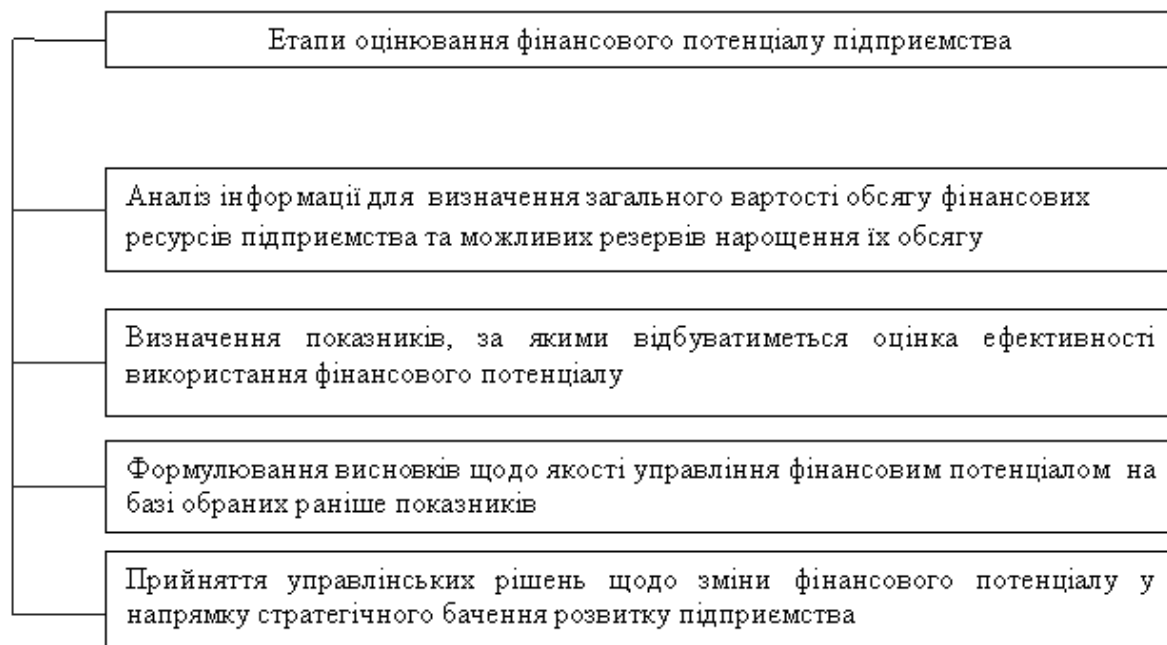


Рис. 1. Етапи оцінювання фінансового потенціалу підприємств [2]

Фінансовий потенціал підприємств є складною, динамічною і багаторівневою категорією. Визначаючи його економічний зміст як максимальний обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах спроможне залучити підприємства для реалізації своїх виробничих та інвестиційних програм.

Отже, фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства адаптуватися до мінливих економічних умов, оскільки відіграє важливу роль у спроможності підприємства генерувати позитивний, привабливий, ліквідний та фінансовий грошовий потік.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гайбура Ю. А. Концептуальні засади формування фінансових ресурсів підприємств за сучасних умов. *Агросвіт*. № 6. 2020. С. 14-21.
2. Корнійчук Г. В. Фінансові ресурси як елемент фінансового потенціалу агроформувань. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід*. № 8. 2017. С. 44-45.
3. Партин Г. О., Задерецька Р. І., Граціян О. В. Формування фінансового потенціалу підприємства. *Електронне фахове видання "Ефективна економіка"*. № 1. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754>

*Руцишин Н. М.,
д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет;
Козак А. Р.,
здобувач вищої освіти ступеня бакалавра
ОПП “Фінанси, банківська справа та страхування”
спеціальності “Фінанси, банківська справа та страхування”,
Львівський торговельно-економічний університет*

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ ДЕРЖАВИ

Інтерес до проблеми існування тіньової економіки не новий, тому аналізу тіньового сектора присвячено багато досліджень. Проте такому аспекту, як вплив тіньового сектора на економічну систему держави, приділяється недостатньо уваги.

Всесвітнім економічним форумом визнано, що тіньову економіку, економічну розбалансованість та обмеженість фінансових ресурсів відносять до основних глобальних ризиків наступного десятиліття. Глобалізація фінансової системи, розвиток банківської системи, системи електронної комерції та мережі нерухомості, відсутність міжнародної координації для усунення тінізації світової торгівлі та фінансів, використання фінансових інструментів та маніпулювання трансферним ціноутворенням з метою оптимізації оподаткування та відмивання грошей [1, с. 339].

До основних проблем тінізації економіки відносять тінізацію грошових фінансових потоків та тіньову зайнятість. Все більшої актуальності і важливості набуває дослідження тіньової економіки на світовому рівні, визначення її особливостей в різних країнах і формування системи захисту національних економік та глобальної економічної системи в цілому від негативного впливу процесів тінізації.

Виділяють такі види тіньової економіки:

1) “чорна” або кримінальна економіка, її ще називають економікою організованої злочинності (економічна діяльність, яка заборонена на законодавчому рівні, що пов'язана з виробництвом та продажем зброї, наркотиків, підробних ліків, а також дефіцитних товарів і послуг);

2) “сіра” тіньова економіка – це економічна діяльність з виготовлення та реалізації товарів та послуг, що дозволена законодавством, проте не обліковується, не подаються звіти і не оподатковується (прикладом може бути дрібний бізнес);

3) “біла” економіка (економіка “білих комірців”) – заборонена економічна діяльність, за якої не виробляється ніяких нових товарів чи послуг, проте відбувається прихований перерозподіл національного доходу.

Усі перераховані вище складові тіньової економіки негативно впливають на стан та розвиток економічної системи [2, с. 107]. Складові тіньової економіки відображені на рис. 1.

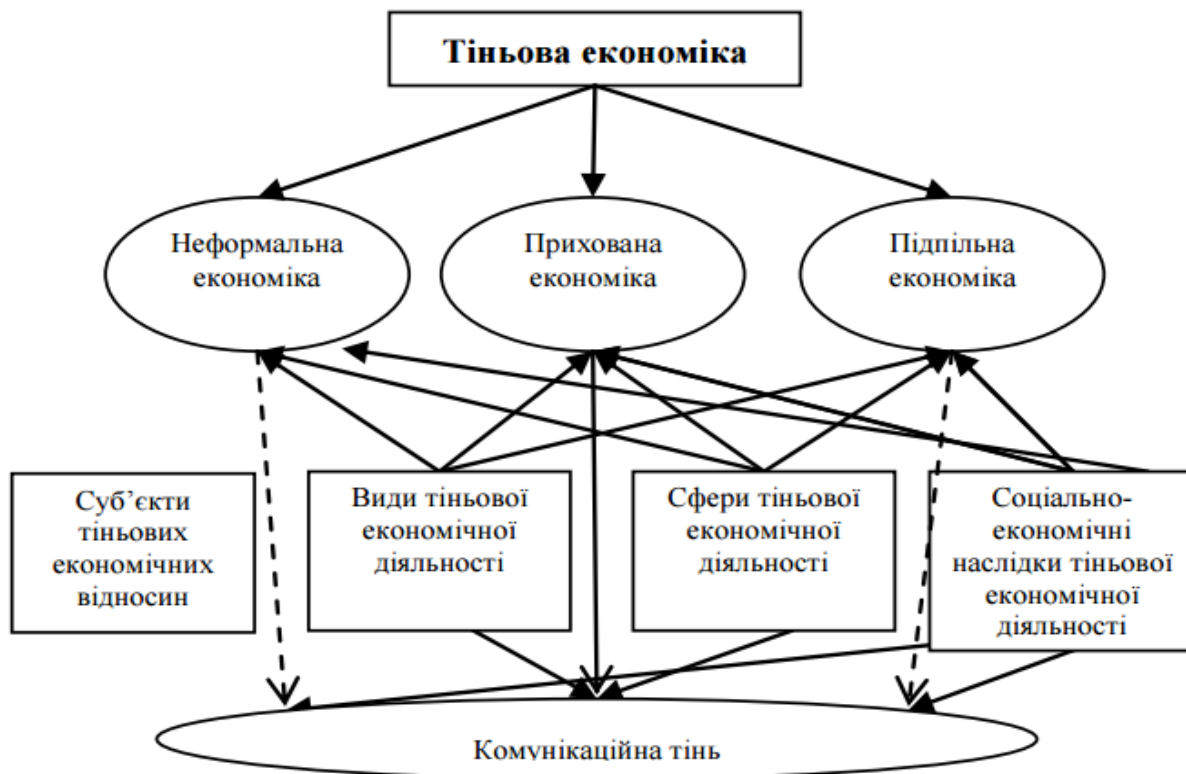


Рис. 1. Складові тіньової економіки [3, с. 12]

Поряд з тим, тіньова економіка виконує позитивні функції, а саме :

1) виступає як “економічне мастило”, що вирівнює перепади в економічній кон'юктурі через переміщення фінансових ресурсів із легальної до тіньової економік та навпаки;

2) є так званим “соціальним амортизатором”, на основі якого зменшуються соціальні витрати небажані для держави;

3) може розглядатися як “вбудований стабілізатор” коли надходять кошти в легальний сектор економіки (неофіційні доходи використовуються для придбання товарів та послуг в легальному секторі, оподатковуються та збільшують доходи державного бюджету) [4].

Отже, в умовах глобалізації, незалежно від рівня розвитку економіки будь якої країни, збільшується рівень тіньової економіки у світі. Існування тіньової економіки є не тільки в окремих країнах, а й на світовому рівні за умов існування глобальних гравців (держав, організацій), які виступають носіями тіньових процесів. Встановити рівень та масштаби тінізації економічної системи неможливо, адже немає загальновизнаних методів дослідження та оцінки

тіньової економіки. Однак, існуючі методи та методики демонструють, що на світовому рівні зберігається тенденція зростання загального рівня тінізації економік та відповідних втрат доходів різних країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Самойленко Є. Г. Сутність та етапи еволюції тіньової економіки. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Т. 2. С. 338-345.
2. Савченко І. Г., Іорданов А. Є. Тіньовий сектор економіки України: аналіз стану та напрями детінізації. *Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси*. 2012. № 3. С. 107-116.
3. Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання: аналіт. огляд / [упоряд.: С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін.]. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2017. 152 с.
4. Schneider F. The Shadow Economy in Europe. URL: https://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192.

*Сергієнко О.А.,
д.е.н., професор, НТУ «Харківський політехнічний інститут»;
Рилов Д.Ю.,
студент 2 курсу, НТУ «Харківський політехнічний інститут»*

ОСОБЛИВОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Франчайзинг активно розвивається у всіх країнах, і сьогодні в кожній сфері бізнесу є перевірені і прибуткові франшизи. За висновками експертів з франчайзингу, найпопулярнішими галузями є і надалі будуть залишатися сфера послуг та роздрібна торгівля. Насамперед, настільки активний розвиток франчайзингу пов'язаний з тим, що франчайзинг завжди асоціюється з інноваційними ідеями, пропонує впровадження сучасних технологій, покращення сервісу, креативні ідеї [2].

Отже, розглянемо, що ж таке франчайзинг. Франчайзинг - це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії. В перекладі з англійської "Franchise" означає "привілей", "пільга", "особливе право" [1].

Розглянемо ключові особливості даного виду підприємництва:

1. Франчайзі зобов'язується продавати продукт чи послуги за заздалегідь визначеними франчайзером законами і правилами ведення бізнесу. Франчайзі одержує дозвіл виробляти або надавати продукти та послуги, використовувати ім'я компанії, її репутацію (гудвіл), механізми підтримки, експертизу і маркетингові технології, якщо виконує усі правила [1].

2. Виконання вимог франчайзера - це прекрасна можливість отримати прибуток, та ні в якому разі не є недоліком. З метою одержання таких прав франчайзі робить первісний внесок франчайзеру, а далі сплачує щомісячні внески [1].

3. Франчайзі має право використовувати товарний знак на період виплати щомісячних внесків, і ніколи не стає його повноправним власником. Суми таких внесків обумовлюються у франчайзинговому договорі та є предметом переговорів [1].

4. Франчайзинговий пакет - повна система ведення бізнесу, передана франчайзі, яка дозволяє певному підприємцю, що може навіть не мати попереднього досвіду, чи знань навчання в даній галузі, вести свій бізнес успішно [1]

Це варто знати:

Будь-який вид бізнесу можна перетворити у франшизу. Міжнародна Асоціація Франчайзингу [3] виділяє 70 галузей господарства, де масштабування бізнесу можливе за франчайзинговою структурою. Щодо видів франчайзингу, відзначимо, що існують різноманітні форми франчайзингу. Вибір форми франчайзингу залежить від: виду господарської діяльності, стабільності франчайзера і його місця на ринку товарів і послуг, особливостей ринку місцевого франчайзі. Виділяють три основних види франчайзингу - товарний франчайзинг, виробничий і діловий [3].

Товарний франчайзинг («франчайзинг продукту (торгового імені)»)	Виробничий франчайзинг	Діловий франчайзинг («франчайзинг бізнес-формату»)
франчайзинг у сфері торгівлі та продажів кінцевого продукту. Франчайзером зазвичай є виробник, що продає продукт чи напівфабрикат дилеру-франчайзі, який буде здійснювати передпродажне і післяпродажне обслуговування клієнтів і відмовляється від продажу товарів конкурентів. В окремих випадках ведуча компанія має відношення і до сплати гарантійних послуг, відшкодуванню витрат на спільну рекламу	найбільш широко представлений у виробництві безалкогольних напоїв. Кожен з місцевих чи регіональних розливальних і пакувальних заводів є франчайзі від основної компанії. Відповідно, що товар в одній країні не повинен відриватися від товару в іншій.	Діловий - найпопулярніший вид франчайзингу. Франчайзер продає ліцензію приватним особам чи іншим компаніям на право відкриття представництва для продажу покупцям набору продуктів і послуг під ім'ям франчайзера. Таким чином, це франчайзинг на вид діяльності, тобто включення малого підприємства в повний виробничо-господарський цикл великої корпорації.

У певний момент, після того, як бізнес своїм успіхом довів свою життєздатність, засновники бажають розвивати свою справу. Виникає два шляхи: або розвивати справу, інвестуючи прибуток, або створювати франчайзингову систему. При створенні і розвитку франчайзингової системи розглядаються наступні ключові позиції:

1. Франчайзинг приносить додаткові кошти для розширення бізнесу.

2. Франчайзинг відкриває можливості швидкого проникнення на нові ринки і зміцнення власної репутації на вже існуючому.

3. Франчайзинг дозволяє споживачеві дізнатися більше про продукт або послугу, яку виробляє чи надає компанія.

У той же час існують і недоліки, які повинні мати на увазі обидві сторони взаємин:

- франчайзер не може розірвати відносини з франчайзі, адже у франчайзинговому договорі передбачені положення, що захищають франчайзі. Це, начебто, добре, проте такі положення значно ускладнюють вивід із системи франчайзі, що не виконують встановлених законів;

- більша частина споживачів сприймає кожне франчайзингове підприємство як частину єдиної мережі підприємств, які працюють під єдиним товарним знаком;

- франчайзери встановлюють систему виплат за надані послуги, приймаючи за основу відсоток від загальної суми продажів на кожному підприємстві. Франчайзі мають надавати звіт про загальну суму продажів франчайзеру, щоб він міг визначити суму оплати послуг. Задля зменшення суми внеску франчайзі може спробувати приховати суму продажів і надати неповний звіт;

- робота будь-якої франчайзингової системи заснована на принципах і стандартах, що є інтелектуальною власністю франчайзера. Хоча франчайзинговий договір забороняє франчайзі розголошувати подібну інформацію, іноді все рівно це трапляється, внаслідок чого вся франчайзингова система може сильно постраждати [1];

Аналіз динаміки та структури ринку в цілому за експертними оцінками [3] показує, що серед новостворених підприємств за останні роки близько 80% з них закриваються вже в перший рік існування. Підприємці ж, які придбали франшизу, безсумнівно, ризикують набагато менше, оскільки всього 14% франчайзингових проєктів закриваються в перший рік роботи. Тож варто сподіватися на подальший розвиток франчайзингу в Україні, адже франчайзинг пропонує нові ідеї, продукти, послуги, що сприяє розвитку економіки країни в цілому [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Франчайзинг: поняття, види, форми. Договір франчайзингу - веб-сайт. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/law/9649/>

2. Бізнес на готовому: що таке франчайзинг і як він працює - веб-сайт. URL: <https://ain.business/2021/05/08/shho-take-franchajzyng-i-yak-vin-praczyuye/>

3. Міжнародна Асоціація Франчайзингу – веб-сайт. URL: <https://www.franchise.org>

Сисоєнко І.А.,
к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет;
Карлюка Д.О.,
к. е. н., доцент кафедри економіки, підприємництва
та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ДОХОДІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Структурний аналіз доходів банківської установи здійснімо на прикладі акціонерного товариства комерційного банку «ПРИВАТБАНК» (далі - АТ КБ «ПриватБанк»). Структуру доходів АТ КБ «ПриватБанк» за 2016-2020 роки подано на рис. 1.

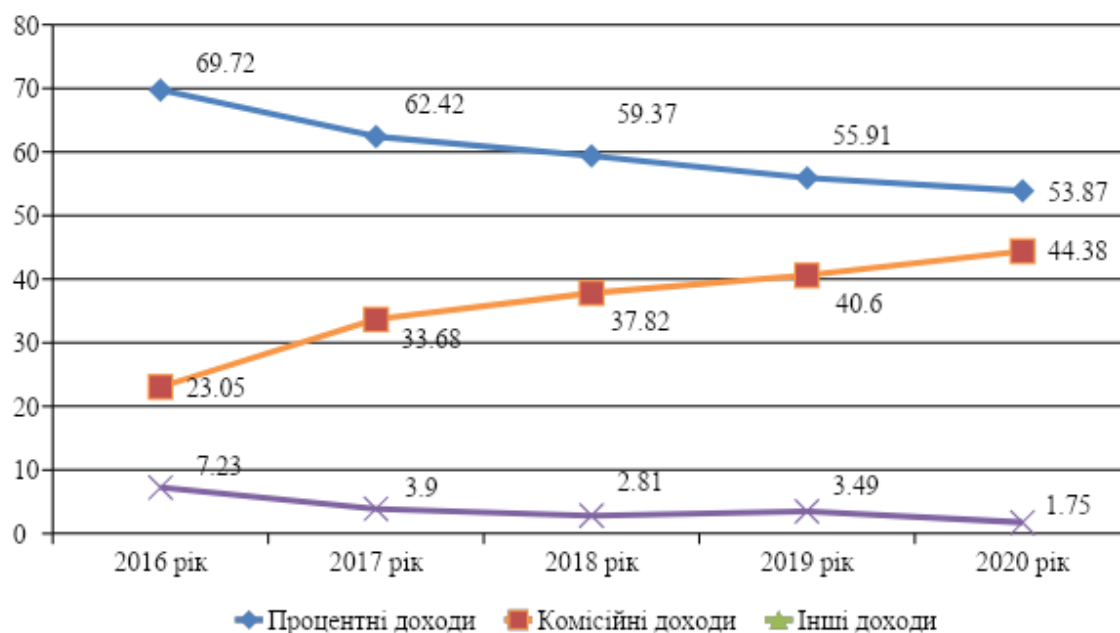


Рис. 1. Структура доходів АТ КБ «ПриватБанк» за 2016-2020 роки, %
*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

За аналізований період найбільшу частку усіх доходів становили процентні доходи. Так, у 2016 році процентні доходи займали 69,72% усіх доходів; у 2017 році 62,42%; а у 2018 році 59,37%, у 2019 році 55,91%, у 2020 році 53,8%. За період з 2016 року по 2020 рік частка процентних доходів АТ КБ «ПриватБанк» зменшилась на 15,85 в.п.

Комісійні доходи з кожним роком збільшували частку усіх доходів: у 2016 році процентні доходи займали 23,05% усіх доходів; у 2017 році 33,68%; а у 2018 році 37,82%, у 2019 році 40,6%, у 2020 році 44,38%. За період з 2016 року по 2020 рік частка комісійних доходів АТ КБ «ПриватБанк» збільшилась на

21,33%.

За іншими доходами АТ КБ «ПриватБанк» також спостерігається зменшення частки у структурі доходів: у 2016 році інші доходи займали 7,23% усіх доходів; у 2017 році 3,9%; а у 2018 році 2,81%, у 2019 році 3,49%, у 2020 році 1,75%. За період з 2016 року по 2020 рік частка інших доходів АТ КБ «ПриватБанк» зменшилась на 5,48%.

Зміна динаміки структури доходів АТ КБ «ПриватБанк» за 2017-2020 роки подано на рис. 2.

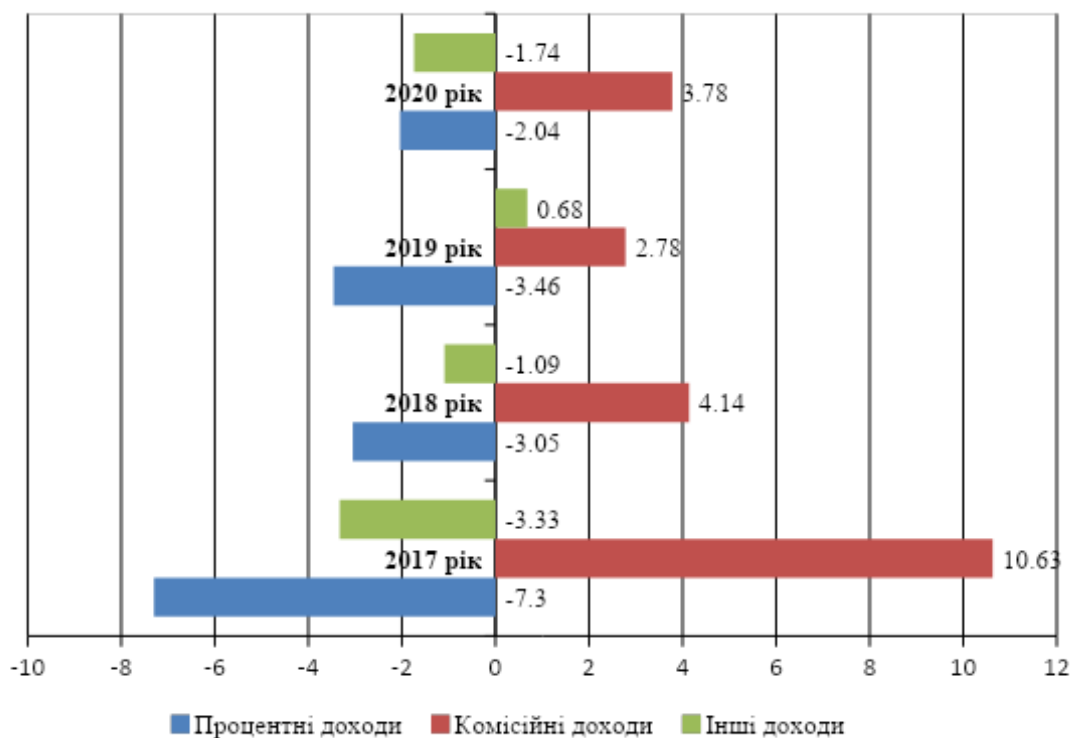


Рис. 2. Зміна динаміки структури доходів АТ КБ «ПриватБанк» за 2017-2020 роки, в.п.*

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

Як бачимо, частка процентних доходів у структурі усіх доходів банку поступово зменшувалась: у 2017 році на 7,3 в.п. а у 2018 році 3,05 в.п., у 2019 році 3,46 в.п., у 2020 році 2,04 в.п.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт акціонерного товариства комерційного банку «ПРИВАТБАНК». URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>. (дата звернення: 02.02.2022).

*Сисоєнко І.А.,
к. е. н., доцент, кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Херсонський національний технічний університет
Карлюка Д.О.,
к. е. н., доцент кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет
Гарбар М.Ф.
здобувач вищої освіти
Херсонський національний технічний університет*

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО БАНКУ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ

Європейський банк реконструкції та розвитку є багатостороннім банком, який сприяє розвитку приватного сектору та підприємницької ініціативи у 38 економіках на трьох континентах. Акціонерами банку є 69 держав, а також Європейський союз та Європейський інвестиційний банк. Інвестиції Європейського банку реконструкції та розвитку спрямовані на підвищення конкурентності, якості управління, екологічності, інклюзивності, життєздатності та інтегрованості економіки в регіонах його операцій [1].

Одним з головних напрямків діяльності Європейський банк реконструкції та розвитку є його операційна діяльність. Діяльність банківського департаменту становлять інвестиції у проекти, які здійснюються для сприяння країнам, які інвестує банк, у переході до відкритої ринкової економіки, а також для стимулювання сталого та інклюзивного зростання на основі принципів здорової банківської діяльності. Його головними інвестиційними продуктами є кредити, інвестиції в пайові фінансові інструменти та видача гарантій [1].

Кількість проєктів та їх загальну вартість відобразимо графічно. Кількість проєктів Європейського банку реконструкції та розвитку зображено на рис. 1

Як показують дані на рис. 1, кількість проєктів Європейського банку реконструкції та розвитку за аналізований період мала тенденцію до збільшення. Так, у 2017 році їх кількість зросла до 34 у порівнянні з минулим роком, а у 2019 році - до 57 у порівнянні з попереднім роком. Однак, у 2018 році та 2020 році кількість проєктів Європейського банку реконструкції та розвитку зменшилась на 17 та 41 у порівнянні з попередніми періодами. За період аналізу – 2016-2020 роки, кількість проєктів Європейського банку реконструкції та розвитку все ж таки мала тенденцію до збільшення, яке склала 33 проєкти.



Рис. 1. Кількість проєктів Європейського банку реконструкції та розвитку, шт.*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Загальна вартість проєктів Європейського банку реконструкції та розвитку зображена на рис. 2.



Рис. 2. Загальна вартість проєктів Європейського банку реконструкції та розвитку, млн. Євро.*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Як бачимо, витрати на проєктну діяльність за аналізований період мають тенденцію до збільшення у 2017 році – на 12969 млн. Євро, у 2019 році – на 2314 млн. Євро та до зменшення у 2018 році - на 5869 млн. Євро, у 2020 році - на 7660 млн. Євро.

Інші результати операційної діяльності Європейського банку реконструкції та розвитку зобразимо на рис. 3.

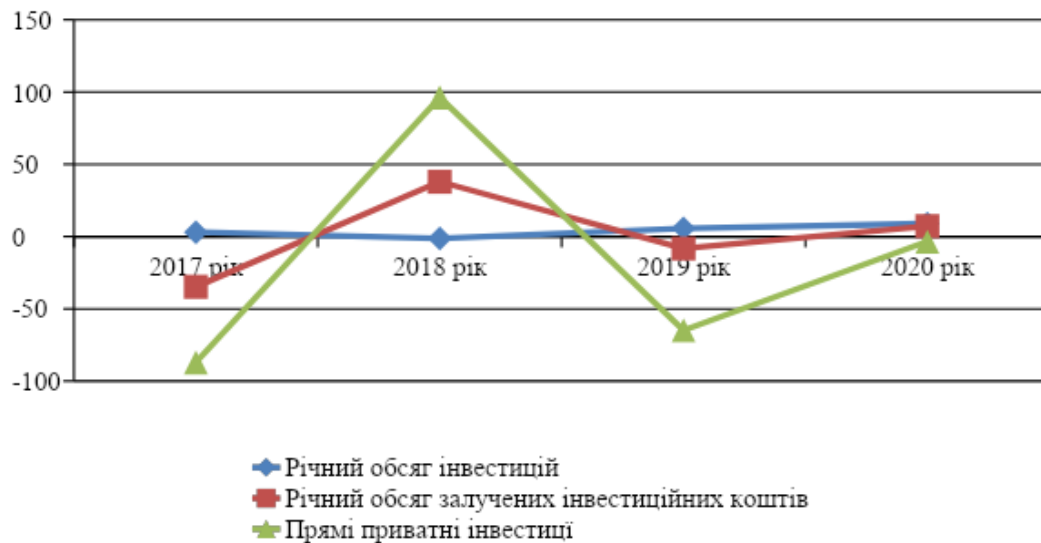


Рис. 3. Динаміка змін результатів операційної діяльності Європейського банку реконструкції та розвитку Європейського банку реконструкції та розвитку, млн. Євро.*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

За період аналізу – 2016-2020 роки, Річний обсяг інвестицій Європейського банку реконструкції та розвитку збільшивсь на 17,09%, а прямі приватні інвестиції зменшились на 70,66%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: <https://www.ebrd.com/ukraine.html>. (дата звернення: 02.05.2022).

*Солоненко Ю.В.,
к. е. н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
корпоративної та просторової економіки,
ДонНУ імені Василя Стуса*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ФІНАНСУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ГРАНТОВИХ КОШТІВ

Кожному бізнесу іноді потрібна додаткова допомога, особливо коли справа стосується фінансів. Додатковий грошовий потік або внесок у проект може допомогти вам залучити нове обладнання, наймати співробітників і розвивати свій бізнес, або взагалі розпочати його. Гранти можуть надати організаціям цінні ресурси для виконання проектів або надання послуг, які вони інакше не змогли б дістати. Однак важливо пам'ятати, що гранти є конкурентними. Щоб знайти відповідний грант, спланувати проект, а потім розробити пропозицію, потрібно багато часу та підготовки, тому даний спосіб фінансування має як свої переваги, так і недоліки.

Актуальність дослідження переваг та недоліків фінансування різного типу видів діяльності на грантовій основі засвідчують публікації провідних вітчизняних та зарубіжних економістів : В. Мартиненко, Л. Андрюшина, О. Марченко, Д. Сушко, О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русій, та багато інших провідних дослідників.

Грант – це ресурс який може бути не тільки фінансовий, а і у вигляді устаткування, та який наданий на безоплатній і безповоротній основі фізичними, юридичними особами і міжнародними організаціями для реалізації того чи іншого проекту. Метою такого типу фінансування є певне соціальне покращення [1].

Існує кілька видів грантів : загальної підтримки, на програми або проекти, із частковим фінансуванням, капітальний, корпоративний, початковий та у натуральній формі. Грант загальної підтримки дає змогу підтримати основну діяльність організації, забезпечити її стабільність та розвиток. Грант із частковим фінансуванням передбачає залучення саме фінансової допомоги. Капітальний грант в свою чергу використовується для придбання необхідного обладнання, ремонт. Початковий грант відповідно надається на першому етапі розвитку організації з метою забезпечення стабільності та функціонування. Саме на корпоративний грант, який надається підприємницьким структурам, може передбачатися свіфінансування проекту з боку бізнесу. Грант у натуральній формі дає змогу отримати допомогу у вигляді матеріальних цінностей [1].

Коли люди думають про фінансування бізнесу, вони, швидше за все, думають про грант для бізнесу. Гранти пропонують суму грошей на загальну вартість проекту, і ці гроші не потрібно повертати. Вони часто фінансуються урядовими ініціативами, тому орієнтовані на певні типи бізнесу та проекти, щоб забезпечити зростання в цих сферах.

Гранти, як правило, мають зворотну силу, тобто ви заздалегідь узгоджуєте свій проект з грантодавцем, завершуєте свій проект, а узгоджена сума повертається після завершення проекту. Це і захід боротьби з шахрайством, і спосіб контролю над обсягом фінансування, яке вони виділяють.

Найбільша перевага грантового фінансування полягає в тому, що гроші, які ви отримуєте, не потрібно повертати – цей внесок може допомогти вам заощадити гроші на вашому проекті або дозволити витратити гроші в інших сферах

Оскільки проекти фінансування спрямовані на певні ініціативи, вони можуть спонукати вас розвивати сфери вашого бізнесу, які ви, можливо, не розглядали, наприклад, наймати консультанта або вивчати ваш вплив на навколишнє середовище. Ці проекти можуть допомогти зробити бізнес ефективнішим, кращим для планети та вивчити нові точки зору для вашої компанії.

Багато грантів доступні лише для існуючих компаній, тому потрібно зареєструвати або створити свій бізнес, перш ніж подавати заявку, щоб збільшити свої шанси на успіх [2].

Також, є певні недоліки які можна виокремити, а саме: гранти пропонують лише відсоток від вартості вашого проекту – зазвичай від 10 до 30%, хоча деякі гранти можуть досягати 50%. Ви несете відповідальність за отримання решти фінансування, необхідного для завершення проекту, це інколи викликає проблеми.

Бізнеси, які тільки створенні часто виключаються з грантової підтримки. Гранти зазвичай фінансуються за рахунок коштів платників податків, тому агенції повинні переконатися, що проекти, які вони фінансують, забезпечують хороше співвідношення ціни і якості, а це їм важко оцінити, якщо ваш бізнес не має досвіду. Більшість грантів розглядатимуться для запусків з двох років торгівлі.

Гранти можуть бути дуже конкурентоспроможними – зрештою, кожен вважає свій проект справді цінним для суспільства. Проект має відображати відмінне співвідношення ціни та якості та добре відповідати пріоритетам гранту.

Гранти обмежують те, що вони охоплюють, і часто доступні лише для двох цілей; придбання обладнання (капітальне фінансування) або консультації, які включають проекти досліджень і розробок (відомі як фінансування доходів). Їх не можна використовувати для маркетингу чи оборотного капіталу для вашого бізнесу, що робить гранти не привабливими для багатьох підприємств.

Ще одним недоліком можна вважати те, що гранти часто є умовними – вони призначені для підтримки зростання бізнесу, тобто вам часто потрібно погодитися на створення робочих місць за ставкою, встановленою постачальником грантів, або, можливо, доведеться погодитися виплачувати реальну прожиткову заробітну плату, наймати з недостатньо представлених груп або зменшити викиди вуглецю [3].

Висновки. Отже, можна виокремити таку перевагу грантів як неповернення коштів після реалізації проекту, що безумовно допоможе заощадити кошти. Також, так як проекти фінансування спрямовані на певні ініціативи, вони можуть спонукати на розвиток сфери вашого бізнесу, який залишився поза вашою увагою, що допоможе зробити бізнес ефективнішим, та кращим. Але не потрібно забувати про недоліки такого типу фінансування, а саме те, що бізнеси які є на початковому етапі своєї діяльності часто виключаються з грантової підтримки, також присутня велика конкуренція на таке фінансування. Також, існує обмеження у грантів на те, що не охоплює фінансування, а саме неможна використовувати на маркетинг, та в якості оборотних коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк, В. В. Письменний, В. М. Русій. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади: Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ». 2015.396 с.

2.Harper James: Використання грантів: недоліки. URL: <https://harperjames.co.uk/blog/using-grants-the-advantages-and-disadvantages/>

3.York & North Yorkshire, growth hub: Переваги використання грантових коштів. URL: <https://www.ynygrowthhub.com/blog/article/the-pros-and-cons-of-business-grant-funding-and-loans/>

Ческідова І.О.,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти
обліково-фінансового факультету,
Миколаївський національний аграрний університет;
Бурковська А.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний аграрний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

На економіку України протягом останніх років активно впливають негативні чинники, що призводить до нестабільності банківської системи, порушуючи її фінансову стійкість. Протягом декількох років таким чинником для банківської системи виступали наслідки пандемії COVID-19, проте завдяки прийнятим на державному рівні рішенням, банківська система залишалась прибутковою та стійкою. Наразі Україна, перебуваючи в умовах воєнного стану, зазнає нового «удару» по економіці. Тому питання дослідження фінансового стану банківської системи в умовах сьогодення є досить актуальним.

Дослідженням питання оцінки фінансової стійкості банківських установ присвячена велика кількість праць вітчизняних науковців: Б.В. Самородова [1], І.Ф. Лобачева [2], М.П. Федішина [3].

Банківський сектор України є досить динамічним та зазнає постійних змін. У таблиці 1 наведемо основні показники банківського сектору протягом січня-березня 2022 року.

**Таблиця 1 Основні показники банківської системи України протягом
січня-березня 2022 року**

Найменування	Місяці 2022 р.			
	01.01.2022	01.02.2022	01.03.2022	01.04.2022
Кількість діючих банківських установ	71	71	69	69
З них: з іноземним капіталом	33	33	31	31
У т.ч. зі 100% іноземним капіталом	23	23	22	22
Активи, млн грн	3053928	2032019	1993071	1970072
Резерви за активними операціями банків, млн грн	308309	314752	271644	287122
Пасиви, млн грн	2053928	2032019	1993077	1970072
Капітал, млн грн	255678	259293	246434	208107
Рентабельність активів, %	4,09	4,20	2,93	-0,03
Рентабельність капіталу, %	35,15	33,30	23,31	-0,26

Джерело: сформовано авторами на підставі матеріалів [4]

Станом на 1 квітня 2022 року в Україні діє 69 банківських установ, 31 з яких з іноземним капіталом та 22 із 100% іноземним капіталом.

Згідно з Постановою Правління Національного банку України з 25 лютого 2022 року НБУ відкликав ліцензію та починає процедуру ліквідації АТ «МІЖНАРОДНИЙ РЕЗЕРВНИЙ БАНК», який на 100% належить ПАТ "Сбербанк Росії" та ПАТ «Промінвестбанк», який на 99,77% належить Державній корпорації розвитку "ВЕБ.РФ"[6], [7].

Спостерігається скорочення обсягу активів та пасивів: показник у березні менший за показник у лютому на 1,15%, а лютому в порівнянні з січнем – менший на 1,91%. Не дивлячись на збільшення капіталу на початку 2022 року, надалі спостерігається його зменшення: на 5% у лютому та на 16% у березні 2022 року.

Досить помітне зменшення спостерігається серед показників рентабельності активів та капіталу. Рентабельність капіталу на початок року становила 35,15%, що є досить значним та такий рівень рентабельності зацікавлював іноземних інвесторів та спонукав власників до розширення бізнесу. Якщо у лютому даний показник становив 23,31 %, то наразі рівень рентабельності капіталу становить від’ємне значення, а саме -0.26%. Значно знизився також рівень рентабельності активів: з 2,93% у лютому до -0,03% у березні.

Розглянемо також більш детально доходи та витрати банківських установ протягом січня-березня 2022 року в таблиці 2

Таблиця 2 Доходи та витрати банківських установ протягом січня-березня 2022 року, млн грн

Показник	Січень 2022	Січень-лютий 2022	Січень-березень 2022
Доходи	24944	49546	70937
Витрати	17800	39632	71097
Відрахування в резерви	1575	5719	21574
Податок на прибуток	915	1671	35
Чистий прибуток (збиток)	7145	9913	-160

Джерело: сформовано авторами на підставі матеріалів [5]

Таким чином, можемо зазначити, що доходи банківських установ протягом січня-березня 2022 року склали 70,937 млрд грн, в той час, як витрати – 71,097 млрд грн.

Викликаний такий збиток переважно тим фактом, що банківські установи протягом 1 кварталу 2022 року активно формували резерви під очікувані збитки. Відрахування в резерви станом на кінець березня становлять 21574 млн грн.

Досить значним чином негативно відобразились на результатах банківської діяльності введені банками кредитні канікули, а також зниження комісій за користування власними послугами. Темпи зростання чистого процентного доходу в березні значно сповільнилися - до 17%. Чистий комісійний дохід скоротився за I квартал на 13%. Також зазначимо, що одним із негативних факторів, що й надалі буде впливати на результати діяльності банківських

установ є загальне зниження попиту на банківські послуги, включаючи кредитування.

НБУ задля підтримки стабільності банківської системи запроваджує активні заходи, серед яких можна виділити спрощення підходу щодо формування кредитного ризику, включення до розрахунку економічних нормативів достатності капіталу мінімального розміру оперативного ризику, пом'якшення обмежень щодо активних операцій з пов'язаними з банком особами з метою підтримки стратегічно важливих галузей [8].

Отже, можемо зробити висновок, що за підсумками 1 кварталу 2022 року банківські установи отримали збиток, проте дане явище, переважно, було викликано відрахуваннями до резервів серед банків. Хоча 44 банки залишилися прибутковими, 25 зазнали збитків у загальному розмірі 6,01 млрд грн, що є досить суттєвим значенням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Самородов Б.В. Діагностика фінансового стану банків на основі аналізу їхньої надійності. Вісник Університету банківської справи. 2015. № 1 (22). С. 107-115.

2.Лобачева І.Ф. Діагностика фінансового стану банківських установ в сучасних умовах. Інноваційна економіка.2015. №3 (58). С. 223-227.

3.Федишин М.П., Жаворонок А.В., Ковальчук Н.О. Аналітична оцінка фінансової стійкості та стабільності банківської системи України на основі індикаторів. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 6(74). С.83-88. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-59>.

4.Національний банк України. Основні показники діяльності банків: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/files/stat/Ratios_Banks_2022-02-01.xlsx

5.Національний банк України. Доходи та витрати банків: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/files/stat/Inc_Exp_Banks_2022-04-01.xlsx

6.Про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію АТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк»: Постанова Правління Національного банку України №90-рш/БТ від 25.02.2022 URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Decision_25022022_90_rsh_bt

7.Про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію АТ «Міжнародний резервний банк»: Постанова Правління Національного банку України №91-рш/БТ від 25.02.2022 URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Decision_25022022_91_rsh_bt

8.Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України: Постанова Правління Національного банку України №80 від 22 квітня 2022 року URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_22042022_80

СТІЙКІ ФІНАНСИ ЯК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

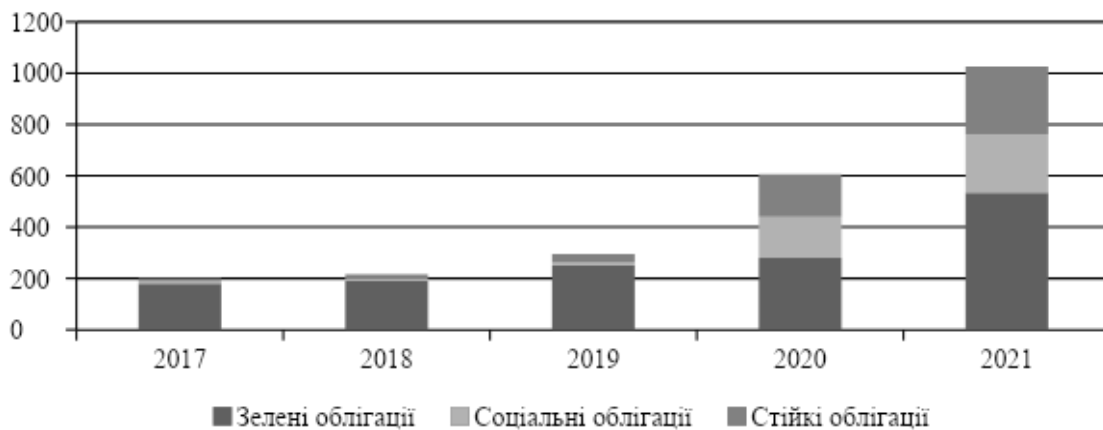
В умовах посилення невизначеності через глобальну пандемію, зростаючу геополітичну напруженість та економічну нерівність між багатими та бідними країнами, погіршення стану навколишнього середовища та глобальне потепління важливими чинниками при прийнятті інвестиційних рішень стають екологічні, соціальні та управлінські показники компанії. У сучасній фінансовій теорії напрямки інвестування, які реалізуються із застосуванням концепції ESG-критеріїв (англ. environmental, social, governance - навколишнє середовище, соціальна сфера, корпоративне управління), позначаються специфічною термінологією - sustainable finance (стійкі фінанси, стале фінансування), sustainable investing (інвестиції у сталий розвиток), responsible investing (відповідальне інвестування), socially responsible investing (соціально-відповідальні інвестиції).

Стійкі фінанси відіграють ключову роль у досягненні цілей політики в рамках Європейської зеленої угоди та міжнародних зобов'язань ЄС щодо клімату та цілей сталого розвитку. У рамках Європейської зеленої угоди створено Платформу сталого фінансування, яка стала дорадчим органом щодо розробки технічних критеріїв перевірки таксономії ЄС. Також зусиллями Європейського Союзу, Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Світового банку створено Міжнародну платформу щодо сталого фінансування (IPSF), метою якої є допомога приватному бізнесу трансформувати капітал в екологічно стійкі інвестиції. Разом 18 членів IPSF представляють 50% населення світу і 55% світового ВВП [2].

Міжнародні компанії активно випускають облігації ESG (зелені, соціальні й стійкі облігації). Їх зростання збільшується завдяки компаніям та центральним банкам, які в період пандемії активно підтримують зусилля щодо стійкого розвитку. У 2021 році ринок стійких облігацій вперше перевищив 1,03 трлн доларів США, що на 69% більше ніж у 2020 р. та втричі більше за 2019 р. (дані Environmental Finance Data) (рис. 1).

Одним з найбільших й найшвидше зростаючих сегментом стійкого інвестування є зелені облігації. З тих пір, як Світовий банк випустив в 2008 році першу в світі зелену облігацію ринок постійно зростає. У 2021 році за даними Climate Bonds Market Intelligence випуск зелених облігацій (націлені на екологічно чисті проекти), склав більше ніж півтрильйона доларів (517,4 млрд

доларів США). Аналіз діяльності корпорацій, власників активів, банків розвитку дав можливість Climate Bonds прогнозувати поступове зростання ринку зелених облігацій до 5 трлн дол до 2025 року [4]. З такими прогнозами погоджуються й інші фінансові інституції. BNP Paribas SA, один з найбільших андеррайтерів облігацій, пов'язаних з ESG, прогнозує, що у 2022 р. глобальний продаж зелених облігацій складе 880 млрд дол., в тому числі 265 млрд дол. на ринках, що розвиваються. За прогнозами Morgan Stanley, ринок зелених облігацій у 2022 році досягне 950 мільярдів доларів США [1]. В той же час, такі темпи розвитку можуть посилювати ризики фінансової стабільності. Зелені облігації користуються попитом й на вторинному ринку.



Джерело: [3]

Рисунок 1 – Динаміка ринку стійких облігацій, млрд. дол США

Не зважаючи на високі темпи зростання ринку стійких фінансів, він все ще знаходиться в зародковому стані. Особливо в багатьох країнах, що розвиваються. Фактором стримування розвитку ринку стійкого інвестування, є відсутність чітких правил та стандартів його роботи. Компаніям складно досягнути 17 цілей сталого розвитку (ЦУР ООН) або 169 цілей ООН, а інвесторам складно зрозуміти ефективність досягнень компаній за відсутністю стандартизації. До того ж, бізнес завжди залишається прибуткоцентричним, тому залучаючи кошти на стійкі інвестиції, компанії можуть мати проекти, які небезпечні для екології або передавати частину свого шкідливого виробничого процесу іншим компаніям чи юрисдикціям на аутсорсинг.

Вирішити проблеми має інституалізація ринку стійких фінансів та розробка чіткої таксономії для стійкого фінансування. Це допоможе інвесторам та іншим зацікавленим сторонам приймати ефективні інвестиційні рішення. Важлива робота урядів, регуляторів, центральних банків, міжнародних організацій та банків розвитку щодо створення правил, механізмів ESG та методики вимірювання стійкості та оцінки національних, галузевих та локальних показників стійкого розвитку країн, підприємств та екосистемних послуг.

Удосконалення також потребують конкретні КРІ для ESG, які допоможуть бізнесу досягнути своїх стратегічних та операційних цілей.

Важливими стійкі фінанси можуть стати й для післявоєнного відновлення економіки України, де в результаті російської агресії страчено та вбито тисячі людей, зруйновано тисячі житлових будинків, лікарень, шкіл, дитячих садочків та інфраструктурних об'єктів, мільйони людей втратили роботу та бізнес, більше 10 мільйонів стали вимушеними переселенцями. Випуск соціальних й стійких облігацій допоможе відбудувати житло та інфраструктуру українських міст та сіл, вирішить питання безробіття та освіти, залучить такі необхідні для країни іноземні інвестиції. Використання принципів ESG при інвестуванні також дозволить інвестувати в оборонний сектор, стан якого фактично стає передумовою для вирішення різних соціальних питань та захисту демократичних цінностей. До того ж, коштом, що будуть акумульовані таким чином на відбудову економіки країни, буде забезпечено максимальну прозорість використання, що особливо важливо в умовах відсутності захисту права власності та високого рівня корупції в країні.

Таким чином, прагнення людства до стійкого розвитку змінює не тільки наш спосіб життя, але й фінансові відносини. Враховуючи важливість фінансового сектора у забезпеченні стійкого розвитку, необхідно більше уваги приділяти як у академічних дослідженнях, так й в фінансовому середовищі питанням стійких фінансів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Green Bonds Still Have Long Way to Go to Dent Climate Crisis. Feb 2022. URL: <https://www.bloombergquint.com/onweb/green-bonds-still-have-a-long-way-to-go-to-dent-climate-crisis> (дата звернення: 01.04.2022).

2.Overview of sustainable finance. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/overview-sustainable-finance_en (дата звернення: 19.01.2022).

3.Sustainable Bonds Insight 2022. URL: <https://www.environmental-finance.com/assets/files/research/sustainable-bond-insight-2022.pdf> (дата звернення: 02.04.2022).

4.\$1Trillion Annual Green Bond Milestone Tipped for end 2022-\$5Trillion Annual by 2025 is new Global Target. URL: <https://www.climatebonds.net/resources/press-releases/2021/10/1trillion-annual-green-bond-milestone-tipped-end-2022-5trillion> (дата звернення: 15.02.2022).

РОЗДІЛ 2.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ І ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ambarchian M. S.,
*PhD in Economics, Associate Professor,
 Assoc. Prof., Department of Tax Management and Financial Monitoring
 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

MODELS FOR CORPORATE BANKRUPTCY PREDICTION

A few days after neighboring countries unleashed the unprovoked war on Ukraine in February 2022, a majority of transnational corporations made a decision to cease their activity in the territory of Russia as the aggressor state in order to deprive it from additional financial sources and, subsequently, to refrain from purchasing new weapons.

As a result, a significant part of these corporations will incur losses in particular geographical segments this year. Therefore, executive officers will encounter a need to assess the likelihood of bankruptcy for their corporations. To accomplish these goals, scientific sources propose us a set of mathematical models being useful for carrying out calculations with figures from financial statements.

1. Altman models.

Edward Altman drew up his original model intended for public manufacturing companies in 1968. Later, E. Altman developed two models supplementing the original one: the model “A” for private manufacturing companies in 1983 and the model “B” for private general companies in 1993.

- 1) the original model for public manufacturing companies:

$$\text{Original} = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5;$$

- 2) the model “A” for private manufacturing companies:

$$\text{Model "A"} = 0.717X_1 + 0.847X_2 + 3.107X_3 + 0.420X_4 + 0.998X_5;$$

- 3) the model “B” for private general companies:

$$\text{Model "B"} = 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4.$$

Formulas for variables are as follows: X_1 = working capital/total assets; X_2 = retained earnings/total assets; X_3 = earnings before interests and taxes/total assets; X_4 = market value of equity/total liabilities (for the original model); X_4 = book value of equity/total liabilities (for the “A” and “B” model); X_5 = sales/total assets [1].

To determine the possibility of bankruptcy, you should compare an obtained score of a certain model with a scoring system in the table below (Table 1).

Table 1

Scoring systems for the Altman, the Springate, and the Zmijewski models

Type of the model	Score	Forecast
Altman original	Above 3.0	Bankruptcy is not possible
	1.8 to 3.0	Uncertainty zone
	Below 1.8	Bankruptcy is possible
Altman “A”	Above 2.9	Bankruptcy is not possible
	1.23 to 2.9	Uncertainty zone
	Below 1.23	Bankruptcy is possible
Altman “B”	Above 2.60	Bankruptcy is not possible
	1.10 to 2.60	Uncertainty zone
	Below 1.10	Bankruptcy is possible
Springate	$S > 0.862$	Low likelihood of bankruptcy
	$S < 0.862$	High likelihood of bankruptcy
Zmijewski	$X > 0$	High possibility of bankruptcy
	$X < 0$	Low possibility of bankruptcy

2. Springate model

Drawing on procedures developed by E. Altman, Gordon Springate introduced his own model in 1978. G. Springate applied the multiple discriminate analysis to choose four out of nineteen financial ratios widely exploited by accountants and analysts.

The Springate model formula implies:

$$S = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.4D.$$

Formulas for variables are as follows: A = working capital/total assets; B = earnings before interest and taxes/total assets; C = earnings before tax/current liabilities; D = sales/total assets [2].

3. Zmijewski model

In 1984, Mark E. Zmijewski suggested the X-score model for prognosticating enterprise's bankruptcy for the next two years.

The Zmijewski model formula implies:

$$X = -4.3 - 4.5X_1 + 5.7X_2 - 0.004X_3.$$

Formulas for variables are as follows: X_1 = net income/total asset; X_2 = total liabilities/total assets; X_3 = current asset/current liabilities [3].

The Puma SE is one of the world's leading sports brands, which, on 3 March 2022, announced the suspension of its activity in Russia. I have computed the above-mentioned scores, using figures of the Puma SE (Table 2) [4]. Since the Puma SE is a public manufacturing corporation, I have chosen the Altman original model among three models suggested by E. Altman.

Table 2

Raw data from the Puma SE Consolidated Annual Report 2021

<i>Figure</i>	<i>2021, Euro million</i>
Sales	6805.4
Earnings before interest and tax (EBIT)	557.1
Earnings before tax (EBT)	505.3
Net earnings	376.8
Total assets	5728.3
Current assets	3489.8
Total liabilities	3449.8
Current liabilities	2164.5
Working capital	727.9
Retained earnings	490.1
Market value of equity (149.59 billion shares at a price of € 80.42)	12030.0

Having calculated and generalized values of the variables in the form of table, we can make a prediction about the probability of failure for the examined corporation (Table 3). The acquired scores enable us to outline that the Puma SE should not go bankrupt in the next two years.

Table 3

Results of applying the prediction models

<i>Model Indicator</i>	<i>Altman original model</i>	<i>Springate model</i>	<i>Zmijewski model</i>
<i>Variables</i>	X1=0.127 X2=0.086 X3=0.097 X4=3.487 X5=1.188	A=0.127 B=0.097 C=0.233 D=1.188	X1=0.066 X2=0.602 X3=1.612
<i>Score</i>	3.872	1.059	-1.170
<i>Bankruptcy probability</i>	Low	Low	Low

Thus, after the release of financial statements 2022 and 2023, it will be useful to check the aforementioned prognostication. Regardless of suffered losses in the indicated geographical segment, the Puma SE as a financially strong corporation with large capacity reserves will certainly overcome a problem of reorienting its distribution towards other countries and find new consumers of its high-quality commodities.

REFERENCES

1. Samarakoon L., Hasan T. Altman's Z-Score Models of Predicting Corporate Distress: Evidence from the Emerging Sri Lankan Stock Market. *Journal of the Academy of Finance*. №3. 2003. pp.119-125.
2. Agarwal A., Patni I. Bankruptcy Prediction Models: an Empirical Comparison. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*. 2019. №8(6S2). pp. 131-139.
3. Januri, Nurmala Sari E., Diyanti A. The Analysis of the Bankruptcy Potential Comparative by Altman Z-Score, Springate and Zmijewski Methods at Cement Companies Listed in Indonesia Stock Exchange. *Journal of Business and Management*. 2017. №19(10). pp. 80-87.
4. Puma Consolidated Financial Statements 2021. URL: <https://about.puma.com/en/investor-relations/financial-reports> (date of request: 13.04.2022).

*Амбарчян М. С.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
податкового менеджменту та фінансового моніторингу
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»;
Колеснікова А. Г.,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

АНАЛІЗ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ВЕЛИКИХ РОЗДРІБНИХ МЕРЕЖ НА ОСНОВІ КРИВОЇ ЛОРЕНЦА

У лютому 2022 р. значна частина всеукраїнських роздрібних мереж зазнала втрат майна та змушена була призупинити свою діяльність через воєнні дії країни-агресора. Це призвело до зменшення податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів. У такій ситуації важливим є визначення розміру внеску кожної мережі у зростання добробуту країни у попередні роки з метою прийняття рішення урядом щодо надання тій чи іншій роздрібній мережі фінансових дотацій для відбудови у повоєнний період.

Для проведення дослідження авторами були використані дані 10 великих роздрібних мереж України за 2020 р. (табл. 1) [1]. Для аналізу справедливості розподілу витрат з податку на прибуток між цими мережами з урахуванням їхніх виручок від реалізації авторами була обрана крива Лоренца. Крива Лоренца – графічне відображення функції розподілу, яка демонструє ступінь нерівномірності розподілу доходів в галузі. У випадку повної рівності крива Лоренца матиме вигляд прямої лінії. Якщо доходи розподіляються абсолютно нерівно, тоді крива буде складатися із двох секцій, які утворюють прямий кут [2].

На основі даних табл.1 авторами побудовано дві криві Лоренца: для оцінки рівномірності розподілу чистого доходу від реалізації та рівномірності сплати податку на прибуток цими мережами у 2020 р.

З рис. 1 видно, що перші 2 мережі охоплюють 59,39 % обсягів чистого доходу від реалізації ринку, хоча такий обсяг, при умовно рівномірному розподілі, мав бути у перших п'яти мереж. З рис. 2 видно, що, при умовному рівномірному розподілі обсягів сплати податку на прибуток, перші 5 мереж у рейтингу мали б охоплювати 50 % обсягів сплати податку на ринку. Але, з рис. 2 видно, що майже такий відсоток охоплює одна мережа – АТБ-Маркет – 44,5 % ринку. Політика підприємств повинна бути спрямована на те, щоб відхилення лінії кривої Лоренца від лінії абсолютної рівності не було надмірним [2].

Таблиця 1

Дані найбільших роздрібних мереж для побудови кривої Лоренца

Корпорація	Чистий дохід від реалізації, млрд. грн.	Ринкова частка, %	Сумарна ринкова частка, %	Обсяги витрат з податку на прибуток, млн. грн.	Частка сплати податку на прибуток, %	Сумарна ринкова частка, %	Кількість мереж у вибірці	Сумарна ринкова частка при рівномірному розподілі, %
АТБ-Маркет	123,9	42,21	42,21	1263,5	44,45	44,45	1	10
Епіцентр К	50,4	17,17	59,39	945,0	33,24	77,69	2	20
Metro Cash & Carry	21,5	7,33	66,71	226,5	7,97	85,66	3	30
Rozetka	18,0	6,13	72,84	29,8	1,05	86,71	4	40
Samsung Electronics	17,7	6,03	78,88	72,8	2,56	89,27	5	50
Нова пошта	16,9	5,76	84,63	98,9	3,48	92,75	6	60
Comfy	16,2	5,52	90,15	15,8	0,56	93,31	7	70
Varus	13,0	4,43	94,58	26,3	0,93	94,23	8	80
Таврія плюс	8,0	2,73	97,31	15,3	0,54	94,77	9	90
McDonald's Ukraine	7,9	2,69	100,00	148,7	5,23	100,00	10	100
ВСЬОГО	293,5	100,00		2842,6	100,00			

Джерело: складено авторами за даними [1, 3-12].

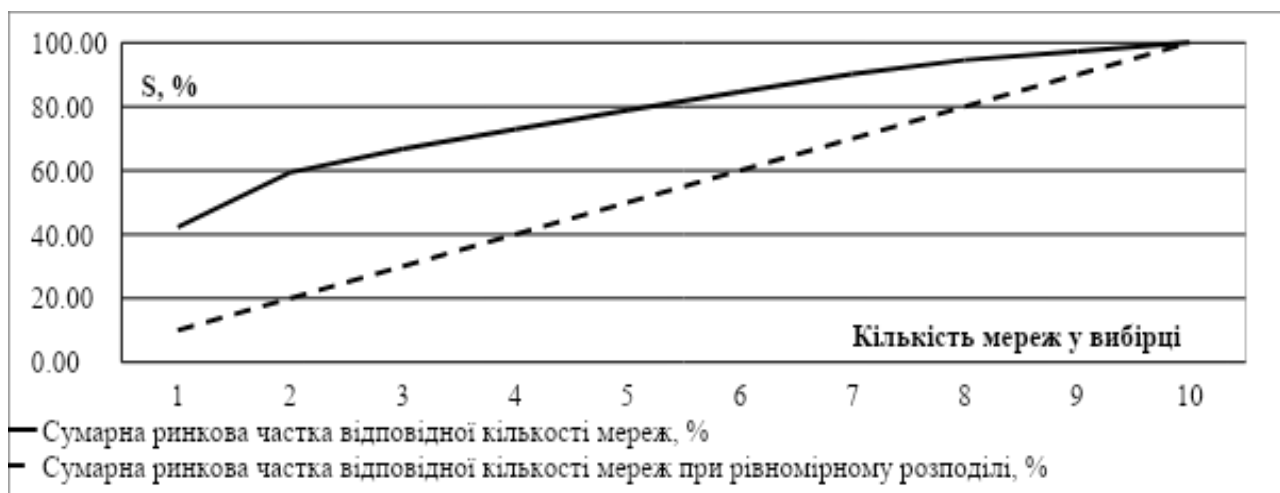


Рис. 1. Крива Лоренца для великих роздрібних мереж за обсягом розподілу чистого доходу від реалізації у 2020 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [3-12].

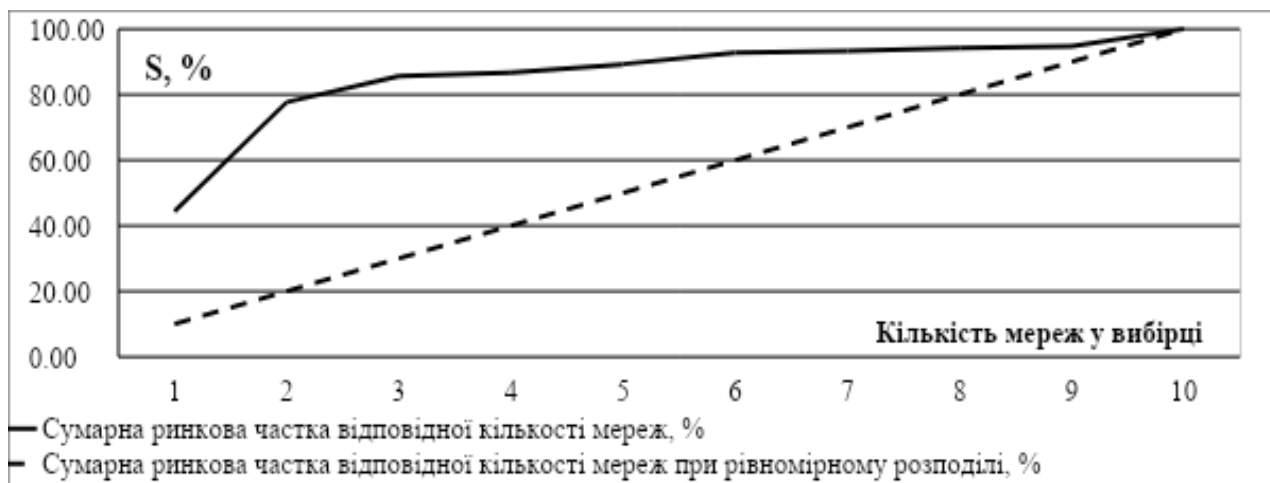


Рис. 2. Крива Лоренца для великих роздрібних мереж за обсягом розподілу сплати податку на прибуток у 2020 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [3-12].

Отже, порівнюючи два графіка бачимо, що графік на рис. 2 більш опуклий, ніж на рис.1. Тобто, рівень диференціації розподілу податку на прибуток є вищим, ніж чистого доходу від реалізації. Це означає, що перші 2 мережі у рейтингу сплачують більший обсяг податку на прибуток у порівнянні зі своїми доходами від реалізації, ніж інші учасники рейтингу. Крива Лоренца підтверджує низький рівень диференціації розподілу чистого доходу від реалізації і податку на прибуток проаналізованих десяти роздрібних мереж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Топ-21 найприбутковіших торгових мереж України за версією Forbes. URL: <https://rau.ua/novyni/top-21-torgovih-merezh-forbes/> (дата звернення 29.04.2022).
- 2.Наумова М.А. Диференціація доходів населення України: тенденції і фактори. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 2 (60). С.130-142.
- 3.Офіційний сайт ТОВ «АТБ-Маркет». URL : <https://www.atbmarket.com/storage/files/2021/05/31/2%20Indiv.pdf> (дата звернення 01.05.2022).
- 4.Сайт «Звітність українських підприємств». URL : https://zvitnist.com/32490244_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOUDPOVDALNSTU_EPICENTR_K (дата звернення 01.05.2022).
- 5.Офіційний сайт «МЕТРО Кеш енд Кері Україна». URL : <https://www.metro.ua/about-metro/finansova-zvitnist> (дата звернення 01.05.2022).
- 6.Сайт «Clarity Project». URL : https://clarity-project.info/edr/37193071/finances?current_year=2020 (дата звернення 01.05.2022).

7. Сайт «Звітність українських підприємств». URL : https://zvitnist.com/36048094_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOU_VDPOVDALNSTU_SAMSUNH_ELEK (дата звернення 01.05.2022).
8. Офіційний сайт компанії «Нова пошта». URL : <https://novaposhta.ua/partners/id/10016> (дата звернення 01.05.2022).
9. Сайт «Clarity Project». URL : https://clarity-project.info/edr/36962487/finances?current_year=2020 (дата звернення 01.05.2022).
10. Офіційний сайт компанії Varus. URL : <https://varus.ua/uk/reports> (дата звернення 01.05.2022).
11. Фінансова звітність ПП «Таврія плюс». URL : <http://landing.odessa.ua/pdf/2020.pdf> (дата звернення 01.05.2022).
12. Фінансова звітність ПП «МакДональдз Юкрейн Лтд». URL : <https://www.mcdonalds.com/content/dam/ua/mediaassets/documents/7.1.pdf> (дата звернення 01.05.2022).

Амбарчян М. С.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри податкового менеджменту та фінансового моніторингу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»;***Павловська Х. Ю.,***здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

СVP-АНАЛІЗ: СУТНІСТЬ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ КОРПОРАЦІЯМИ

Через стрімку зміну міжнародного економічного середовища, зумовлену військовими діями в Україні, виникає потреба в дослідженнях та нових розробках у галузі антикризового управління. Саме СVP-аналіз (англ. costs-volume-profit) дозволяє розрахувати обсяг реалізації, що забезпечує беззбиткову діяльність у кожній конкретній ситуації.

СVP-аналіз, як один із найбільш ефективних засобів планування і прогнозування діяльності підприємства, у своїх роботах згадували відомі вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти, такі як: В. І. Бірман, І. О. Бланк, О. І. Барановський, В. К. Данилко, А. А. Пересада та інші. Проте, більшість наукових досліджень присвячені загальному механізму діяльності підприємства, розробленню теоретичних основ, а не вирішенню питання щодо їх адаптації для практичного застосування. Тому, такі питання потребують подальшого вивчення.

Ключовими показниками СVP-аналізу є: змінні витрати; постійні витрати; маржинальний дохід; критичний обсяг виробництва (поріг рентабельності, точка беззбитковості); запас фінансової міцності; ефект виробничого (операційного) важеля (табл. 1) [1].

*Таблиця 1***Ключові показники СVP-аналізу**

Показник	Формула	Пояснення
1	2	3
Маржинальний дохід	$M = P - V$	P – виручка від реалізації; V – сукупні змінні витрати
Прибуток від продажу на 1 грош. од.	$KM = \frac{M}{P} \times 100\%$ або $KM = \frac{M_{од}}{C_{од}} \times 100\%$	КМ – коефіцієнт маржинального доходу або (%) покриття; P – виручка від реалізації; M – маржинальний дохід; Мод – маржинальний дохід на одиницю продукції; Сод – ціна одиниці продукції

1	2	3
Точка беззбитковості у натуральному вираженні	$BEP = \frac{FC}{(PU - VC)}$	ВЕР – точка беззбитковості; VC – змінні витрати на одиницю реалізованої продукції; PU – ціна за одиницю; FC – постійні витрати
Точка беззбитковості у грошовому вираженні	$BEP = \frac{FC}{M \times P}$	M – маржинальний прибуток; P – виручка від реалізації
Коефіцієнт безпеки операційної діяльності виробництва	$K_b = \frac{(N - N_b)}{N}$	N – фактичний або плановий обсяг продукції в натуральному/грошовому вираженні; N _b – (%) об'єм продукції в точці беззбитковості
Операційний важіль	$L = \Delta PR \Delta MF$	ΔPR – зміна прибутку (%); ΔMF – зміна обсягу виробництва (%)

Джерело: згруповано автором на основі [1] та [2].

Для практичного відображення CVP-аналізу, проведемо аналіз беззбитковості виробництва шин корпорації Goodyear Tire & Rubber Company – найбільшого виробника шин – на території України. Зробимо розрахунки по чотирьох номенклатурних одиницях: шини моделі Eagle Sport 2 175/65 R14 82H, Duragrip 175/65 R15 88T XL, Gislaved Ultra Speed 2 185/65 R15 88T та UltraGrip Performance+ 225/55 R17 97H. Розподіл постійних витрат здійснено пропорційно обсягу виробництва (табл. 2).

Таблиця 2

CVP-аналіз для шин Goodyear

Показники за місяць	Eagle Sport	Duragrip	Gislaved Ultra Speed	UltraGrip
Фактичний обсяг реалізації, од.	800	924	750	875
Ціна одиниці, грн	1 459	1 856	1 801	3 799
Обсяг реалізації, грн	1 167 200	1 714 944	1 350 750	3 324 125
Змінні витрати, грн/од	670	845	730	1748
Постійні витрати, грн	2 000 000			
Питома вага обсягу реалізації кожного виду продукції, %	15%	23%	18%	44%
Розподіл постійних витрат	308 905	453 868	357 482	879 745
ВЕР, од. (р.7/(р.2-р.4))	392	449	334	429
ВЕР, грн (р.7/р.10)	571 220	833 213	601 144	1 629 523
КМ (р.2-р.4)/р.2	0,54	0,54	0,59	0,54
МД (р.3-(р.4*р.1)	631 200	934 164	803 250	1 794 625
Прибуток, грн	322 295	480 296	445 768	914 880
Запас міцності (р.3-р.9)	595 980	881 731	749 606	1 694 602
Операційний прибуток	322 295	480 296	445 768	914 880
Коеф. запасу міцності	0,51	0,51	0,55	0,51
L (р.7/р.4*р.1)	0,58	0,58	0,65	0,58

Джерело: згруповано автором на основі [3]

Можна побачити, що ефективність виробництва шин моделі Gislaved Ultra Speed – найвища. Значення коефіцієнту маржинального доходу 0,59 показує, що на 1 грн маржинальний дохід становить 59 коп. Зниження обсягів продажу саме цього виду шин не призведе до великих збитків. Коефіцієнт міцності запасів показує ризик нерентабельності певного виду продукції. Найвищий коефіцієнт має також вид шин моделі Ultra Speed. Усі види шин мають досить високий коефіцієнт міцності запасів – це свідчить про те, що навіть при зниженні обсягів реалізації продукти не будуть збитковими. Щодо коефіцієнту операційного левериджу можна стверджувати: чим вище його значення, тим більшою мірою компанія спроможна прискорити темпи приросту операційного прибутку щодо темпів зростання реалізації певного виду продукції [4].

Отже, практичне застосування CVP-аналізу пов'язане з вирішенням багатьох завдань: оцінка гарантій беззбитковості, визначення стабільності прибутку до змін обсягів продажу, прогнозування попиту. Найбільш важливе значення даного виду аналізу пов'язано з можливістю кількісної оцінки цілеспрямованого управління співвідношенням постійних і змінних витрат з метою підвищення ефективності виробничої діяльності компанії. Проте, існує складність проведення CVP-аналізу в умовах багатопродуктового виробництва, яка полягає в розподілі постійних витрат за видами продукції, що у більшості випадків є досить умовним і може не відповідати дійсності. Тому при роботі з фактичними і плановими даними необхідно постійно балансувати між точністю і доцільністю отримуваної інформації, пам'ятаючи про вартість цих робіт. Саме ці умови призводять до різної ефективності від використання моделі CVP-аналізу на кожному окремому підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Данилко В.К. Управління витратами : навч. посібник / В. К. Данилко, О. М. Кушніренко, К. С. Марченко. К. : Каравела, 2019. 256 с.
- 2.Одінцова Т. М., Невмержицька О. В., Чаус І. В. CVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства. Фінансовий простір. 2013. Вип. 1 (9). С. 90-95.
- 3.Офіційний сайт Goodyear.
URL: https://www.goodyear.eu/uk_ua/consumer.html (дата звернення 01.05.2022).
- 4.Kupriienko, A. V. Controlling Concept Development in the Context o Formation of Accounting Provision. Modern Economics, 2018. № 12. P. 126-132.

Амбарчян М. С.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри податкового менеджменту та фінансового моніторингу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»;***Янковий Я. В.,***здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

У лютому 2022 р., внаслідок вторгнення країни-агресора на територію України, більшість суб'єктів господарювання були змушені повністю зупинити свою діяльність, призупинити її або евакуюватися в інші регіони країни. Недотримання умов договорів через форс-мажорні обставини, неможливість своєчасного доведення претензій по заборгованостям, відсутність будь-яких коштів у покупців призводять до суттєвого зростання дебіторської заборгованості і, як наслідок, до неприйнятної фінансової становища продавця.

Таким чином, в економічному середовищі України гостро постала проблема несвоєчасності розрахунків покупців і замовників із своїми контрагентами. З огляду на це, особливо актуальним стає моніторинг термінів надходжень грошових коштів від покупців.

Поточна дебіторська заборгованість – сума заборгованості покупців і замовників підприємству на певну дату, що буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу. При проведенні аналізу поточної дебіторської заборгованості використовуються документи облікової системи підприємства (табл. 1)

Таблиця 1

Основні джерела інформації для аналізу дебіторської заборгованості

Тип	Джерела інформації
Первинні документи	Накладні, видаткові накладні, рахунки-фактури, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, виписки банку, платіжні доручення
Облікові реєстри	Журнал 3 (розділ I), відомості 3.1- 3.6
Фінансова звітність	Ф. №1 «Баланс», Ф. №2 «Звіт про фінансові результати», Ф. №3 «Звіт про рух грошових коштів», Ф. №4 «Звіт про власний капітал», Ф. №5 «Примітки до фінансової звітності»

Джерело: складено авторами на основі [1] та [2].

Аналіз дебіторської заборгованості передбачає:

- оцінювання розміру і динаміки дебіторської заборгованості шляхом порівняння її розміру за кілька звітних періодів;
- вивчення структури дебіторської заборгованості за термінами виникнення з метою з'ясування стану розрахунково-платіжної дисципліни, який дає можливість виявити розмір простроченої та безнадійної заборгованості. Для цього за даними бухгалтерського обліку складається таблиця, в якій всі дебітори групуються за термінами виникнення заборгованості;
- аналіз якісного стану розрахунків за дебіторською заборгованістю. Такий аналіз дає змогу виявляти та оцінити динаміку абсолютного і відносного розміру невиправданої заборгованості. Невиправдана дебіторська заборгованість – це заборгованість, пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів або з порушеннями умов договорів з контрагентами [2];
- аналіз показників фінансового стану, що включає розрахунок коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості для трьох і більше звітних періодів (табл. 2).

Таблиця 2

Показники фінансового стану, які можна використати для аналізу поточної дебіторської заборгованості підприємства

Назва	Формула	Норматив
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Поточні зобов'язання}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	>1,0
Коефіцієнт покриття кредиторської заборгованості за рахунок дебіторів	$\frac{\text{Поточна дебіторська заборгованість}}{\text{Поточна кредиторська заборгованість}}$	>1,0
Коефіцієнт оборотності поточної дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середня поточна дебіторська заборгованість}}$	-
Термін погашення поточної дебіторської заборгованості	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності поточної дебіторської заборгованості}}$	-

Джерело: складено авторами на основі [3, с. 329] та [4].

Важливим у процесі аналізу є контроль за співвідношенням поточної дебіторської та поточної кредиторської заборгованостей, яке впливає на можливість підприємства вчасно розраховуватися з постачальниками за рахунок коштів отриманих від покупців.

Отже, зміни обсягу поточної дебіторської заборгованості можуть спричинювати коливання об'єму і структури грошової маси, темпів платіжного обороту, швидкості обігу коштів. Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в поточних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, про збільшення обсягу продажів або неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості підприємства може відбуватись внаслідок зниження темпів

відвантаження продукції. Довготривале неповернення дебіторської заборгованості викликає дефіцит грошових ресурсів, що здатне знизити фінансову активність підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 № 356 (дата оновлення: 21.07.2021). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text> (дата звернення: 02.05.2022).
2. Ажаман І. А., Петрищенко Н. А., Кулікова Л. В. Інформаційне забезпечення проведення діагностики фінансово-економічного стану підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. №2(13). С. 39-42. URL : <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/1696/1/Azhaman.pdf> (дата звернення: 02.05.2022).
3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.
4. Чайка Т. Ю., Александрова В. О., Бабіч В. В. Платоспроможність, ліквідність і фінансова стійкість: теоретичні і методичні аспекти аналізу. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки)*. 2018. № 37(1313). С. 82-89. URL : <https://core.ac.uk/reader/187298700> (дата звернення: 02.05.2022).

*Багрій К.Л.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Важливим інструментом для успішної цифровізації управлінського обліку є вибір цифрового продукту для автоматизації обробки інформації з метою отримання відомостей та прийняття управлінських рішень керівним складом функціонуючих бізнес-структур. І тут наголошується присутність на ринку ІТ-продуктів різноманітної множини бухгалтерських програм, кожна з яких різною мірою вирішує комплекс облікових завдань.

Як показують дослідження Одноволик В. І. [1], головними програмними продуктами ведення бухгалтерського обліку українським бізнесом структурно розподілилися в такий спосіб, що більш ніж 70 % ринку займають бухгалтерські програми компанії 1С, більш ніж 17 % ринку це різноманітні програмні продукти щодо ведення обліку, які використовують аутсорсингові компанії, і біля 7 % ринку припадає на програмні сервіси для ведення обліку на основі «хмарних» технологій.

Відповідно до зазначеної структури, прослідковується чітка виражена тенденція: безумовний лідер – бухгалтерські програми компанії 1С з активним розвитком ринку хмарних бухгалтерських сервісів. Крім того, згідно з дослідженнями [2], комплексний управлінський облік здійснює головним чином великий бізнес з вирішенням завдань планування та бюджетування, обліку витрат та контролю, аналізу та консолідації звітності до ухвалення управлінських рішень. Малий та середній бізнес зачіпає управлінський облік лише у невеликій його частині: управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, короткий фінансовий аналіз господарської діяльності, відсутність комплексної управлінської звітності.

Рівень автоматизації управлінського обліку у малого та середнього бізнесу також практично не розвинений з різних причин: висока вартість програмних продуктів, що пропонується, недостатня професійна компетентність фахівців, та стала думка менеджерів, щодо недоцільності виділення даного виду обліку в окрему сферу економічної роботи.

Деякі функції управлінського обліку у малому та середньому бізнесі покладено на головного бухгалтера та економіста, реалізовано окремими ділянками у бухгалтерських програмах 1С комплексних версій, що відповідають вартісним можливостям бізнесу.

Проаналізуємо можливості автоматизації управлінського обліку на основі порівняння програмних продуктів 1С та хмарних сервісів («MASTER:Бухгалтерія», «Облік SaaS», «iFin»). Програмні продукти фірми «1С» широко використовуються на вітчизняному ІТ-ринку, так як їх розробки мають різні функціональні можливості та цінові категорії для бізнес-структури всіх масштабів. Конфігурація «1С: Бухгалтерія 8» має вбудоване налаштування управлінського обліку. Така наявна функція реалізує основні базові напрямки управлінського обліку: аналіз (монітор основних показників); аналіз рухів коштів за джерелами надходження та напрямками витрачання; дослідження динаміки розрахунків з покупцями (дебіторська заборгованість) та постачальниками (кредиторська заборгованість); коротке зведення загальних показників; планування фінансової стійкості на основі платіжного календаря та пропозиції щодо оптимізації податкового навантаження, тощо.

Однак, запропонована автоматизація в Конфігурації «1С: Бухгалтерія 8» не є в достатній мірі ефективною та оперативною. Найчастіше у цих програмах працюють головні бухгалтери, фінансові та економічні спеціалісти, а отже керівнику доводиться чекати, коли буде одержана потрібна інформація, і досить часто менеджери не мають достатнього рівня кваліфікації, щоб розуміти запропоновані звіти в програмі.

Останнім часом на ринку українських програмних продуктів зміцнили свої позиції програмні сервіси для ведення обліку на основі «хмарних» технологій («MASTER:Бухгалтерія», «Облік SaaS», «iFin»).

Зокрема хмарний сервіс «MASTER:Бухгалтерія» пропонує додатково до класичного бухгалтерського обліку такі модулі управлінського обліку: фінансовий аналіз, облік витрат за проектами, облік виробництва. У сегменті малого бізнесу використання цього сервісу показує стійке зростання кількості його користувачів.

Програмний продукт «MASTER:Бухгалтерія» є хмарним рішенням для бізнесу та призначений для ведення бухгалтерського обліку, включаючи формування звітів. Система автоматизує більшість операцій бухгалтерського обліку, скорочує час для їх проведення, забезпечує контроль якості. Вона реалізована як рішення одного вікна та підтримує автоматичний режим оновлень.

Управлінський облік у хмарному сервісі «MASTER:Бухгалтерія» реалізує його базові функції: контроль оплати та відвантажень покупцям, борги контрагентів та акти звіряння (управління дебіторською та кредиторською заборгованістю), контроль собівартості відвантаженої продукції, а також складський облік запасів. Як загальний підсумковий варіант внутрішнього управлінського обліку виступає фінансовий аналіз господарської діяльності, що дозволяє на основі введених даних прорахувати платоспроможність та фінансову стійкість компанії, оцінити структуру майна та джерел його формування, провести огляд ключових показників та розрахувати рейтингову оцінку

фінансового стану підприємства. Така основна база управлінського аналізу дозволяє керівникам та власникам бізнесу дати короткостроковий прогноз подальшої діяльності компанії.

Таким чином, процес цифровізації управлінського обліку, що почався порівняно недавно, чітко виділив три сектора бізнесу – малий, середній та великий своїми потребами та можливостями у веденні управлінського обліку. Вітчизняний ринок програмних продуктів та ІТ-послуг досить швидко зміг запропонувати велику різноманітність засобів автоматизації на вибір власникам компаній та підприємств. Вони різняться за функціональними можливостями, вартістю, технологією впровадження та адаптації, інтерфейсами, кількістю користувачів та іншими характеристиками.

Аналіз українського ринку засвідчив, що в даний час не існує універсального програмного продукту, що дозволяє повною мірою реалізувати управлінський облік суб'єкта господарювання або індивідуального підприємця. Визначальним критерієм для керівників залишається, перш за все, вартість програмного рішення, що є важливим в умовах економічних криз [3].

В умовах цифровізації управлінського обліку необхідні наступні кроки щодо вдосконалення системи управління бізнесом: вибудовування управління системою бізнес-даних на основі побудови дерева зв'язків між об'єктами обліку, застосування інструментарію чисельних методів; використання елементів математичної статистики (зокрема багатофакторний аналіз), використання big data як механізму інформаційного засобу системи управлінського обліку з метою виявлення закономірностей між показниками управлінського обліку, використання спеціалізованого програмного забезпечення роботи з великими масивами даних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Одноточник В. І. Програмне забезпечення для обліку та звітності: аналіз ринку та функціоналу // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2016. № 2. С. 128-135.

2.Багрий К. Л. Деякі аспекти управлінського обліку фінансових результатів діяльності підприємства // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту : Економічні науки. Хмельницький, 2019. № 14. С. 103-111.

3.Яцько О. М., Літвінчук Ю. А. Вплив хмарних технологій на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. 2014. Вип. 26. С. 446-456.

*Бакаляр Д.Г.,
аспірант кафедри фінансів та обліку
Державного біотехнологічного університету*

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Вступ. /Introduction. Ефективне управління податковими ризиками в існуючих реаліях є актуальним процесом, оскільки сприяє зменшенню сум донарахованих податків і санкцій за результатами перевірок, які можуть суттєво вплинути на фінансову стабільність і поточну ліквідність економічного суб'єкту. Виникнення податкових ризиків є логічною складовою господарської діяльності кожного суб'єкту господарювання, що здійснює вплив на всю систему управління підприємством. Тому управління податковими ризиками є основним джерелом підвищення результативності фінансово-господарської діяльності та додаткової ліквідності, які вкрай необхідні наразі українським підприємницьким структурам в умовах нестабільності економіки.

Ціль роботи./Aim. Визначити суть трактування «управління податковими ризиками», його характерних ознак та ролі в системі управління податковою безпекою організації в ризиковому середовищі.

Матеріали та методи./Materials and methods. Теоретичне обґрунтування базується на спостереженнях, групуваннях, під час визначення ознак управління податковими ризиками залежно від розміру торговельних організацій. Теоретичною основою дослідження стали методологічні і загально-наукові принципи проведення комплексних досліджень.

Результати та обговорення./Results and discussion. Процес управління ризиками для кожної організації індивідуальний, тому під час розробки системи моніторингу податкових ризиків керівництво економічного суб'єкта має визначити: який результат може бути отриманий після прийняття стратегічних та оперативних рішень; який можливий рівень ризиків та величина його впливу на результати господарювання; які можливі варіанти зниження очікуваних несприятливих наслідків. При цьому основними елементами управління ризиками є: участь у бізнес-процесах; систематичне управління ризиками; залучення управлінського персоналу; повнота та своєчасність прийняття рішень та заходів з управління ризиками.

У процесі дослідження практики управління податковими ризиками в торговельних підприємствах було встановлено, що сучасні методи управління податковими ризиками та податковими витратами значно відрізняються в залежності від їх розміру, ступеню публічності та рівня розвитку засад корпоративного управління. Нами узагальнено наступні основні тенденції (Таблиця 1).

Характеристика ознак управління податковими ризиками
залежно від розміру торговельних організацій

Характерні ознаки	Торговельні організації малого та середнього бізнесу	Торговельні організації крупного бізнесу
1.Сприйняття суті податкового ризику	Під податковим ризиком мається на увазі виключно ризик, пов'язаний з донарахуванням штрафних санкцій та недоїмки за результатами перевірки	Оцінка податкових ризиків здійснюється для цілей фінансової звітності як за виставленими так і невиставленими податковими органами претензіями, а також ступенем їх суттєвості та матеріальності
2. Організація та функціонування служби внутрішнього податкового контролю	Служба внутрішнього податкового контролю не є самостійним структурним підрозділом. Розрахунки податкових платежів здійснюються безпосередньо бухгалтерією.	Служба податкового контролю є самостійним структурним підрозділом, або у штаті організації є окремий спеціаліст – податковий консультант, в обов'язки якого входять поточний моніторинг бізнес-процесів, підготовка податкової звітності, консультування з питань податкового законодавства, представлення інтересів у податковій інспекції тощо.
3.Формування податкової політики та стратегії	Загальна податкова політика та стратегія організації має виключно консервативний характер, відсутні стандартизовані принципи оцінки податкових ризиків	Загальна податкова політика організації здійснюється або бухгалтерією або відділом податкового контролю. Формування податкової стратегії здійснюється головним бухгалтером на основі консультування з податковим спеціалістом

Отже, суттєво випереджаючи малі та середні торговельні підприємства в частині управління податковими ризиками, крупні торговельні організації вже впроваджують процедури регулярної звітності щодо податкових ризиків та інших питань перед керівництвом. Але на сьогодні лише 56% респондентів зазначили, що пріоритетними напрямками управління податковими ризиками є податкове бюджетування та 20% учасників опитування вказали на систему

внутрішнього контролю у частині оподаткування як пріоритети для податкової функції українських організацій.

За результатами проведених досліджень внутрішніх звітів та рекомендацій аудиторів було встановлено, що багато торговельних організацій недостатньо конструктивно проводять роботу зі зниження податкових ризиків, оскільки ігнорують рекомендації зовнішніх аудиторів, повторюючи раніше зроблені помилки. Велика завантаженість персоналу служби внутрішнього контролю не дозволяє систематично проводити моніторинг арбітражної практики та роз'яснень щодо податкових спорів, що часто призводить до неможливості своєчасного проведення заходів, спрямованих на усунення аналогічних податкових претензій. У більшості випадків після пред'явлення податкових претензій уникнути ризиків не допоможе навіть кваліфікований юрист, особливо у випадку, якщо ризик обумовлений помилками або неякісним формуванням документації, формулюваннями в договорах та іншими факторами, які неможливо виправити після пред'явлення претензій.

На нашу думку, впровадження комплексного підходу управління податковими ризиками має бути заснованим на інтеграції процесу управління податковими ризиками із загальною стратегічною та оперативною системою менеджменту організації. У протилежному випадку зусилля фахівців внутрішнього контролю будуть спрямовані лише на усунення наслідків податкових ризиків, а не на їх прогнозування та запобігання, що, безумовно, вплине на фінансовий результат суб'єкта, що, та його економічну безпеку.

Кризові явища значно вплинули і на стратегію управління податковими ризиками. Загальновідомо, що сума податкових витрат суттєво впливає на обсяг чистого прибутку. Наслідком податкової неефективності управління є переплата податків, вилучення вільних коштів з обороту за рахунок невідшкодованого ПДВ, відстрочених податкових активів, зниження загальної ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості організації. Але ці причини податкової неефективності, як правило, не єдині в управлінні податковими зобов'язаннями. Отже, є ще і нестача у кваліфікованих кадрах, неефективна організація роботи служби внутрішнього контролю, відсутність мотивації тощо вимагають системного підходу до побудови процесу управління податковими ризиками в організації.

Вважаємо за доцільне трактувати управління податковими ризиками, як управлінську підсистему, спрямовану на отримання прибутку та мінімізацію податкових витрат, шляхом впровадження внутрішнього контролю до можливо прийняттого рівня, що сприяє запобіганню виникаючих втрат фінансового та репутаційного характеру і дозволяє підвищити економічну ефективність організації.

Висновки./Conclusions. Таким чином, загальна методика управління податковими ризиками для забезпечення економічної безпеки має включати: процедури виявлення значних ризиків; методи оцінки податкових ризиків;

правила та принципи управління податковими ризиками; організаційну модель управління податковими ризиками; інструментарій вимірювання податкових ризиків; методи прогнозування податкових ризиків або підходи, засновані на фундаментальному аналізі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мисник Т., Безкровний О. Податкові ризики: характеристика та шляхи мінімізації // Економіка та управління підприємствами, Актуальні проблеми економіки, Випуск №6 (180), 2016р., с.158-166

2. Паскар, І. О. Податкові ризики та система управління ними [Електронний ресурс] / І. О. Паскар, О. І. Савчук, Т. М. Сачук. – Режим доступу: <http://intkonf.org/paskar-i-o-savchuk-o-i-savchuk-t-m-podatkovy-riziki-ta-sistemaupravlinnya-nimi>

*Безверхий К.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державний торговельно-економічний університет (м. Київ)*

СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

В умовах невизначеності перед суб'єктами господарювання постає питання надання інформації всім зацікавленим користувачам для прийняття відповідних управлінських рішень. Проте, отримати статистичну інформацію по окремо взятому суб'єкту господарювання неможливо, адже відповідно до ст. 21 Закону України «Про державну статистику» від 17.09.1992 № 2614-XII [1] така інформація є конфіденційною, окрім виключень, які встановлені законом. Разом з тим, задля уникнення інформаційної асиметрії пропонується включати статистичну інформацію, що наведена у статистичній звітності до складу інтегрованої звітності, адже така звітність оприлюднюється суб'єктами господарювання на їх офіційних web-сайтах і є загальнодоступною для всіх стейкхолдерів, що потребують запити на таку інформацію.

По-перше, необхідно визначити сутність дефініції «статистична звітність», зокрема, згідно з абз. 16 п. 2.1 розділу I наказу Державного комітету статистики України «Про проведення пілотного проекту зі збирання й обробки звітності в електронній формі» від 25 лютого 2009 року № 69 статистичний звіт, статистична звітність (звіт, звітність) – форма звітності (бланк) державного статистичного спостереження, за якою респонденти подають інформацію органам державної статистики під час збирання державної статистичної звітності у вигляді звіту затвердженого зразка та за підписом посадових осіб, які відповідають за достовірність наданої інформації [2]. Разом з тим, з наведеного тлумачення доцільно пояснити поняття «респондент», адже відповідно до абз. 10 ст. 2 та ст. 4 Закону України «Про державну статистику» та Порядку подання електронної звітності до органів державної статистики [3] респонденти – це особа або сукупність осіб, які підлягають статистичному спостереженню в установленому законодавством порядку, а саме:

- 1) юридичні особи;
- 2) відокремлені підрозділи юридичних осіб, що знаходяться на території України;
- 3) відокремлені підрозділи юридичних осіб України, що знаходяться за межами України;
- 4) фізичні особи незалежно від їх громадянства, які перебувають на території України, або сукупності таких осіб;

5) фізичні особи, які є громадянами України і перебувають за її межами, або сукупності таких осіб [3].

Виходячи зі складу респондентів статистичної звітності доцільним є розглянути склад статистичної звітності, що можуть подавати такі респонденти. Повний перелік форм статистичної звітності містить «Загальний табель форм державних статистичних спостережень», де визначено: які підприємства її подають, в які терміни, кому та у якій спосіб. Бланки форм наведено в альбомі форм державних статистичних спостережень (рис. 1).



Рис. 1. Складові альбому форм державних статистичних спостережень на 2022 рік

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Вищенаведені складові альбому форм державних статистичних спостережень (рис. 1) створюють уявлення про інформаційні розрізи в яких збирається інформація Державною службою статистики України, які в подальшому використовуються для формування макроекономічних показників на рівні країни, характеризуючи її соціально-економічний розвиток.

На основі проведеного дослідження, пропонується авторське бачення визначення поняття «статистична звітність», як вид статистичного спостереження, при якій органи державної служби статистики отримують інформацію від суб'єктів господарювання у вигляді поданих звітів у визначений строк.

Водночас, з наданням власного визначення такої дефініції, як «статистична звітність», необхідно розкривати статистичну інформацію у складі інтегрованої звітності, яка не носить характеру комерційної таємниці, а отже, підвищить

транспарентність щодо діяльності суб'єкта господарювання з одної сторони, а з іншого боку виведе процес звітування на якісно новий рівень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закону України «Про державну статистику» від 17.09.1992 № 2614-XII <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2614-12#Text> (дата звернення: 23.04.2022 р.).
2. Наказ Державного комітету статистики України «Про проведення пілотного проекту зі збирання й обробки звітності в електронній формі» від 25 лютого 2009 року № 69 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0069202-09#Text> (дата звернення: 23.04.2022 р.).
3. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Порядку подання електронної звітності до органів державної статистики» від 12.01.2011 р. № 3 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0408-11#Text> (дата звернення: 23.04.2022 р.).
4. Альбом форм державних статистичних спостережень на 2022 рік URL: http://www.ukrstat.gov.ua/albom/albom_2022/zmist_al.htm (дата звернення: 23.04.2022 р.).

*Беляєва Л.А.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;
Бреславець А.М.,
бухгалтер,
ПП «Партнер А» м. Харків*

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасні виклади інформації можуть допомогти вирішенню актуальних питань діяльності суб'єктів господарювання у нестабільних економічних умовах, в різних критичних ситуаціях в країні, і тема ефективного управління дебіторською заборгованістю щодо забезпечення своєчасного погашення боргів і запобігання утворенню безнадійної заборгованості є зазвичай актуальною.

Українські підприємства, працюючи сьогодні за певними правилами міжнародного ринку, зустрічаються з рядом питань, серед яких управління фінансовою складовою в частині дебіторської заборгованості, є дуже важливими, оскільки від ефективного управління ними залежить швидкість, прибутковість підприємства та якість співпраці між контрагентами.

Проблема неплатежів зумовлює управління дебіторською заборгованістю складним та суперечливим при наявності значної кількості невирішених питань. Данна проблема є комплексною, вимагає вирішення та створення належного рівня обліково-аналітичного забезпечення.

Для збільшення ефективності роботи даного напрямку, суб'єктом господарювання необхідно призначити відповідальну особу, яка має контролювати дебіторську заборгованість. Вона повинна співпрацювати з різними підрозділами підприємства або при відсутності їх на малих підприємствах з іншими відповідальними особами, які безпосередньо пов'язані з контрагентами: покупцями або замовниками.

Дана взаємодія зазвичай реалізується, у вигляді надання та обміну достовірною інформацією за певний період, щодо проведених платіжних операцій та наявності непогашеної дебіторської заборгованості на підприємстві на визначену дату. Важливу роль в процесі обміну інформацією відіграє бухгалтерська служба, яка забезпечує фінансовими даними, щодо поточної заборгованості, строків її погашення та здійснення оплати за рахунками, необхідними для планування, контролю та аналізу роботи з дебіторами та дебіторською заборгованістю.

Для уникнення ризику збільшення простроченої дебіторської заборгованості та ризику неплатежів, у процесі складання юридичних договірних стосунків необхідно передбачати конкретизацію та уточнення в

пунктах договору про своєчасні терміни та форми оплати за продукцію або послуги, відповідальність сторін, що дає змогу пришвидшити процес отримання коштів.

Для підвищення ефективності управління та результатів зменшення розміру дебіторської заборгованості необхідно здійснювати певні заходи, перелік яких наведений на рисунку 1.

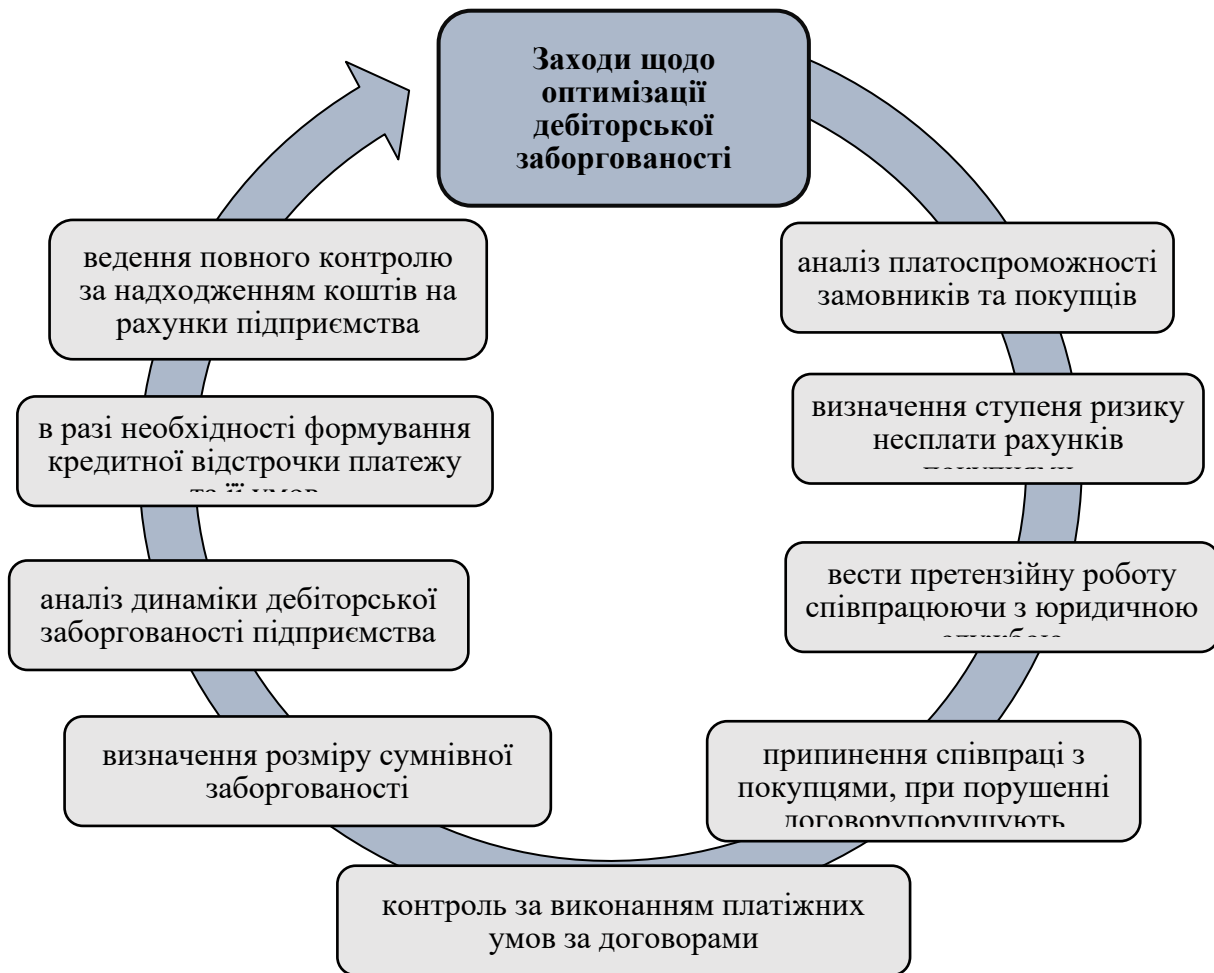


Рис.1. Заходи щодо оптимізації дебіторської заборгованості
Джерело: узагальнено автором за даними [1]

На сучасному етапі у будь-якого суб'єкта господарювання виникають розрахунки з покупцями та замовниками, тому дуже важливо правильно вести їх облік та своєчасно проводити їх перевірку. Тому необхідно обирати чіткий аналіз дебіторської заборгованості, мати надійну інформацію та формувати юридичні стосунки (договори), з метою контролю заборгованості щодо термінів, умов та можливості її погашення.

В процесі дослідження виявлені основні завдання управління дебіторською заборгованістю, а саме: аналіз інформації про покупців,

замовників; контроль розміру і структури дебіторської заборгованості; забезпечення високої швидкості погашення дебіторської заборгованості; забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом підтримки відповідних розмірів і структури оборотних активів; захист від інфляції та кризи підприємства; контроль за заборгованістю, строк сплати за якою ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк; формування варіантів пришвидшення погашення дебіторської заборгованості; визначення ризиків в несплати рахунків покупцями та замовниками; покращення плідної співпраці з перевіреними дебіторами у наданні відсрочки платежу, і як результат – підвищення конкурентоспроможності роботи суб'єкта господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глобак Д.В., Анчук Л.О. Проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві та шляхи її подолання. URL: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68647.doc.htm (дата звернення: 01.05.2022).

*Гриліцька А.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Черкаський державний бізнес-коледж*

РОЗВИТОК ОБЛІКУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

Сучасний стан та перспективи розвитку обліку в умовах міжнародної інтеграції є на теперішній час досить актуальною, адже бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі детальної інформації про конкретну підприємницьку діяльність зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень щодо діяльності та функцій бізнесу.

Інтеграція в Україні відбувається в системному соціально-економічному середовищі криза. Вийти з кризи та підвищити ефективність управління економіки на національному рівні та на рівні окремої фірми. Створювати сприятливі умови для запровадження державою системи бухгалтерського обліку. Місія бізнесу має вирішальне значення для впровадження нових підходів бухгалтерські організації, що відповідають цілям сталого розвитку. Тенденції в Україні та сучасний світовий досвід у цій сфері. Рішення про євроінтеграцію у цьому процесі враховуються найкращі методи бухгалтерського обліку.

Одним із важливих напрямків розвитку обліку в умовах міжнародної інтеграції є адаптація фінансової звітності на вітчизняних підприємствах, які працюють за міжнародними стандартами.

Дослідження проблем і перспектив розвитку бухгалтерського обліку в сучасній економіці сьогодні займають одну з провідних позицій у наукових працях цих вчених-бухгалтерів: : Ф. Бутинця, В. Рудницького, В. Сопка, С. Левицької, , Н.І. Дорош, В.П. Завгородній, М.В. Крапивко, А.Н. Кузьминський, В.С. Рудницький та інші.

Будь-яке підприємство — це економічна система, що характеризується цілим взаємопов'язаними підсистемами та елементами, що характеризуються багатофункціональністю функціонуючи, це відкрита система, існування якої необхідно для спілкування з іншими фізичними та інформаційними продуктами. Під впливом навколишнього середовища відкрита економічна система вразлива до будь-яких змін. Вплив зовнішнього середовища та суб'єктивних внутрішніх факторів призвести до посилення невизначеності у підприємницькій діяльності, що може призвести до формування кризової ситуації. Відкрита економічна система пристосовується до зовнішніх і внутрішніх зміни, які вимагають постійного моніторингу та нагляду. Створити сучасну антикризову

інформаційну систему, яка об'єднує зовнішню і внутрішню інформацію, протікає і стає раціональною основою для прийняття управлінських рішень.

Більшість робіт, спрямованих на розвиток системи бухгалтерського обліку, були зосереджені на правових та організаційних умовах її реформування та продемонстрували необхідність нової парадигми. Разом з тим, наразі бракує комплексних досліджень щодо розвитку та вдосконалення теорій, методів і практики бухгалтерського обліку.

Відсутність комплексного вивчення та оцінки існуючої системи бухгалтерського обліку в Україні, а також необхідність створення оновленої національної системи бухгалтерського обліку для відповідності поточним і перспективним вимогам ефективного управління економічними процесами, визначає напрям дослідження.

Великий вплив має і концепція пізнання бухгалтерського обліку, саме під вибором її типу проводяться сучасні дослідження. Облік розглядається або як інформаційна система, або як оброблення інформації про господарське життя підприємства. В основі всієї інституціональної теорії лежить думка про те, що будь-яка наукова діяльність загалом виступає в ролі так званого соціального інституту, тобто наука розглядається як певна інфраструктура, що тримається на різних обов'язкових поняттях, зокрема правових, моральних, методологічних. Метою цієї інфраструктури є виробництво знання. Парадигми бухгалтерського обліку повинні бути вивчені щодо обліково-аналітичних операцій та фінансової звітності, відображення результатів господарської діяльності, пошук інституціональних невідповідностей теоретичного аспекту поведінки суб'єктів господарювання практичному, на основі чого ведеться облік, розкривається економічна інформація у звітності, тобто поняття, чому практичні дії інколи не збігаються із загально визначеними соціальними нормами, що привело до цього, як цього запобігти.

З метою визначення напрямку подальшого розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку багато науковців досліджували процес реформування бухгалтерського обліку в інших пострадянських країнах та перспективи уніфікованої фінансової звітності в контексті просування України на шляху європейської інтеграції. Дослідження цих науковців показують, що в колишніх радянських республіках система регулювання та методи обліку суттєво змінилися.

При цьому в більшості країн все ще існує державне регулювання бухгалтерського обліку, яке зазвичай є предметом діяльності Мінфіну. Методи бухгалтерського обліку в більшості країн зосереджені на застосуванні принципів і положень МСФЗ.

У той же час пострадянські держави використовують різні стратегії впровадження МСФЗ у конкретній правовій сфері. Найперспективнішим підходом є забезпечення обмеженого прямого застосування МСФЗ з альтернативою їх добровільному застосуванню підприємствами замість П(С)БО.

Однак слід мати на увазі, що якщо направили розвиток бухгалтерського обліку на міжнародний світовий рівень, то на нашу думку, альтернативи між МСФЗ та П(С)БО бути не повинно. Справа в тому, що між МСФЗ і П(С)БО існує ряд відмінностей. Внаслідок цих відмінностей між П(С)БО та МСФЗ вітчизняні підприємства, які звітують відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, змушені вести паралельний облік. Передумовами подальшого розвитку бухгалтерського обліку є:

- уточнення та відповідність за умов активної розробки концептуально-методологічних основ різних систем обліку;
- єдине використання міжнародно стандартизованих конвенцій для визначення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, бухгалтерської термінології;
- гармонізація на основі МСФЗ з урахуванням внутрішніх потреб та можливостей методів обліку;
- безперервна професійна освіта, впровадження схеми атестації бухгалтерів та аудиторів, забезпечення прийнятних умов та належного рівня оцінки для населення.

Аналіз останніх тенденцій щодо розподілу управлінських повноважень щодо регулювання розвитку окремих підсистем обліку свідчить про відсутність однозначної позиції щодо подальшого вирішення цього питання. Як наслідок, виникає нагальна потреба у створенні цілісної національної системи бухгалтерського обліку, яка дозволить вирішувати сучасні проблеми бухгалтерського обліку.

Тому реформування та коригування системи бухгалтерського обліку є складним процесом, що вимагає напруженої роботи законодавців, науковців та практиків. Така система має базуватися на загальноприйнятих нормах і правилах, щоб відповідати сучасним викликам та враховувати міжнародний досвід використання систем бухгалтерського обліку.

Отже, реформування і адаптація системи обліку – процес складний і потребує кропіткої роботи законодавців, науковців і практиків. Першочергової уваги потребує наукове обґрунтування, вироблення концепції такого реформування, а вже потім на основі науково обґрунтованих положень їх узаконення на вищому державному рівні. Така система повинна базуватися на загальноприйнятих нормах і правилах з дотримання викликів сьогодення та з врахуванням міжнародного досвіду організації системи ведення бухгалтерського обліку на підприємствах України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Моторна Я.В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в сучасних економічних умовах. *Економічні науки. №7. Облік і аудит.*

Буковинська держ. фін. акад. України. 2016.
http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62397.doc.htm

2. Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аудиту, оподаткування та аналізу в умовах міжнародної інтеграції. *[Колективна монографія]*. Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., ХНТУ. Херсон: 2020. 150 с.

3. Куслій І. П. Сучасні проблеми бухгалтерського обліку в Україні. *Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Чернігів, 18-19 травня 2016 р.). у 7 ч.* Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. Ч.3. 212 с.

4. <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1817/>

*Леус Д.А.,
здобувач вищої освіти II курсу спеціальності
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
ДВНЗ «Харківський коледж текстилю та дизайну»;
Зерній О.В.,
викладач економічних дисциплін
ДВНЗ «Харківський коледж текстилю та дизайну»*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах сьогодення податкові платежі – це об'єкти планування, управління, контролю суб'єктів господарювання, незважаючи на те що їх величину жорстко визначено державою. Податкові розрахунки є основним формуючим елементом економічного потенціалу підприємства на основі загальної системи державного регулювання.

Податкові платежі – важливий інструмент регулювання економічно-правових відносин держави і підприємств.

Не дивно, що питання про їх призначення, способи стягнення, розмір та вплив спричиняють гарячі дискусії. Зараз, коли розвиток технологій приводить до постійних змін у суспільстві, це особливо актуально.

Існує багато теоретичних досліджень про те, як отримувати від податків оптимальні результати. Теорія оптимального оподаткування розв'язує задачу максимізації суспільного добробуту з урахуванням низки обмежень.

Однак теорія не завжди допомагає в розробці конкретної системи оподаткування, яку можна було б реалізувати на практиці.

Наприклад, найменше викривлює ринки та є "найзручнішим" з точки зору адміністрування фіксований податок.

Це визначена сума податку, яку сплачують усі. Проте фіксований податок не розрізняє багатих та бідних і тому вважається несправедливим. У реальному житті різні люди мають різну платоспроможність.

Ключовою домінантою інформаційного забезпечення управління виступає система бухгалтерського обліку (Рис.1).

Джерелом обліково-аналітичної інформації для управління податковими платежами підприємств є інформація первинних і зведених документів, що перевіряються під час внутрішнього контролю. Реалії сьогодення свідчать, що створення ефективної системи обліку на підприємстві неможливе без здійснення контролю, адже допущення помилок в процесі оформлення податкової документації може тягти за собою накладання штрафних санкцій з боку контролюючих органів. Так в обліковій політиці підприємств потрібно

визначати елементи організації внутрішнього контролю в частині розрахунків з бюджетом (Рис.2).

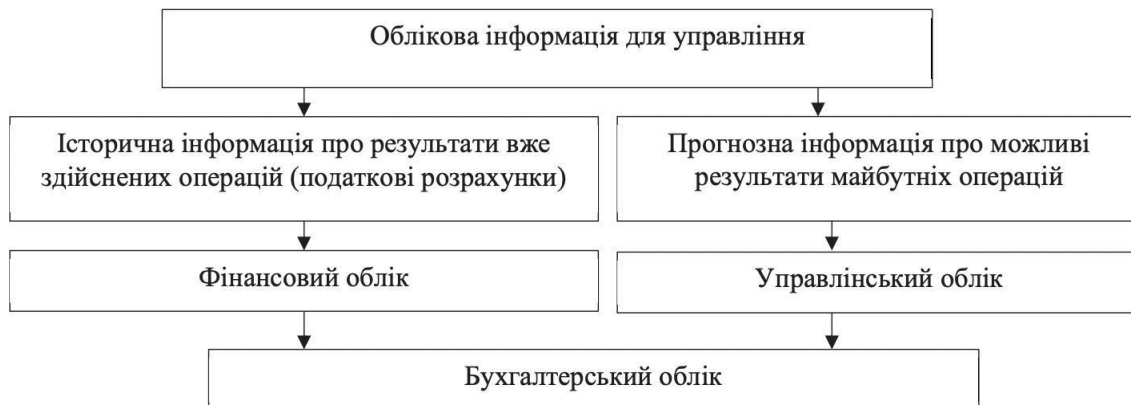


Рис.1. Система бухгалтерського обліку.

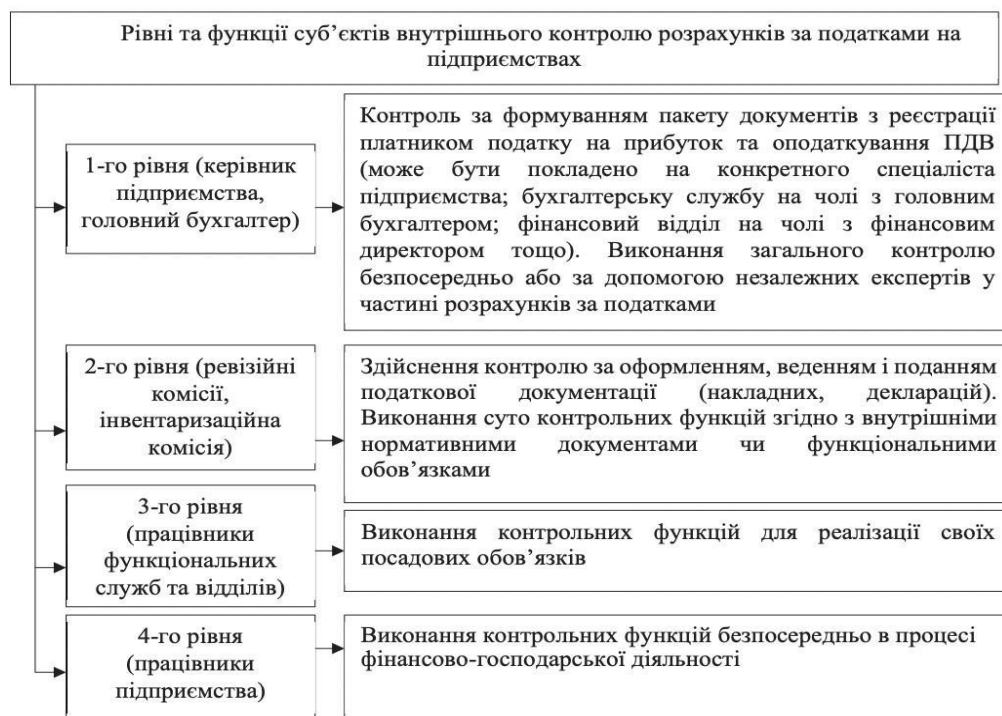


Рис.2. Елементи організації внутрішнього контролю в частині розрахунків з бюджетом.

В сучасних умовах здійснення глобалізаційних та інтеграційних процесів, потрібно вдосконалювати і застосовувати найсучасніші методи організації обліку на підприємствах.

Одним із напрямів удосконалення організації бухгалтерського та податкового обліку господарської діяльності підприємств є розроблення чіткої

та структурованої облікової та податкової політики. Від облікової та податкової політики підприємства мають пряму залежність показники прибутковості, собівартості продукції, податків на прибуток, на додану вартість, а також показники фінансового стану.

Ефективна податкова політика підприємства, як правило, враховує особливості його господарської діяльності та динамічні процеси розвитку. Тому, на наше переконання, з метою вдосконалення системи організації обліку і здійснення контролю розрахунків за податковими платежами, потрібно враховувати, яким чином кожен податок, який сплачує підприємство до бюджету різних рівнів, впливає на показники фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме на обсяг збуту продукції, її собівартість, прибуток, платоспроможність, фінансову стійкість, імобілізацію оборотних коштів підприємства.

Тільки симбіоз формування облікової та економічної інформації щодо розрахунків за податковими платежами сприятиме ефективному прийняттю виважених управлінських рішень.

Отже, реалізація структурних елементів податкової політики підприємства є необхідною для ефективності її функціонування, наслідком якого повинна стати мінімізація податкових платежів та збільшення фінансових ресурсів для збільшення темпів розвитку господарської діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.<https://www.epravda.com.ua/publications/2020/02/18/657162/>
- 2.http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Academy/2021/05/2021.05.14_NewsZbir.pdf
- 3.<http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/17669.pdf>
- 4.<http://www.ksau.kherson.ua/files/news/2019/>

*Маначинська Ю.А.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АКТУАРНОГО ОБЛІКУ ПРИ ПІДГОТОВЦІВ ФАХІВЦІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ»

Інноваційна політика України спрямована на формування соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу держави, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [1]. Безпосередньо сам процес інноваційного виробництва суб'єкта господарювання знаходить відображення в системі бухгалтерського обліку, яка є «мовою бізнесу» та основою ефективного функціонування в умовах електронної економіки.

Оскільки традиційна система бухгалтерського обліку вже давно набула електронного формату узагальнення інформації крізь призму сучасних інформаційних технологій, то новою шаблоною для її розвитку в контексті масової діджиталізації та цифрової економіки повинна стати інноваційна інтерпретація просторового представлення узагальненої облікової інформації. Адже, ми звикли застосовувати багатовимірний формат просторової інтерпретації для всіх сфер суспільного життя, окрім системи обліку.

Тому бухгалтерський облік повинен набути формату «кіберфізичного простору», тобто багатовимірного формату щодо просторової інтерпретації його інформації. Першочергово, його фундамент слід створювання в рамках нового виду бухгалтерського обліку – актуарного, який здатен підвищити ефективність взаємодії суб'єктів у межах інноваційних інфраструктур. З огляду на викладене вище вивчення з дисципліни «Актуарний облік» при підготовці фахівців за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування» є актуальним.

Вагомий внесок у дослідження питання актуарного обліку та актуарної звітності зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька, К.В. Гульпенко, М.В. Кужельний, С.А. Кузнєцова, О.Л. Лаговська, С.О. Левицька, Я.В. Лебедзевич, О.О. Осадча, Т.М. Сльозко, З.С. Туякова, І.Й. Яремко та інші. Щодо зарубіжного теоретичного та практичного досвіду впровадження актуарного обліку, то особливої уваги заслуговують роботи В.Б. Івашкевича, Л.І. Куликової, М.І. Кутера, Н.Б. Семеніхіної, С. Г. Пенмана, Ж. Рішара, А.І. Шигаєва, оскільки автори найдетальніше розкривають змістове наповнення сучасного виду обліку – актуарного – як нової шаблони розвитку бухгалтерського обліку, а також детально описують методологію його побудови та основоположні аспекти практичної апробації.

Предметом вивчення дисципліни «Актварний облік» є теоретичні та методичні засади і практика актуарного обліку та актуарної звітності на підприємствах.

Метою вивчення дисципліни «Актварний облік» є формування у студентів комплексних знань щодо регулюючих положень і змісту актуарного обліку, а також оволодіння практичними навичками застосування процедур, пов'язаних зі складанням актуарної звітності.

Результатом вивчення дисципліни «Актварний облік» має стати:

- формування знань про концептуальні засади організації та методології актуарного обліку та актуарної звітності підприємств;
- здобуття знань та набуття умінь здійснювати актуарні розрахунки при оцінці окремих статей актуарної звітності за теперішньою (дисконтованою) вартістю, відображати в системі актуарних рахунків перспективні тенденції зміни вартості бізнесу;
- оволодіння практичними навичками й уміннями складання актуарних фінансових звітів у контексті НП(С)БО та Концептуальної основи фінансової звітності.

Опанування дисципліни «Актварний облік» забезпечує послідовний розгляд теоретичних основ та практичних засад складання актуарної звітності. Дослідження теоретичних основ актуарного обліку та його місця в системі НП(С)БО та Концептуальної основи фінансової звітності, ознайомлення з методикою актуарних розрахунків та оцінкою об'єктів обліку за дисконтованою вартістю в умовах продажу бізнесу, як цілісного майнового комплексу. Вивчення організації та методики відображення інформації із системи актуарного обліку на актуарних рахунках, формування актуарної звітності. Особливу увагу при опануванні дисципліни «Актварного обліку» варто приділяти методиці трансформації фінансової звітності в актуарну.

Цифрова економіка для України виступає в якості досить інноваційної парадигми, що формує сприятливий ґрунт для подальшого динамічного розвитку процесу комплексної діджиталізації суспільства. В умовах масової діджиталізації бізнес-процесів в економіці традиційна система бухгалтерського обліку не може залишатися осторонь всесвітньої цифровізації. Бізнес-процеси набули електронного формату у таких сферах, як транспорт, освіта та передові технології. Бухгалтерський облік не може стояти осторонь зазначених процесів, саме тому, відбувається його перехід на нову, інноваційну актуарну щабліну. Відповідної підготовки потребують і фахівці економічного профілю за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гевко В.І. Інноваційна політика держави як чинник соціально-економічного розвитку // Агросвіт. №10. 2020. С. 136 – 143. URL. http://www.agrosvit.info/pdf/10_2020/21.pdf (дата звернення: 01.05.2022).

Мартишко К.Ю., Подкологна К.В.,
 здобувачі вищої освіти II курсу спеціальності
 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
 ДВНЗ «Харківський коледж текстилю та дизайну»;
Кашина Ю.В.,
 викладач економічних дисциплін
 ДВНЗ «Харківський коледж текстилю та дизайну»

СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Щоб взагалі зрозуміти, чому так важливо удосконалювати систему бухгалтерського обліку, потрібно зрозуміти що це таке і чому це так важливо.

Отже сучасний бухгалтерський облік – це система безперервних, суцільних і взаємопов'язаних спостережень за створенням суспільного продукту і пов'язаними з ним процесами обміну, розподілу та перерозподілу, за наявністю і рухом майна конкретного господарства, його правових відносин з метою одержання інформації, її систематизації для управління діяльністю господарства будь-якого масштабу та рівня.

Бухгалтерський облік став складовою управлінської системи світової економіки. Без нього неможливе управління як будь-якою ланкою економіки так і підприємством (Рис.1).



Рис.1. Система бухгалтерського обліку в загальній системі управління

Чому саме традиційна система фінансового обліку достатньо застаріла і її потрібно удосконалювати?

Традиційний бухгалтерський облік, який базується тільки на констатації фактів фінансово-господарської діяльності підприємства, не повною мірою і не завжди показує справжній потенціал підприємства, що дуже важливо за умов динамічного ринкового середовища. «Гнучка» система бухгалтерського обліку (тобто та, яка пристосовується до динамічних змін фінансово-господарської діяльності підприємства, і у цілому сучасних технологій: що постійно прогресують) з використанням методів, визнаних в світі, дає можливість розкрити внутрішній потенціал підприємства. Це виражається в новій якості статей балансу і показників фінансової звітності підприємства.

Через те, що сучасні технології розвиваються дуже швидко і тому з'являються багато нових видів підприємств, послуг, та у цілому багато нових систем оплати (наприклад оплата крипто-валютою, яка на даний момент повністю децентралізована, тобто на пряму не підлягає податкам). Тому бухгалтерський облік потребує постійної «гнучкості», щоб підстраховуватись під сучасний ритм розвитку підприємств.

За окремими оцінками «облік як одна із функцій управління незалежно від форм власності й типу економічних відносин обслуговує управлінський процес, створюючи понад 80 % інформаційної бази управлінських рішень, що приймаються», а оскільки традиційна система управлінського обліку та контролю постачає нерелевантну інформацію для розподілу витрат і контролю інвестицій, оскільки зосереджує увагу менеджерів на обсязі та центрах виникнення витрат, не пояснюючи причин їх виникнення, то потрібно створювати та використовувати більш підходящі під сучасні підприємства системи фінансового обліку.

Різниця між колишньою національною та сучасною міжнародною концепцією обліку заключаються у тому, вони мають значні розбіжності, насамперед пряме використання даних бухгалтерського внутрішньогосподарського (управлінського) обліку безпосередньо для прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства, але з іншого боку, мають певну схожість (орієнтацію на користувача інформації).

Отже система обліку повинна розвиватись відповідно до необхідності зменшення в процесі управління невизначеності ситуації, в якій здійснюється діяльність, а тому теоретичною основою удосконалення управлінського обліку повинні стати фундаментальні науки. Лише завдяки системної та комплексної інформації можливо уникнути невизначеності в діяльності, яка збільшує ризик прийняття помилкових управлінських рішень.

Основною рисою системи обліку в сучасний період повинна стати доцільність задовольняти потреби внутрішніх користувачів. Тому систему обліку необхідно розвивати у взаємозв'язку з плануванням, організацією і

управлінням виробництвом, нормуванням, аналізом та спрямовувати згідно з потребами управління.

Очевидно, мета і завдання управлінського обліку в сучасних умовах повинні значно розширитись. При цьому на перший план виступає підготовка необхідної інформації для прогнозування діяльності підприємств та розробки можливих альтернативних варіантів для прийняття оптимальних короткострокових та довгострокових управлінських рішень.

Отже, необхідно створити інформаційну інфраструктуру, яка б задовольняла потреби внутрішніх користувачів. Сьогодні система обліку повинна не лише відображати фактичну діяльність підприємств, але й забезпечувати необхідною інформацією всі рівні управління для прийняття рішень при здійсненні поточної діяльності та пов'язаної з майбутнім підприємства. Традиційний підхід, направлений на стандартизовані процедури, повинен поступитись місцем більш гнучким системам обліку, які були б зорієнтовані на аналіз можливостей підприємства та підготовку необхідної інформації для розробки можливих варіантів поточної та майбутньої діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матеріали ІХ міжнародної конференції Львівського торговельно-економічного університету http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Academy/2021/05/2021.05.14_NewsZbir.pdf
2. Путівник наукових публікацій з бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу <https://oblik.press/upravlinskyj-oblik-v-systemi-girnychorudnyh-pidpryyemstv/>
3. <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/039.pdf>
4. Обліково-аналітична система - Облік і фінанси АПК
5. <http://magazine.faaf.org.ua> › oblikovo-analitichna-siste...
6. https://kneu.edu.ua/userfiles/Economic_Department/ROB%20PROG%20MAGISTR%202019/METOD_PROG_ROB_V_buch_oblik_USG_2019_4.pdf

*Мединська Т. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет;
Іванян Д. Г.,
здобувач вищої освіти ступеня бакалавр
ОПП “Фіскальне та митне адміністрування”
спеціальності “Фінанси, банківська справа та страхування”,
Львівський торговельно-економічний університет*

АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Діяльність митних органів здійснювалась в умовах постійних організаційних і структурних перетворень, що безпосередньо пов'язано із стратегічною реформою митної справи у напрямі виконання умов Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, збільшення інвестицій в економіку країни та підтримки міжнародних донорів.

В умовах воєнного стану України потребує змін не лише діяльність митних органів але й сам процес адміністрування митних платежів пов'язаний із організаційно-розпорядчою діяльністю у сфері управління включаючи адміністративні, фінансові методи та інформаційні технології у сфері сплати митних платежів з метою реалізації завдань та функцій Державної митної служби України.

Діяльність митних органів щодо адміністрування митних платежів характеризується такими етапами як: розширення товарної номенклатури ввезених і вивезених товарів; збільшення кількості учасників зовнішньоекономічної діяльності; перехід на сплату митних платежів згідно з кодами бюджетної класифікації на рахунок держави; перехід на електронне декларування та автоматичну обробку відомостей та інше. Реалізація адміністрування митних платежів відбувається завдяки функціонуванню податкової системи та забезпечується управлінням податковими відносинами, яке цілеспрямоване на зростання сталого розвитку економіки держави. Згідно Митного Кодексу України, до митних платежів відносять: мито, ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), ПДВ із ввезених на митну територію України товарів (продуктів) [1].

Досвід доводить, що справляння митних платежів залежить від ефективності їх адміністрування. Одним із головних етапів процесу адміністрування митних платежів є правильне визначення митної вартості, яка слугує базою обчислення митних платежів на момент переміщення товарів через митний кордон України.

Під час повномасштабної війни в Україні прийнято митну реформу, яка супроводжується прийняттям Закону України [2] «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану» 5 квітня 2022 р. Зміни торкнулися і порядку виконання митних формальностей на момент воєнного стану (табл. 1).

Таблиця 1

Зміни щодо порядку виконання митних формальностей в Україні

зміни	введено мораторій на документальні митні перевірки
	скасовано обов'язковість подання дозвільних документів під час імпорту для певного переліку товарів, визначеного Кабміном України
	платники 1-3 груп єдиного податку (окрім третьої групи зі ставкою 3% від доходу) декларуватимуть імпорт товарів шляхом подання попередньої митної декларації
	скорочено строк митного оформлення товарів до 1 години з моменту пред'явлення товарів митному органу
	безкоштовне митне оформлення товарів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом
	зупиняється частина строків, передбачених Митним кодексом України (строк тимчасового зберігання під митним контролем, строк зберігання у режимі митний склад, строк повернення коштів авансових платежів тощо)

Джерело: складено за даними [2]

Нагального вирішення потребують питання подальшого спрощення митних формальностей, автоматизація та ефективна обробка даних про товари у митних деклараціях та податковій звітності, що сприятиме запровадженню ефективної системи контролю за рухом цих товарів у ланцюзі поставок (від митного оформлення до реалізації кінцевому споживачу, і навпаки) без посилення адміністративного навантаження на платників податків; боротьби із «сірим» і контрабандним імпортом товарів та їхнього подальшою реалізацією на внутрішньому ринку, що створить для бізнесу однакові умови, а також боротьби з переміщенням через митний кордон України заборонених товарів (зброї, наркотиків тощо).

Відповідно з Угодою про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, Європейська комісія інформує імпортерів, щоб митні органи України ефективно керували та контролювали пільговим тарифним режимом [3]. У разі відсутності можливості застосування митними органами України відповідних положень Угоди для гарантування того, що товари мають право на пільговий тарифний режим та для перевірки їх відповідності всім необхідним вимогам для того, щоб товари могли користуватися пільговим тарифним режимом в умовах війни.

Європейська комісія має на меті замінити паперові митні процедури електронними процедурами в усьому ЄС для створення більш ефективного та сучасного митного середовища, що сприятиме: посиленню безпеки на зовнішніх кордонах ЄС, сприяння торгівлі. Таким чином, це принесе користь як бізнесу,

так і громадянам, оскільки Митний союз є одним із стовпів Європейського Союзу та є центром внутрішнього ринку, що забезпечив стабільну основу для економічної інтеграції та зростання в Європі протягом майже п'яти десятиліть.

Країни-члени ЄС завдяки Митному союзу застосовують загальну систему митних зборів до імпорту товарів з-за меж митної території ЄС, відсутні митні збори і митний контроль на кордонах між державами-членами ЄС. Єдиний ринок може функціонувати належним чином лише за умови спільного застосування загальних правил на його зовнішніх кордонах. Для цього митні адміністрації ЄС діють як єдине ціле, хоча митне законодавство приймається на рівні ЄС і реалізується на децентралізованій основі державами-членами. Митні органи держав-членів контролюють усі товари, що переміщуються митною територією ЄС незалежно від способу їх ввезення чи вивезення.

Розвиток електронних митних систем у всьому ЄС задекларовано у «Багаторічному стратегічному плані для електронної митниці» (MASP-C) з метою створення європейського електронного митного середовища. Ці плани узгоджуються з оперативними та законодавчими проектами та розробками, які вже заплановані або здійснюються у сфері європейської митної політики. MASP-C також надає зацікавленим сторонам інформацію про проекти та ключові питання, пов'язані з електронною митницею [4]. Важливим нововведенням та перспективою для інтеграції митного адміністрування у європейський простір має бути запровадження електронного митного сервісу в Україні.

Отже, адміністрування митних платежів в умовах воєнного стану пов'язане з організаційно-управлінською діяльністю органів Державної митної служби України, здійснюється відповідно до правової бази у сфері митної політики, а також враховує зміни митного та податкового законодавства і практику його застосування в європейських країнах у межах виконання умов Угоди про асоціацію з Європейським Союзом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану» від 05.04.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20>.
3. Official Journal of the European Union. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>.
4. Electronic customs. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/customs.

*Мельничук І. І.,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та фінансів,
Університет економіки і підприємництва*

ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Життя країни в умовах війни завжди несе значні втрати, в тому числі, і фінансові. Зважаючи на те, що основним джерелом доходів бюджету є податки, їх обсяги під час воєнного стану суттєво скорочуються, а регулярність надходжень тих, що сплачуються – не відповідає тим часом параметрам, які встановлені діючим законодавством. За таких обставин виникає необхідність оптимізації процесу оподаткування з метою встановлення зручних та дієвих механізмів його реалізації.

Вітчизняна система оподаткування завжди була не ідеальною, характеризувалася постійною зміною законодавства [1], непослідовністю прийнятих рішень в частині застосування окремих податкових норм, значними прогалинами в законах та постійних колізіях. Такий стан справ негативно позначався на діяльності суб'єктів господарювання, фіскальний тиск на яких щороку зростав, а очікуваної віддачі від прийнятих норм бюджет не отримував. Наслідком таких процесів стало те, що більша частина бізнесу відійшла у тінь і до сьогодні існує безліч схем, які дозволяють легально ухилятися від сплати податків або мінімізувати їх розмір.

Практика оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності під час російсько-української війни 2022 року підтвердила ряд недоліків діючої системи у сфері справляння податків, які варто розглянути детальніше та виправляти уже, задля формування ресурсної бази подальшої відбудови країни та виведення її податкової системи на новий рівень розвитку.

Варто зауважити, що внесення змін у податкове законодавство має бути продуманим, враховувати сучасний стан справ у сфері бізнесу та орієнтуватися на довгострокову перспективу, а не бути засобом короткострокового характеру. Впровадження заходів, направлених на вирішення лише поточних проблем не є «панацеєю», оскільки саме вони призводять до плутанини, «інформаційного голоду», помилок та недосягнення поставлених державою цілей. Прикладом цього є те, впроваджені нові форми звітів після настання термів їх здачі не можуть бути застосовані суб'єктами господарювання, оскільки або не оновлені такі форми звітів у відповідних програмах для здачі звітності, або відсутні своєчасні роз'яснення щодо їх заповнення, або запроваджені нові форми не адаптовані повністю під окремі нюанси практичної діяльності суб'єктів. Це ми могли спостерігати при першому поданні об'єднаної звітності по ЄСВ, ПДФО та військовому зборі, об'єднаному звіт по єдиному податку і ЄСВ, а зараз по

оновленій звітності у зв'язку із запровадженням ставки 2% єдиного податку для бізнесу в умовах війни.

Аналіз змін, які були внесені у податкове законодавство за місяці війни [2] підтверджують тезу про те, що такі заходи є короткостроковими, а тому вирішують питання саме на зараз (місяць-два), однак не мають ніякого підґрунтя дієвості їх застосування у майбутньому. Тому, першочерговим є питання розробки загальної довгострокової моделі розвитку вітчизняної системи оподаткування, в рамках якої варто виділити декілька етапів поступового запровадження окремих методів, які будуть враховувати концепцію економічного розвитку країни. При цьому, важливо розуміти, що рівноваги між потребами держави та бізнесу досягти не можливо, а тому варто знайти компроміс за окремими питаннями, окресливши загальні цілі та строки їх досягнення. За умови досягнення результатів по питаннях побудованої моделі, доведення її дієвості, можна сподіватися на розуміння зі сторони усіх учасників податкових правовідносин, виконання поставлених завдань, спільної взаємодії суб'єктів оподаткування.

Вважаємо, що підґрунтям майбутньої дієвої податкової системи може стати виховання податкової культури платників податків уже сьогодні. Роз'яснення значення податків для держави, розвитку соціальної сфери, акумуляція усього їх обсягу без «відмивання» грошей, їх розкрадання тощо, висвітлення переваг і недоліків тих чи інших видів податків для різних категорій платників здатні змінити уявлення більшості платників, підвищити їх рівень податкової правосвідомості, що дозволить змінити підхід до адміністрування податків, організації відносин між платниками та контролюючими органами.

Таким чином, модернізувати податкову систему країни варто не шляхом тимчасового введення чи відміни окремих податкових норм (видів податків, перегляд їх розміру тощо), а через продуману загальну концепцію її функціонування в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Дата оновлення: 30.04.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 03.05.2022).

2.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 № 2120-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (дата звернення: 03.05.2022).

Мірошник О.Ю.,

*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Белянінова К. О.,

*здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

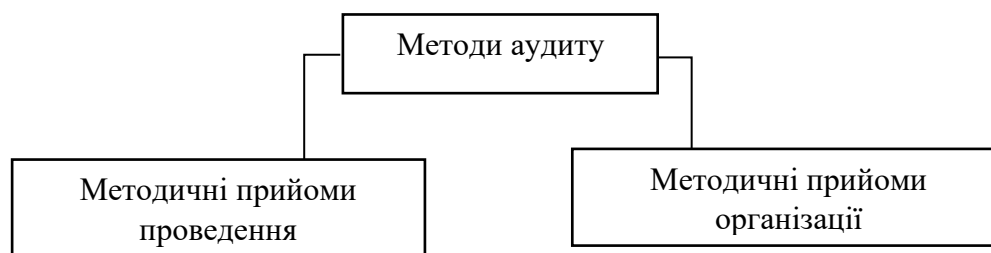
АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Актуальність теми. Фінансовий результат є узагальнюючим показником в системі обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством. Тому своєчасна перевірка визначення фінансових результатів є важливою задачею обліку та аудиту на підприємстві, що говорить про актуальність даного питання та необхідність дослідження аудиту фінансових результатів діяльності підприємств в сучасних умовах.

Постановка проблеми. В наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів приділяється велика увага методологічним і практичним засадам аудиту фінансових результатів[1-6]. Проте низка проблем залишається відкритою, оскільки нормативна та законодавча аудиторська база поки ще знаходяться на стадії формування та розвитку. Тому метою дослідження виступає аналіз аудиту фінансових результатів діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Як бачимо, основною законодавчою базою фінансових результатів та аудиту є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який визначає правове регулювання, організацію, ведення бухгалтерського та управлінського обліку. Застосовується на підприємстві для організації модуля обліку та фінансового стан на підприємстві. Щодо аудиту, то нормативно-правовим регулюванням для аудиторської діяльності є Закон України «Про аудиторську діяльність».

Ревізійні роботи на підприємствах є найголовнішою складовою перевірки та правильності бухгалтерського обліку. Інформація, яка надається аудитору є суто конфіденційною. Під час перевірки фінансових результатів підприємства аудитор повинен керуватися П(С)БО № 15 «Дохід», П(С)БО № 16 «Витрати» та П(С)БО № 3 «Звіт про фінансові результати» за допомогою цих положень стандартів бухгалтерського обліку в яких зазначається правильність складання форми № 2 «Звіт про фінансові результати» та основні вимоги до визнання, складу та оцінки витрат та доходів. Перевірка документації по суті дає змогу контролювати законність та доцільність відображення господарських операцій. Під фактичною перевіркою розуміють кількісні та якісні показники, щоб їх встановити потрібно шляхом обстеження, вимірювання та лабораторного аналізу активів підприємства. До видів перевірок відносяться:



1. Фактична перевірка
2. Документальна перевірка
 - Перевірка по суті
 - Формальна
 - Арифметична
3. Підтвердження
4. Спостереження
5. Обстеження
6. Опитування
7. Перевірка механічної точності
8. Аналітичні тести
9. Сканування
10. Спеціальна перевірка
11. Зустрічна перевірка

1. Суцільний
2. Вибірковий
3. Аналітичний
4. Комбінований

Перевірка може організовуватись, по-різному. Так, у практиці аудиторської роботи виділяють чотири основні методи організації перевірки: суцільна перевірка (документальна і фактична), вибіркова, аналітична, комбінована. Такі перевірки застосовуються для встановлення доказів та визначення заподіяної шкоди в результаті різного роду правопорушень. Як правило, суцільні перевірки проводяться на замовлення правоохоронних органів.

Висновки. Відображення у фінансовій звітності інформації про фінансові результати підприємства представляє собою комплекс взаємопов'язаних дій, що потребує певних професійних знань, вмінь та навичок, а також розуміння специфіки перевірки фінансових результатів аудиторськими фірмами. Правильність перевірки фінансових результатів прямо або пропорційно впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. Але на сьогодні залишається актуальним питанням впорядкування нормативних документів, що регламентують процеси ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, вирішення якого зробить фінансову звітність вітчизняних підприємств більш прозорою і відкритою щодо висвітлення отриманого фінансового результату та реального фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. №996-XIV (Редакція від 01.07.2021) <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Наказ Міністерства фінансів України 07 лютого 2013 року № 73 (Редакція від 14.03.2017) <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Концептуальна основа подання фінансової звітності (2010 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Міжнародні стандарти фінансової звітності. ГоловБух. <https://www.golovbukh.ua/article/7302-mjnarodn-standarti-fnansovo-zvtnost-2018>
5. Шлапак Д.В., Селіванова Н.М. Фінансові результати діяльності підприємства: сутність, порядок формування та відображення в обліку. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України : матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції. Одеса, 2016. С. 85–88.
6. Shubina, S., Miroshnyk, O., Rudenko, A., Karapetyan, R., Shevchuk, D. (2021). FINANCIAL REPORTING AS PART OF THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPLY OF MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT. FINANCIAL AND CREDIT SYSTEMS: PROSPECTS FOR DEVELOPMENT, 2(2). DOI: <http://kbi.karazin.ua/zbirnik-naukovix-prac-finansovo-kreditni-sistemi-perspektivi-rozvitku/>

Мірошник О.Ю.,
к.е.н, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;
Карпова А.П.,
здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ОПОДАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах нестійкої економіки будь-яка комерційна організація вкрай зацікавлена в розробці оптимальної стратегії в області оподаткування та ефективної організації податкового обліку. На відміну від бухгалтерської звітності, що підлягає обов'язковій аудиторській перевірці, якість податкової звітності не гарантовано, оскільки під час підготовки податкової документації керівництво організації має звертатися до аудиторам щодо перевірки. Тому в даний час спостерігається зростання потреби зацікавлених користувачів в отриманні об'єктивної інформації щодо достовірності податкової звітності, величини податкових ризиків та способів їх усунення.

Аудит оподаткування є одним з основних та значущих спеціальних аудиторських завдань у сучасних умовах. Відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» аудит оподаткування можна визначити як незалежну аудиторську перевірку правильності та повноти нарахування і своєчасності сплати податків, стану їх бухгалтерського та податкового обліку. Методика аудиту оподаткування - це чітко визначений на етапі планування та зафіксований у затвердженому плані аудиту перелік аудиторських процедур, що здійснюються аудиторськими організаціями та індивідуальними аудиторами у процесі проведення аудиту обліку та сплати податків та зборів [1].

Аудиторські організації та індивідуальні аудитори вправі самостійно обирати прийоми і методи своєї роботи. Виконання робіт з податкового аудиту може містити кілька етапів, які можуть проводитися як за всіма податками та зборами, так і лише з окремими їх видами та питанням, що цікавлять особу, яка замовила проведення податкового аудиту (рис. 1).

Об'єктом податкового аудиту є бухгалтерська та податкова звітність суб'єкта господарювання, а також його первинні документи, податкові реєстри, декларації, довідки про авансові платежі з податків та зборів договори та інші.

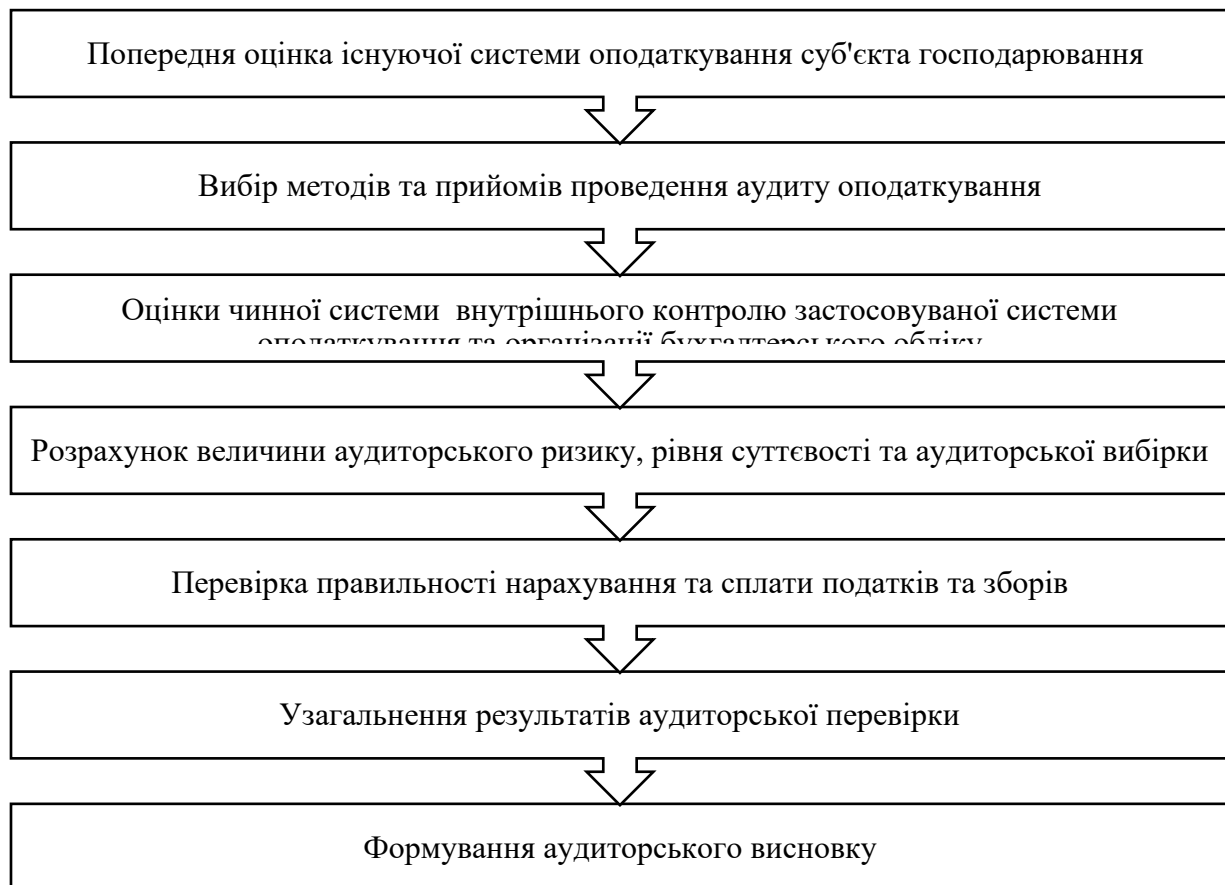


Рис 1. Етапи проведення аудиту розрахунків з податків та зборів [2]

Необхідно зазначити, що процес перевірки конкретних податків має бути організований так, щоб план та програма перевірки були достатньо компактними та універсальними, а контроль якості перевірки було зручно та легко здійснювати як з боку керівників перевірки, так і з боку платників податків.

Виконання всіх вищезазначених процедур дозволить розглянути аудитору такі суттєві фактори, як специфіка основних господарських операцій суб'єкта та існуючі об'єкти оподаткування, відповідність застосовуваного суб'єктом порядку оподаткування норм чинного законодавства, оцінити рівень податкових зобов'язань та потенційних податкових порушень суб'єкта.

У вітчизняній практиці є ряд невирішених організаційних та методичних питань аудиторської перевірки податкової звітності таких, як: визначення сутності аудиту податкової звітності, його мети, завдань, принципів проведення. Крім того, існують протиріччя у підходах до проведення перевірки податкової звітності, перевірка розрахунків з податків та зборів розглядається з позицій аудиту бухгалтерської (фінансової) звітності. Є значні проблеми у методиці аудиту та аудиту оподаткування, зокрема, не розроблені методики проведення аудиту оподаткування у конкретних видах економічної діяльності; відсутні розробки за попереднім аналізом звітності та інформації про організацію, необхідних для ефективної організації аудиту оподаткування; не проведені

наукові дослідження щодо визначення суттєвості та оцінки аудиторського ризику під час проведення податкового аудиту [3].

Методики, розроблені більшістю авторів, не є комплексом процедур, а включають лише перелік деяких дій, прив'язаних до об'єкта бухгалтерського обліку або до окремих господарських операцій. Аудит оподаткування, своєю чергою, передбачає проведення крім типових аудиторських процедур, ще й специфічних процедур зі збору та оцінці інформації. Для проведення якісного аудиту оподаткування організацій необхідна методика, яка враховувала б специфіку діяльності господарюючого суб'єкта в кожному конкретному випадку, особливості оподаткування в Україні, а також включала теоретичні та практичні основи аудиту оподаткування.

Резюмуючи вищесказане, відзначимо, що в даний час існує практична необхідність у конкретизації методики проведення податкового аудиту, а також у розробці аудиторських стандартів з податкового аудиту, що відображають перелік аналітичних процедур та методику їх здійснення. Чинні нормативні документи не регламентують повною мірою податкову складову аудиту. Потребують врегулювання питання, що визначають технологію податкового аудиту. Необхідно встановити чіткі рамки податкової складової аудиту, розробити методичні засади щодо організації та проведення податкового аудиту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258-VIII [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення: 02.05.2022)

2. Зінкевич А. В. Загальна характеристика етапів аудиту податків і платежів / А. В. Зінкевич // Причорноморські економічні студії. - 2018. - Вип. 26(2). - С. 141-146. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_26\(2\)_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_26(2)_31)

3. О. А. Петрик, Г. М. Давидов, О. Ю. Редько та ін. Аудит оподаткування підприємств : навч. посіб. / Київ, ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. - Режим доступу: https://afu.kiev.ua/getfile.php?page_id=452&num=1

*Мустеца І.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Війна в Україні має катастрофічні наслідки та негативно впливає на всі економічні показники, які мали позитивний тренд до 24 лютого 2022 року під впливом проведених реформ. Економічні проблеми відчуються далеко і за межами нашої країни, зокрема світова інфляція оцінюється на досить високому рівні.

За прогнозами очільника Світового банку, до негативних наслідків війни можна віднести: 1) збільшення цін на енергоносії, особливо для бідних країн; 2) рекордна вартість продуктів харчування, адже Україна є стратегічним виробником зернових, а також найбільшим світовим експортером соняшникової олії. За даними Чиказької біржі, ціни на пшеницю на кінець першого кварталу 2022 року досягли 14-річного максимуму, а також за прогнозом будуть зростати [1].

Світові партнери допомагають Україні підтримувати бюджет, що дозволяє профінансувати першочергові потреби - армію, уряд, соціальні виплати та постачання найнеобхідніших товарів. Слід відміти, що підприємства, які знаходяться на підконтрольній території України, прикладають зусилля щоб працювати, шукають нові шляхи виходу із складних ситуацій, а також повинні намагатися вчасно сплачувати податки щоб підтримати економіку.

Основними нормативними документами, які направлені на врегулювання питання оподаткування та звітності підприємств під час воєнного стану є проект № 7125 до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану» [2]. Новим п. 69 підрозд. 10 розд. XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України встановлено особливості справляння податків і зборів на період до припинення або скасування воєнного стану на території України. Це означає, що у випадку відсутності у платника податків можливості своєчасно виконати свій податковий обов'язок, зокрема, щодо дотримання термінів сплати податків та зборів, подання звітності, у тому числі звітності, передбаченої п. 46.2 ст. 46 Податкового Кодексу України, реєстрації у відповідних реєстрах податкових або акцизних накладних, розрахунків коригування, подання електронних документів, що містять дані про фактичні залишки пального та обсяг обігу пального або спирту етилового тощо, платники податків звільняються від передбаченої Кодексом

відповідальності з обов'язковим виконанням таких обов'язків протягом трьох місяців після припинення або скасування воєнного стану в Україні [3]. Також, Верховна Рада прийняла Закон України «Про захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни» (законопроект № 7121), відповідно до якого під час воєнного стану, або стану війни податкові перевірки не здійснюються [4].

Законом України від 01.04.2022 №2173-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків в період воєнного, надзвичайного стану» передбачено новації щодо оподаткування податком на прибуток підприємств. Зокрема, на період дії правового режиму воєнного, надзвичайного стану, неприбуткові організації зможуть надавати за рахунок своїх доходів благодійну допомогу стороннім особам, зазначеним у пункті 63 підрозділу 4 розділу XX Кодексу, навіть якщо надання такої допомоги не передбачено їх статутними документами без загрози втрати статусу неприбутковості [5].

Пунктом 69 підрозд. 10 розд. XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України встановлено особливості справляння податків і зборів на період до припинення або скасування воєнного стану на території України [3].

Так, у випадку відсутності у платника податків можливості своєчасно виконати свій податковий обов'язок, зокрема, щодо дотримання термінів сплати податків та зборів, подання звітності, у тому числі звітності, передбаченої п. 46.2 ст. 46 Кодексу, реєстрації у відповідних реєстрах податкових або акцизних накладних, розрахунків коригування, подання електронних документів, що містять дані про фактичні залишки пального та обсяг обігу пального або спирту етилового тощо, платники податків звільняються від передбаченої Кодексом відповідальності з обов'язковим виконанням таких обов'язків протягом трьох місяців після припинення або скасування воєнного стану в Україні.

Платники податків, які у зв'язку з наслідками їх безпосередньої участі у воєнних діях не дотримались визначених цим пунктом термінів виконання податкових обов'язків, звільняються від відповідальності, передбаченої Кодексом за невиконання податкових обов'язків за умови виконання таких обов'язків протягом одного місяця з дня закінчення дії наслідків, які унеможливили виконання таких обов'язків.

У разі неможливості зареєструвати акцизну накладну в Єдиному реєстрі акцизних накладних дозволяється переміщення пального або спирту етилового транспортними засобами за наявності товарно-транспортної накладної, яка повинна містити всю інформацію, що має міститись у відповідній акцизній накладній, яка повинна бути зареєстрована в Єдиному реєстрі акцизних накладних протягом строків, визначених у цьому пункті.

Операції з добровільної передачі або відчуження коштів, товарів, у тому числі підакцизних, надання послуг на користь Збройних сил України та

підрозділів територіальної оборони, без попереднього або наступного відшкодування їх вартості, не вважаються операціями з реалізації для цілей оподаткування.

Коригування, встановлені пп. 140.5.9 п. 140.5 ст. 140 Кодексу, не проводяться щодо сум коштів або вартості спеціальних засобів індивідуального захисту (касок, бронежилетів, виготовлених відповідно до військових стандартів), технічних засобів спостереження, лікарських засобів та медичних виробів, засобів особистої гігієни, продуктів харчування, предметів речового забезпечення, а також інших товарів, виконаних робіт, наданих послуг за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України. Сума відшкодування вартості пального, витраченого при наданні послуг з перевезення для забезпечення потреб Збройних сил України та підрозділів територіальної оборони, не включається до складу оподатковуваного доходу фізичних осіб, які надають такі послуги.

Законодавцем визначено, що тимчасово, на період до припинення або скасування воєнного стану на території України, будь-яка звітність, крім податкової, подання якої вимагається відповідно до норм чинного законодавства, подається з урахування строків, визначених п. 69 підрозд. 10 розд. XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічні наслідки війни в Україні відчують далеко за її межами URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-60619288>

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану: Проект Закону України №7125 URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39167>

3. Податковий кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

4. Проект Закону про захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39164>

5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків у період воєнного, надзвичайного стану: Закон України від 01.04.2022 №2173-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2173-20#Text>

*Носенко Д. В.,
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
економічний факультет
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

АНАЛІЗ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ МОДЕЛЕЙ АЛОКАЦІЇ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Глобальна цифрова трансформація стала стимулом до інновації, підвищення ефективності та якості послуг. В свою чергу, масштаб та швидкість таких змін створює виклики для багатьох сфер державної політики, включаючи адміністрування та збір податків.

Питання оподаткування в межах цифрової трансформації економіки були визначені як одна з пріоритетних цілей ініціативи OECD та G20 щодо протидії розмиванню податкової бази та приховуванню прибутку (Base Erosion and Profit Shifting, далі – BEPS).[1] Результатом досліджень процесу цифрового переходу став фундаментальний методологічний звіт «The Action 1 Report» [2] опублікований у 2015 році, який систематизував та досліджував ключові виклики, що постають перед податковими адміністраціями та платниками податків.

Наступною важливою публікацією щодо порушеної теми стала «Програма роботи з розробки консенсусного вирішення податкових проблем, що виникають внаслідок цифрової трансформації економіки» [3] від OECD (далі – «Програма»). Вона складається з двох блоків, так званих «Pillar 1» та «Pillar 2».

Проведене дослідження зосереджується на питаннях Pillar 1, а саме важливості розподілу прав на оподаткування та алокації прибутку. Програма визначає нові правила розподілу прибутку, які передбачають алокацію частки прибутку продавця, а як наслідок й корпоративних податків, з юрисдикції продавця до юрисдикції, де знаходяться клієнти, проте відсутня фізична присутність продавця (до «ринкової юрисдикції»). Необхідність такої моделі розподілу прибутку пояснюється розвитком надавачів цифрових послуг.

Яскравим прикладом необхідності запровадження моделі алокації прибутку до ринкових юрисдикцій з метою оподаткування такого прибутку є аналіз ефективних ставок податку на прибуток підприємств найбільших світових компаній сектору «Tech». До «великої четвірки» технологічних компаній належать Alphabet Inc. (холдингова компанія Google), Apple Inc., META PLATFORMS INC. (колишня Facebook), AMAZON.COM INC. У таблиці нижче наведено аналіз елементів річної консолідованої фінансової звітності відповідних міжнародних груп компаній.

Таблиця 1

Елементи консолідованої фінансової звітності найбільших світових компаній сектору «Tech» [4, 5, 6, 7]

Показник, \$ млрд	Alphabet Inc.	Apple Inc.	META PLATFORMS INC.	AMAZON.COM INC.
Чистий консолідований дохід	257,637	365,817	117,929	241,787
Прибуток до оподаткування	90,734	109,207	47,284	38,151
Витрати з податку на прибуток підприємств	14,701	14,527	7,914	4,791
Ефективна ставка оподаткування	16,20%	13,30%	16,74%	12,56%

Відповідно до проведеного аналізу виявлено, що ефективна ставка оподаткування для найбільших світових компаній сектору «Tech», дохід яких формується здебільшого за рахунок надання електронних послуг, складає від 12,56% до 16,74%. На рисунку нижче наведено порівняння ефективної ставки оподаткування зазначених компаній та середньої світової ставки податку на прибуток підприємств.

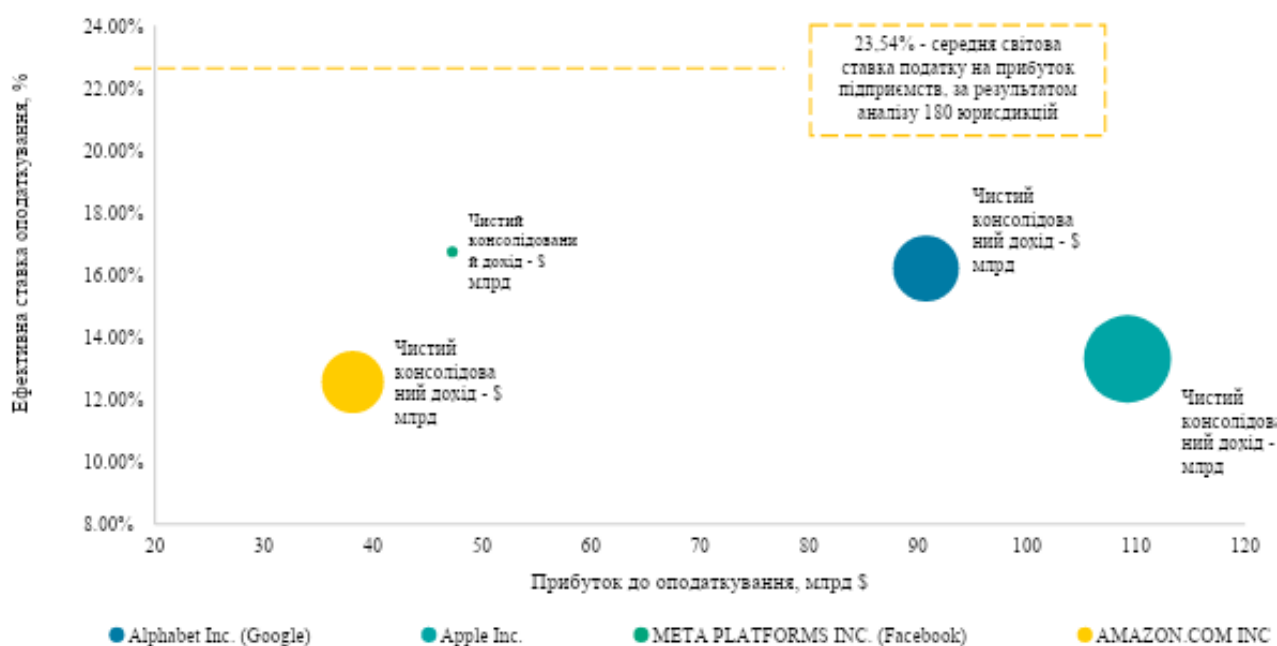


Рис. 1. Порівняння податкового навантаження найбільших світових компаній сектору «Tech» з середньосвітовим рівнем
[Сформовано автором на підставі джерел 4, 5, 6, 7, 8]

Наведена бульбашкова діаграма наочно демонструє, що світові ІТ-гіганти несуть податковий тягар в суттєво нижчому за середньосвітовий обсязі. Така ситуація можлива за рахунок того, що усі наведені компанії зареєстровані в

штатах США з низькою ставкою корпоративного податку (Делавер та Каліфорнія). При цьому, зазначені компанії є глобальним, їх продукти мають присутність на більшості ринків світу, проте фізична присутність дочірніх компаній даних міжнародних груп компаній є обмеженою, а отже більша частина прибутку оподатковується саме в США. Цифровий перехід глобальної економіки забезпечує можливість вибудувати бізнес-модель, що дозволяє отримувати прибутки від реалізації електронних послуг по всьому світу та оподатковувати такі прибутки в «податкових гаванях», або юрисдикціях зі сприятливим податковим простором. Таким чином, лише ці чотири компанії у 2021 році, в середньому, сплатили податків менше на \$25 млрд.

Таким чином, з огляду на необхідність забезпечення права на «зворотне оподаткування», у разі, якщо юрисдикції, що мають первинне право на таке оподаткування не реалізують його, або реалізують за низькими ефективними ставками оподаткування, а також зважаючи на необхідність здійснення алокації прибутку до ринкових юрисдикцій, необхідним є розробка методу кількісної оцінки суми прибутку, що має перерозподілятися та механізму розподілу такого прибутку між усіма ринковими юрисдикціями.

Очікується, що:

1. Розробка таких методів та механізмів визначення суми прибутку та збитку, на які поширюватиметься право «зворотного оподаткування», буде здійснюватися згідно з принципом уникнення подвійного оподаткування та неоподаткування;

2. Під час розробки таких методів та механізмів, у разі необхідності будуть застосовані заходи спрощення, для обмеження тягаря нових правил як для податкових адміністрацій, так і для платників податків;

3. Імплементация зазначених розробок буде здійснюватися з урахуванням обмежень потенціалу та ресурсів задіяних під час виявлення обсягу прибутку, що підлягає алокації до ринкових юрисдикцій.

Отже, проведене дослідження ефективних ставок оподаткування найбільших технологічних компаній світу підтверджує необхідність розробки методів та механізмів, що дозволять здійснити кількісну оцінку прибутку, алокація якого має бути здійснена на користь ринкових юрисдикцій з метою забезпечення права «зворотного оподаткування» та суверенності податкових надходжень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. OECD. Inclusive Framework on Base Erosion and Profit Shifting [Електронний ресурс] / OECD – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/tax/beps>.

2.Action 1 Tax Challenges Arising from Digitalisation [Электронный ресурс] // OECD. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1>.

3.Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy [Электронный ресурс] // OECD. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>.

4.Alphabet Inc. FORM 10-K [Электронный ресурс] // SEC Filings. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: https://abc.xyz/investor/static/pdf/20220202_alphabet_10K.pdf?cache=fc81690.

5.Apple Inc. FORM 10-K [Электронный ресурс] // SEC Filings. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0000320193/42ede86f-6518-450f-bc88-60211bf39c6d.pdf>.

6.META PLATFORMS INC. FORM 10-K [Электронный ресурс] // SEC Filings. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001326801/14039b47-2e2f-4054-9dc5-71bcc7cf01ce.pdf>.

7.AMAZON.COM INC. FORM 10-K [Электронный ресурс] // SEC Filings. – 2022. – Режим доступа до ресурсу: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001018724/f965e5c3-fded-45d3-bbdb-f750f156dcc9.pdf>.

8.Corporate Tax Rates around the World [Электронный ресурс] // TAX FOUNDATION. – 2021. – Режим доступа до ресурсу: <https://files.taxfoundation.org/20211207171421/Corporate-Tax-Rates-around-the-World-2021.pdf>.

*Пеняк Ю.С.,**к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;**Белянінова К. О.,**здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Актуальність теми. Управління ефективністю підприємства являє собою дуже великий вклад в розвиток у його діяльності та підтримує стабільність прибутків. Для керівництва підприємства постає завдання не просто прийняти раціональне управлінське рішення, а прийняти ефективне рішення, що сприятиме досягненню максимального результату з мінімальними витратами.

Постановка проблеми. В наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів приділяється велика увага методичним і практичним засадам управління ефективністю діяльності підприємства[1-4]. Проте низка проблем залишається відкритою, оскільки складність процесу управління підприємствами в сучасних конкурентних умовах вимагає чіткого вирішення проблем. Передумовою вирішення цих проблем є управлінське рішення. Для забезпечення цілеспрямованого ходу процесу ним потрібно управляти. Це набуває особливої актуальності за умови запровадження процесного підходу до управління, який можна представити як інформаційну систему взаємозв'язаних процесів, що взаємодіють всередині підприємства і включають всі види його діяльності, а в результаті – на виході створюється продукт, який має цінність для споживача.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення системи управління має одне з найважливіших значень в діяльності підприємства. Для керівництва важливими є: форми контролю за раціональним використанням ресурсів підприємства, контролювання процесу використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахування впливу на неї зовнішніх чинників. При цьому система управління ефективністю має об'єктивно враховувати конкретні дані економічного, екологічного, комерційного та соціального аналізу ефективності діяльності підприємства.

У сучасних умовах господарювання підприємством важливим напрямком функціонування системи інформаційного забезпечення є постійний пошук ефективних напрямків поліпшення діяльності підприємства на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків для підвищення ефективності ухвалених управлінських рішень. Недосконалість інформаційного забезпечення системи управління призводить до нестабільності на внутрішньому та зовнішньому ринках, зниження прибутку підприємства. Крім того, витрати на

обслуговування і доопрацювання систем автоматизації мають тенденцію до підвищення, а фактичний результат від їх використання залишається незадовільним.

Таким чином, представлені вище складові системи управління підприємством проявляються через певні характеристики (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Складові системи управління підприємством та їх характеристики

Складові системи управління	Характеристики складових системи управління
Кадри управління	достатність щодо чисельності; рівень кваліфікації та компетентності управлінських робітників; відповідність профілю підготовки персоналу роботі, що виконується; творчий потенціал робітників апарату управління; відношення персоналу до змін; перспективність мислення керівних робітників; готовність ризикувати керівників різних рівнів
Структурно-функціональне забезпечення	ступінь структурного відокремлення функцій управління; достатність складу функцій управління; ступінь жорсткості розподілу функцій; відповідність функціональній спеціалізації управлінській діяльності; налагодженість між функціональних зв'язків; коректність побудови організаційної структури
Методи управління	відповідність цілям та задачам організації; ступінь впливу на інтереси робітників підприємства; вплив на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності
Техніка і технологія управління	наявність технологічної документації з управління; ступінь відображення документообігу та взаємодії між підрозділами у положеннях про структурні підрозділи; ступінь забезпеченості організаційною технікою; рівень комп'ютеризації управлінської діяльності; наявність програмного забезпечення
Інформаційне забезпечення	повнота інформації щодо внутрішніх та зовнішніх змінних; достовірність даних, що отримуються; релевантність інформації щодо проблеми; своєчасність отримання даних

Аналіз системи управління за характеристиками її складових і має базуватися на розрахунку низки кількісних показників (наприклад, для визначення коректності побудови організаційної структури необхідно розрахувати такі показники, як показники фактичної керованості за підрозділами, кількість управлінських зв'язків тощо). Такий підхід дозволяє діагностувати існуючу систему управління та виявити ті складові, потенціал яких необхідно нарощувати в першу чергу.

Висновок: Отже, система управління ефективністю діяльності має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством,

оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або пропорційно впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Назаренко І.М. Бухгалтерський облік і звітність — інформаційна платформа управлінського процесу 201512.С. 250-257.
2. Білоусова І. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах / Бухгалтерський облік і аудит. 2014. - №5. С. 30-34.
3. Батракова Т.І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування. Економічний аналіз. 2015. Том 19. № 2. С. 13–19.
4. Shubina, S., Miroshnyk, O., Rudenko, A., Karapetyan, R., Shevchuk, D. (2021). FINANCIAL REPORTING AS PART OF THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPLY OF MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT. FINANCIAL AND CREDIT SYSTEMS: PROSPECTS FOR DEVELOPMENT, 2(2). DOI: <http://kbi.karazin.ua/zbirnik-naukovix-prac-finansovo-kreditni-sistemi-perspektivi-rozvitku/>

Пеняк Ю.С.,

*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Карпова А.П.,

*здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

У сучасних умовах розвиток бухгалтерського обліку та оподаткування відбувається у нерозривному зв'язку, що обґрунтовує їх постійну взаємодію. У зв'язку з цим найбільш актуальним є зближення цих двох систем обліку і формування нової інформаційної обліково-податкової системи, яка охоплює і бухгалтерський, і податковий облік разом із їх функціональними підсистемами.

В наукових працях багатьох авторів розглядається проблема узгодження систем бухгалтерського обліку та оподаткування. Були запропоновані різні варіанти вирішення суперечностей, що існують між цими системами [1]. Висновки вчених ґрунтуються на взаємозв'язках стандартів бухгалтерського обліку і правил податкового законодавства, що регламентують порядок формування інформації для цілей оподаткування. Потребують вирішення численні проблеми, однією з яких є вибір оптимальної моделі взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку.

Метою бухгалтерського обліку є складання бухгалтерської (фінансової) звітності, на підставі якої можна судити про результати діяльності організації, що неможливо зробити, користуючись даними лише податкового обліку. Платники податків самостійно розробляють систему податкового обліку в обліковій політиці з метою оподаткування [2]. Можливі два варіанти ведення податкового обліку: створення автономної системи податкового обліку, яка не пов'язана з бухгалтерським обліком, при цьому кожна господарська операція відбивається у реєстрі податкового обліку; створення системи податкового обліку з урахуванням даних бухгалтерського обліку. Другий спосіб ведення обліку менш трудомісткий і тому доцільніший для застосування.

Вчені пропонують три напрямки зближення взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку: 1) вести бухгалтерський облік та за його даними отримувати дані для податкового обліку; 2) вести облік за правилами податкового обліку та за його даними отримувати дані бухгалтерського обліку; 3) вести паралельно бухгалтерський та податковий облік [3].

Перший варіант передбачає, що всі господарські операції протягом звітного періоду будуть відображаються лише у реєстрах бухгалтерського обліку, а в кінці звітного періоду дані бухгалтерського обліку будуть

трансформуватися у дані податкового обліку. Перевагою першого підходу є збереження сталого та контрольованого зв'язку між бухгалтерським та податковим обліками. Недолік його полягає у неможливості отримати окремі дані податкового обліку, що враховуються при розрахунку податкової бази, наприклад, інформації про збитки «майбутніх періодів», про суми штрафних санкцій за порушення умов договорів.

Основою для другого підходу є принцип пріоритету податкового обліку. Він ґрунтується на тому, що протягом звітного періоду первинні облікові документи та інші виправдувальні документи відображаються в регістрах податкового обліку, а після його завершення дані податкового обліку трансформуються в дані бухгалтерського обліку з відображенням на рахунках. Цей підхід дозволяє найповніше врахувати всі нюанси визнання окремих видів доходів та витрат з метою оподаткування. Однак при цьому бухгалтерському обліку приділяється другорядна роль. Істотним недоліком другого підходу слід визнати необхідність відображення у регістрах податкового обліку тієї інформації, яка не має відношення до визначення податкової бази, наприклад про нарахування дивідендів, отримання готівки банку, внутрішньогосподарських розрахунків. У сьогоденнішніх реаліях застосування даного підходу не є раціональним, оскільки виділення податкового обліку необхідно лише для розрахунку прибутку.

Третій напрямок зближення взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку ґрунтується на тому, що дані і бухгалтерського і податкового обліків формуються одночасно і не залежать один від одного. З точки зору досягнення кінцевої мети обох видів обліку цей підхід є правильним, оскільки дозволяє в кожній системі обліку інтерпретувати факт господарської діяльності відповідно до норм та правил, встановленими для цієї системи. Проте, при ручному веденні бухгалтерського та податкового обліків, відбувається збільшення обсягу облікової роботи, що є недоліком даного підходу.

Виділення трьох моделей співіснування систем бухгалтерського обліку і оподаткування є досить умовним і переслідує виключно дослідні цілі. Насправді важко, інколи ж неможливо однозначно ідентифікувати модель, застосовувану на тому чи іншому підприємстві.

Для створення оптимальної моделі доцільно використовувати переваги першого та третього підходу до зближення взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку (рис.1). Суть моделі передбачає, що протягом місяця господарські операції, оформлені первинними бухгалтерськими документами, відображаються в інформаційній основі за правилами бухгалтерського обліку. Наприкінці місяця на основі цих даних формуються регістри податкового обліку. Одночасно в них відображаються операції, які не підлягають відображенню у бухгалтерському обліку. В результаті бухгалтерська звітність формується за даними бухгалтерського обліку, а податкова – за даними податкового обліку.

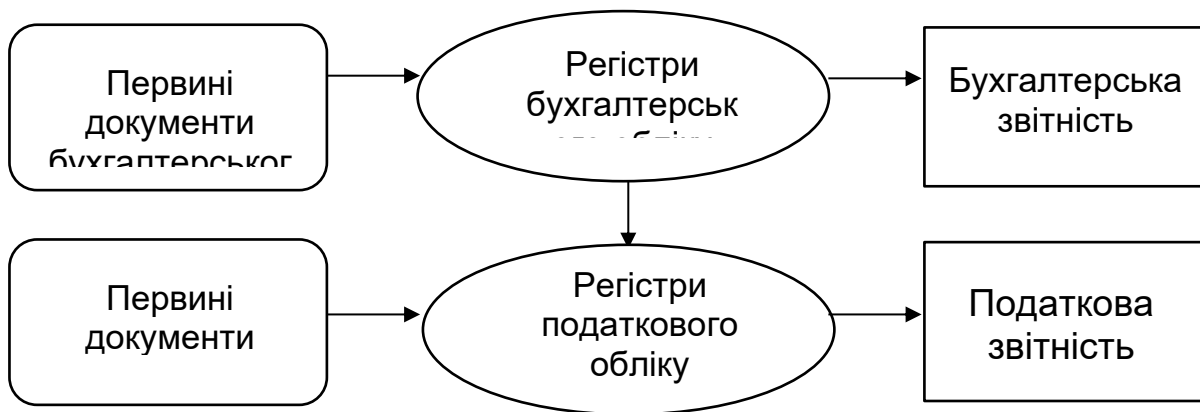


Рис. 1. Оптимальна модель ведення бухгалтерського та податкового обліку з метою оподаткування

Варто зауважити, що використання оптимального способу взаємодії бухгалтерського обліку і оподаткування є можливим тільки за умов взаємоузгодженості й стабільності бухгалтерського і податкового законодавства, положення якого мають бути ретельно вивіреніми.

Таким чином нами обґрунтовано, що бухгалтерський облік є основою для формування податкової бази. Паралельне існування двох видів обліку - бухгалтерського та податкового значно ускладнить практику реальної оцінки фінансової стійкості підприємств та організацій. Система податкового обліку має формуватися з урахуванням бухгалтерського обліку. Тільки вдосконалення системи бухгалтерського обліку та впорядкування процесу збору та обробки облікової інформації створять базу для податкової звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Abramova.O., Beliaeva L., Peniak Yu. Directions of the Ukraine tax system improvement for innovative development of the state // Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities: collective monograph / Przeworsk: WSSG, 2019. Vol. 3. P. 316-325.

2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 24.04.2022)

3. Щодо бухгалтерського та податкового обліку. Лист Міністерства фінансів України № 051-291-205/1222 від 25.07.2002 / «Бізнес-Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації». № 35/1-2.2002 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1222201-02#Text> (дата звернення: 25.04.2022)

Пеняк Ю.С.,

*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Рудь О. О.,

*здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

В умовах воєнного стану в Україні всі підприємства вимушені працювати в межах отриманих замовлень і з невизначеною перспективою роботи в подальшому. Російська війна в Україні несе за собою не лише смерті та розруху, а ще й економічні втрати, тому дуже важливо в умовах воєнного стану не лише не припиняти виробничу діяльність, а ще й приймати управлінські рішення спрямовані на покращення ефективності роботи підприємств. Важливою умовою безперебійної роботи підприємств є наявність необхідної кількості запасів, забезпечення їх ефективного використання та швидкості їх перетворення в готову продукцію або послуги, саме тому особливої актуальності сьогодні набуває ефективна організація процесу управління виробничими запасами.

В наукових працях багатьох авторів приділяється велика увага методичним і практичним засадам управління запасами [1-3]. Проте низка проблем залишається відкритою, оскільки управління запасами – частина процесу реалізації продукції, який не можна розглядати окремо від управління підприємством в цілому, тобто це єдине ціле, і зміна одного елемента ланцюга виробництва призведе до зміни запасів. Тому вважаємо необхідним проведення аналізу проблем управління запасами на підприємстві в умовах сьогодення, та пошук шляхів мінімізації витрат на їх утримання та задоволення максимальної потреби споживачів.

Зберігання запасів завжди було затратним, тому курівництво того чи іншого підприємства завжди намагались мінімізувати їх. В умовах же сьогодення також важливою проблемою є логістика, а саме затрати на транспортування виробничих запасів, які надходять від постачальника. Це пов'язано з великою кількістю блок-постів, збільшення цін на паливо та обмеження роботи служб доставок в Україні, через неможливість працювати на деяких територіях.

Вкладаючи засоби в розвиток бізнесу, кожен підприємець хоче отримати максимальну віддачу від капіталовкладень. Оскільки запаси, також є інвестиціями, то потрібно щоб вони були оптимальними, тобто потрібний товар в потрібний час в потрібній кількості в потрібному місці і т.д. Недостатній чи збитковий запас призводить до втрати прибутку – від недопродажу або

розпродажу зі знижками відповідно від кількості запасів залежать операційні витрати: на складування, обробку, облік.

Для ефективності управління запасами суб'єкту господарювання потрібно: визначити перелік необхідної готової продукції чи послуг; забезпечити наявність потрібної готової продукції на складі; визначити втрати через їх відсутність; визначити оборотність виробничих запасів, тобто час протягом якого вони зберігаються на складі, та долю неліквідних коштів в них; визначити величину витрат на управління запасами; визначити прибутковість товарів протягом певного часу. При тому важливим фактором для виконання даних завдань є аналіз попиту та платоспроможності споживачів, враховуючи те, що більшість серед них залишилось без доходу. Після проведення даного аналізу підприємства можуть приймати управлінські рішення щодо заміни постачальника чи дистриб'ютора, оновлення асортименту, збільшення або зменшення виробництва. Для того, щоб прийняти рішення щодо розміру замовлення і моменту його розміщення потрібно брати за основу мінімізацію загальних витрат, що обумовлено втратами від залишкового запасу і дефіциту.

Також управління використанням запасів здійснюється через аналіз їх ефективності. Аналіз є важливим інструментом в системі управління ресурсним потенціалом підприємства, що допомагає досягати високих кінцевих результатів. Так, повне та своєчасне забезпечення підприємства матеріалами необхідних асортиментів і якості та зменшення їх витрат під час зберігання і перевезення, використання більш прогресивних технологій використання матеріалів, скорочення до мінімуму відходів, підвищення кваліфікації працівників, своєчасне й повне використання резервів на підприємстві і т.д. є необхідною умовою для підвищення рівня ефективності управління запасами на підприємстві, зростання його прибутку та рентабельності.

Таким чином, сучасний стан виробництва вимагає розвитку нових підходів до організації господарської діяльності, розробки концепцій, принципів та методологій управління підприємством, а запаси посідають центральне місце у складі оборотних активів будь-якої організації.

Отже, для вирішення проблем, пов'язаних з ефективним управлінням запасами в умовах воєнного стану підприємству необхідно:

- 1) визначити роль виробничих запасів в структурі підприємства;
- 2) розробити модель управління запасами враховуючи такі показники, як: термін зберігання запасів, тарифи на транспортування, час їх доставки;
- 3) дослідити ринок вивчаючи попит та платоспроможність споживачів та визначити залежність величини запасів від середньоденного продажу - це дозволить передбачити зміну розміру запасів при зміні обсягу продажу;
- 4) за допомогою детального аналізу, виділити асортиментні групи, за якими підприємство зможе визначити вплив кожної з них на його прибутковість;
- 5) приділяти більшу увагу інвентаризації з метою покращення управління товарними запасами і посилення контролю за їх збереженням.

Запропоновані заходи сприятимуть розробці нових методів управління запасами, їх аналізу, які підвищать ефективність використання запасів, а також дозволять враховувати реалії сучасності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беляєва Л.А., Пеняк Ю.С., Ментей О.С. Аналітичне забезпечення системи управління виробничими запасами // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики», Випуск 1(24)/2018. – с.71-79.
2. Пеняк Ю.С. Тенденції ефективності використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2016. №7. – С. 187-192.
3. Гринів Н. Т., Кіндій М. В., Жданович Р. В. Актуальні проблеми управління запасами // Вісник Хмельницького національного університету. - 2011. - № 6 – С. 168 – 172.

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Повільно Україна розширює сферу застосування податкового контролю. Це актуалізують і військові дії на території держави. Вже зрозуміло, що основою у післявійськовий час є розбудова ліберальної економіки, підґрунтям якої буде прозорість всіх витрат і доходів, які отримує податковий агент. Поштовхом для динамічного розвитку цього напрямку в Україні став обов'язковий перехід малого бізнесу на регістратори розрахункових операцій (РРО). Наступним важливим кроком в цьому напрямі став старт з 01 вересня 2020 одноразового (спеціального) добровільного декларування, яке триватиме до 1 вересня 2022 року. Можливо, термін буде змінено через військовий час. Особливістю цього процесу є відкриття спеціального рахунку в банку для цілей одноразового добровільного декларування. Тобто, вже неможливо просто в декларації вказати кількість грошей в готівці. Потрібно ці кошти легалізувати через відповідну інституцію.

Процес «податкової амністії» запроваджують країни перед запуском автоматичного міжнародного обміну податковою інформацією. Так, 30 серпня 2021 року Україною було взято на себе зобов'язання впровадити міжнародний стандарт щодо автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки в податкових цілях (CRS Стандарт) та здійснити перші обміни інформацією вже у вересні 2023 року за звітний 2022 рік. Тобто, за результатами 2022-го ми знатимемо про всі кошти українських податкових резидентів, які перебувають за кордоном.

Крім того, в цей період відбулась дуже важлива подія в сфері Інтернет торгівлі. Раніше, маючи намір купити відповідний товар, ми оформлювали його післяплатою. При отриманні відповідного товару, здійснюючи за нього оплату, пошта оформлювала це як переказ грошей, а обсяг продажів компанії був прихованим. Зараз, здійснюючи оплати ми отримуємо електронний фіскальний чек. Єдиним не вирішеним моментом тут залишилась кур'єрська доставка. Тому зараз багато компаній роблять доставку поштою платною, а кур'єрську доставку – безкоштовною. Таким чином спонукаючи покупців обирати останню послугу. Отже, ми вже розуміємо, що світ, де всі працюють через кур'єрську доставку, обумовлений саме цим, а не тим, що країна економічно спроможна.

Також, до 01 січня 2022 року сплив термін безподаткової ліквідації контрольованих іноземних компаній, тобто використання бізнесом офшорних юрисдикцій. Особливістю цього закону є те, що закриття відповідного офшору податковим резидентом України до 01 січня 2022 року звільняє ліквідаційну

масу грошей від оподаткування ПДФО за ставкою у 18 % та ВЗ за ставкою у 1,5 %.

З 01 січня 2022 року є обов'язковим застосування РРО/ПРРО платниками єдиного податку другої-четвертої груп, які проводять готівкові розрахунки. Здійснюється автоматична передача інформації до ДПС. Крім цього, планується об'єднати особисті кабінети з даними РРО/ПРРО, що дозволить користувачеві бачити інформацію про покупки в податкових кабінетах та заявляти про податкові відрахування буквально натисканням однієї кнопки. Тобто, в подальшому, всі покупки по кредитній або дебетовій картці відображатимуться в кабінеті платника податків. Тобто, податкова служба буде в режимі он-лайн розуміти скільки витрачає кожен платник податків України. Ми вже сьогодні отримуємо фіскальні чеки з QR- кодами, можемо відсканувати його та побачити наш електронний чек. Наступні три роки після перемоги нашої держави над рашизмом будуть пов'язанні з прозорістю наших витрат.

Фінальна картина, це по кожному платнику податків мати в системі два записи. У першому знаходяться всі доходи (офіційні, задекларовані, чисті), а в другому, - витрати (це всі покупки від хліба до квартири). І у випадку, якщо доходи становлять 250 000 грн. на рік, а раптом, платник податків купує квартиру ціною 5 млн. грн., то в аналітичній системі ДПС «загоряється червона лампочка». А громадянина попросять пояснити походження коштів. Тут важливо, що буде зміна парадигми. І якщо раніше намагалися знайти не задекларовані доходи на вході, наприклад, у момент отримання зарплат. То зараз контроль буде здійснюватись і на виході, у момент витрачання коштів. Тобто, теоретично можна якось роздробити свої доходи і цілий рік у свій гаманець збирати дрібні суми, але як тільки наприкінці року ви купуєте квартиру, то після реєстрації її на себе, у ДПС з'являться питання. Тим більше, якщо у програмному записі ви безробітні. Тобто, чим більше значення витрат, чим частіше відбуваються такі операції і чим нижчий ваш задекларований дохід, тим більша ймовірність, що доведеться сплатити податок.

Планувалося, що ця система має почати працювати з вересня 2022 року, однак термін може бути відкладено до закінчення військового стану. Саме з цього періоду податкова буде застосовувати непрямі методи контролю за витратами. Законопроект зараз знаходиться в стадії розробки. Однак, ще з 2004 року в автоматичному режимі держава отримує у ПФУ відповідні суми доходів і податків громадян. Також ми можемо їх побачити в застосунку до телефону. Податкові органи можуть, за замовченням, взяти весь дохід за цей період і фактично він буде тією контрольною межею, при перевищенні якої повинно сплачуватись 18 % ПДФО та 1,5% ВЗ.

Крім того, після впровадження автоматичного обміну інформації між банками та податковою, що заплановано у 2023 році, одночасно відбувається і оцифрування документів у органах реєстрації актів громадянського стану (РАГС). Документи оцифровують починаючи з 1925 року. Також і для того, щоб

бачити розмір доходів і витрат подружжя.

Після чого органи ДПС будуть формувати відповідні кластери «одна родина», «один робітник». Якість контролю в такому випадку покаже велику ефективність. Наприклад, в Україні на початок 2020 року кількість зареєстрованих фізосіб-підприємців (ФОП) становила 1,886 млн. При цьому кожен ФОП сплачує «за себе» 22% ЄСВ. Однак, з 1 березня 2022 року до припинення/скасування воєнного/надзвичайного стану, а також протягом наступних 12 місяців ФОПи мають право не сплачувати ЄСВ, а штрафи та пені на період воєнного стану і протягом трьох місяців після його завершення не застосовують та документальних перевірок не проводять. 80% сплачує цей податок з мінімальної зарплати. Після впровадження непрямих методів контролю, кожна фізична особа-підприємець може витратити без додаткових податків тільки мінімальну заробітну плату, які за даними ДПС залишилась у нього після утримання податків. Також, питання у ДПС виникнуть, коли витрати всіх робітників на відповідному підприємстві перевищать офіційні.

Після 2023 року (після автоматичного обміну податковою інформацією між банком і податковою) це дасть розвиток відповідних сервісів, таких як «мої чеки онлайн», де пройшовши верифікацію по номеру телефону, ви можете побачити всі витрати. Крім того, власником цієї бази є ДПС. На ці данні не розповсюджується захист персональних даних і власник може їх продати.

Отже, на сьогодні вже зроблені важливі кроки на шляху збільшення частки податкового контролю в Україні, проте ще й досі є значна кількість перешкод на цьому шляху. Зрозуміло одне, що саме розвиток податкового контролю є одним з вирішальних кроків до детінізації Української економіки й до поступового її виходу з кризи.

Цей дивний світ тільки будується.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. У 2021 році кількість ФОПів в Україні зросла майже вдвічі. URL: <https://www.fairo.com.ua/blog/number-of-fop-in-ukraine-2021> (дата звернення: 02.05.2022).

2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення: 02.05.2022).

*Хомутенко В. П.,
к. е. н, професор, судовий експерт
Хомутенко А. В.,
д. е. н, професор, професор кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету*

ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ПРОВЕДЕННЯ СУДОВИХ ЕКСПЕРТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВТРАТ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВНАСЛІДОК ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ

Військова агресія Російської Федерації проти України, безперечно, вкрай негативно впливає на економічний потенціал країни. Так, за оцінками Світового банку падіння ВВП в Україні в 2022 році складе від 10% до 40% за умови не розширення окупованих територій та активної фази війни не довше кількох місяців [1]. Доцільно зазначити, що частка постраждалих областей (окупованих чи частково окупованих у 2022 р.) в 2020 р. складала 30,3 % у ВВП України, а кількість діючих підприємств різних форм власності у цих областях становила 108693 одиниць, що складало майже 30% від загальної кількості діючих підприємств України. В розрізі областей ці показники наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні економічні показники постраждалих областей України

Область	Частка у ВВП, %	Кількість діючих підприємств, одиниць
Харківська	6,3	25144
Донецької	5,6	9473
Київська	5,3	20320
Запорізька	4,4	15368
Миколаївська	2,3	11482
Сумська	1,6	6096
Черкаська	1,9	9286
Херсонська	1,6	8116
Луганська	1,0	3408

Джерело: складено автором за даними [2]

Внаслідок війни призупинили свою фінансово-господарську діяльність не лише підприємства, що знаходяться в постраждалих областях України, а й ті, що розташовані в більш безпечних регіонах. За оцінками експертів, військова агресія Росії спричинила повну зупинку 50% українських підприємств, а інша їх половина працює на межі своїх можливостей [3].

Відмітимо, що 20 березня 2022 року уряд затвердив Порядок визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації [4]. Він покликаний встановити процедуру визначення шкоди та збитків за окремими напрямками. Одним із таких напрямків є економічні втрати

підприємств, що включають в себе втрати підприємств усіх форм власності внаслідок знищення та пошкодження їх майна, а також упущену вигоду від неможливості чи перешкод у провадженні господарської діяльності. Так, основними показниками, що оцінюються під час визначення економічних втрат підприємств, згідно з Порядком є: вартість втраченого, знищеного чи пошкодженого майна; упущена вигода; втрати від неоплачених товарів, робіт та послуг, наданих та спожитих на тимчасово окупованих територіях [4].

Необхідність визначення економічних втрат підприємств усіх форм власності внаслідок військової агресії РФ обумовлена можливістю їх відшкодування шляхом виплати країною агресором компенсації [5]: 1) за рішенням органів судової влади України та/або 2) за рішенням міжнародних судових органів. Під час судового розгляду важливе доказове значення має висновок експерта, що є докладним описом проведених експертом досліджень та зроблені за їх результатами висновки, обґрунтовані відповіді на запитання, поставлені судом, що доручив проведення експертизи.

При проведенні судової економічної експертизи з питань визначення економічних втрат підприємств усіх форм власності та упущену вигоду внаслідок військових дій слід враховувати практику визначення шкоди (збитків) у міжнародних судах, оскільки зараз майну підприємств шкода (збитки) завдається незаконними діями громадян РФ. Очевидно, що ці особи фізично ніколи не постануть перед українським судом і тим більше не виконають рішення суду про відшкодування збитків українським підприємцям. Разом з тим, згідно з Міжнародним судом ООН «існує цілком усталена норма міжнародного права, згідно з якою потерпіла держава має право на отримання компенсації від держави, яка вчинила міжнародно-протиправне діяння, за заподіяну ним шкоду» [6]. Зокрема, згідно зі ст. 75 Римського статут міжнародного кримінального суду, передбачено, що суд може визначити у своєму рішенні масштаби та розмір будь-якої шкоди, збитків, заподіяних потерпілим [7].

Слід зазначити, що на сьогоднішній день не існує єдиної методології розрахунку збитків, спричинених бойовими діями. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність розробки методики проведення судової економічної експертизи з питань визначення розмірів економічних втрат підприємств усіх форм власності та упущеної вигоди внаслідок агресії Російської Федерації з урахуванням правил визначення розмірів шкоди, що компенсується, які використовуються в договірній практиці держав і міжнародних міжурядових організаціях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Центр економічної стратегії. URL: <https://forbes.ua/inside/ukraina-vtratit-tretinu-vvp-cherez-viynu-yak-tse-vidchuyut-gromadyani-ta-biznes-razom-z-tsinami-deval>

2. Державна статистична служба України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Пошкодження майна підприємства внаслідок воєнних дій: чи варто розраховувати на відшкодування та як підтвердити втрати? URL: https://jurliga.ligazakon.net/ru/news/210310_poshkodzhennya-mayna-pdprimstva-vnasldok-vonnikh-dy-chi-varto-rozrakhovu

4. Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.03.2022 р. № 326. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/326-2022-%D0%BF>

5. Броунли Я. Международное право. Книга вторая. Пер. с англ. под ред. Г.И. Тункина. Москва: Прогресс, 1977. С. 114

6. Case Concerning the Gabčíkovo-Nagymaros Project (Hungary v. Slovakia). Judgment of 25 September 1997. I.C.J. Reports 1997. pp. 7–84. URL: <https://www.icj-cij.org/public/files/case-related/92/092-19970925-PRE-01-00-EN.pdf>

7. Римський статут міжнародного кримінального суду від 17.07.1998 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_588#Text

*Шубіна С.В.,**к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;**Белянінова К. О.,**здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Актуальність теми. Фінансовий результат є узагальнюючим показником в системі обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством. Тому своєчасне визначення фінансових результатів є важливою задачею обліку на підприємстві, що говорить про актуальність даного питання та необхідність дослідження особливостей обліку фінансових результатів за національними та міжнародними стандартами.

Постановка проблеми. В наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів приділяється велика увага методологічним і практичним засадам обліку фінансових результатів. Проте низка проблем залишається відкритою, оскільки нормативна база обліку й звітності поки ще знаходяться на стадії формування та розвитку. Тому метою дослідження виступає визначення особливостей розкриття у фінансовій звітності інформації про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, методологічними засадами формування, оцінювання, визнання у вітчизняному бухгалтерському обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності та їх розкриття у фінансовій звітності постають НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 17 «Податок на прибуток», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». У міжнародному аспекті відображення доходів, витрат і фінансових результатів ґрунтується на МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 18 «Дохід», МСФЗ 15 «Виручка за договорами з клієнтами», Концептуальній основі фінансової звітності. Розглянемо головні відмінності у розкритті інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за НП(С)БО та МСФЗ (табл.1).

Розглянемо головні особливості представлення інформації у звітності за міжнародними стандартами, які характеризують її як доступну для широкого кола споживачів, що дає змогу об'єктивно приймати та ухвалювати виважені управлінські рішення[6]. Так, формуючи «Звіт про сукупний дохід», необхідно враховувати положення МСБО 1 «Подання фінансової звітності»,

МСБО 16 «Основні засоби», МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Таблиця 1

Особливості розкриття у фінансовій звітності інформації про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами [1-5]

Критерії	Національні стандарти	Міжнародні стандарти
1.Обов'язковість дотримання стандартів	Затверджені Міністерством фінансів України як нормативні документи, що є обов'язковими до виконання	Мають рекомендаційний характер і надають можливість керівництву підприємства відступати від їх вимог з приводу недоречності окремих позицій
2.Концептуальна основа	Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначені головні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а саме: повне висвітлення,автономність,послідовність, безперервність,нарахування,превалювання сутності над формою, єдиний грошовий вимірник	Концептуальна основа містить два головні припущення: безперервності та нарахування і відповідності доходів і витрат
3.Склад фінансової звітності	Застосовуються типові форми фінансової звітності, затверджені Міністерством фінансів України	Форми фінансової звітності не регламентовані, розкрито лише мінімальний перелік статей, що підлягають розкриттю
4.Суттєвість у фінансовій звітності	Поняття суттєвості не розкривається. Для кожної із форм фінансової звітності обирається окрема база визначення кількісних критеріїв і якісних ознак суттєвості статей фінансової звітності і діапазон кількісних критеріїв.	Не поширюються на несуттєві статті
5.Звітна дата	Є фіксованою	Не є фіксованою
6.Грошовий вимірник	У грошовій одиниці України	У будь-якій грошовій одиниці
7.Ступінь деталізації статей	Значна	Незначна
8.Розкриття інформації про витрати	У Звіті про сукупний дохід інформація про витрати наводиться і за функціональним призначенням (І розділ) і за економічними елементами (ІІІ розділ)	Дозволяють розкривати інформацію про витрати або за функціями або за елементами
9.Розкриття інформації про сукупний дохід	У ІІ розділі Звіту про сукупний дохід	В окремому звіті

До особливостей складання даного звіту можна віднести таке: класифікацію витрат за елементами або постатейно з розкриттям інформації про елементи витрат у примітках; неврахування як складової доходу непрямих податків; необов'язковість класифікації доходів і витрат за критерієм операційності; наведення окремими статтями прибутку (збитку) від припиненої діяльності, від переоцінки груп вибуття за такою діяльністю (після оподаткування), а також фінансового результату від списання фінансових активів, відображених за амортизованою собівартістю; наведення інформації про дивіденди на акцію за звітний період у «Звіті про зміни у власному капіталі» або у Примітках; подання показника сукупного прибутку у таких розрізах: загальний сукупний прибуток; кожний компонент іншого сукупного прибутку, класифікований за своїм характером; частка іншого сукупного прибутку асоційованих і спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі; наведення інформації про причини розбіжностей між номінальною та ефективною ставками податку на прибуток в примітках [4,6].

Висновки. Відображення у фінансовій звітності інформації про фінансові результати підприємства представляє собою комплекс взаємопов'язаних дій, що потребує певних професійних знань, вмінь та навичок, а також розуміння специфіки національних і міжнародних стандартів. З прийняттям НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» активізувався процес зближення національних стандартів з міжнародними. Але на сьогодні залишається актуальним питанням впорядкування нормативних документів, що регламентують процеси ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності за міжнародними стандартами в Україні, вирішення якого зробить фінансову звітність вітчизняних підприємств більш прозорою і відкритою щодо висвітлення отриманого фінансового результату та реального фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. №996-XIV (Редакція від 01.07.2021) <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Наказ Міністерства фінансів України 07 лютого 2013 року № 73 (Редакція від 14.03.2017) <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

3. Концептуальна основа подання фінансової звітності (2010 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

4. Міжнародні стандарти фінансової звітності. ГоловБух. <https://www.golovbukh.ua/article/7302-mjnarodn-standarti-fnansovo-zvtnost-2018>

5.Шлапак Д.В., Селіванова Н.М. Фінансові результати діяльності підприємства: сутність, порядок формування та відображення в обліку. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України : матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції. Одеса, 2016. С. 85–88.

6.Shubina, S., Miroshnyk, O., Rudenko, A., Karapetyan, R., Shevchuk, D. (2021). FINANCIAL REPORTING AS PART OF THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPLY OF MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT. FINANCIAL AND CREDIT SYSTEMS: PROSPECTS FOR DEVELOPMENT, 2(2). DOI: <http://kbi.karazin.ua/zbirnik-naukovix-prac-finansovo-kreditni-sistemi-perspektivi-rozvitku/>

Шубіна С.В.,

*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Мірошник О.Ю.,

*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Беляєв А.С.,

*здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

НЕОБХІДНІСТЬ КОНКРЕТИЗАЦІЇ ПОНЯТЬ ГРОШІ, ГРОШОВІ КОШТИ ТА ГРОШОВІ ПОТОКИ

Актуальність теми. З постійним удосконаленням банківських технологій, складністю механізму платежів та великою кількістю фінансових інструментів, одна із головних категорій економіки – гроші залишається без загальноприйнятого визначення. Незважаючи на велику кількість досліджень, досі немає однозначного пояснення.

Виклад основного матеріалу. На даний час поняття «гроші», «грошові кошти» та «грошові потоки» трактуються як синоніми, але вони є взаємодоповнюючими. Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання, – це визначення за національними положеннями бухгалтерського обліку містить одразу два терміни.

Для повного розуміння взаємозв'язку, гроші та грошові потоки потрібно розглядати з точки зору трактувань даних понять різними авторами.

Так, гроші:

1) колектив авторів : О. С. Юнін, О.О. Круглова, М.О. Савел'єва та ін.: гроші – це економічна категорія, що означає специфічний товар, який виконує в суспільстві роль загального еквівалента у процесі обміну товарів. Грошова одиниця – це становлений у законодавчому порядку грошовий знак, один з елементів національної грошової системи [1];

2) Ф. Ф. Бутинець: гроші – це металеві та/або паперові знаки, що виступають мірою вартості при купівлі (продажу) і виконують роль всезагального еквівалента, іншими словами, виражають вартість всіх інших товарів і обмінюються на будь-який з них [2].

Що стосується грошових коштів:

1) Й. С. Завадський: грошові кошти – це доходи і надходження, які акумулюються в грошовій формі на рахунках підприємств, організацій, установ і домашніх господарств у банках і

використовуються для забезпечення їхніх власних потреб або розміщення у вигляді ресурсів банків [3];

2) С. М. Остафійчук: грошові кошти – це готівка в касі підприємства, депозити до запитання, кошти на банківських рахунках, що характеризуються абсолютною ліквідністю, інакше кажучи, можуть улюбий момент бути використані для здійснення розрахунків, або обміняні на законні платіжні засоби [4].

Вищезазначені визначення показують, що гроші є більш загальним економічним поняттям – мірою вартості товару. Грошові кошти виступають більш бухгалтерським терміном – коштами на рахунках та в касі підприємств. Але треба звернути увагу на таке – не всі кошти підприємства на банківському рахунку можуть бути використані з будь-якої нагоди. Наприклад, кошти підприємства, які зобов'язані для іншого підприємства, – безвідzivний акредитив. Даний термін за Й. С. Завадським виключає витрати, а саме: гроші – це активи підприємства. На нашу думку, воно не є повним.

Поняття грошового потоку (або руху грошових коштів) за С. М. Остафійчуком, за нашим розумінням, є найбільш повним та вірним: грошовий потік на підприємстві – це грошові кошти, які воно отримує від своєї діяльності.

Розгляд сутності грошових потоків показав таке:

1) К. О. Крічевець: грошовий потік представляє собою надлишок коштів, наявних в необмеженому розпорядженні підприємства, і виступає для керівництва, насамперед, масштабом вимірювання можливостей внутрішнього фінансування; крім того, грошовий потік у загальному вигляді виступає перевищенням сумарних готівкових грошових коштів підприємства над його готівковими витратами [5];

2) В. І. Драч: грошовий потік – це розподілений у часі ланцюжок платежів з позитивною величиною (надходження) і негативною (виплати), іншими словами, – це рух коштів підприємства [6].

Останні твердження визначають грошовий потік як запас коштів на підприємстві в певний час, що не є абсолютно вірним. Адже грошовий потік відображає рух коштів на підприємстві, а не різницю між доходами та витратами, що характеризує його як складний процес.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження щодо понять «гроші», «грошові кошти» та «грошові потоки» дало змогу сформулювати таке бачення їх сутності в реаліях сьогодення: гроші – економічна категорія, що означає специфічний товар, що виконує в суспільстві роль загального еквівалента у процесі обміну товарів. Грошові кошти – бухгалтерський термін, який визначає готівку в касі підприємства, депозити до запитання та кошти на банківських

рахунках, які є ліквідними активами підприємства. Грошовий потік – пов’язаний з ліквідністю та ризиками рух грошових коштів, що виступає сукупністю надходжень і витрат розподілених в часі грошових коштів. Таким чином, грошові кошти тісно пов’язані з поняттям грошового потоку, оскільки грошовий потік – це розподілена сукупність у часовому вимірі надходження (позитивна величина) та видатку (негативна величина) грошових коштів та їх еквівалентів у процесі здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Дані поняття дуже тісно взаємопов’язані, але їх неможна ототожнювати [7]. Грошовий потік визначається як: рух ліквідних грошових коштів, тобто їх надходження і витрачання у процесі господарської діяльності; міра ліквідності підприємства, що складається з чистого прибутку та амортизаційних відрахувань; рух грошей у процесі господарської діяльності..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Юнін О. С., Круглова О. О., Савельєва М. О. Фінансово – економічний словник : словник – довідник / кол. авт. : О. С. Юнін, О. О. Круглова, М.О. Савельєва та ін. // Видавець Біла К. О – Дніпро, 2018 р.
- 2.Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів /Ф.Ф. Бутинець та ін.]/ під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – 8 – ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009 р.
- 3.Завадський Й. С. Економічний словник/Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич//Київ Кондор, 2006 р.
- 4.Остафійчук С. М. Грошові кошти та їх еквіваленти – найліквідніші активи підприємства / С. Остафійчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 2.
- 5.Крічевець К.О. Теоретичні основи контролінгу грошових потоків підприємства / К. О. Крічевець // Наука молода. – Т., 2007. – Вип. 8.
- 6.Драч В.І. Управління грошовими потоками в сільськогосподарських підприємствах: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / В.І. Драч // Ін – т аграр. економіки УААН. — К., 2003.
- 7.Шубіна С.В., Любимова С.С. Аналіз дефініції поняття «грошові потоки»// Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (17 березня 2017 р.). – Х. :ХННІ ДВНЗ "УБС", 2017. - 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). - Систем. вимоги: Pentium; 1Gb RAM; Windows XP, 7,8; Adobe Acrobat Reader 5.0 - 10.0;. - Назва з екрану.

Шубіна С. В.,

*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Мірошник О. Ю.,

*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Рудь О. О.,

*здобувач освітнього ступеня магістр,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

В умовах воєнного стану та модернізації вітчизняної системи бухгалтерського обліку є необхідність удосконалення аналізу господарської діяльності. Важливо, щоб підприємства працювали безперебійно, задовольняючи потреби населення та не зупиняючи розвиток економіки України в умовах війни. При цьому, обов'язковою умовою безперебійної роботи будь-якого підприємства та підтримання ефективності виробництва є наявність частини оборотних активів у вигляді виробничих запасів. Для ефективної діяльності під час російської агресії постає необхідність в розробці ефективних управлінських рішень, які мають бути спрямовані на мінімізацію витрат на формування виробничих запасів, скорочення часу їх обігу, належний контроль за використанням та зберіганням, що потребує удосконалення теоретико-методичних положень аналізу виробничих запасів підприємств на основі сучасних інформаційних джерел.

Висвітленню теорії та практики щодо аналізу виробничих запасів присвячені праці таких вітчизняних науковців як М.Г. Чумаченка, М.А. Болюха, В.З. Бурчевського, О.О. Олійника, Н.С. Барабаш, Є.К. Бабець, М.І. Горлова, С.О. Жукова, М.І. Баканова, А.Д. Шеремета, В.А. Чернова та ін., але дане питання залишається актуальним і потребує ретельного дослідження на основі системного підходу, особливо в реаліях сьогодення.

Не викликає сумніву, що актуальним завданням сучасного підприємства є ефективне управління виробничими запасами, яке зводиться до оптимізації їх складу і структури та ефективності використання [1].

Раціональне використання виробничих запасів підприємства є обов'язковою умовою не тільки подальшого його розвитку, а й самого існування підприємства та виробництва в цілому.

Вважаємо за доцільне виділення таких напрямків проведення комплексного аналізу виробничих запасів, що наведені нижче.

Перший напрямок полягає у дослідженні забезпеченості суб'єкта господарювання виробничими запасами.

Другий напрямок - загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів суб'єкта господарювання.

Третій напрямок - оцінка ефективності використання запасів.

Визначаючи четвертий напрямок аналізу виробничих запасів пропонуємо виділити окремо аналіз матеріаломісткості продукції [2].

У рамках кожного з напрямів аналізу пропонуємо реалізувати завдання, представлені на рис. 1.



Рис. 1. Напрямки удосконалення аналізу виробничих запасів підприємства

Міжнародний досвід доводить, що аналіз виробничих запасів має ґрунтуватись на таких принципах: замовлення тільки того, що потрібно підприємству; мінімальний рівень запасів, що відповідає обсягам продажів і

термінам можливого поповнення запасів; зберігання запасів за допомогою певної системи складування та використання їх у міру надходження; чітке та правильне маркування запасів; дотримання встановлених правил розвантаження та складування матеріалів, а також перевірка їх кількості й стану перед підписанням відповідних документів [3].

Таким чином, вважаємо, що головною метою аналізу виробничих запасів є пошук внутрішніх резервів їх раціонального використання, підвищення обсягів виробництва зі збереженням якості, але зменшенням собівартості виробництва, що має втілюватись за кожним його напрямом.

Отже, в результаті проведеного аналізу були визначені напрями удосконалення аналізу виробничих запасів та запропоновані шляхи щодо їх реалізації. Застосування комплексної методики аналізу виробничих запасів в системі управління підприємством дозволить здійснювати всебічну оцінку забезпеченості виробництва матеріальними ресурсами та виявляти потенційні можливості підвищення ефективності їх використання задля забезпечення сталого розвитку підприємства, збільшення обсягів виробництва та максимального задоволення потреб споживачів, що вкрай необхідно для функціонування економіки України в умовах воєнного стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кащена Н. Б. Удосконалення методики аналізу виробничих запасів підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – № 2. – С. 128–135.
2. Стасишен М. С., Лисенко А.М. Методологія та організація обліку, аналізу та аудиту використання виробничих матеріальних запасів. Збірник наукових праць ДЕКУТ. Серія: Економіка і управління. - 2014. - Вип. 28.
3. Пух Л. О. Удосконалення обліку, аналіз та контроль ефективного використання виробничих запасів підприємства / Л. О. Пух // Фінансові ринки та цінні папери. – 2009. – № 19. – С. 14–16.

РОЗДІЛ 3.

ПРОФЕСІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Cherniavska I.S.,
senior lecturer, department of management, business and professional communication,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University;
Kosovtsova A.S.,
student, Bachelor's level of higher education,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University;
Fokina Yu. Yu.,
student, Bachelor's level of higher education,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University

CURRENT PROBLEMS OF ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT

Personnel is the main link in the production process at an enterprise. Whatever the latest technologies and innovative ideas are, they will never be effective and bring maximum benefits without highly efficient work and proper personnel management. Managing employees is a rather complex process because people are endowed with intelligence, the ability to think. They are constantly developing relationships that often affect productivity, production as well as the internal climate at an enterprise.

Personnel management is carried out in the process of performing certain targeted actions and provides the following main stages and functions:

- definition of the purposes and the basic directions of work with personnel;
- definition of means, forms and methods of achieving goals;
- organization of work on the implementation of decisions;
- control of planned activities;
- coordination of distributed measures.

Currently the main problems faced in personnel management are the selection, training of personnel with modern economic thinking, ensuring the efficiency of employees, maintaining a favorable climate in the team and many others.

"Numerous studies over the years have shown employees' ignorance of the financial facts about their companies. Opinion polls show that most of them, for example, believe large companies make 25% or more of profits. But other studies show that employees are not really interested in profits. " [1]

Under modern conditions the main principle in personnel management is the selection and placement of personnel according to their personalities and business qualities. The principle provides conditions for constant improvement of personnel skills, clear definition of rights and responsibilities of each employee, support of newcomers by experienced employees, conditions for professional training of personnel on the basis of substantiated criteria for assessing their activities and personal qualities, combination of trust with a review of staff performance.

Now, regardless of the available domestic and foreign methods of personnel management, any enterprise builds its strategy individually. In some organizations a large human resources department is formed at the initial stage, and proper personnel management technologies are used, while in others, there may not be a specific system or management strategy for a long time.

Any enterprise can have such problems as:

- The problem of “nepotism” the role of management is characterized by confrontation with employees, which will then be fought by the head of the organization.
- Positive projection syndrome, when the manager seeks to attribute traits to the character of the staff. The director will put himself in the place of the employee in any situation and solve it as he would have done if he had been in his place. This may be incorrect as it does not take into account the fact that employees are individuals with their own characteristics and their own view of the situation.
- The problem of the “senior” when managers clearly define the distance between themselves and his subordinates. They manage staff with strict claims and requirements.
- The problem of waiting for the hero, when the leader and staff in solving the tasks of the organization are waiting for the hero who is able to quickly solve all important problems, timely and correctly perform all tasks, find extra work and do not ask unnecessary questions.
- The problem of the difference in wages between the head and subordinates. Employees may be dissatisfied with this situation and work worse.

These problems of personnel management require a comprehensive approach to solving. There are some ways that may help solve such problems. Managers can make changes to the applied system of material incentives to improve the system of bonuses, allowances and surcharges, apply various options of non-material incentives (moral incentives, leisure incentives, organizational incentives), create favorable working conditions (equipment upgrades, implementation of automatic systems), rationalize labor organization (expansion of labor functions, use of flexible schedules, strengthening feedback) or involve staff in the management process of the organization (providing opportunities for self-development, support for initiatives).

Summing up, we can say that human resource management is a purposeful activity which includes the development of principles, theoretical and methodological views, models and strategies. Planning, motivation, allocation and appropriate use of human resources are the basis of personnel management. Investments in human resources are becoming more profitable and contribute to the survival of an enterprise in the market. Therefore, managers explain the costs associated with staff, not as wasteful, but as an investment in human capital - the main source of income.

REFERENCE

1. «Journal of Communication»: Management Looks at Communication Again, Journal of Communication, Volume 2, Issue 2, November 2002, pp. 5–9.

UDC 005.642

Cherniavska I.S.,
*senior lecturer, department of management, business and professional
communication,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University;*
Kulibaba A.D.,
*student, Bachelor's level of higher education ,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University*

TO THE PROBLEM OF MANAGING TIME EFFECTIVELY

Time is the most important resource that can be used to efficiently and quickly complete planned tasks and solve problems. If the time is not controlled, work can become uncontrollable. Efficient time allocation can give excellent development results and open up new opportunities at work.

It is important to note that not all employees tend to organize their time. Some of them work without a goal and have no self-realization. There are several elements how to start the effective use of time:

- to identify urgent vs important;
- to establish values;
- to determine the goals;
- to find out results.

Goals motivate not to stand still and work more effectively. Goal setting is an important element in management. Competent goal setting helps to get the right benchmark and choose the right time management methods that can be applied in the future.

To improve the work of an organization and maximize profits from the implementation of commercial activities, the manager must be able to competently optimize the time of each employee on certain work tasks, thereby optimizing all work. Proper distribution of working time will allow to achieve the best results in activities.

Competent use of time also has an important role in the fierce competition for leadership in the industry. These aspects encourage the leaders of the organization to use time management technologies. For companies, an employee must be able to plan and organize their time complete work in less time than an average employee.

In addition, attention should be paid the priority of tasks that employees need complete first. Also, when setting and distributing tasks by type, orientation should be carried out on the result. Effective use of working time is the result of a rational regime of working time and rest, the ability to identify priorities, and a well-established system of communication. Attitudes towards working hours of both employees and the employer should be expressed through punctuality. It is possible to increase the efficiency of working time at the enterprise with the help of such levers as mutual obligations of the parties, the system of material incentives, and working conditions.

Moreover, an important criterion in achieving the efficiency of working time is the employee's compliance with the tasks set by an employer. It often happens that an employer has properly created all the necessary working conditions for an employee. Although the efficiency of the use of working time does not meet the expected plans. The employee's incompatibility with the position is a consequence of losses, both in time and in financial terms of the employer.

Time management is planning time, in particular using it as efficiently as possible. Planning efficiently affects the savings of working time and the productivity of a day. The important goals must be recorded. This list should be reviewed and checked for relevance, revised according to new tasks that arise, as well as for possible changes in priority. Each task should have fixed time limits, start time and completion time. Experience shows that despite the availability of various planning software, paper-based media, notepads or diaries are still the most effective. The process of drawing out or marking points that have been completed gives a sense of accomplishment.

Therefore, qualified workforce, setting clear goals, proper planning, prioritizing tasks, effective mutual rights and obligations between an employee and an employer can create the necessary conditions for the efficient use of time at work and improve a work-life balance.

REFERENCES

1. Myzdrikova A.Yu. Rastorgueva O.V. Panyavina E.A. Nauchnyj zhurnal Sovremennye naukoemkie tekhnologii. Tajm menedzhment kak novoe napravlenie v sovremennom upravlenii. 2014. – № 7(part 3) – p. 49-51

Cherniavska I.S.,
*senior lecturer, department of management, business and professional
communication,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University;*
Marchak D.O.,
*student, Bachelor's level of higher education ,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University*

THE ESSENCE OF LEADERSHIP

Leadership is a topical issue that has been studied by many scientists. It is a leadership style that helps make a business competitive, reduce time and human resources, prevent staff losses and build a friendly team to achieve long-term goals.

Employees must be satisfied with the type of leadership provided. Only short-term productivity of employees can be increased by pressure and punishment. Force generates counter force, which results in a decreased long-term productivity. A good leader shares everything with his followers: ideas, opinion, problems and experience etc. A strong leader does not need a lot of information, if he has basic knowledge; he intuitively understands how to predict the situation. A high level of perseverance for a successful leader is desirable because it requires flexibility, which is an important aspect of leadership behavior.

The question of the possibility to develop leadership skills is still unresolved. It is hard to ignore the fact that most companies around the world spend huge sums on various leadership courses and trainings for their employees. It so happened that half of psychologists and sociologists are in favor of "innate leadership", argue that a leader can be born but not become. The other half believes that leadership is a set of skills that can be developed.

Leadership is not a number of technical aspects that can be easily mastered and applied "as in a textbook". These are certain qualities that can be developed through long work on yourself and careful introspection. It is impossible to supply an organization with a manager ready for productive leadership from the "learning pipeline" [1].

It is not the role of leaders to have all the answers. They don't have the monopoly on best ideas, but they should foster the work of a team. The best ideas often come from those who are in close touch with the product or the concept, or from those who have day-to-day contact with customers. Leaders provide subordinates with the environment where their initiative and energy can be used effectively.

A person can learn some communication techniques and develop leadership skills. That is, master everything that courses, trainings and other activities offer. However it is impossible to teach empathy, determination and courage, diligence and

passion to achieve goals. These qualities are not skills, they are personal characteristics that depend on a particular person.

There are some abilities, qualities and factors that can contribute to effective leadership such as: the ability to take control, prognostication, the ability to develop several forecasts simultaneously, the resilience to uncertainty, interest in the growth of an organization, the ability to cooperate and trust others, resistance to stressful situations, initiative, independence, persistence, understanding, sensitivity, sense of humor etc.

Leadership is considered to be one of the most important contributors to the overall organizational performance and development. Leaders are those who have personal qualities, skills and knowledge gained from experience that allow them to manage effectively and efficiently the tasks.

REFERENCES

1. Charysheva, S. R. Leadership and mentality / S. R. Charysheva. - Text: direct // Young scientist. - 2014. - No. 20 (79). - S. 664-671.

Cherniavska I.S.,

senior lecturer, department of management, business and professional communication,

ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University;

Reznichenko S. Yu.,

student, Bachelor's level of higher education,

ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University

THE CONCEPT OF PROFESSIONAL BURNOUT SYNDROME

Under the existing conditions of social and economic changes the problem of professional burnout syndrome especially for social professions has become very popular. The difficulty and variability of modern society requires from an employee to be continuously ready for changes, the ability to adapt to new conditions and meet the growing requirements in the field of professional activity. This negatively affects human health, psychological and emotional state and, as a result, vital functions can decrease. The relevance of this issue is confirmed by the development of a specific area of management - stress management, whose task is to master and predict stress, as well as personnel management with the help of modern technologies of anti-stress protection of employees.

Professional burnout syndrome is a syndrome that develops against the background of chronic stress and leads to depletion of emotional, energy and personal resources of a working person. This concept was introduced into psychology by the American psychiatrist Herbert Freudenberger in 1974, expressed in an increase in emotional exhaustion. [1] Freudenberger introduced this concept to characterize the mental state of healthy people who communicate a lot with clients, patients, and are constantly in an emotionally charged atmosphere when professional care falls. These are people who work in the "person-to-person" system: doctors, lawyers, social workers, psychiatrists, psychologists, teachers, managers, and so on.

Currently, several approaches to the definition of professional burnout syndrome are known. According to the first approach, "burnout" is a state of physical and mental exhaustion caused by prolonged exposure to emotionally overloaded situations. Therefore, professional burnout is interpreted as a chronic fatigue syndrome. Representatives of this one-factor model are a Pines E. Aronson. The second approach considers professional burnout as a two-dimensional model consisting of emotional exhaustion and depersonalization. The two – factor model was studied by D. Diredonk, H. Siksma, and V. Schaufeli, Dutch scientists who conducted research. But the most common is the third approach proposed by American researchers K. Maslach and S. Jackson. They consider the syndrome of professional burnout as a three-component system consisting of emotional exhaustion, depersonalization and reduction of their own personal achievements.

Among the symptoms that occur first, a general feeling of fatigue, hostility to work, a general vague feeling of anxiety can be distinguished. An employee can easily get angry, annoyed, and feel exhausted, pay a lot of attention to details, and be extremely negative about all events. Serious manifestations of the syndrome are behavioral changes and rigidity. If employees are usually talkative and intemperate, they may become quiet and aloof, or vice versa.

The scientist V. V. Boiko has developed his own classification of symptoms accompanying various components of professional burnout. The method for diagnosing the level of emotional burnout created by him makes it possible to assess the manifestations of the syndrome by twelve main symptoms, usually accompanying three components of professional burnout.

The first component - tension - is characterized by a feeling of emotional exhaustion, fatigue caused by one's own professional activity. The second component - resistance - is characterized by excessive emotional exhaustion, which provokes the emergence and development of defensive reactions that make a person emotionally closed, detached, indifferent. The third component - exhaustion is characterized by psychophysical overwork of a person, emptiness, leveling of their own professional achievements, violation of professional communications, the development of a cynical attitude towards those with whom they have to communicate on work issues, the development of psychosomatic disorders.[2]

When employees recognize the warning signs of burnout or they are already at the breaking point, trying to push through the exhaustion, it may cause further emotional and physical damage. One of the most effective tips is to reach out to others. Social contact is natural antidote to stress and talking face to face with a good listener is one of the fastest ways to calm nervous system and relieve stress. It is necessary to find value in work or if employees are not satisfied with their job, to find meaning and satisfaction in a family, friends, hobbies, or voluntary work. Reviewing priorities can also help. It is important to make sports one of priorities, because exercise is a powerful remedy for stress and burnout.

Thus, the syndrome of professional burnout is a reaction of the human body that occurs due to prolonged professional stress of moderate intensity. It should be noted that currently there are many symptoms that are somehow associated with the burnout syndrome. By the way, the latter often accompanies chronic fatigue syndrome with progressive fatigue, headache and sore throat. But an adequate attitude to work and giving it a proper place in life is the best prevention of professional burnout.

REFERENCES

- 1.Maslach C., Schaufeli W. History and conceptual specificity of burnout. Recent development in theory and research, Hemisphere. NewYork, 2010.
 - 2.Boiko V.V. Energiia emotsiy. - 2-e izd.. dop. i pererab. - SPb.: Piter. 2004. - 474 s.
- UDC 316

Cherniavska I.S.,
*senior lecturer, department of management, business and professional
communication,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University;*
Sokolova Yu.M.,
*student, Bachelor's level of higher education,
ERI «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University*

EFFECTIVE CONFLICT MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

Conflicts can occur in any organization because every employee has own goals, aspirations, interests and personal qualities. The current view is that conflicts in some cases are not only possible but also desirable in effective organizations with good governance. Conflicts in many situations can help to identify the variety of opinions, more alternatives or problems, provide additional information.

Ideally, it is believed that the manager should not eliminate the conflict, but manage and use it effectively. At the same time the most important result of effective conflict management is the formation of mechanisms for early prevention of conflict situations and methods of eliminating conflicts that have already arisen. Strategically, only such organizations win, in which conflict situations are resolved at a calm and professional level.

Conflict management as a complex process includes such activities as forecasting, prevention or stimulation and conflict resolution.

The following conflict regulation technologies can be distinguished:

- information (elimination of information shortages or rumors);
- communicative (organization of communication);
- social and psychological (work with informal leaders, strengthening the social and psychological climate);
- organizational (solving personnel issues, effective motivation, changing the conditions of interaction between employees)[1].

In classical management there are several effective ways to manage conflicts which can be divided into two categories: structural and interpersonal.

Structural methods of conflict resolution are methods of influencing mainly organizational and labor conflicts that have arisen due to incorrect distribution of powers, organization of work, and the adopted system of motivation. These include: a clear explanation of the requirements for work; establishing a hierarchy of powers that regulates employee interaction and decision-making; creation of inter-functional and target groups that coordinate the work of the main departments; holding joint meetings of departments; setting comprehensive goals and directing the efforts of employees or groups to achieve them.

Interpersonal style is the method that allows different opinions and a willingness to meet other points of view in order to identify the causes of conflict and find a solution

that is acceptable to all parties. Anyone who uses this style does not seek to achieve their goals at the expense of others, but rather seeks the best solution to the conflict situation.

Therefore, in every organization it is very important to strive for a quick and complete resolution of conflicts, otherwise they can become permanent. There are many different methods of conflict prevention that can be used in organizations. It is important to create a favorable atmosphere of cooperation, friendly interpersonal relationships of team members at work, choose the most effective ways to resolve conflicts. Diagnosis and management of organizational conflicts can be the key to the successful operation of an organization by creating a working atmosphere in the team, where everyone feels comfortable and works to the maximum. At the same time further research should be aimed at forming a mechanism for early prevention of conflict situations and a mechanism for eliminating conflicts that have already arisen.

REFERENCE

1. Bilovodska O. A. Upravlinnia konfliktamy v systemi upravlinnia liudskym potentsialom pidpryiemstv. *Ekonomika ta suspilstvo*. 2017. № 10. pp. 177-182.

*Khramtsova Yuliy V.,
Postgraduate student of the 1st year of the third (doctoral) level
of higher education the department of tourism,
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,
Kim Oleksandra,
1st year of master's program "Tourism",
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,*

PROBLEMS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Today, due to the growing integration processes, intercultural communication occupies one of the most important positions in human social life

The urgency of the problem is the need to explore the conditions for successful intercultural communication, given the differences in the meaning of verbal language and nonverbal behavior in different cultures, as well as differences in related emotions and values inherent in different cultural systems

Intercultural communication means "adequate interaction of two participants in a communicative act belonging to different national cultures" [1]. American scholars L. Samovar and R. Porter define intercultural communication as "a type of communication, the success or failure of which is largely determined by cultural differences between communicators" [2]. So, when people from different countries work together, when, as men or women, we work together in the office, or when, as members of the older and younger generations, we develop a product together, we participate in what is called "interdisciplinary communication."

That is, the discourse of the people of Ukraine or the United States, the discourse of men or women, the corporate discourse or the discourse of our professional organizations places us inside a shell of language that gives us identities and makes communication with others easier. For the same reason, however, the discourses of our cultural groups, our corporate culture, our professional specialization, or gender discourse or generational discourse make it difficult to understand the representatives of other groups. Such discourses are called "discourse systems"

Interdiscursive communication is a term used to include the full range of communication, regardless of groups or discourse systems, from the most inclusive of these groups, cultural groups, to communication between men and women or between colleagues of different generations

Due to the fact that each professional communicator is at the same time a member of corporate, professional, gender-specific, gender, cultural and even other discourse systems, the focus is on how these many accessories provide the structure within which general professional communication takes place [3]. The field of conversational analysis has been an area of active research for more than two decades.

Based on this study, Stephen Levinson argued that it is possible to draw four fairly general conclusions [4]:

1. Language is ambiguous in nature.
2. We must draw conclusions about the value.
3. Our conclusions should be consistent, not uncertain.
4. We draw conclusions very quickly.

We draw conclusions based on two main sources: (1) the language they used and (2) our knowledge of the world. This knowledge includes expectations of what people usually say in such circumstances

The third consequence of the last two decades of colloquial inquiry research and discourse analysis is that the conclusions we draw tend to become stable, they do not remain uncertain in our heads. In other words, when there is no reason to expect anything else, we assume that the world will behave normally and that our unmarked expectations about this will continue to be true

The fourth conclusion, based on research from the last two decades, is that the conclusions we make in ordinary conversation (as well as in reading written text), we make very quickly.

Most researchers suggest that such conclusions should be drawn each time speakers exchange messages, and that such incidents occur approximately once per second during normal conversation. Language is ambiguous. In other words, language can never fully express what we mean. Where any two people differ in group membership because they are of different sexes, different ages, different ethnic or cultural groups, have different backgrounds, live in different parts of the same country or even city, have different incomes or belong to different professional groups, or have very different personal histories, there will always be communication conflict.

REFERENCES

1. Верещагін Є. М., Костомаров В.Г. Мова та культура. М. 1990. З. 26.
2. Єршомін В.В., Невзоров Б.П. Міжкультурна комунікація: організаційно – змістовна структура. Світ науки, культури, освіти. 2013. No (38). З. 123-126.
3. Рон Сколлон, Сюзанна Вонг Сколлон. Міжкультурна комунікація: дискурсний підхід. Оксфорд Блеквелла. 2012. 336 с.
4. Роберт Дулі, Стівен Левінсон. Аналіз дискурсу: базові поняття. М: Інститут перекладу Біблії. 2019. -168 с.
5. Naumik-Gladka K., Khramtsova Yu, Krutii O., Stankevych S. International cooperation communication project management: ecology, marketing and psychology Ukrainian Journal of Ecology, 2021, 11(9), 111-114, doi: 10.15421/2021_303 // <https://www.ujecology.com/inpress.html>

*Müller W.,
PhD in Economics, AWG Treuhand GmbH & Co. KG Audit firm;
Khrystoforova O.M.,
PhD in Economics, docent
Assoc.Prof., Department of management,
business and professional communication
Educational and Scientific Institute "Karazin banking University"
of V.N.Karazin Kharkiv National University*

THE RECONSTRUCTION OF GERMANY AFTER THE WAR- A MODEL FOR UKRAINE?

On February 24, 2022, Russia launched a full-scale war against Ukraine. Assessing the impact of this event on the change in the geopolitical and economic picture of the modern world today is not completely possible, since this process is incomplete. The unequivocal fact is that she will never be the same as before this day. Destruction and losses from air bombardments, artillery attacks, tank battles and the use of other types of weapons turned flourishing cities and villages in many regions of Ukraine into ruins and conflagrations. The total damage to the Ukrainian economy from the war with Russia, according to preliminary estimates, is \$600 billion. Ukraine will win, and even today issues related to determining ways to restore the economy are becoming extremely relevant - from the urgent creation of housing for temporarily displaced citizens to the global restoration of villages, cities, and the entire country.

Drawing historical parallels, studying positive experience and mistakes made, draws our attention to Germany, a country that successfully emerged from the consequences of the Second World War. After the end of the Second World War, Germany was largely destroyed by the war. USA at the time made extensive credit funds available to the German economy. These loans were administered by the Kreditanstalt für Wiederaufbau until today. With the help of these loans, loans for companies and private households are refinanced to this day. In order for the Federal Republic of Germany to overcome the economy of scarcity as quickly as possible, German university professors and politicians were commissioned to develop a model to rebuild Germany.

The goal of the social market economy was the principle of combining the freedom of the market with social balance. In 1948, a currency reform was carried out. The currency of the time, the German Reichsmark, was devalued one to ten. Certain prices, especially for basic foodstuffs, were not liberalised after the currency reform. In addition, workers' rights were considerably strengthened through free trade unions and autonomy in collective bargaining. Subsequently, the production of various products has increased very rapidly and with the increase in supply, prices have levelled out. With this policy, Germany was able to rebuild the cities in the 1950s.

In addition to the strengthening of workers' rights by the collective bargaining parties, social housing construction was also promoted by the state until 1990. Important companies in the energy supply, credit and telecommunications sectors remained in state hands. The health care system was only gradually liberalised much later, after 1972.

A main point of criticism from today's perspective is the original tax system. From 1950-2000, Germany had a relatively narrow tax base for income taxes and relatively high tax rates. Until the end of the 1990s, a wealth tax was also levied, which was later suspended for constitutional reasons. It was not until 2000 that international pressure led to a substantial reduction in corporate income tax and also to a cap on income tax at 45 %. VAT was originally designed as a gross sales tax, which was reformed into a net sales tax in 1968 within the framework of the EU. In 1993, the turnover tax was again significantly reformed due to the abolition of intra-European border controls. In addition to the non-optimal tax system, some rules of the social market economy were later disregarded.

The success of the social market economy depends on the existence of functioning markets. This should be guaranteed by the anti-trust authority. Unfortunately, to this day oligopolies have emerged in more and more sectors of the economy. These include auditing, the petroleum industry, the food industry and other important sectors. In addition, various state enterprises such as communications and energy supply were privatised. Here, too, no functioning markets have emerged, as only oligopolies have emerged due to the high capital intensity. This is also the reason for the high dependence on energy imports from Russia, for example. Here, too, politics has always been significantly involved.

The health sector was also privatised as part of this policy. However, it turns out time and again that the health sector cannot only be run in a market economy, as was shown in the pandemic. In this respect, the social market economy in Germany needs a comprehensive reorganisation, which, however, is very difficult in my eyes. Politicians tend to enact laws that promote concentration processes in the economy. Proposals for improving the economic framework conditions with special regard to tax law.

The following constitutional principles must be observed on the basis of the German constitution:

- Principle of equality in taxation;
- Individual livelihood security;
- Fundamental rights of freedom as limits to tax access;
- Rule of law principle.

Requirements for tax law from business tax theory:

- Legal form neutrality;
- Minimum taxation in the international area.

Presentation of the principles: income taxation should comply with the principle of equality of taxation, i.e. equal circumstances should be taxed equally and unequal

circumstances unequally. Taxes should be aligned in such a way that the welfare state principle is observed; this means that the necessary individual subsistence minimum must remain exempt from income tax. Taxes must be designed in such a way that there is no strangulation here. This means that the amount of taxes must be capped.

The principle of the rule of law states that tax legislation must be adopted at an early stage so that the population can adjust to the new tax laws. The fiscal administration is thereby legally bound to these tax laws. Fiscal jurisdiction must ensure that the tax citizen is protected accordingly here.

Business taxation has developed two further principles that are, in my opinion, very important. The different legal forms of companies should be taxed as equally as possible. Equal taxation avoids, above all, the abuse of tax structuring possibilities. In international tax law, it should be ensured that every company pays a minimum tax and thus also makes an appropriate contribution to financing the infrastructure in the states in which it operates.

Historical developments have shown that a system organized in a market economy leads more quickly to development than a planned economy. However, even in a market economy system, the state needs corresponding revenues to protect the market economy, e.g. through a functioning legal system, or to intervene in certain areas to ensure social balance, sustainable economic activity, security, education and research. Consequently, the state is dependent on receiving corresponding tax revenues, which should, however, comply with certain basic principles of constitutional law.

The following types of taxes are possible in principle:

1) Income taxation of individuals and corporate tax entities - within the framework of income taxation, an assessment base is to be defined for private individuals and corporations, which is then charged with a tax rate. The legal structure should comply with the constitutional and economic principles outlined above.

2) Wealth taxation - for wealth taxation, a tax base must first be determined, whereby the problem must be overcome here of how to value the corresponding assets. The valuation of companies and real estate is of particular importance here. These problems have also not been sensibly regulated in Germany to date. A low tax rate should generally be applied to the assessment basis, as this is purely a taxation of assets.

3) Sales taxation - VAT in the European Union is regulated accordingly by a directive. In order to ensure rapid accession to the European Union, Ukrainian VAT law should be aligned with European VAT law. There are also considerable problems with tax evasion in European VAT law. Within the framework of the new legislation, care should be taken to close such loopholes from the outset.

As a result of Russia's military aggression in Ukraine, thousands of houses, schools, hospitals, and critical infrastructure facilities were damaged and destroyed. To support and help citizens, deregulate and liberalize business, to stimulate the economy in the current environment, Ukraine has already taken a number of measures, including significant changes to the legislation. For the social protection of citizens during

martial law in the country, a system of payments to individuals has been built and is functioning, which are carried out using the state mobile application "Diya". To restore the economy, changes were made to the Tax Code of Ukraine, as a result of which a simplified taxation system with specific features was put into effect. Ukraine should introduce a market economy system, equivalent to the social market economy, to ensure reconstruction and avoid social injustice. The market should be protected by a strong anti-trust authority to prevent takeovers by non-EU investors in important sectors of the economy. The Western countries can provide Ukraine with money for start-up financing along the lines of the Marshall Plan.

Tax law should observe the corresponding principles so that there are no distortions of competition. Certain areas should remain in state hands or be regulated under state control.

REFERENCES

1.Fuest, C. et al: The revenue effects of a global effective minimum tax, ifo Schnelldienst 04/2022, 13.04.2022, <https://www.ifo.de/DocDL/sd-2022-04-fuest-hugger-neumeier-mindeststeuer.pdf>, .

2.Malzahn, M. -K.: Rechtsformneutralität als verfassungsrechtlicher und unionsrechtlicher Maßstab der Unternehmensbesteuerung, Hamburg 2015.

3.Бережна Т., Ратушна А. Дайджест всіх податкових змін під час війни / Vasil Kisil & Partners / 14.04.22 / <https://vkr.ua/ua/publication>

4.Загальні втрати економіки України через війну - <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3455669-zagalni-vtrati-ekonomiki-ukraini-cerez-vijnu-sagaut-do-600-milardiv.html>

Naumik-Gladka Kateryna,
professor, doctor of sciences (economics)
department of tourism, department of international economic relationships
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv (Ukraine);
Buriak Arina,
Faculty of International Economics and Business,
speciality 242 "Tourism", 6.06.242.010.D.17.1
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv (Ukraine)

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF TOURISTIC SECTOR IN UKRAINE

The problem of touristic sector and hotel management in Ukraine is very serious [1]. Currently, hotels and other accommodation facilities in Kharkiv region and in Ukraine in general do not meet international standards. The moral and physical deterioration of most hotels, which were designed 30-40 years ago, hinders their normal functioning. Insufficient level of automation and computerization of most technological processes leads to more expensive hotel services.

Therefore, it is necessary to intensify the use of advanced technologies in the hotel industry, which will significantly improve the quality of services and customer satisfaction.

There is an obvious discrepancy between prices for accommodation services in hotels in the Kharkiv region compared to European ones. In addition, the "stardom" of Kharkiv hotels does not correspond to European counterparts. Also, for the harmonious, full and comprehensive development of the hotel industry of the region it is necessary to invest not only in the creation and reconstruction of hotels with a certain category, but also in middle and economy class facilities that would be accessible to the most mobile category of tourists - young people

A huge problem in the development of the market of tourist services is also the insufficient provision of the tourism sector with highly qualified specialists. This is due to the lack of material and technical base for the training of qualified hoteliers and insufficient experience in training specialists in this field in Ukraine. Lack of professional training (in the vast majority of entrepreneurs and managers of the tourism industry), combined with a shortage of qualified personnel, is one of the main reasons for low efficiency and reduced competitiveness of enterprises in the industry.

In the city of Kharkiv, the process of reproducing human resources requires measures to stimulate training, focus on modern technological requirements and market requirements.

Another reason for the insufficient level of development of the market of tourist services is the low awareness of the population, the lack of image and advertising of the region as a tourist attraction, both for the population and for foreign tourists. There is an urgent need for comprehensive information and advertising support to the public of the region, Ukraine and abroad on the development of existing and promising areas of tourism in the Kharkiv region, especially in the field of tourism, health resorts, sports and health services [7]

Thus, based on the analysis of the current state of the market of tourist services of Kharkiv region, it can be concluded that in the presence of great tourist potential of the region, it is not fully used. The potential of the market of tourist services of the Kharkiv region includes:

- favorable geographical location, favorable climate and landscape;

- huge historical, cultural and architectural heritage;

- developed transport infrastructure;

- high business activity in the region, which provides opportunities for the development of business and congress tourism, as well as event tourism;

- the development of sports in the region and the availability of large sports facilities, which provides opportunities for the development of sports tourism and for sports competitions and other events;

- development of market infrastructure and the presence of a huge number of entertainment facilities, service facilities and shopping and entertainment centers.

However, despite the potential, there are many problems that hinder the sustainable development of the tourism market in the region:

- lack of a regional program for tourism development and promotion of the region as a tourist attraction, lack of marketing strategy for regional development and branding program for the region;

- lack of state and regional regulation in the context of support and stimulation of market participants

- lack of effective legislative and regulatory support and tax and credit benefits;

- non-compliance with international standards of tourism infrastructure, especially the hotel complex of the region;

- neglect of historical, cultural and nature reserves;

- insufficient provision of highly qualified personnel in the tourism sector;

- low level of competitiveness among other regions of Ukraine;

- reduction of demand for tourist services due to the unfavorable socio-economic situation of the country and lower living standards;

- insufficient level of information support and development of new information technologies in the market of tourist services.

REFERENCES

1. Naumik-Gladka K., Khramtsova Yu, Krutii O., Stankevych S. International cooperation communication project management: ecology, marketing and psychology Ukrainian Journal of Ecology, 2021, 11(9), 111-114, doi: 10.15421/2021_303 // <https://www.ujecology.com/inpress.html>
2. Riashchenko Viktoriia, Zivitere Marga, Kutyrieva Liubov The problems of development of the Ukrainian tourist market and ways of their solutions // INFORMATION TECHNOLOGIES, MANAGEMENT AND SOCIETY 2015 8(1) 21-26 / https://www.ismaitm.lv/images/Files/Proceedings/2015/05_ITMS_2015_Riashchenko_Zhivitere_Kutyrieva.pdf

Naumik-Gladka Kateryna,
professor, doctor of sciences (economics)
department of tourism, department of international economic relationships,
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv (Ukraine);
Mai Khaian,
Faculty of International Economics and Business,
speciality 242 "Tourism", group 8.06.242.010.21.1,
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv (Ukraine)

CURRENT PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THEORY AND PRACTICE OF CONFLICT MANAGEMENT

Conflicts are part of the world and, of course, part of human relations. People experience conflicts with other people, in teams or groups, and between large organizations, departments, organizations, communities, and countries. Conflicts arise at home, at work, in free time with friends, with people we love and with people we hate, as well as with our management, our subordinates and colleagues. Parties need to accept conflicts as part of life dynamics and learn to deal with them effectively. Conflict management refers to how we manage incompatible actions with others, when others may be a person or a group

Modern conflictology is an applied scientific discipline and at the same time a field of practical work on conflict resolution. In order to create a favorable environment for society, there is an increasing need to study the nature of conflicts and ways of resolving them, so conflict study is becoming a science and developing as a science that is now gradually gaining the status of an independent scientific discipline. But the independence of conflict is relative. It uses data, theoretical models, methods and techniques and intersects with any science if it helps it to study conflicts.

It is especially closely connected with the branches of knowledge from which it actually branched out - with sociology and psychology. Many other branches of science - history, political science, law, pedagogy, culturology, economics and military science - give it factual material and serve as a field of application of its concepts. In philosophy, it is a kind of contradiction, collision and interaction of opposites, so it includes general principles of understanding conflict. In addition, there are attempts to apply the mathematical apparatus to conflict problems.

In the theory and practice of conflict research there is a certain set of concepts and problems associated with the study of conflict. Today the main issues of conflictology and the sphere of interests of conflictologists are: 1) the essence of social conflicts; 2) classification of conflicts; 3) the evolution of conflicts; 4) the genesis of conflicts; 5) the structure of conflicts; 6) functions of conflicts; 7) information in the

conflict; 8) the dynamics of the conflict; 9) diagnosis of the conflict; 10) conflict prevention; 11) end of the conflict. Perception of conflict as a science and practice in the world at the end of the twentieth century. fully formed.

In studying the problem of conflicts, Ukrainian scientists have set themselves a number of both theoretical and practical plan of tasks. Conflict theory and practice is considered a multifaceted process, as human existence is multifaceted and has a certain life cycle, as a result, many scientists in various sciences and industries study the nature of conflict, such as political scientists, sociologists, psychologists, philosophers, historians, educators, economists, jurists, physicians, biologists and managers.

At present, the following problems in the development of conflict studies are singled out in Ukraine:

a) development and introduction into scientific circulation of categorical and conceptual apparatus on the basics of conflictology, creation of a scientific basis for effective teaching of conflictology in higher education institutions as one of the important and necessary disciplines of the educational process;

b) search and development of indicators of early detection of conflicts using modern methods of their research and integration of humanitarian, medical-biological and technical approaches in the study of the nature and consequences of conflicts;

c) training of specialists for scientific and practical research of problems of conflict prediction, prevention and resolution, creation of special groups of conflict practitioners;

d) mastering and skillfully borrowing the best world experience in conflict management through the organization and holding of international conferences, symposiums, trainings and sending specialists to other countries to get acquainted with the experience gained in conflict resolution;

e) conducting organizational and research work on the creation of textbooks and methodologies for practical advice on conflict prevention and resolution [2].

Conflict management is a purposeful, objectively determined influence on its dynamics in the interests of the development or destruction of the social system to which the conflict belongs.

Conflicts are not necessarily destructive, and research has shown that constructive conflict management is possible [3, 4, 5].

The main goal of conflict management is to prevent destructive conflicts and promote adequate resolution of constructive ones.

The need for management in society arises from the need for organizational order, effective functioning and development. In studying the problem of conflict management, the science of conflict is based not only on work, as already mentioned, in psychology, sociology, philosophy, political science, culturology, but also the basic tenets of modern management science, based on basic principles of management diverse groups play an important role.

For example, conflictology proves that managerial activity, which includes conflict management, should affect not only the object but also the subject of the

conflict, the human factor, because it is from people, mainly depends on the outcome of any what social reality.

So, based on the above, we can say that science has enough theoretical work on the conclusions of modern management theory, psychology, sociology, which allows modern conflict to develop a certain arsenal of ways of optimal behavior in conflict situations and methods of managing their emotions. allows to provide a constructive solution to conflicts and prevent their occurrence in the future [1, 6].

REFERENCES

1. Берлач А.І. Конфліктологія : навч. посіб. / А.І. Берлач, В.В. Кондрюкова, В.О. Криволапчук, О.Г. Поліщук; - ОДУВС – вид. 2-ге, доповн. - Одеса : ОДУВС, 2010. – 162 с.
2. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.
3. Coleman, P., Deutsch, M., & Marcus, E. (2014). The handbook of conflict resolution. Theory and practice. San Francisco: John Wiley & Sons.
4. De Dreu, C. K., & Gelfand, M. J. (2008). Conflict in the workplace: Sources, functions, and dynamics across multiple levels of analysis. New York: Lawrence Erlbaum Associates
5. Euwema, M., Munduate, L., Elgoibar, P., Garcia, A., & Pender, E. (2015). Promoting social dialogue in European organizations: Human resources management and constructive conflict behavior. Dordrecht, The Netherlands: Springer Verlag
6. Naumik-Gladka K., Khramtsova Yu, Krutii O., Stankevych S. International cooperation communication project management: ecology, marketing and psychology Ukrainian Journal of Ecology, 2021, 11(9), 111-114, doi: 10.15421/2021_303 // <https://www.ujecology.com/inpress.html>

*Naumik-Gladka Kateryna,
professor, doctor of sciences (economics),
department of tourism, department of international economic relationships,
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv (Ukraine);
Palamar Sofiia,
Faculty of International Economics and Business,
speciality 242 "Tourism", 6.06.242.010.18.2,
S.Kuznez Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv (Ukraine)*

PECULIARITIES OF MOTIVATION IN TOURISM

Motivation of work is one of the most important problems facing the modern leader. After all, how motivated employees are depends on their orientation towards the goals of the organization, the desire to achieve them, to provide the necessary result. And this, in turn, is the basis for the effective work of the organization as a whole [1, 2].

It can also be said that tourism industry enterprises have great potential for motivating employees. It is only important to remember that when compiling a motivation system for employees of socio-cultural services and tourism, it is necessary to take into account the characteristics of this industry, in general, and each enterprise in particular.

The most common motivational approach is based on meeting the economic needs of workers. However, in the tourism industry, material remuneration for most employees is not so great, which significantly increases the importance of other factors. Both methods of motivation are discussed below. It should be recalled that the leaders of the organization use material and non-material incentives as a means of motivation.

The system of material incentives, in addition to salaries and bonuses, includes pensions, tuition fees, interest-free or soft loans for the purchase of property, paid vacations, hospital deductions, etc. In the tourism industry, the "cafeteria" type bonus model is very effective, since the product provided by this area is certainly attractive. The bottom line is that employees of the enterprise and / or members of their families are offered a paid vacation at one of the world's most popular resorts (or another tourist route).

One of the most common remuneration systems that helps to solve the problem of labor efficiency and the salary received for it is Pay for Performance (performance fee, hereinafter referred to as PFP). In fact, this is any flexible way of remuneration, in which material remuneration depends on individual differences in the performance of activities. The following are the main flexible pay schemes.

Commission as the oldest PFP method is often used to pay for the activities of sales agents. It lies in the fact that the agent receives a certain percentage of the amount received from customers when purchasing goods or services. In a travel agency for the sale of tours. The commissions can be combined with the salary or be entirely the employee's earnings.

The tourism industry has quite a lot of potential for job satisfaction. The work is mainly related to direct communication with clients and requires a non-standard, creative approach. And what is very important, employees have close contact with their superiors. And since most travel agencies are either not very large in themselves or are divided into many branches, employees can independently make most decisions in the field of their own work.

As mentioned above, the tourism industry includes travel agencies, hotels, restaurants, etc., this must also be taken into account when drawing up a motivation program. For example, in a hotel it is difficult to use a large set of material incentives, since the number of staff is too large. But they can provide their employees with a wide range of non-financial rewards.

For most employees, a comfortable work schedule is very important. Not all employees can work full time 5-6 days a week. Therefore, a flexible schedule can serve as a serious motivation, for example, for students or young mothers. "Recently, the "bank of non-working days" system has been gaining popularity. That is, the employee is given a certain number of days a year that he may not work (usually this is vacation + time off), and he gets the opportunity to use non-working days at his own discretion. In the tourism industry, when drawing up the work schedule, seasonality and round-the-clock work (in hotels, cultural and entertainment centers) should be taken into account.

Thus, with the correct use of knowledge about the process and features of motivation, managers of tourism organizations can significantly increase the efficiency of labor activity and, consequently, the profit of the company.

REFERENCES

1. Naumik-Gladka K., Khramtsova Yu, Krutii O., Stankevych S. International cooperation communication project management: ecology, marketing and psychology Ukrainian Journal of Ecology, 2021, 11(9), 111-114, doi: 10.15421/2021_303 // <https://www.ujecology.com/inpress.html>
2. Наумік К.Г. Економічна психологія. Навчальний посібник. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.

Semenchenko T.O.,
*PhD in Education, docent,
Assoc. Prof., Department of Management, Business
and Professional Communications
ERI “Karazin Banking Institute” of V.N.Karazin National University*

E-MAIL MARKETING AS MEANS OF MANAGING ENTERPRISE FINANCIAL SUSTAINABILITY

In the modern world email marketing is considered not just as sending promotional emails, but as a communication channel with customers that ultimately fosters enterprise profit generation, raises brand awareness and builds loyalty. Creating newsletters is close to content marketing, the purpose of which is to give the reader useful information, however by subscribing to receive letters, the reader shows interest in company's products or services, so it is important to find a reasonable balance between advertising and benefit for the reader. The aim of the paper is to outline rules and tools for creating efficient templates for mailshots in furtherance of boosting customers' engagement and sales.

Digital marketers state that email-marketing fulfils the following functions. Firstly, it directs sales as people subscribe to letters when they plan to buy a product or service, but can't do it now (doubt about the choice, do not have enough money or time). Letters should remove possible objections, answer the subscriber's questions and lead to a purchase. Secondly, it reminds and prompts to repeat sales, i.e. by means of setting up a mailing list for customers who have already made purchases, for example the online contact lens store sends a reminder to replace monthly lenses 25 days after a purchase. In addition, it shows attention to customers – emails can educate and entertain the subscriber, for example, wish them a happy birthday or talk about an improvement in a product that the client was interested in, thereby increasing customer loyalty. Finally, it gathers feedback – it is executed when a manager sends the client a questionnaire after the purchase and gets feedback about company work and products [1].

Whereas there are many email service providers (ESPs) with a vast database of customized templates, it is possible to create a template which will better suit the needs of a company and reflect its image. MailChimp is one of the most popular ESPs. It has a very intuitive interface, many advanced features and is one of the cheapest on the market. It is also fully focused on helping to create mobile-optimized campaigns. Users pay for the size of a list, not the number of emails they send. The downside to this ESP boils down to the fact that all support is provided online, meaning a user does not have an account manager to call. It is also a self-service system, and although the interface is simple, it is up to a user to manage the settings. In addition, only card payments are accepted. If a company needs some form of configuration or really advanced

integration, MailChimp may be the wrong choice (although they have an API that allows developers to upgrade the system). There are many other ESPs, but MailChimp is often a very good starting point.

Rowles D. mentions that email-design must correlate with the profile of company's target audience. In the meanwhile, he outlines the basic core principles any letter has to comply with [2].

The minimum font size for mobile devices: Apple recommends to have it for its devices display 17-22 px, and Google - 18-22 px, so it should average out at a minimum of 18 px.

Image of headers at the top of the page: large headers should not be placed at the top of emails. They push a reader to follow content down the page, so when the image doesn't load, target audience won't see anything but the image.

Show blocked images: companies should keep in consideration what an email will look like when the image is turned off. It is necessary to make sure there is a "click to watch online" hyperlink (most email service providers (ESPs) will add them automatically). Also, all of images must contain Alt-text, as many customers who have received emails will see it instead of the image when it is turned off.

Call to action placement and size: it should be noted where call-to-action will appear on the page for different customers who have received emails, and it must be kept visible at the top of the page (before the user has to scroll down to see the content). It can also be at the bottom right, where many calls to action are invisible, so several calls to action might be needed. For the call-to-action buttons, Apple recommends 44 square px, whereas Google - 48 square px, so it should be the bigger one - 48 square px.

Scanning: users assess the relevance of emails as they open them, deciding whether to keep reading. Marketers must make sure that an email is well scanned and clearly and easily conveys a key message. It is necessary to avoid large texts, complex layouts and poorly defined calls to action, besides multiple links should not be placed next to one another.

Unsubscribe: each email must have an unsubscribe link in the footer, and it is usually automatically inserted by chosen ESP.

Footer: It must contain company's physical email address as long as it complies with U.S. email policy.

In conclusion it should be mentioned that e-mail marketing is an extremely flexible field of digital marketing that can be a very effective part of digital branding. It can also be easily damaged, so thoughtful planning and resources are required for proper use.

REFERENCES

1. Mozer K. *Psyhologiya marketyngu i reklamu / per. z nim.* – Kh.: Vud.: Gumanitarnyj Tsentr, 2004. – 380 s.
2. Rowles D. *Digital branding: a complete step-by-step guide to strategy, tactics and measurement / D. Rowles.* – London: Kogan Page, 2014. – 232 p.

Shevchenko Viktoriia,
*Ph.D. in Philology, Associate Professor of Management,
Business and Professional Communications
ESI "Karazin Banking Institute" V.N. Karazin Kharkiv National University*

EMOTIONAL LEADERSHIP IN PERSONNEL MANAGEMENT

The relevance of this research topic follows from the fact that competitiveness of modern business increasingly depends on skilled and decisive people, who can determine the correct direction for effective activity of the whole organization. First, in the context of globalization, the role of a person as an individual, who has certain traits, emotions and manners, becomes more important. Second, the richest companies in the world, which are leaders in various fields, have already reached the stage of development in which the use of the leadership potential of subordinates is a priority element of growth.

The problem of development and transformation of the leadership sphere is inherent in almost all countries of the world, including Ukraine, where the importance of leadership qualities is growing. For example, seminars, trainings are held regularly today, and the institution's objectives for the development of leadership competencies are established for the further use of management skills. At the same time, the difficult economic situation, the advantage of the control function of the leadership, cultural peculiarities of the country and other factors impede the development of the emotional leadership in organizations that prefer a more authoritarian way of governance [1].

A significant theoretical and methodological contribution to the study of this issue was made by national and foreign scientists: D. Goulman, D. Karuso, J. Meyer, E. McKy, P. Salay, R. Daft, R. Cooper, U. Bennis, A. Zhuravlov, O. Zaluzhny, I. Ladanov, T. Malkovskaya, T. Mahina, B. Parigin, etc.

Despite the large number of research in this field, the nature and characteristics of emotional leadership are not yet fully defined. Given this, there is an urgent need to examine the impact of leadership on the quality of human resources management in general.

Traditionally, in most people, the concept of "leader" is associated with an activist who is able to solve group problems, whereas the modern theory of social management is meant to be able to manage people, that is, to carry out effective management, it is the manager who should be the leader [2].

In the middle of 1990s, the founders of the theory of emotional leadership D. Goulman, R. Boyacis and E. McKee concluded that leadership qualities are implemented through an emotional expression. This is because the leaders are mostly energetic, confident and initiative people who inspire other ones by different emotional states to carry out particular activity. As noted by D. Goulman, "it is the leader who should establish certain emotional standards, which could be equal to others" [2].

Based on this, emotions are the basis of leadership, but they need to be managed. The ability to recognize emotions is necessary for leaders to direct group emotions in a positive way and avoid conflicts within the organization.

Thus, emotional leaders are those who can inspire their employees to bring clarity and content to their work, to manage their own emotions and emotions of others, to inspire them to free creative ideas in their work. [3].

It should be noted that at this stage leadership is not only an effective regulator of management, but also an integral part of the management process. The effectiveness of management processes is determined largely by the leader's mental abilities and ability to apply emotional leadership. Therefore, the leaders must have a high EQ and IQ. Emotional intelligence determines the level of emotional potential of the leader.

The main problem of the development of leadership among Ukrainian entrepreneurs can be considered not only by the economic situation of the country, but also the relatively short period of state business after the collapse of the USSR. Developed assessments of the emotional level of leadership give an opportunity to establish reasons of restrictions, to determine potential of employees within a specific company and to develop direction of growth. At the same time, measures to develop the emotional competence of employees should be directed at four elements of EQ: Self-awareness, self-management, empathy and social skills [4].

Thus, successful implementation of the leadership strategy consists in understanding the goals of the enterprise, determining the level of emotional competence of employees, development of leadership skills of employees and managers, which is an effective means of achieving the organization's productivity.

REFERENCES

1. Goleman D. Emotional Intelligence [Digital Resource]. – URL: <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/4733/1/Leadership%20The%20Power%20of%20Emotional%20Intelligence.pdf>
2. Рекун Г.Л., Меденець В.В. Емоційне лідерство в системі управління персоналом [Digital Resource]. – URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/117.pdf
3. Емоційний інтелект у бізнесі: факти, статистика [Digital Resource]. – URL: <http://www.akademiki.biz/biblioteka-jivoi-informacii/vse-ob-emotsionalnom-intellekte/34-eq-fakt>.
4. Розвиток лідерства серед українських компаній [Digital Resource]. – URL: <http://axesgroup.ru/blog/2015/03/17/982646444/>

Shevchenko Viktoriia,
*Ph.D. in Philology, Associate Professor of Management,
Business and Professional Communications
ESI "Karazin Banking Institute" V.N. Karazin Kharkiv National University;*
Nikitina Krystyna,
*3rd year student
ESI "Karazin Banking Institute" V.N. Karazin Kharkiv National University*

CAREER GROWTH MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Dynamic innovative transformations lead to increased market competition and globalization of all existing economic processes in which staff is an important factor in the functioning of the enterprise. A competitive organization always takes care of its employees, knowing that they are the main lever in this area. The current situation in our country determined by Russian military invasion, the crisis in the economic sphere, the pandemic, the deterioration in international trade - all this encourages the state to respond. Namely, to introduce new modern approaches to personnel management, which will guarantee stable growth and development of the enterprise[1].

The aim of the work is to analyze research on career growth of employees in the company, taking into account the primary interests of the organization and staff on career issues. Various well-known scientists have set out the issue of career growth of employees in numerous studies, namely: Shapovalova N.V., Mishina S.V., Mishin O.Y., Karamushka T.V., Biskup V.S., Balanovskaya T. and others.

The opportunity for career growth is increasingly the first choice a potential worker makes analyzing all possible employment options. Rapid changes allow modern enterprise to reveal the potential of its employee for full opportunity, thus they satisfy the whole range of its needs. In a growing society, career advancement is always associated with independence and self-realization. This is because everyone has the idea and need to succeed, and more importantly, that success is noticed and recognized by the people around you. [2] The very concept of career is a subjective opinion of each person about their own work and ways of its development. Every worker needs some changes in his workspace.

Today, career growth is a very important component of any Ukrainian and world enterprise, company, firm. Analyzing the data of different companies, we can see that each employer offers an opportunity of career growth. Even small companies, such as call centers, financial institutions, and freelance offers, also offer career advancement. [3] Based on the foreign experience of companies such as Apple, Microsoft, Google, Amazon, Tesla, Ukrainian companies pay special attention to the issue of career. Ensuring the effectiveness of workforce management and direct management of their career growth is becoming more and more important in the company.

Considering the issue of career growth, the insurance market of Ukraine was analyzed. After all, the harsh realities of the present force people to seek increasingly such services. More and more new companies are appearing, and more experienced companies are promoting their offers.

Creating an effective system of protection of property rights and interests of individuals, entrepreneurs and enterprises, maintaining social stability in society and economic security of the state is impossible without a strong market for insurance services. In addition, insurance companies are a living example of successful career steps both in Ukraine and abroad. The total number of insurance companies as of 31.12.2020 was 285 compared to 31.12.2019 - 281. It means that every year insurance in our country is gaining momentum. The field is developing and doing everything possible to attract workers to its team. [4]

Insurance companies now provide formal employment, provide a social package, benefits and social protection, offer an individual system of training and retraining for everyone, and most importantly, encourage the development and career growth of staff. For example, the insurance company "Providna", which is based in Kyiv and has existed since 1995, has a staff rotation program, according to which the best employees are invited to apply their knowledge in the new department and region. [5] When a job or a new vacancy is created, the company first looks for a candidate among its employees to give them the opportunity to develop, learn new directions and move up the career ladder.

Thus, with each passing day, the concept of "career" is gaining momentum, and people will always choose a vacancy that can later evolve into something more. Career planning and management requires effort from the organization and employees and at the same time provides a number of benefits to both the employee and the organization as a whole. Managing a complex phenomenon such as a worker's career is a very complex process that requires managerial attention. Only a successful company can offer stable career growth, and it is the first step to the labor market.

REFERENCES

1. Балановська Т.І. Професійний розвиток персоналу // Експрес-новини: наука, техніка, виробництво. - 2008. - № 7-8. - С. 50-52.
2. Базаров Т.Ю. Внутрішньофірмове навчання як технологія розвитку кадрового потенціалу організації [Електронний ресурс] / Режим доступу - <http://www.management.com.ua/be/be038.html>
3. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посібник / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. - К.: Знання-Прес, 2009. - 313 с.
4. Фисун І.В. Страхування: навч. посіб. / І.В. Фисун.- К.: КНЕУ, 2011.- 240 с.
5. Офіційний сайт страхової компанії Провідна / [Електронний ресурс] / Режим доступу - <https://www.providna.ua/>

Torinyk Zh.,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management,
Business and Professional Communications Department,
Karazin Banking Institute, V.N. Karazin Kharkiv National University;*

Shevchenko V.,

*Candidate of Philological Sciences, Associate Professor of Management,
Business and Professional Communications Department,
Karazin Banking Institute, V.N. Karazin Kharkiv National University*

TRADE MARKETING IN MODERN CONDITIONS

Current trends in the consumer market of Ukraine require companies to make intensive efforts to motivate consumers to buy and maintain loyalty to the brands of manufacturers, applying new forms and methods of doing business. That is why it becomes necessary to study the business models of international companies. One of them, which is gaining considerable popularity among European and American companies, is trade marketing.

Ukrainian scientists and practitioners in the economic sphere have not sufficiently studied trade marketing, which is one of the main directions of marketing. Therefore, there is a need to expand the understanding of the concept of "trade marketing" and to develop the classification features of its instruments for more effective use by enterprises in the field of sales promotion.

Trade marketing is a set of measures aimed at improving the quality of interaction of all sides of the marketing line, which begins with the manufacturer and ends with the buyer of the product. This technology perceives the market as a field for the sale of certain goods. Its purpose is a more detailed acquaintance of the buyer with the market, providing detailed information that will further help to determine the choice of goods, based on knowledge and opinion.

Today there are several types of classifications of trade marketing tools. Note that due to the selected target audience and the result that the company wants to achieve, the trade-marketing instruments that will be used are determined. That is why it is necessary to classify trade marketing tools according to the target audience (Fig. 1).

The above approach to classification will allow the company to achieve its goals faster through the implementation of trade marketing tools, as the company will apply it to specific links in the supply chain.

For a cross-marketing campaign, the following requirements can be submitted to potential partners: it must be a network comparable in the required parameters, but which is not a direct competitor, and potential customers must intersect. The search for partners must be carried out at points of sale, namely those who are within walking distance.

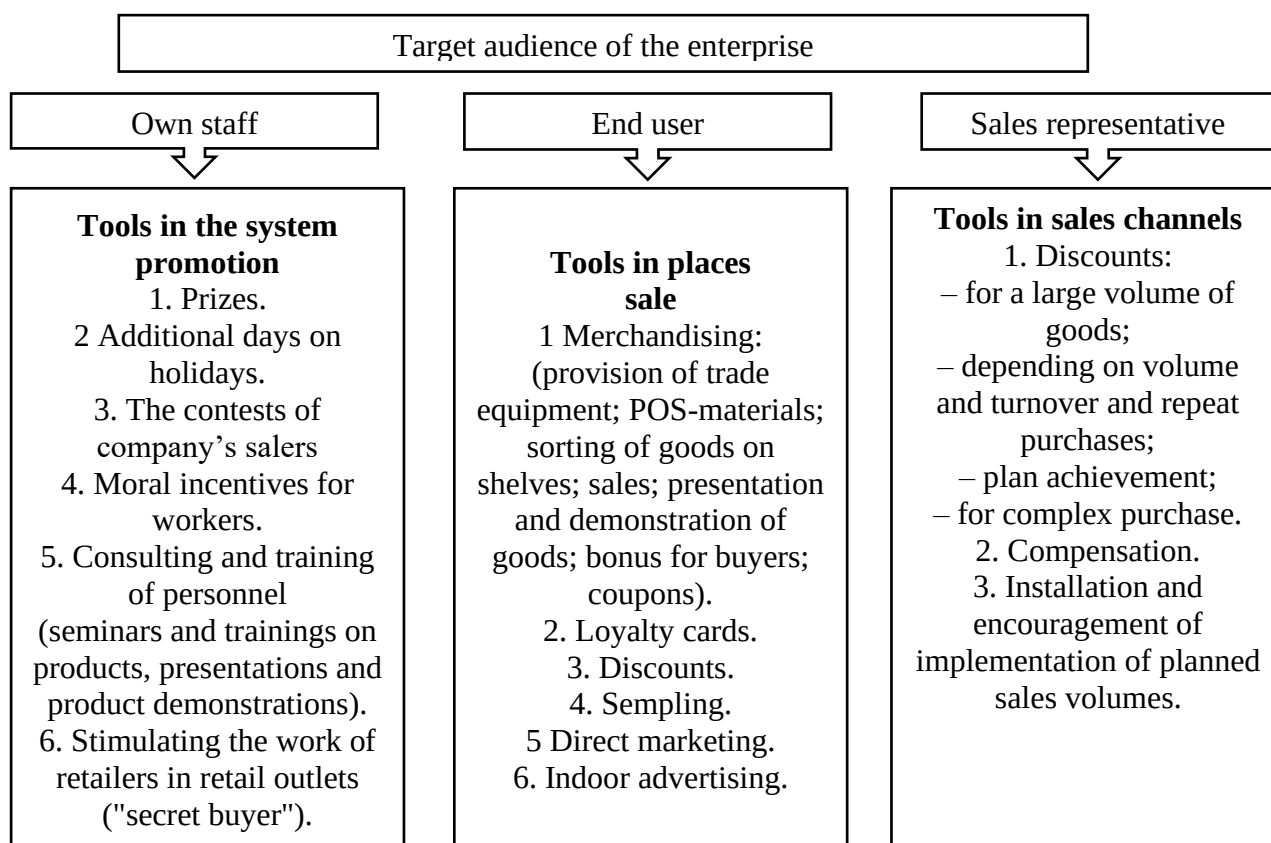


Figure - 1 Trade marketing tools for the target audience

Source: compiled by the authors according to [1]

The scheme of the cross-marketing campaign can be as follows: a buyer, who makes a purchase in a partner store for a certain amount of money, receives a discount coupon in our chain (provided that a buyer purchases goods for more than X UAH), it should be applied to the purchase of goods in full price (it does not intersect with other discount propositions). An additional bonus may be given to provide an additional discount on subsequent purchases of goods, provided that the questionnaire is filled out, and the company will be able to analyze consumer preferences [2].

The main guarantee of success of a cross-marketing campaign is the correct announcement. It is possible to agree in advance with partners on extremely honest and effective work, including the dissemination of information about the action, both in their outlets and through other channels. Such channels can be posters at checkouts, on their own sites and sites of shopping centers, on social networks, on banners near outlets, etc.

An important step in the implementation of cross-promotional goods is explanatory work with employees. It is worth developing an instruction that explains in detail the essence of the action and its idea. It is necessary to prove to traders that new consumers will be buyers with coupons. However, it is also necessary to show gratitude for the purchase of goods to their immediate customers, proactively

distributing partner coupons. In order to monitor the work of partners, by prior arrangement with the partner, you can conduct a cross-check on the principle of a mystery shopper. At the same time, the availability of POS-materials is controlled, whether sales agents inform about the promotion and whether they distribute coupons when purchasing goods.

Thus, using the tools of trade marketing, namely cross-promo, you can get a conversion of 2-3% and get a return on the campaign (which according to similar campaigns by other chains) exceeding the cost of its organization. The development and use of trade marketing events increases the loyalty of buyers and resellers, as well as brand awareness among other brands.

That is why the focus on merchandising is quite relevant today. Although not every company uses merchandising to increase purchasing activity, considering this tool useless and ineffective, but the real reason for the lack of results is the lack of audit of business strategy and evaluation of staff performance.

Therefore, in order to withstand a high level of competition among a wide range of beer products, it is necessary to use the tools of trade marketing regularly, because, as practice shows, the decisive incentive to buy goods is often the influence of trade marketing activity. The product portfolio should be very diverse, and beer brands should be targeted at different categories of consumers. Positioning brands, it is necessary to take into account the specifics of target audiences and focus, among other things, on social and demographic characteristics and psychography. It is possible to talk about good results and high sales figures if the company has a specific goal and a plan to achieve it through trade marketing campaigns, the use of which allows to attract attention, provide effective communication (feedback) with consumers. An important role in the implementation of trade-marketing activities of the enterprise is played by the creation of a motivation program for sales representatives and merchandisers, considered in the work. The obtained results can be used as methodological recommendations for marketing management in the beer industry to strengthen their market position. Further research should be aimed at developing a criteria base, system of indicators and methodological principles of choice management according to formal procedures of types and marketing tools of the beer industry operating in specific market conditions, especially in the context of the Covid-19 pandemic.

REFERENCES

1. Bogun L.Yu., Rozumei S.B., Nikolaienko I.V. Classification of trade marketing tools. *Economic analysis*. 2018. № 4. pp. 167–172
2. Iliashenko S.M., Rud M.P. The newest types of marketing in the conditions of advanced development: evolution, essence, conditions of application. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*. 2019. № 2 (24). Pp. 37-42

Бабенко М.В.,

*к.е.н., заступник директора з фінансових питань,
Державне підприємство "Державний науково-дослідний та проектно-
вишукувальний інститут "НДІПРОЕКТРЕКОНСТРУКЦІЯ";*

Малафєєв Т.Р.,

*к.н.з держуправління, доцент,
доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Морозова Н.Л.,

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ПРИНЦИПИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Рівень доходів населення є найважливішим показником його добробуту. Основними чинниками, що впливають на величину доходів, є: динаміка роздрібних цін, рівень податків, насиченість ринку споживчими товарами та інші. Але центральне місце в трудових доходах населення займає заробітна плата. Питання менеджменту та візуалізації процесів формування трудових доходів населення, є досить актуальними в умовах численних економічних шоків, що обумовлені новітньою економічною історією нашої країни. Одним з прямих методів регулювання державою соціальної нерівності в доходах населення в Україні є інститут мінімальної заробітної плати [1]. Також заробітна платня є найбільш чутливим індикатором змін загальної економічної ситуації в цілому.

Однак її вплив на формування доходів населення вивчений не досконально. У науковому співтоваристві питання використання мінімальної заробітної плати для впливу на процеси оплати праці на державному рівні є дискусійними [2].

Таким чином, метою дослідження є механізми сучасного менеджменту та візуалізація процесів формування доходів населення. Об'єктом дослідження виступають процеси формування доходів населення в Україні, зокрема трудових доходів. Предметом є сучасні модельно-інформаційні технології для аналізу та оцінки динаміки середньої заробітної плати в Україні. Відповідно для удосконалення сучасного менеджменту трудових доходів населення необхідно розв'язання наступних завдань:

- удосконалення визначення понять доходів населення та заробітної плати, їх видів та способів формування в Україні;
- застосування сучасних інструментів візуалізації даних української

статистики щодо стану доходів населення та динаміки середньої та мінімальної заробітної плати;

- вивчення існуючих засобів моделювання доходів населення в Україні та світі, їх переваг та недоліків, можливостей імплементації в українських реаліях;

- виокремлення та формування бази даних теоретичних основ різних класів моделей, що можуть бути застосовані для оцінки та аналізу динаміки доходів населення;

- вивчення теоретичних засад моделей класифікації з різними ефектами порогових точок для аналізу динаміки доходів населення;

- вибір методів щодо тестування гіпотез про наявність «порогів» в даних щодо трудових доходів населення, інтерпретація результатів;

- моделювання та прогнозування різних видів доходів у взаємозв'язку з впливом мінімальної заробітної плати на середню та її складових.

Успішне вирішення цих завдань потребує відповідного наукового обґрунтування, проведення аналітичного дослідження, у тому числі з використанням економіко-математичного моделювання. Основним інструментом який є перспективним для сучасного менеджменту трудових доходів є класи моделей класифікації, розпізнавання та оцінки взаємозв'язків, що призначені для виявлення точок переходу, які виступають перемикачем між режимами у динаміці часового ряду. Моделі з крапками розриву, переходами, класами є найбільш конкурентними порівняно з іншими методами, оскільки можуть бути адаптовані до будь-яких даних та враховувати локальні характеристики з можливістю знаходження глобальних оптимальних рішень з найбільшою вірогідністю.

Для того щоб здійснити правильне, точне та адекватне дослідження, охопивши етапи оцінки, аналізу, прогнозування потрібно враховувати всі чинники і обов'язково правильно їх інтерпретувати. Тому важливо знайти комплексний метод, що поєднує в собі універсальність при різних кризових явищах. Водночас він повинен враховувати не тільки числові характеристики явищ, що відбуваються. Тобто універсальний підхід обов'язково повинен володіти властивостями універсальності, адекватності, легкості та бути не громіздким при здійсненні розрахунків.

Соціальні процеси в Україні протягом останніх років вагомо залежать від адекватних процесів у регіонах. Специфіка цих процесів у регіонах зумовлює соціальні результати в країні загалом. Індикатори соціальної сфери фокусують взаємовплив макро- і мікрорівнів усієї економіки. За статистичними даними [3] номінальна заробітна плата населення зростає швидшими темпами ніж реальна протягом останніх років порівняно стабільних темпів інфляції. Необхідно відзначити, що між доходами і витратами домогосподарств із врахуванням перерозподільних процесів через механізм податків та зборів, існує тісний взаємозв'язок. Так, від рівня мінімальної заробітної плати багато в чому залежать

тарифні ставки та оклади інших працівників, зокрема сфери. Динаміку середньої та мінімальної заробітної плати можна побачити на рис 1.

Аналіз діаграми (рис. 2) дозволяє зробити висновок про нерівномірність розподілу доходів між областями України, про що свідчать значні відмінності в значеннях середньої і медіани. Також спостерігається сезонність динаміки заробітної плати.

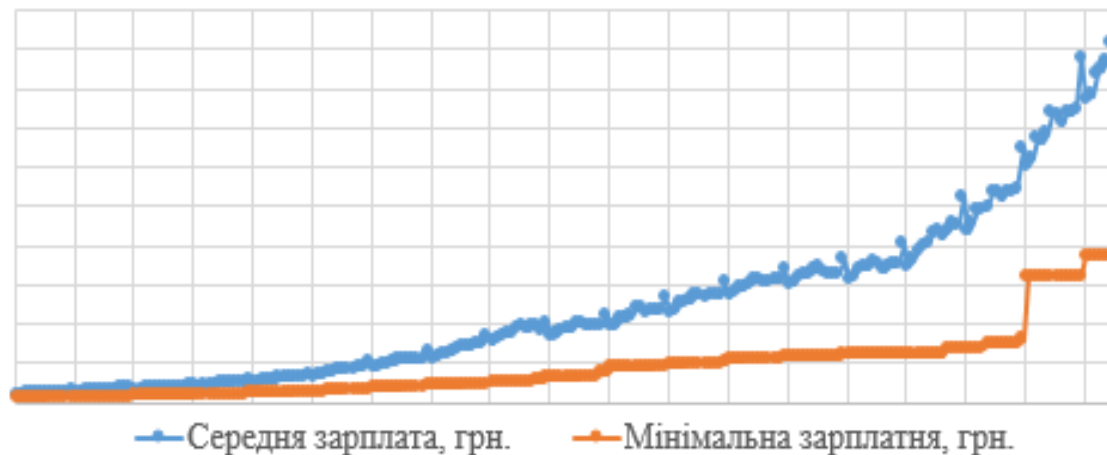


Рис. 1. Динаміка мінімальної та середньої заробітної плати 2000-2020 рр.

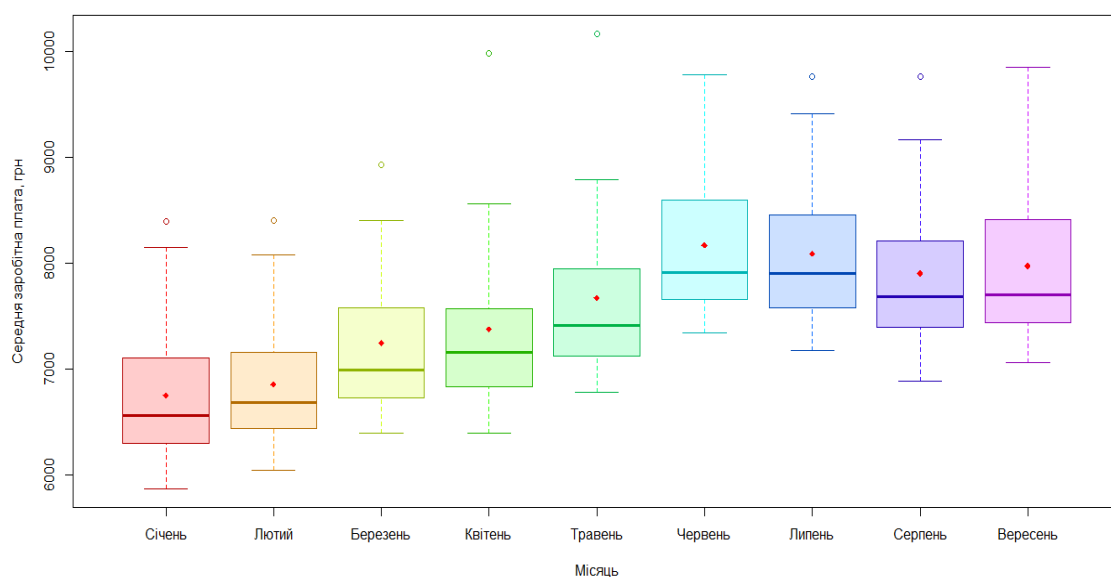


Рис. 2. Діаграма розподілення середньої заробітної плати за регіонами (фрагмент)

Одним з вагомих індикаторів діагностики стану трудових доходів є визначення ступеня впливу зростання законодавчо закріпленого мінімального розміру оплати праці на зміну динаміки загальних трудових доходів населення в якості середньої заробітної плати (рис. 3-4). Таким чином використання адекватного модельного базису дозволяє перевірити та підтвердити гіпотезу про наявність порогових локальних значень мінімальної оплати праці, перевищення яких вплинуло на тенденцію зросту середнього розміру заробітної плати в

цілому.

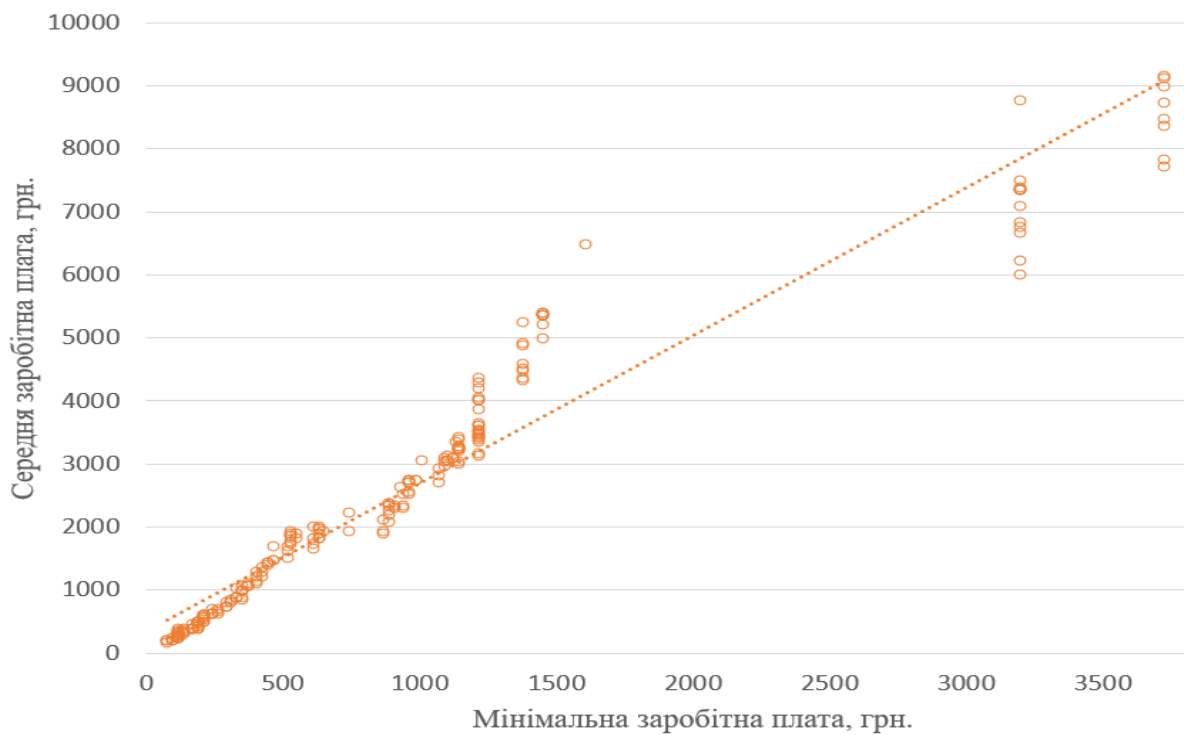


Рис. 3. Графік залежності середньої ЗП від мінімальної за 2000-2020 рр

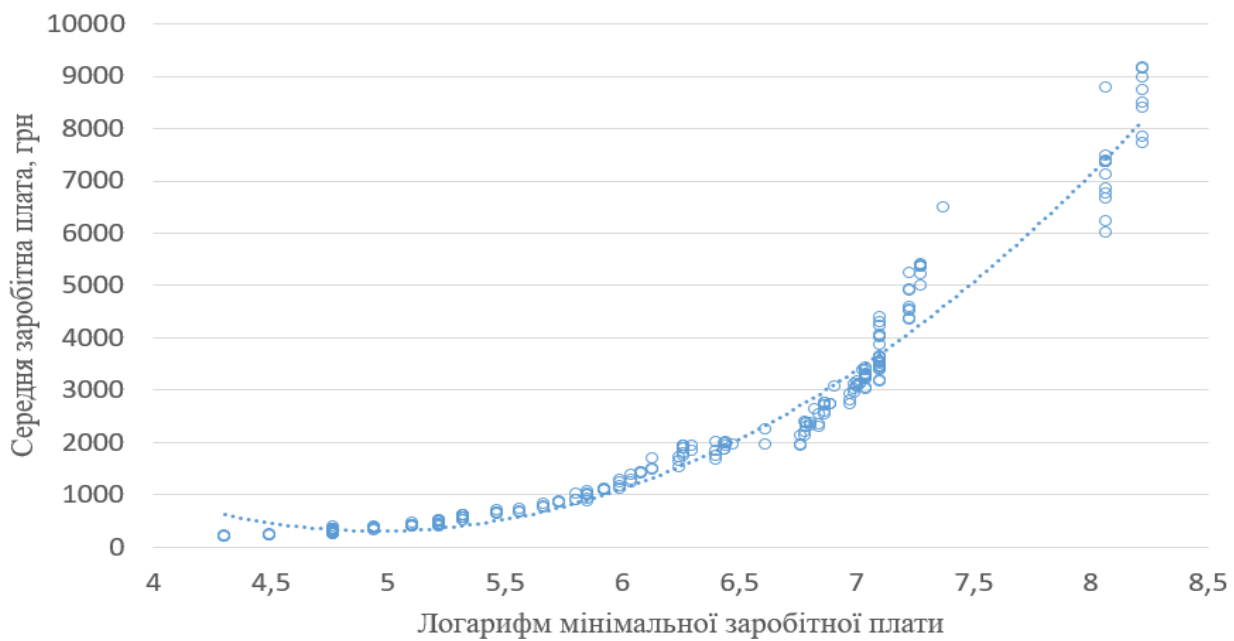


Рис. 4. Графік залежності середньої ЗП від логорифму мінамальної за 2000-2020 рр.

Отримані результати можуть бути впроваджені в практиці управління соціально-трудовими відносинами на регіональному та макрорівні, оскільки моделювання факторного простору взаємопов'язаних показників для даних

щодо середньої заробітної плати в Україні дозволяє виявити вузькі місця, які потребують додаткових механізмів регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Полякова О. Ю. Фіскальні ефекти впровадження нових соціальних стандартів в Україні ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ №4-2021.(с. 191 - 202)
- 2.Фаріон М. М. Нерівномірність розподілу доходів населення України БІЗНЕС ІНФОРМ №6-2017. (с. 159 - 165)
- 3.<http://www.ukrstat.gov.ua> Державна служба статистики України

*Бочарова Н.А.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет;
Федотова І.В.,
д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАКУПІВЕЛЬ

Складно заперечити, що сьогодні підприємства очікують, що відділи закупівель підвищать вартість, а не економію витрат. Як наслідок, керівники закупівель постійно шукають шляхи, щоб покращити свій процес закупівель і зробити його більш стійким. Однак вони не хочуть приймати рішення без відповідних даних. Таким чином, вони відстежують низку показників, таких як ключові показники ефективності – KPI (Key Performance Indicator) закупівель, що означають різні речі для різних компаній. Більшість керівників із закупівель не впевнені, що вважається KPI, а що ні. Процес закупівлі більше не є простим циклом «джерело-купи-оплата»; він виріс у повноцінну бізнес-функцію, яка відіграє вирішальну роль у стратегії розвитку бізнесу. Менеджер із закупівель має своє завдання – він повинен контролювати, вимірювати та керувати роботою своєї команди [1].

KPI та показники закупівлі вважаються ефективними, наскільки вони корисні для вимірювання ефективності групи із закупівель. Ключові показники ефективності закупівель мають важливе значення для вимірювання ефективності процесу закупівель. Насправді, керівники закупівель зазвичай прагнуть покращити свій комплекс процесів закупівель за допомогою низки показників закупівель, які допомагають їм контролювати, оцінювати, керувати та покращувати функцію закупівель.

KPI закупівель — це свого роду інструмент вимірювання ефективності, який допоможе оцінювати та контролювати ефективність управління закупівлями в організації. Ці KPI допомагають компанії оптимізувати та регулювати витрати, якість, час і витрати. Крім того, ключові показники ефективності закупівель допомагають керівникам компаній йти в ногу зі своїми загальними цілями процесу, стратегіями закупівель і бізнес-цілями. Вимірювання ефективності процесу закупівлі також є необхідним і життєво важливим, оскільки воно відіграє вирішальну роль у ланцюжку поставок у разі економічного спаду. Ключові показники ефективності (KPI) є важливими показниками, які вимірюють конкретні аспекти ефективності. Вони дозволяють проектним командам чітко й об'єктивно спостерігати за прогресом та ділитися ним. KPI закупівель — це більш детальні та конкретні цілі, які сьогодні легко відстежити щомісяця чи дня.

За словами Шеррі Р. Гордон, автора книги «Оцінка постачальників та досконалість ефективності», управління продуктивністю постачальників можна визначити як: «процес оцінки, вимірювання та моніторингу діяльності постачальників, а також бізнес-процесів і практик постачальників з метою зниження витрат, зменшення ризику та забезпечення постійного вдосконалення» [2].

Управління роботою постачальників може допомогти компаніям зосередити свої ресурси на діяльності з доданою вартістю, замість того, щоб вирішувати проблеми, викликані роботою постачальників (дефекти, поспіх, надмірні запаси, затримка доставки клієнтам, припинення роботи, зниження конкурентоспроможності на ринку тощо).

Покращуючи видимість продуктивності, щоб краще розуміти роботу постачальників, компанії можуть краще контролювати та керувати ключовими відносинами, вживаючи заходів для запобігання або усунення проблем. І, з позитивного боку, вони можуть визначати та використовувати постачальників з креативністю та можливостями постійного вдосконалення, і вони додадуть цінності відносинам.

Відмінні показники постачальника принесли компанії конкурентну перевагу [3-6]. У межах ефективної роботи постачальника компанія може мати конкурентну перевагу, оскільки ця продуктивність виражається в менших витратах, підвищеній швидкості реагування на клієнтів, високоякісних товарах і послугах, а також технологічних перевагах.

Щоб перейти від концепції управління продуктивністю постачальників до управління діловими відносинами для взаємної вигоди, необхідно не тільки глибоко розуміти результати діяльності постачальників, які зазвичай визначають як кількісні показники ефективності, але також методи для досягнення відмінної продуктивності за допомогою оптимальних бізнес-процесів: практики та сприяння поведінці та культурі. Управління діловими відносинами має включати відповідні функції та використовувати ефективні методи спілкування з постачальниками. Для основних постачальників комунікація може включати обмін інформацією про історію компанії, її можливості, фінансові та ринкові результати, а також майбутні бізнес-плани. Ці комунікації залучатимуть співробітників на різних рівнях від вищого керівництва до обох сторін. Переваги управління продуктивністю з використанням КРІ для закупівель:

- зосередження на ключових областях результатів (критичних факторах успіху), таких як зниження витрат та покращення якості наданих послуг;
- зменшення конфліктів, що виникають через такі причини, як плутанина цілей і нечіткі очікування;
- чітко визначені спільні цілі, що сприяють міжфункціональній та міжорганізаційній командній роботі та відносинам;

- можливість безпосередньо порівнювати показники з року в рік, визначати тенденції покращення чи погіршення;
- розширені та покращені комунікації з питань продуктивності;
- мотивація досягнення кращого заданого рівня виконання;
- підтримка спільних відносин між покупцем і постачальником шляхом інтегрованого або двостороннього вимірювання ефективності.

Інший спосіб визначити очікування щодо продуктивності – це визначити найважливіші бізнес-процеси, які впливають на компанію та її клієнтів. Ці чинники бізнесу зазвичай стосуються вартості, якості, часу та технологій/інновацій. Розбивка кожного з цих факторів на вплив постачальників і ризики постачальників може допомогти визначити, що саме потрібно виміряти.

Бізнес-драйвери, що описані, пов'язують систему управління ланцюгом поставок з успіхом на ринку та загальною продуктивністю компанії та мають вирішальне значення для отримання та підтримки управління постачальниками. Процес розробки КРІ закупівель у компанії не завжди є однозначним завданням. Але коли керівники закупівель знаходять час, щоб визначити потреби свого бізнесу та зрозуміти характер ключових показників ефективності закупівель, легко вибрати ті, які відповідають цілям організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Muddassir Ahmed. Top 16 Procurement KPIs – The Ultimate Guide. URL: <https://www.scmdojo.com/procurement-kpis-the-ultimate-guide/>
2. Sherry F. Gordon Supplier Evaluation and Performance Excellence : A Guide to Meaningful Metrics and Successful Results. Florida, United States: J Ross Publishing, 2008. 256 p.
3. Калетнік Г. М., Здирко Н. Г. Державний аудит та аналіз економічних, енергетичних та екологічних складових публічних закупівель: Монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2021. 420 с.
4. Мартинович Д.Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги. *Інвестиції: практика та досвід*, 2016. № 18. С. 70-76.
5. Мулик Т. О., Здирко Н. Г. Методичний інструментарій аналізу публічних закупівель. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7727>
6. Письменна М.С. Концепція аналізу ефективності системи державних закупівель. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 2017. Вип. 5 (10). С. 149-154.

*Бугай В.З.,
к.е.н., професор кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
Запорізький національний університет;
Хапрова Д. В.,
здобувач вищої освіти магістратури
Запорізький національний університет*

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ОПЕРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Модель оперативного управління, яка наразі існує на підприємствах України відповідає всім вимогам механізації та автоматизації виробництва, однак на шляху розвитку економіки постають проблеми зв'язку між відділами та рівнями управління, розвитку сфери послуг та поява нових технологій виробничого й управлінського призначення, що дозволяють оптимізувати роботу підприємства. Для вирішення даних проблем державні органи постійно працюють над просуванням ідеології цифровізації у всі сфери діяльності й управління підприємств.

Просування цифровізації операційного менеджменту дозволить підвищити ефективність виробництва, пришвидшити операційний цикл підприємств, дозволить підвищити якісні та кількісні показники виробництва продукції, що в цілому призведе до збільшення конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та світовому ринках.

Як система управління за дослідженнями Р.Чейза, Н. Дж. Еквілайна, Р.Якобса «операційний менеджмент – це розробка, використання та вдосконалення виробничих систем, які продукують основну продукцію чи послуги підприємства» [1]. Система операційного менеджменту постійно взаємодіє з іншими секторами менеджменту підприємства. У підпорядкуванні самого операційного менеджменту лежить виробничий та логістичний менеджмент, однак вони функціонують у прямому зв'язку з маркетинговим менеджментом, що й демонструє сильний взаємозв'язок даних секторів управління.

На більшості підприємств України діє функціонально-орієнтована система операційного менеджменту, що породжує її низьку конкурентоспроможність перед європейськими системами. Загалом, така застаріла система породжує низку проблем в адаптації до цифрової економіки, серед яких: відсутність аналітичних даних результативності або недостатність даних для їх дослідження; ускладнений інформаційний зв'язок з іншими рівнями управління; дублювання інформаційних потоків і надлишок несуттєвої інформації; висока собівартість й

наявність значної частки виробничих залишків; довгий виробничий цикл; зниження рівня ринкової гнучкості [2, с.147-148].

Цифровізація операційного менеджменту має стати поступовим процесом його вдосконалення й розширить можливості й конкурентоспроможність підприємства на ринку. Проект «Цифрової адженди» передбачає певний набір порад й трендів, які допоможуть адаптуватись підприємствам до умов цифрової економіки [3].

Відносно операційного менеджменту можна виокремити чотири основні напрямки цифрових перетворень:

- інтеграція «цифрових» технологій у виробництво;
- розвиток «цифрових» навичок персоналу;
- стандартизація та інформатизація виробництва;
- клієнторієнтована система збуту й виробництва.

Першим кроком до цифрової трансформації операційного менеджменту є усвідомлення важливості змін, їх цільового призначення й визначити пріоритетні напрямки перетворень. Для цього мають бути залучені кваліфіковані робітники, що просуватимуть ідеологію цифровізації, яка й сприятиме швидкому прийняттю даної системи й поступовому набутті й інших цифрових нововведень на підприємство.

Операційний менеджмент, як і інші сфери менеджменту, має сприяти росту й розвитку будь-якого підприємства. Цифрова технологія вже стала невід'ємним кроком України в майбутнє, тому підприємства мають підтримувати й просувати дані технології для підвищення конкурентоспроможності української економіки на світових ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Чейз Р.Б., Эквилайн Н. Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание : пер. с англ. : Издательский дом «Вильямс», 2003. 704 с.

2.Таранич О.В. Адаптація системи операційного менеджменту підприємств в умовах цифровізації економіки України. Журнал «Економіка і організація управління». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Випуск №4 (40), 2020. с. 143-152.

3.Проект «Цифрова адженда України – 2020». «Цифровий порядок денний» – 2020. Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. 2016. 90 с. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

*Гладкий В.В.,
аспірант Навчально-наукового інституту права
імені князя Володимира Великого,
Міжрегіональна Академія управління персоналом*

ПИТАННЯ ДОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕТИКИ В АНТИКОРУПЦІЙНОМУ КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Корупція є складним соціальним явищем, яке у загальному вигляді об'єктивується шляхом деформації встановленого порядку запиту-надання-отримання суспільних благ або ж у спробах суб'єкта порушити відповідний усталений правопорядок [1, с. 25]. Специфічним для корупції є її надзвичайна соціальна адаптивність, а відтак – спроможність виникати, існувати та розвиватись в будь-якому людському суспільстві, зокрема, на підприємствах (в установах, організаціях), що в свою чергу актуалізує проблему забезпечення антикорупційної безпеки (далі – АБ) відповідного суб'єкта, який надає можливості працівникам реалізувати право на працю. За таких обставин лідери організації в межах своїх повноважень повинні здійснювати заходи *антикорупційного кадрового менеджменту* (далі – АКМ), котрим можна розуміти комплексну управлінську діяльність, спрямовану на створення та використання взаємоузгодженого набору заходів, що забезпечують організацію (створення та підтримання сприятливих умов існування антикорупційної екосистеми компанії) – кадрових процедур позитивної та/або негативної спрямованості [2, с. 1]. Серед таких процедур особливе місце займають заходи АКМ, зокрема, в інформаційній сфері, що є вкрай актуальним питанням режиму АБ організації з огляду на той факт, що інформація (зокрема, про формулу продукту, про заплановані угоди компанії, про базу даних клієнтів компанії тощо) є надзвичайно цінним об'єктом, який може бути предметом корупційного інтересу, що спроможний задовольнити будь-який працівник компанії, котрий має до неї доступ.

Між тим, враховуючи той факт, що менеджери організації, котрі планують, формують та реалізують заходи антикорупційного кадрового контролю (далі – АКМ), є лідерами кадрів такої організації, а отже – наочним зразком (щонайперше для підпорядкованих їм працівників) дотримання організаційного режиму. У зв'язку із цим дії менеджера організації повинні бути узгодженими із встановленими правилами внутрішнього розпорядку, а також з нормами законодавства загалом. Крім того, АКМ також повинен бути в повній мірі етичною управлінською діяльністю, а саме – відповідати стандартам інформаційної етики (далі – ІЕ) («сфера моралі, котра застосовується при створенні, поширенні, перетворенні, зберіганні, пошуку, використанні та організації інформації» [3, с. 47]). Це безпосереднім чином означає, що

менеджери організації, усвідомлюючи ціннісне, вартісне значення інформації, якою володіє організація, здійснюючи АКМ не можуть ігнорувати особистісну автономію особи підпорядкованих їм працівників. Непорушність цієї особистісної автономії працівника досягається саме в результаті дотримання вимог чинного законодавства (конституційного, трудового та адміністративного), а також вимог ІЕ. У свою чергу порушення менеджером такої автономії є очевидним актом недобросовісності (зловживання повноваженнями), а таким чином – проявом корупції у сфері праці та зайнятості (такого характеру діяння менеджера набувають тоді, коли таке порушення особистісної автономії підпорядкованого працівника відбувається із корупційним мотивом – *використання повноважень для досягнення неправомірної мети, що задовольняє особистий інтерес менеджера чи інтерес організації, третіх осіб*).

Між тим, слід мати на увазі, що будь-які дії менеджера (як *таксатора етичності*) повинні узгоджуватись зі стандартами законності, а особливо ті, які стосуються належного функціонування організаційного правопорядку, спотворення якого набуває рис діянь, що обумовлюють корупцію. У цьому контексті досить проблематичним постає юридична невизначеність сутності та вимог ІЕ, що є лише відносно об'єктивним явищем (оскільки у загальних рисах феномен етики впливає із суб'єктивного розуміння етики особою, що оцінює етичність суб'єктів і об'єктів дійсності – таксатора етичності; при цьому критична оцінка етичності корегується психофізіологічними спроможностями таксатора, його життєвим досвідом, поточними моральними установками соціальної мережі, частиною якої він є). Таким чином, можемо дійти висновку, що призма ІЕ, в рамках якої здійснюється АКМ та відповідний контроль діяльності працівників (з приводу належного виконання вимог режиму інформаційної безпеки (*далі* – ІБ) організації та суспільства), повинні характеризуватись мінімальним суб'єктивізмом, інакше декларований захист АБ та ІБ організації може здійснюватися шляхом порушення прав працівників (це недопустимо для лідера організації в правовій, демократичній та соціальній державі), вчинення дій корупційного характеру. Саме тому, задля забезпечення АБ організації без шкоди для ІБ організації та суспільства наразі необхідним є унормування сутнісного змісту вимог ІЕ, а саме:

(1) *на центральному рівні* – шляхом упорядкування цього питання на рівні кодифікованого законодавчого акту про працю. Для цього потребується доповнення чинного Кодексу законів про працю України *главою VIII-А «Інформаційні гарантії у сфері праці та зайнятості»*, яка буде складатись, зокрема, із таких статей: *ст. 129-1 «Режим інформаційної безпеки»*, в ч. 1 якої розкриватиметься сутність такого режиму в сфері праці та зайнятості; у ч. 2 необхідно визначити сутність і загальні засади добросовісного поведіння із інформацією, яка стала відома роботодавцю про працівника (стан здоров'я, плани на майбутнє, відомості про минуле та ін.) в межах відносин з приводу

праці і занятості, а також працівнику – в зв'язку із виконання трудових обов'язків чи іншим чином (зокрема, неправомірним чином); в ч. 3 слід навести дефініцію поняття обмеженого доступу до інформації та загальні засади поведінки працівника і роботодавця з такою інформацією (при цьому повинні враховуватись вимоги ч. 2 ст. 6, ч. 2 ст. 7, статей 20 і 21 Закону України 1992 р. № 2657-XII); *ст. 129-2 «Права та обов'язки працівника, роботодавця і третіх осіб у зв'язку із поведінкою з інформацією у сфері праці та зайнятості»*; *ст. 129-3 «Угода про нерозголошення інформації та компенсації»* (оскільки режим інформаційної безпеки є трудовим режимом, а трудове право – це галузь гуманістичного права (на відміну від права ринку праці) у відповідній сфері соціальних відносин [4, с. 279], то обмеження працівника в розголошенні певної інформації повинна компенсуватись протягом дії такої угоди, а отже – після припинення дії трудового договору (контракту) й до припинення дії самої угоди про нерозголошення інформації; *ст. 129-4 «Відповідальність за порушення режиму інформаційної безпеки в сфері праці та зайнятості»*, в якій слід окреслити нормативні та процедурно-процесуальні підстави, а також комплекс умов, за яких працівник та/або роботодавець повинні підлягати заходам юридичної відповідальності за порушення стандартів інформаційної безпеки в сфері праці та зайнятості;

(2) на локальному рівні – шляхом створення в організації кодексу корпоративної етики, в якій міститимуться норми про ІБ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hladky V. V. Criminometric Analysis of Corruption Permissiveness and Conditions of Pricing in Corrupt Services. *Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine*. 2019. Vol. 26(2). P. 22–34. doi:10.31359/1993-0909-2019-26-2-22.
2. Гладкий В. В. Суть антикорупційного кадрового менеджменту компанії. *Сучасний менеджмент організації: витоки, реалії та перспективи розвитку* : матеріали наук. конф. (Київ, 26 квіт. 2022 р.). Київ : КРОК, 2022. С. 1–3. doi:10.5281/zenodo.6478550.
3. Janoš K. Informační etika. Praha : Česká informační společnost, 1993. 134 s.
4. Пузанова В. В. Вияв гуманізму у випадках припинення трудових правовідносин. *Сучасні тенденції розбудови правової держави в Україні та світі* : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 18 квіт. 2019 р.). Житомир : ЖНАЕУ, 2019. С. 278–280.

*Грінько А.П.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту,
бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут»
Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна;
Белянцева В.В.
д.е.н., керівник апарату Харківської обласної державної адміністрації*

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

На сьогодні відбувся якісний стрибок технологічного розвитку, заснований на імплементації технологій великих даних, Інтернету речей, штучного інтелекту, високопродуктивних обчислень тощо. Цей етап отримав назву нової індустріальної революції або четвертої промислової революції, в основі якої полягає впровадження в усі сектори економіки кіберфізичних систем, сенсорних технологій, технологій аналізу великих даних та інших. У результаті, однією з ключових конкурентних переваг стають інновації, які можуть створити базис для стимулювання економічного зростання в країні, основою нового шляху розвитку в кризових умовах і післявоєнного стану нашої держави.

Отже, розгляд формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств виключно на мікроекономічному рівні є обмеженим, оскільки для виходу на міжнародні ринки необхідно враховувати всю палітру факторів, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність країни, галузі та безпосередньо суб'єкта господарювання. Четверта промислова революція радикально змінює ландшафт конкурентної боротьби компаній, у зв'язку з чим дослідження основних напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств стає все більш затребуваним.

В економічній теорії поняття конкуренції розглядається через призму двох підходів: статичного (традиційного) та динамічного (Рисунок 1). Основою статичного підходу є теорія досконалої конкуренції, і, як правило, даний підхід використовується суб'єктами господарювання для прийняття більшості управлінських рішень. У межах статичного підходу ключовими характеристиками ринку є підприємства та їх ринкова частка. Динамічний підхід, що сформувався в більш пізній період, прихильниками якого сьогодні виступають Массе М. і Бедрі П. з Економічного Інституту Монреалю [1], особливе значення надає процесу динамічного розвитку ринків та впливу інноваційних технологій на конкурентоспроможність підприємств.

Згідно зі статичним баченням конкуренції у ситуації, коли на ринку функціонує велика кількість компаній і кожна з них не має визначального впливу на ціну продукції, ринок все одно вважається конкурентним. При цьому передбачається, що всі компанії в рамках досконалої конкуренції мають рівні

можливості доступу до нових технологій і моделей управління, що приводить до того, що ринок є відносно стабільним. Прибічники статичного підходу схвалюють державне втручання, спрямоване на підвищення конкуренції над ринком, що стає можливим або внаслідок регулювання ціни ринку, або стимулювання входу нових компаній.

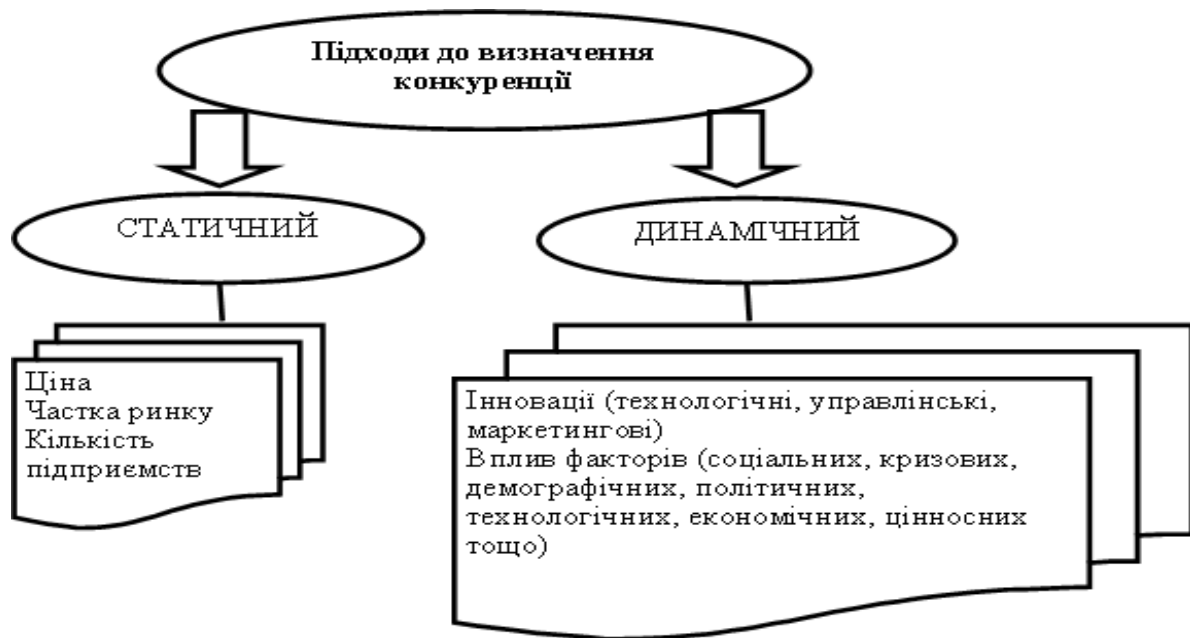


Рис. 1. Статичний та динамічний підходи до визначення конкуренції

Динамічний підхід до визначення конкуренції розглядає це поняття не як статичну ситуацію, а як процес, для якого такі параметри, як число компаній та їхня ринкова частка стають менш значущими характеристиками конкурентоспроможності. Прихильники цього підходу вважають, що посилити конкуренцію на ринку можливо завдяки використанню нових технологій, а не лише за рахунок збільшення кількості учасників ринку. Застосування нових технологій дозволяє іншим компаніям увійти до ринку, надаючи традиційні послуги новими способами, заснованими на інноваційних технологіях.

Процес витіснення існуючих товарів та послуг новими, заснованими на інноваційних технологіях, розглядався ще у роботах Й. Шумпетера, який характеризував його як «творче руйнування» (creative destruction), причому цей процес супроводжувався також зникненням деяких незатребуваних професій у результаті науково-технічного прогресу. На його думку, подібні інновації були каталізатором економічного зростання в країні [2].

Для збереження конкурентної переваги підприємства необхідно постійно вдосконалюватися та впроваджувати нововведення, оскільки практично будь-яка перевага може бути через деякий час відтвореною її конкурентами. Перехід до четвертої промислової революції ознаменувався трансформацією теорії конкурентних переваг. Так, еволюція теорії конкурентних переваг у результаті

розвитку інформаційного суспільства приводить до зміни всієї специфіки конкурентних переваг, до якої належать: трансформація традиційних інститутів поряд зі створенням нових інститутів, зростання ролі соціального та людського капіталу, посилення конвергенції нових технологій (нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій), а також переважання мережевої форми організації економічної діяльності.

На нашу думку, на сучасному етапі науково-технічного прогресу (НТП) все менше притаманний евристичний характер. Як правило, сучасні досягнення НТП є результатом цілеспрямованої, багатоаспектної діяльності держави, великих корпорацій та стартап-компаній, причому досить часто це відбувається у формі науково-технічних альянсів або кластерів.

Наявність різних підходів до оцінки конкурентоспроможності свідчить про те, наскільки складною сферою дослідження є дана проблема. Стрімке прискорення науково-технічного прогресу та лібералізація національних економік унаслідок процесу глобалізації формує нові механізми створення конкурентних переваг, що потребують постійної уваги з боку дослідників. Розмивання національних кордонів у споживанні товарів та послуг відкриває нові змоги конкуренції, що передбачає вищу комплексність проведення аналізу конкурентоспроможності підприємств секторів економіки.

Для визначення конкурентоспроможності запропоновано 12 груп факторів [3]: «інституційне середовище, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я нації та початкова освіта, рівень кваліфікації робочої сили, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, ефективність фінансового сектору, сприйнятливість до нових технологій, розміри ринку, бізнес-середовище, інновації». Розглянемо більш детально ці групи.

Показники, що характеризують інституційне середовище, відображають ефективність діяльності державних та приватних інститутів. Особливу увагу в рамках діяльності державних інститутів приділяється питанням інтелектуальної власності, рівню корупції, незалежності судової системи, ефективності правової бази при врегулюванні спорів, безпеки тощо. Інституційне середовище на рівні компанії характеризує корпоративну етику, регулярність проведення аудиту, ефективність рекомендацій директорів, захист інтересів міноритарних акціонерів тощо. До показників макроекономічної стабільності належать баланс державного бюджету, валові національні заощадження, рівень інфляції, державний борг, кредитний рейтинг країни. Стан здоров'я нації та початкової освіти оцінюється через призму впливу таких захворювань як малярія, туберкульоз, ВІЛ. Оцінюються як кількісні показники захворюваності, так і експертні оцінки представників компанії про збитки у зв'язку з зазначеними захворюваннями. Початкова освіта оцінюється як з позицій якості освіти, так і з рівнем охоплення населення. Рівень кваліфікації робочої сили розраховується, виходячи з кількісних (рівень охоплення населення середньою освітою, рівень охоплення населення вищою освітою) та якісних характеристик (якість освітньої

системи, математичної та природничо-наукової освіти, підготовка управлінських кадрів, доступ до Інтернету в школах), а також після навчання у закладах вищої освіти без відриву від основної діяльності

Ефективність ринку товарів включає параметри конкуренції як на внутрішньому, так і на зарубіжних ринках та характеристики попиту. Рівень конкуренції на внутрішньому ринку включає такі показники: організаційна структура ринку, ступінь домінування компаній на ринку, ефективність антимонопольної політики, вплив податкових механізмів на стимулювання інвестиційної активності, податкове навантаження, кількість процедур та час, необхідний для початку бізнесу, витрати на підтримку сільськогосподарських виробників.

Ефективність ринку праці характеризує здатність країни зберігати і залучати висококваліфікованих фахівців, які необхідні для розробки та впровадження інновацій, гнучкість заробітної плати, співвідношення оплати праці та продуктивності тощо. Ефективність фінансового сектору ґрунтується на доступності фінансових послуг, регулюванні ринку цінних паперів, здійсненні і таке інше.

Сприйнятливість до нових технологій у рамках Індексу глобальної конкурентоспроможності аналізується через здатність фірм впроваджувати нові технології, їх доступність, а також показники, що характеризують рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій. Розмір ринку вимірюється з урахуванням як внутрішнього ринку, так і зарубіжного, який оцінюється через експорт.

Інноваційність економіки оцінюється через умови для здійснення дослідницької діяльності, рівень розвитку науково-дослідних установ, витрати компаній на дослідження та розробки, співробітництво університетів та промисловості в галузі досліджень та розробок, державні закупівлі передових технологій, наявність вчених та інженерів, кількість патентних заявок, а також захист інтелектуальної власності

Отже, усі розглянуті показники впливають міжнародну конкурентоспроможність національної економіки, а через неї на умови функціонування вітчизняних підприємств та можливості їх виходу на зарубіжні ринки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Masse M., Beaudry P.]), 2015. [Електронний ресурс] URL: http://www.iedm.org/files/cahier0215_en.pdf.
- 2.Schumpeter J. A. Capitalism, socialism and democracy (2nd ed.). Floyd, Virginia: Impact Books, 2014 [1942] ISBN 978-1617208652.
- 3.The Global Competitiveness Report 2017–2018 / The World Economic Forum Geneva, 2017, P. 317.

*Даудова Г.В.,
кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Забезпечення економічної безпеки, державної незалежності та територіальної цілісності України у період воєнного стану, введеного у зв'язку з військовою агресією Російської Федерації проти України, потребує ефективного управління державними фінансами та впровадження заходів, спрямованих на удосконалення стадій бюджетного менеджменту.

Ефективність бюджетного менеджменту в умовах воєнного стану залежить від сукупності цілеспрямованих дій, що передбачають збереження економічного та фінансового потенціалу країни.

Підґрунтям ефективності управління державними фінансами виступає реалізація основних завдань бюджетного менеджменту, що спрямовані на формування необхідних фінансових ресурсів, оптимізацію видатків, збалансованість бюджету.

З метою результативного та оперативного прийняття управлінських рішень внесено зміни до податкового та бюджетного законодавства, що впливають на виконання державного та місцевих бюджетів.

Ключові зміни у Бюджетному Кодексі України стосуються регламенту бюджетного процесу в частині виконання та формування місцевих бюджетів, затвердження та внесення змін до місцевих (цільових) програм, здійснення розподілу та перерозподілу трансфертів з державного та місцевих бюджетів, тощо [2].

Також дозволено перевищення резервного фонду бюджету понад 1% обсягу видатків загального фонду відповідного бюджету [1] та виділення коштів з резервного фонду бюджету за рішенням місцевої державної адміністрації, військової адміністрації, виконавчого органу відповідної ради [3].

Скорочено низку трансфертів місцевим бюджетам з метою спрямування до резервного фонду державного бюджету для забезпечення фінансування заходів територіальної оборони, захисту безпеки населення та функціонування бюджетної сфери, комунальних підприємств у період воєнного стану [4].

Визначена пріоритетність здійснення видатків Державною казначейською службою України, що передбачає першочерговість видатків на національну безпеку і оборону та на здійснення заходів правового режиму воєнного стану. Друга черга видатків спрямовується на забезпечення безперебійного функціонування установ і закладів бюджетної сфери, комунальних підприємств

та задоволення життєво необхідних потреб жителів територіальних громад у період воєнного стану. Третя черга стосується інших видатків. [5].

Проте, негативні наслідки, що пов'язані з військовою агресією Російської Федерації проти України, поглиблюють нестабільність економічного середовища та призводять до невизначеності перспективних макроекономічних показників.

Така ситуація ускладнює ефективне управління фінансовими ресурсами и потребує подальшого впровадження економічних методів управління, що посилюють якість планування, побудованого на аналізі перспективного розвитку фінансової системи.

Світовою практикою управління бюджетом сформовано загальноприйняті принципи та орієнтири бюджетного менеджменту, що характеризуються кількісними бюджетними обмеженнями, які включають правила доходів та витрат, бюджетного балансу та боргові правила [6].

В умовах глобальних економічних процесів реалістичність показників соціально-економічного розвитку країни оцінюється системою індикаторів, що характеризують причинно-наслідкові зв'язки між доходами і видатками.

Такі індикатори відображають стан функціонування найважливіших сфер економіки та взаємозв'язок макроекономічної, фінансової, інвестиційної, інноваційної, соціальної та інших складових економічної системи країни.

Виявлення основних проблем інтегрального оцінювання показників має безпосередній вплив на рівень якості бюджетного прогнозування на середньострокову перспективу та надає можливість врахувати тенденції подолання негативних наслідків, обумовлених форс мажорними обставинами.

Консенсусне бачення майбутніх тенденцій передбачають явища, які мають високу інтегральну оцінку впливу на вітчизняну економіку:

- зростання дефіциту державного та місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України та інших Фондах державного соціального страхування;
- банкрутство суб'єктів підприємництва та неплатоспроможність сектору економіки;
- низька кредитна активність комерційних банків та суттєва девальваційна тенденція на валютному ринку;
- значне безробіття та падіння платоспроможного попиту населення тощо.

Підґрунтям успішного управління публічними фінансами в умовах воєнного стану виступають фактори, пов'язані з оптимізацією бюджетного процесу щодо формування реалістичного прогнозу макропоказників економічного і соціального розвитку України з урахуванням тенденцій подолання негативних наслідків, що спричинені воєнними діями.

В бюджетному процесі повинен відбуватися активний обмін даними, пропозиціями, оцінками з приводу розрахунку показників, які виступають орієнтирами для розроблення державного та місцевих бюджетів, виконання бюджетних програм, оптимізації фінансового забезпечення сфер

життєдіяльності країни, виявлення внутрішніх резервів доходів, лімітування видатків з урахуванням надходжень.

З позицій фінансового стану, важливим завданням бюджетного менеджменту в умовах воєнного стану є регулювання доходів та видатків для забезпечення їх збалансованості. Виконання вказаного завдання досягається шляхом визначення індикативних показників, які впливають на забезпечення ефективного і результативного управління публічними коштами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 14.04.2022. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov> (дата звернення : 14.04.2022). – Назва з екрана.

2. Деякі питання формування та виконання місцевих бюджетів у період воєнного стану [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 14.04.2022. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення : 14.04.2022). – Назва з екрана.

3. Про затвердження Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 14.04.2022. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov> (дата звернення : 14.04.2022). – Назва з екрана.

4. Про спрямування коштів до резервного фонду державного бюджету [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 14.04.2022. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення : 14.04.2022). – Назва з екрана.

5. Тимчасовий порядок виділення та використання коштів з резервного фонду бюджету в умовах воєнного стану [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 14.04.2022. – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення : 14.04.2022). – Назва з екрана.

6. Fiscal Rules in Response to the Crisis – Toward the «Next-Generation» Rules. A New Dataset / A. Schaechter, T. Kinda, N. Budina, A. Weber // IMF Working Paper. – 2012. – No. 187. – 49 p

*Іващенко М. В.,
к.е.н., доцентка,
доцентка кафедри економічної теорії,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

РЕШОРИНГ ЯК СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Решоринг (reshoring) – сучасний процес у світовій економіці, який полягає у поверненні до країни виробництва, що раніше було перенесене в країни з дешевшою робочою силою (офшорінг). Однією з основних причин, що розгорнули процеси офшорингу в іншому напрямку, є підвищення вартості робочої сили в країнах Азії, куди традиційно виносилось виробництво в пошуках дешевших факторів виробництва. Важливою причиною також є інтенсифікація технологічного розвитку, який відбувається в азіатських країнах. Головним поштовхом для решорингу стала глобальна фінансова криза, що розпочалася в 2007 році. Серед інших причин також розглядають: зростання транспортних витрат, істотна зміна правил роботи в офшорах, що зменшила вигоду, нестабільність міжнародної торгівлі та геополітичної ситуації.

За останнє десятиріччя відбулася ціла низка геополітичних змін, які вплинули на характер глобального світу. Слід відзначити і пандемію, яка уповільнила економічне зростання світової економіки в цілому; ускладнення торгових відносин між США та Китаєм, що часом набуває характеру відвертого конфлікту; Brexit, який видозмнив глобальні торгові відносини; значні коливання цін на глобальному сировинному ринку, що особливо притаманно енергетичному ринку; глобальні протистояння. В результаті ці зміни спричинили суттєве підвищення ризикованості закордонних операцій.

Решоринг в міжнародному бізнесі розпочався зі Сполучених Штатів Америки, які першими почала переносити виробництво на свою територію, причому не тільки з країн, що розвиваються, а й з інших розвинених країн.

За даними The Reshoring Initiative лише за 2021 рік до США було перенесено понад 220 000 робочих місць, що є абсолютним рекордом у порівнянні з попередніми роками. Найбільше робочих місць було перенесено з Кореї (10 904), з Німеччини (7 286), Канади (5 900), Нідерландів (5 525), Японії (5 441), Австралії (2 700), Китаю (2 183), Мексики (1 462), Австрії (1 260), Великої Британії (1 170) [1]. Сам процес решорингу в США активно підтримується як урядом, так і неурядовими організаціями, вважаючи, що це швидкий та ефективний спосіб зміцнити економіку країни, подолавши безробіття, дефіцит торгового балансу тощо. Решоринг також приносить користь компаніям-виробникам, зменшуючи загальну вартість їх продукції, покращуючи баланси та роблячи інновації продуктів більш ефективними. До того ж решоринг

підє на користь і якості товарів, оскільки в умовах перенесення виробництва до іншої країни, контроль за якістю товарів є ускладненим.

Решоринг має низку позитивних наслідків:

- управління ланцюгом поставок - решоринг означає, що більшість ланок ланцюга виробництва та постачань перебуватиме в одному часовому поясі, що спрощує керування ними та створює більш економічні робочі процеси;

- регуляторні фактори — спрощення технічного нагляду та контролю за відповідністю стандартам якості на всіх етапах виробництва та збереженням інтелектуальних прав;

- зростання національної економіки - решоринг повертає робочі місця, активи та ресурси країні базування, що сприяє збільшенню ВВП і зміцненню економіки;

- зменшення ризику - решоринг може допомогти захистити ланцюжки поставок від ризиків міжнародних перевезень, які можуть призвести до значних затримок виробництва.

Але для решорингу характерною є і низка недоліків:

- величезні витрати, пов'язані з переміщенням виробничих операцій з однієї країни в іншу, що вимагає ретельного логістичного планування та управління;

- може виникнути необхідність залучення консультантів з решорингу;

- якщо сировина та матеріали для виробництва розташовані за кордоном, то це унеможлиблює решоринг такого виробництва.

В США виділились галузі, в яких решоринг став популярним процесом [2]:

- автомобільне та аерокосмічне виробництво;

- виробництво деталей;

- виробництво складних та високотехнологічних виробів;

- електроніка;

- сталеливарна та алюмінієва промисловість.

Потужним поштовхом для прискорення процесів решорингу стала пандемія COVID-19, яка призвела до блокування заводів, закриття портів, зростання транспортних витрат, зниження попиту та затримок доставки. Країни та підприємства швидко усвідомили ще й ризики залежності від виробництва у віддалених частинах світу таких важливих матеріалів, як ліки, медичне обладнання та засоби індивідуального захисту.

Що стосується конкретних ситуацій, то серед американських компаній, що перемістили свої виробничі потужності додому через проблеми з поставками та недостатні виробничі потужності за кордоном, слід назвати Johnson & Johnson, Nike, Intel, General Motors, US Steel та інші. Решоринг також розглядають Lockheed, General Electric і Thermo Fisher [3].

Незважаючи на те, що результати решорингу важко передбачити, а компанії та економіки ризикують втратити, руйнівні глобальні події вже давно

надихають коментаторів передбачати кінець глобалізації та зростання reshoringу.

За даними галузевої організації Reshoring Initiative, близько 1800 американських фірм мають намір змінити весь свій бізнес або принаймні його частину цього року. Таким чином у США буде створено близько 220 000 нових робочих місць. Понад десять років тому в країні було створено лише 6000 нових робочих місць у результаті переобладнання.

За прогнозами, тенденція до reshoringу триватиме, стимулюючи внутрішній ринок праці. Але поряд з тим, на ринку праці виникла проблема, пов'язана з нестачею кадрів виробничих спеціалізацій, особливо пов'язаних з низькокваліфікованою працею.

Таким чином, сучасні світові процеси пов'язані не лише з домінуванням глобалізації, а й з процесами, що прямо їй протирічать. Одним з таких процесів є reshoring, який передбачає повернення в країну складових частин виробничих процесів, що були раніш переміщені за кордон. Активізацію процесів reshoringу ми наразі спостерігаємо в США та країнах Західної Європи за активної підтримки державних органів влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Moser Harry, Kelley Millar. Reshoring Poised To Surge 38% To Record High. *Reshoring Initiative*. URL: <https://reshorennow.org/blog/reshoring-initiative-ih2021-data-report/>
2. What Is Reshoring, and Why Do Companies Reshore? *Thomasnet*. URL: <https://www.thomasnet.com/articles/procurement/what-is-reshoring/>
3. Why US companies are reshoring their business. *DW*. URL: <https://www.dw.com/en/why-us-companies-are-reshoring-their-business/a-60054515>

*Кліменко О. М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економічної теорії та економічної політики,
Харківський національний економічний університет ім. С Кузнеця*

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Сучасний бізнес відіграє особливу соціальну роль у суспільстві, формуючи трудові відносини та добробут домогосподарств. Всі більше зростає соціальна цінність бізнесу і для громади, і для держави в цілому. Соціальна відповідальність бізнесу (СОБ) – це вже звичайна практика вітчизняного підприємства. СОБ підвищує рейтинг бізнесу у суспільстві, підносить імідж, сприяє покращенню спілкування з владою. Звісно, СОБ не впроваджено на законодавчому рівні, і це добровільний внесок підприємства у соціо-еколого-економічний розвиток держави.

В Україні СОБ настільки розвинута, що її вже можна враховувати як додатковий інноваційний фактор виробництва. Ми вважаємо фактором виробництва ресурси, які використані в процесі виробництва товарів або послуг. Дійсно, СОБ здатна примножувати ефективність роботи підприємства стосовно підвищення якості продукції, безумовно сприяє покращенню відносин співробітників всередині компанії та посилює їх почуття причетності основної цілі та корпоративній відповідальності, а також взаємовідносин з громадою тощо. Завдяки впровадженню СОБ підприємство здатне підвищити свою конкурентоспроможність на ринках як всередині країни, так і за її межами, оскільки СОБ впливає і на продукцію, що виробляється, і на імідж. Влада теж більше зацікавлена в тісній співпраці з підприємством, що втілює СОБ та в свою чергу забезпечує баланс комерційних інтересів підприємства та соціальних інтересів суспільства та громадян. Особливе місце займає питання екологічності виробництва підприємства, щонайбільше якщо компанія виробляє експортну продукцію та може зазначити це в сертифікатах на свої вироби.

Для менеджменту на вітчизняних підприємствах дуже важливо, щоб співробітники та працівники розуміли важливість соціальної відповідальності. З точки зору працівника, соціальна відповідальність означає справедливу та своєчасну оплату праці, комфортні умови праці, відкрити відносини з менеджментом підприємства, взаємини співпраці та дружелюбний клімат в робочому колективі, а також спрямування коштів на розвиток персоналу та підтримання членів їхніх сімей. Крім того, кожний співробітник має знати, що підприємство підтримує ведення чесного та прозорого бізнесу, не платить заробітну плату «в конвертах», приділяє увагу екологічності виробництва тощо. Важливість соціальної відповідальності для самого підприємства, його

власників, влади, суспільства, взаємодії між всіма учасниками соціально-економічного процесу господарської діяльності давно та широко обговорюють вчені. Важливо, що найсучасніші економічні теорії, школи та течії не обходять СОБ. Так, в рамках інституційного та неінституційного підходів такі видатні вчені як Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Дж. Коммонс, У.К. Мітчелл, Г. Мюрдаль, О. Вільямсон, Д. Ходжсон тощо і значні вітчизняні дослідники розглядають питання СОБ у своїй праці [1]. Це означає, що питання СОБ є актуальним у всьому світі. Основи теорії та практики державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу містяться в роботах А.М. Бабич, Н.А. Волгіна, А.Л. Підде, А.І. Щербакова. Разом з тим, проблеми менеджменту на підприємстві, яке втілює СОБ, існують та потребують вирішення. Так, у сучасних дослідженнях часто виникає питання, що соціально відповідальне підприємство має бути не тільки прибутковим та конкурентоспроможним, а ще й набагато опереджати за своїми показниками та прибутками ті підприємства, які досі не втілюють СОБ. Найбільше це стосується питань екологічності підприємства. В Україні до сих пір немає конкретної служби, яка б займалася моніторингом забруднення довкілля підприємствами. Самі ж підприємства часто не йдуть на екологічні рішення придбання та встановлення обладнання, що захищає повітря, воду в річках та озерах, землю від виробничих забруднень. Тому має бути розроблено механізм, який би дозволив розширити зони впливу соціально відповідальних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kruken G., Mazza C., Meyer R., Walgenbach P. New Themes in Institutional Analysis / G. Kruken, C. Mazza, R. Meyer, P. Walgenbach // Monograf Book. 2017. – 464 с. URL: <https://doi.org/10.4337/9781784716875>
2. Кліменко О. М. Сучасні форми реалізації соціальної відповідальності бізнесу // Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів та права в ХХІ столітті: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 26 жовтня 2021 р.): у 2 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2021. Ч. 1. 59 с. – С. 33-34

*Козак К. Б.,
д.е.н., професорка кафедри менеджменту і логістики
Одеського національного технологічного університету*

РОЛЬ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРИ РОЗРОБЦІ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ухваленню будь-якого управлінського рішення щодо управління персоналом передують збір і подальша обробка всієї необхідної інформації, зокрема про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, яка може аналізуватися автономно або комплексно. Вибір напряму навчання персоналу доцільно починати з визначення, вивчення і оцінки факторів як зовнішнього впливу, так і внутрішнього, і, далі порівнювати їх вплив з внутрішніми можливостями самого підприємства. Результати такого аналізу повинні бути основою подальшої розробки нових або удосконалення діючих програм навчання персоналу підприємства.

Більшість підприємств використовують звичайні та зручні програми навчання персоналу, при цьому підприємства прагнуть розвитку та зміцнення конкурентних позицій. Це неможливо, якщо використовувати застарілі технології щодо управління в цілому персоналом та зокрема щодо його навчання. Відомо, що більшість закордонних підприємств намагаються слідкувати за змінами у багатьох галузях та впроваджують нові інноваційні технології навчання, що враховують фактори зовнішнього та внутрішнього впливу що, в свою чергу, підвищує рівень конкурентоспроможності персоналу та підприємства.

Зважаючи на те, що окремі чинники діють зсередини та можуть бути змінені зусиллями підприємства, а інші впливають зовні і не залежать від підприємств, важливе значення для управління має розподіл середовища на зовнішнє та внутрішнє. Окремі автори поділяють всі фактори (складові) зовнішнього середовища на дві групи: прямого і непрямого впливу. В першу групу включаються споживачі, конкуренти, постачальники, урядові інститути, посередники, фінансові організації та джерела трудових ресурсів та інші стейкхолдери. У другу групу - загальний стан економіки, соціально-культурні, політичні, національні, ситуація на ринку праці, конфлікти на рівні держави та деякі інші фактори.

Так, зовнішнє середовище підприємства – це сукупність чинників та елементів, що знаходяться поза межами підприємства та на які воно не може вплинути взагалі або має незначний вплив, проте вони суттєво впливають на функціонування та розвиток підприємства. Сукупність чинників підприємства, які формують його довгострокову прибутковість і перебувають під

безпосереднім контролем керівників та персоналу, відносять до внутрішнього середовища підприємства. [1]

Важливо зазначити, що кожне підприємство функціонує в сильно диференційованому стилі із зовнішнім середовищем, що складається з таких складових, рис.1

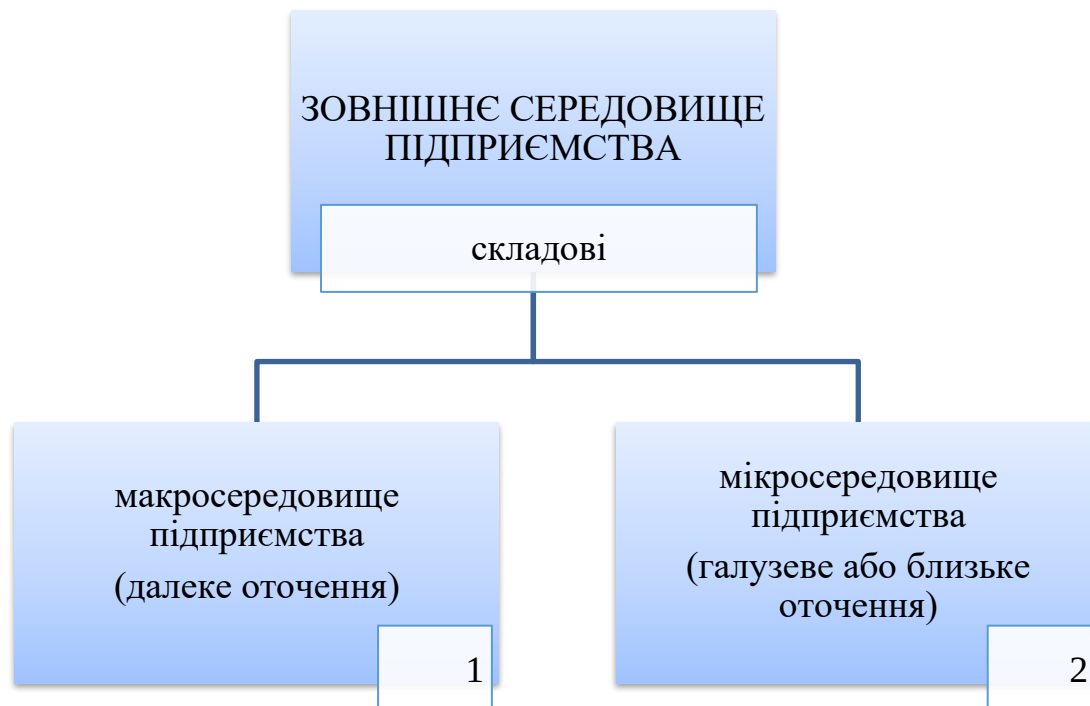


Рис. 1. Складові зовнішнього середовища підприємства
[систематизовано автором]

Мікросередовище включає всі зацікавлені групи, які прямо впливають або перебувають під безпосереднім впливом основної діяльності підприємства. Це: акціонери, постачальники, місцеві організації, конкуренти, покупці, кредитори, профспілки, торговельні та інші організації (далі стейкхолдери). Стейкхолдери можуть створювати складності в управлінні, пов'язані з тим, що кожна група прагне використовувати власні критерії оцінки функціонування підприємства, оцінює діяльність керуючих з точки зору своїх інтересів. Тією ж мірою, група, що не задоволена результатами роботи підприємства, буде чинити тиск на нього з метою зміни ситуації.

Макросередовище включає загальні фактори, які не стосуються короткостроковій діяльності підприємства, але можуть впливати на його довгострокові рішення. Число можливих чинників макросередовища досить велике. У зв'язку з цим вважається корисним розглядати чотири вузлових напрямки, аналіз яких отримав назву PEST (або СТЕП) - аналіз: political-legal (політико-правові), economic (економічні), sociocultural (соціокультурні), technological forces (технологічні чинники) (табл.1). [2]

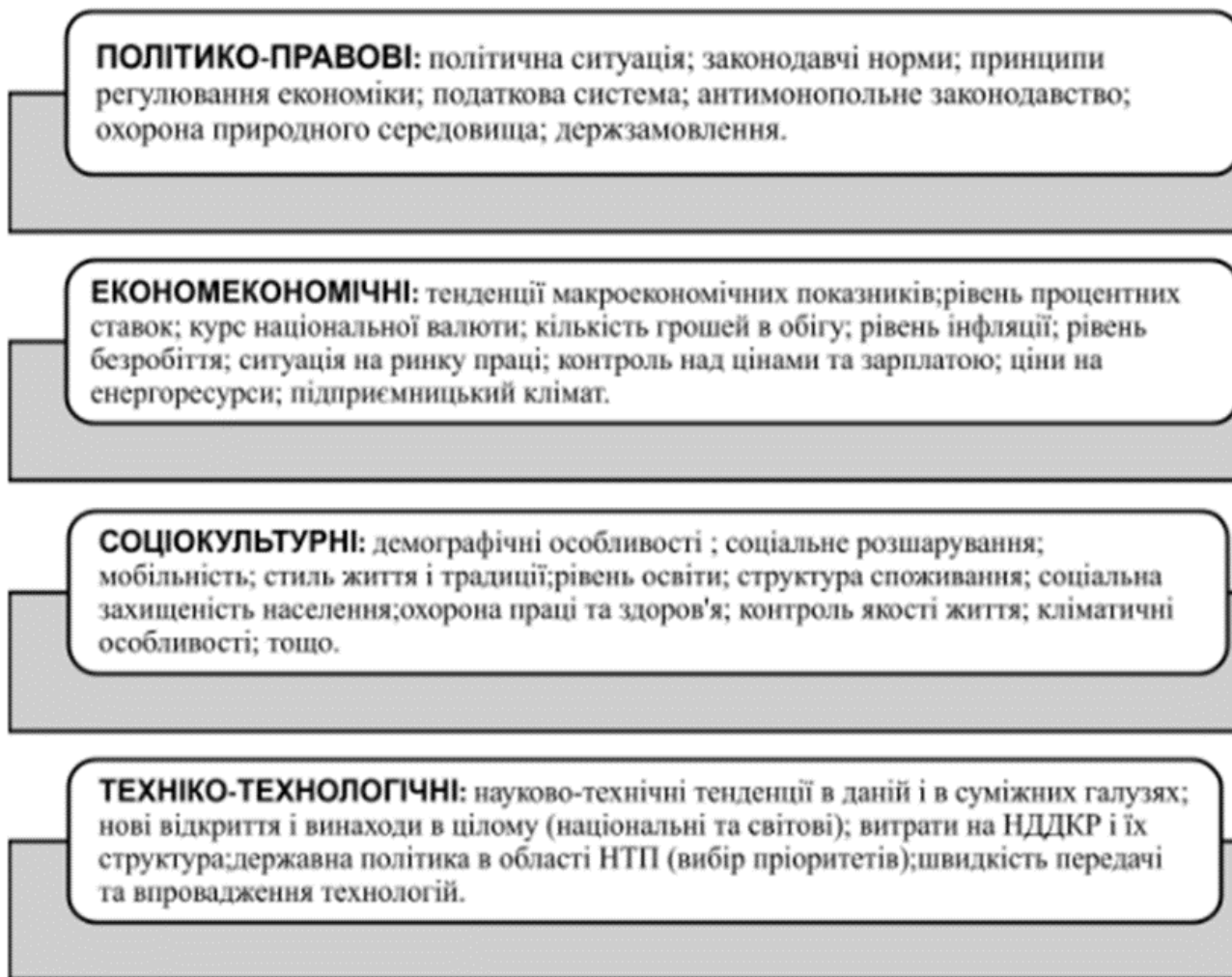


Рис 2. Вузлові напрями PEST-аналізу середовища підприємства
складено автором на підставі [2]

Отже, всебічне вивчення і аналіз факторів зовнішнього середовища дозволяє скласти картину того, на якому рівні знаходиться підприємство, чи дозволяє професійний рівень персоналу протистояти впливу негативних факторів, що підприємство в змозі досягти і що для цього необхідно зробити. А, найважливіше – це увага та своєчасне виявлення зовнішніх факторів і визначення інтенсивності їх впливу на підприємство, а також обов'язкове адаптування та розробка нових програм навчання персоналу, з урахуванням факторів зовнішнього впливу, що у подальшому дасть можливість запобігати або ослаблювати небажані впливи тим самим сприяти підвищенню ефективності діяльності сучасного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. Chicago: The Dryden Press, 1983.
2. Гавриш О. А., Дергачова В. В., Кравченко М. О. Менеджмент стартап проектів : підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін.; Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. 337 с.

*Куш А.О.,
здобувач вищої освіти,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського;
Збиранник О.М.,
старший викладач кафедри
бізнес адміністрування, маркетингу і туризму,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського*

ПОНЯТТЯ «QUICK COMMERCE», ЯК ЧАСТИНИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДОСТАВКИ

Електронна комерція має прояв у декількох формах. Зараз поступово з'являється тенденція на використання більш складних, інтегрованих майданчиків торгівлі, які складаються з безлічі різних гілок та взаємозв'язків між покупцями і продавцями.

Під е-комерцією розуміються будь-які прояви, форми угод, при яких взаємодія сторін здійснюється виключно електронним способом, замість будь-якого фізичного контакту або обміну. Іншими словами, електронна комерція – це продаж товарів та обмін послугами, при якому попит на товар здійснюється через Інтернет. Водночас, форма та спосіб оплати не має значення: розрахунки за покупку можуть бути здійснені і за допомогою готівки [1].

За допомогою електронною комерції деякі компанії переосмислили бачення своєї роботи у службі доставки. Так, все більш популярними стають онлайн-замовлення за допомогою різноманітних сервісів, а традиційна щотижнева закупівля у супермаркетах вже втрачає свої позиції.

Таким чином, щоб задовольнити у найкоротший час потреби споживачів та клієнтів служб доставки, електронна комерція переходить на новий рівень і виникає поняття «Quick Commerce».

Quick Commerce (у перекладі з англійської «Швидка комерція») — концепція моментальної доставки товарів щоденного користування, серед яких продукти харчування, лікарські засоби, побутові та господарські товари. У такому випадку, термін доставка замовлення не перевищує півгодини, а в оптимальному варіанті дорівнює 5-10 хвилин [2].

Саме поняття «q-commerce» вперше запроваджено сервісом онлайн-доставки Delivery Hero. Враховуючи свій багаторічний досвід у сфері доставки та лідерство на ринку, компанія виділяє наступні фактори «швидкої комерції»:

- Розташування так званих «хмарних складів» у найбільш жвавих та густонаселених районах.
- Наявність місцевих партнерів. Мається на увазі співпраця із різними видами малого бізнесу, кафе, ресторанами, супермаркетами, аптеками та ін.

- Доставка за допомогою двоколісного транспорту, зокрема велосипеди, мотоцикли, самокати. Це значно покращить та полегшить рух транспорту та дорожній трафік.

- Різноманітна асортиментна група та висока швидкість виконання замовлення [3].

Основним фактором quick commerce для споживачів є можливість безконтактного отримання свого замовлення, що на фоні існуючої пандемії коронавірусу є неабиякою перевагою.

Не дивлячись на усі переваги швидкої комерції, існують і певні недоліки, які хоч і не несуть за собою вагомих перетворень, все ж таки впливають на сферу доставки (рис. 1).

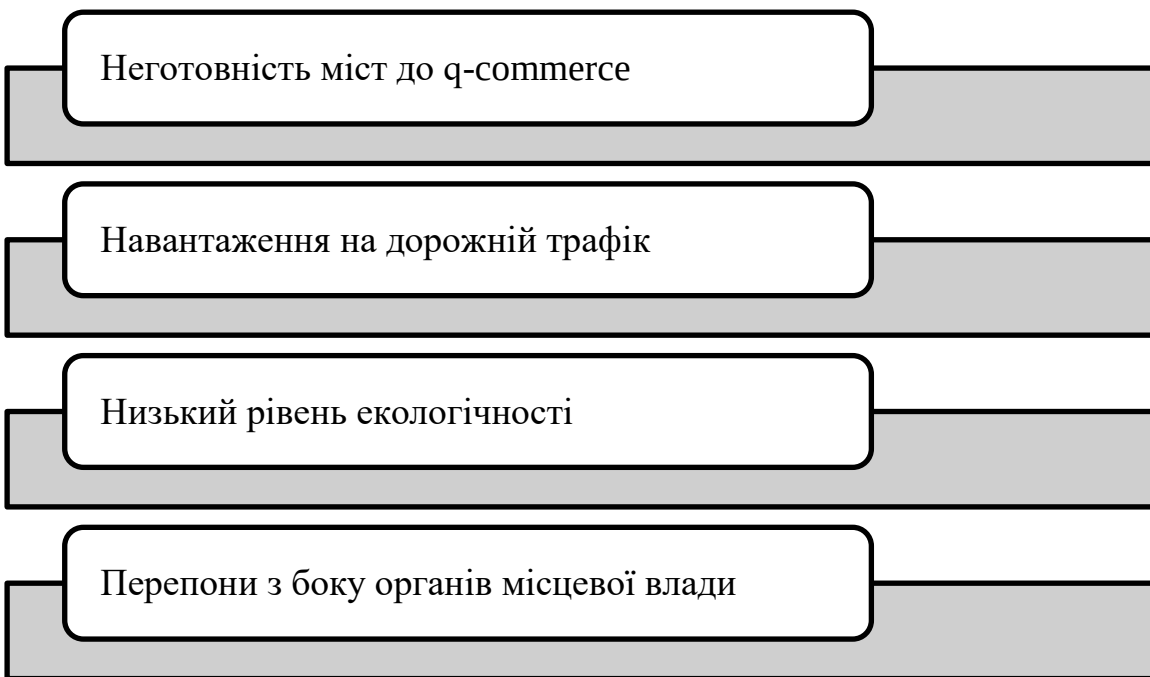


Рисунок 1. Основні недоліки швидкої комерції

Більшість міст не пристосовані до впровадження q-commerce. Це проявляється у несприятливій інфраструктурі сучасного мегаполісу, зокрема багато міст не мають вело-доріжок. Тому швидка комерція є доступною не для всіх.

Також, певним чином, місцеве самоврядування спробує врегулювати сферу доставки за допомогою певних обмежень: податків або заборонаю/обмеженням руху вантажного транспорту у певні години.

Сама ж ситуація на дорогах істотно погіршилася через попит на послуги таксі. Так, у найжвавіших районах великих міст, автомобілі можуть рухатися зі швидкістю не більше 30 км/год. Миттєва доставка товарів лише додасть навантаження на автомагістралі.

Хоча quick commerce є дійсно зручним та прогресивним рішенням, сучасна структура ринку зовсім не передбачає і не сприяє збереженню навколишнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Особливості електронної комерції та перспективи її розвитку в Україні / А. М. Одарченко, К. В. Сподар // Бізнес Інформ. 2015. № 1. С. 342-346
2. Швидка комерція. Неминуче майбутнє електронної комерції. [Електронний ресурс]. URL: <https://admitad.pro/ru/blog/quick-commerce-neizbezhnoe-budushchee-elektronnoj-kommercii> (дата звернення: 02.05.2022)
3. Офіційний сайт компанії «Delivery Hero» [Електронний ресурс]. URL: www.deliveryhero.com/blog/quick-commerce/ (дата звернення: 02.05.2022)

Лісна І.Ф.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічної політики

Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця;

Пивавар І.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії та економічної політики

Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця,

МОТИВАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі важливе значення має соціально-економічний розвиток, для якого характерне підвищення рівня та якості життя населення. Соціально-економічний розвиток передбачає в тому числі й економічне зростання. Останнє можливе, в першу чергу, за рахунок мотивації персоналу. Цим і визначається актуальність даної роботи.

Стабільний та безпечний розвиток держави залежить від розвитку мотивації найманої праці. Сучасні наукові погляди спрямовані на дослідження проблеми підвищення ефективності праці як одного із ключових ресурсів економіки.

Проаналізовані змістовні та процесуальні теорії мотивації показали, що у процесі еволюції суспільства відбуваються зміни не тільки підходів до мотивації, а й тлумачення її сутності. Вчені-економісти [1-3] розглядають сутність поняття «мотивація»: як процес та як систему.

Мотивація – це управлінська функція, що включає в себе процес впливу або спонукання орієнтоване на особистість, для отримання бажаних цілей як своїх особистих, так і організаційних.

Оскільки мотиваційний фактор в досягненні цілей підприємства відіграє значну роль, необхідним є вдосконалення всіх існуючих методичних та методологічних основ стратегії мотивації для підвищення ефективності виробничої діяльності.

Вивчення мотиваційних проблем має як теоретичне, так і безпосередньо практичне значення. Кожна людина індивідуально сприймає свої стимули та результати праці. Від цього й залежить її трудова діяльність. Чим вищий інтелект і рівень освіти людини, тим різноманітніші потреби, інтереси та мотиваційні орієнтири цієї людини.

Мотиваційні важелі будуть більш ефективними за допомогою використання сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу.

Одним із інструментів матеріального стимулювання персоналу є заробітна плата. Однак, мотиваційну функцію ефективніше виконує система преміювання персоналу підприємства.

В основі аналізу процесів мотивації та стимулювання трудової діяльності персоналу є наступні принципи:

- стимулювання праці як елемент системи управління персоналом підприємства;
- опитування і анкетування персоналу щодо задоволеності умов та оплати праці;
- нормативно-правова забезпеченість системи оплати праці;
- регулярність проведення аналізу системи стимулювання праці.

Крім матеріальних стимулів, важливими є моральні стимули для найманих працівників:

- поважне ставлення;
- страхові виплати від нещасних випадків;
- безкоштовне лікування;
- корпоративи;
- можливість відпочинку тощо.

До основних напрямів удосконалення існуючої системи мотивації персоналу підприємства відносять:

- ефективне функціонування механізму соціального партнерства;
- обов'язкове виконання певного обсягу роботи, розрахованого на основі прогресивних нормативів, мікроелементного аналізу та нормування трудових процесів;
- врахування як особистих результатів роботи, так і посадових якостей: кваліфікації, творчої ініціативи, швидкості, досконалості, якості роботи;
- цінність рівня професійних знань працівника, коли заохочується об'єднання пріоритетів, тобто відповідних знань у межах кваліфікації;
- проведення експериментів щодо підвищення мотивації;
- довгострокові інвестиції в людський ресурс;
- корпоративна премія;
- проведення корпоративних свят тощо.

Таким чином, ефективне функціонування вітчизняних підприємств не можливе без досконалої системи мотивації персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Левченко Т.І. Мотивація суб'єкта в різних видах діяльності монографія. Вінниця : Нова книга, 2011. – 448 с.
2. Коваленко Н.Д., Должикова А.П. Аналіз людського капіталу підприємства як ключової компетенції // Економічний простір - №75 – 2013 – С. 191-199.
3. Гуцан О. М. Дослідження сутності мотиваційних теорій: сучасні, теорії атрибуції та поля // Вісник Національного технічного університету « Харківський політехнічний інститут». – 2017. – № 24(1246). – С.26-30.

УДК 331.108:005.95:005.93

Мироненко Б. В.,
аспірант 1 року навчання, спеціальності 073 «Менеджмент»
Одеського національного технологічного університету;
Козак К. Б.,
д. е. н., професорка кафедри менеджменту і логістики
Одеського національного технологічного університету

АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

В наш час відбувається трансформація самої моделі будови та руху потенціалу людства. Й зокрема, поточні особливості розвитку суспільства обумовлюють необхідність виділення у структурі останнього його соціальної складової [1]. Загалом виділяють дві головні причини виникнення наукового інтересу до поняття «людський потенціал». По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому. По-друге, це визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання суспільства [2].

У теорії та практиці виділяють чотири концепції управління людськими ресурсами, які розвивалися в рамках трьох основних підходів до управління – економічного, органічного та гуманістичного. Так, в економічному підході виділяють концепцію використання людських ресурсів, згідно якої основним завданням системи управління є відбір та стимулювання персоналу, а також нормування праці. В органічному підході концепція управління персоналом вимагає вивчення специфіки потреб та розробку програм, що орієнтовані на потреби персоналу, а концепція управління людськими ресурсами зорієнтована на навчання персоналу та створення умов для їх самоорганізації. Гуманістичний підхід спрямований в цілому на управління людиною, що включає процес адаптації кожного працівника, розвиток внутрішньої культури підприємства – формування або вдосконалення правил, норм та цінностей, що сприяють розвитку людського потенціалу та сприяють формуванню відповідних конструктивних переконань [3].

Аналіз різних груп концепцій людського потенціалу засвідчив, що умовно їх можна розділити на три групи: загальнотеоретичну, соціально-економічну та соціологічну [4]. Як правило, в контексті загальнотеоретичного напрямку людський потенціал зосереджується на розгляді та обґрунтуванні соціальної сутності людини, при цьому уточнюються його потенційні властивості як фактору соціального прогресу. В соціально-економічному напрямі людський потенціал розглядається в рамках загальної теорії соціального прогресу, який є рухом до соціально-економічного результату. В соціологічному напрямку

соціальний прогрес розкривається як трансформаційна модернізація характеристик потенціалу людини.

Для забезпечення високого рівня управління людським потенціалом підприємств існує потреба у реалізації концепції, яка має спрямовуватися на забезпечення сприятливих соціально-економічних та техніко-технологічних умов для збереження й розвитку самого людського потенціалу підприємств, його ефективної реалізації у праці в інтересах зростання конкурентоспроможності персоналу, його трудової та інноваційної активності, що слугуватиме основою зміцнення стратегічних позицій підприємств і можливостей їх економічного зростання[5].

Тому, управління людським потенціалом підприємств має будуватись на таких сучасних підходах (рис.1) [6].

- сучасні підходи щодо управління людським потенціалом підприємств
- розвиток людського потенціалу і комплексне розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності персоналу
- врахування пріоритетів людського розвитку в Україні, зокрема у сфері працевлаштування і доходів, освіти, соціального захисту, відтворення населення
- посилення соціальної складової економічної політики підприємства в інтересах забезпечення якості продуктивної зайнятості та праці в цілому
- наближення до світових стандартів життя, адаптація працівників підприємств до роботи в конкурентному середовищі

Рис. 1. Сучасні підходи щодо управління людським потенціалом підприємств
*систематизовано авторами на підставі джерела [6]

Отже, сучасні підходи до управління людським потенціалом підприємства впливають із сучасних наукових уявлень та практичних кейсів про закономірності формування й розвитку людського потенціалу суспільства загалом та включають найбільш актуальні концепції подальшого людського розвитку країни. Відповідні концепції повинні бути базовими на всіх рівнях управління, на їх основі повинно відбуватись формування позиції органів державного та регіонального управління, керівників підприємств у їх ставленні до збереження й розвитку людського потенціалу. Так, формування ключових засад внутрішньої політики підприємства у напрямку людського потенціалу на основі даних концепцій та всебічного аналізу кейсів кожного підприємства є необхідною умовою становлення сучасної системи управління цими підприємствами, яка буде сприяти високому рівню розвитку праці та людського потенціалу в умовах конкурентного нестійкого середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матукова, Г. І., Прус, Н. В., & Жила, А. В. (2020). Людський потенціал: інтегруюча складова розвитку конкурентного підприємства (Doctoral dissertation, РВЛ ЦНТУ).
2. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України: Політико-економічний журнал. – 2009. – № 7. – С. 4-12.
3. Чорнодід І. С. Соціальна конкурентоспроможність національної економіки: сутність, показники та чинники забезпечення [Текст] : монографія / Чорнодід І. С.; Н.-д. екон. ін-т. – Чернівці: Технодрук, 2014. – 383 с.
4. Скібіцький, О. М. "Вдосконалення кадрового забезпечення для управління людським потенціалом підприємств." Молодий вчений 3 (2) (2015): 44-48.
5. Grymak, O. Y., and I. Y. Burda. "Кадровий потенціал – запорука кадрової безпеки підприємства." Scientific Messenger of LNU of Veterinary Medicine and Biotechnologies. Series Economical Sciences 18.2 (2016): 41–47.
6. Михайленко, Н. О. "Особливості управління розвитком трудового потенціалу підприємства на основі багатовимірного оцінювання." Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство 18 (2) (2018): 90-94.

Вядрова І.М.,
*к.е.н., професор, професор кафедри
банківського бізнесу та фінансових технологій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*
Морозова Н.Л.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*
Тончевська О.О.,
*студентка IV курсу, перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ЛЮДИНУ ТА СУСПІЛЬСТВО

Головним завданням реклами є привернення уваги споживачів до того чи іншого товару або послуги. Однак, часто буває так, що потенційний покупець пручається її впливу і не бажає робити покупку, що напряду пов'язано з питаннями психології, в тому числі, психології реклами.

Психологія реклами являє собою окрему галузь психології, що вивчає питання щодо обґрунтування теоретичних та практичних напрямів підвищення ефективності та результативності рекламних акцій та матеріалів шляхом впливу на психічні процеси та явища.

На сьогодні реклама є невід'ємною частиною повсякденного життя суспільства і вона присутня скрізь: в Інтернеті, у телевізорі, на банерах, у магазині, в газетах та журналах тощо [3].

При виготовленні рекламного продукту та визначенні каналів просування реклами, необхідно враховувати багато факторів, в тому числі: аудиторію на яку вона буде спрямована, зміст тексту рекламного звернення, колір рекламного банеру та ін. Крім того, слід враховувати, що споживача цікавить не сам товар, а ті вигоди, які він отримає від його покупки, тому рекламувати слід не тільки товар, а функцію чи результат, до якого призводить його придбання [2].

Реклама використовує різні методи впливу на потенційних споживачів з метою їх умовляння зробити покупку, в тому числі: інформування, переконання, навіювання, спонування до покупки.

Перший із зазначених методів - метод інформування визнається, як найнейтральніший метод впливу реклами на людину та суспільство, тому, що інформування не має підґрунтя щодо емоційного забарвлення, не звертається до особистості, не впливає на ціннісні системи, особисті інтереси або потреби. Основною метою цього методу є фіксування у пам'яті людини рекламних матеріалів. Прикладом впливу на суспільство методом інформування

виступають оголошення у вигляді колонок в газетах, журналах та інтернет-ресурсах, і в цьому випадку вплив на споживача може бути мінімальний.

Щодо другого методу впливу реклами - методу переконання, то його головним завданням є переконати потенційних споживачів в унікальності продукції, що рекламується, її перевагах та у негайній необхідності покупки даної продукції. Переконлива реклама є одним із найагресивніших видів реклами, головною метою якої є формування попиту споживачів на товар чи послугу, що рекламується. В даному випадку, мета досягається за допомогою переконання покупця в потреби та необхідності придбання продукції за допомогою застосування аргументованих доказів. Однак, необхідно зазначити, що цей спосіб діє лише в тому випадку, коли споживач зацікавлений у даному товарі.

Головною відмінністю наступного методу впливу реклами - методу навіювання, є відсутність адекватного усвідомлення наданої інформації. На сьогодні використовуються різні прийоми навіювання, серед яких слід визначити: певну динаміку мови, постійне вживання ключових слів, часте використання епітетів тощо. Однак, такий спосіб має вплив не на кожну людину і це пояснюється тим, що всі особистості різні і мають різний ступінь сприйнятливості інформації, навіюваності та здатності їй підкоритися.

Останнім із визначних методів впливу реклами є метод спонування до покупки. Необхідно зазначити, що на відміну від інших методів, його основним завданням є виклик необхідної реакції на товар чи послугу, що рекламується та спонування потенційних покупців до його придбання. Враховуючи, що мета реклами в даному випадку - залучення потенційних клієнтів та здійснення покупки, в ній використовуються, як правило, чіткі спонукаючі слогани.

Враховуючи, що у людей з часом виробляється стійке ставлення до впливу реклами, фахівці з виготовлення рекламних матеріалів, передбачивши це, постійно працюють над її вдосконаленням з урахуванням можливих психологічних особливостей людини та можливостей психологічного впливу на неї. На сьогодні розроблено спеціальні техніки впливу на таку аудиторію, в тому числі: використання методу заміни слогана, створення ілюзії вибору, залучення популярних людей в рекламних матеріалах тощо [1].

Отже, питання щодо застосування психології реклами у просуванні товарів чи послуг є доволі актуальним, тому створюються і активно працюють спеціальні програми та курси щодо підвищення кваліфікації з психології реклами для спеціалістів цієї сфери. Кожен фахівець, який займається виготовленням рекламних матеріалів має на меті, щоб його рекламний продукт викликав живу зацікавленість у потенційних покупців та повністю виконав своє завдання - спонукав до звершення покупки продукції чи послуги, що рекламується.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вільховніков А. Ефективність впливу реклами на споживача // Маркетинг. – 2017. - №6.
2. Власов П.К. Психология в рекламе / Под ред. к.п.н. П.К. Власова. – 2-е издание. – Х. : Вид-во : Гуманітарній центр, 2007. – 320 с.
3. Смірнов В. Формування ціннісної свідомості людини в інформаційному полі реклами // Гуманітарні та соціальні науки. - 2017. - № 6.

Новікова Т.В.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;*

Мельник Б.О.,

*студент I курсу, другий (магістерський) рівень вищої освіти,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

На сьогоднішній день аналіз бізнес-процесів займає одну з важливих ролей у господарській діяльності компанії. Саме завдяки менеджменту бізнес-процесів компанія може підвищити свою ефективність, конкурентоспроможність і якість виконання процесів, що в результаті вплине на показники прибутковості компанії. В рамках динамічного розвитку і підвищення рівня конкуренції даний аспект є найбільш значущим для компанії. Будь-яка компанія являє собою сукупність процесів зі складною організаційною структурою. Для досягнення високої ефективності підприємства важливо побудувати точну взаємодію між всіма бізнес-процесами. Рішенням даної задачі є оптимізація і моделювання бізнес-процесів.

Менеджмент бізнес-процесів на основі моделювання може вирішити широкий спектр проблем, наприклад: пошук можливостей зниження витрат, автоматизація документообігу, розробка систем відстеження задоволеності клієнта. Важливо враховувати, що кожен співробітник несе відповідальність за терміни і якість виконуваної роботи. Оптимізація бізнес-процесів дозволяє дати оцінку поточної діяльності підприємства по відношенню до вимог, що пред'являються до його функціонування, управління та ефективності. Більш того, оптимізація робить процеси більш прозорими для керівників компанії, завдяки цьому керованість компанією зростає, а співробітники краще розуміють цілі і завдання організації. На прибуток фінансовий результат компанії впливає усвідомлений вибір процесів, що підлягають автоматизації.

Основною метою впровадження моделюючих механізмів бізнес-процесів компанії вважається поліпшення якості товарів або послуг компанією. Досліджуючи процеси компанії керівник проекту бачить ті функції або роботу підрозділу, які збільшують витрати і вартість товару, таким чином, керівник веде роботи над поліпшенням даних процесів.

Для сучасних підприємств, які прагнуть підвищити свою ефективність і зайняти більшу частку ринку, особливо важливо розуміння переваг моделювання бізнес-процесів і оцінка його результатів. Таким чином, керуючи організацією як системою бізнес-процесів, її власники та керівництво отримують ефективний

інструмент постійного підвищення ефективності діяльності за рахунок точного вимірювання і безперервного поліпшення бізнес-процесів.

Актуальність розвитку досліджень та прикладних задач імплементації, у першу чергу полягає в тому, що оптимізація бізнес-процесів сприяє корінним змінам та перебудові в структурі підприємства в умовах мінімальних витрат. Таким чином, керівництво може отримати можливість для розгляду реальної діяльності підприємства, тобто тих бізнес-процесів, які впливають на кінцевий результат – задоволеність клієнта, і таким чином роблять вагомий внесок – приносять підприємству прибуток. Таким чином, все більше організацій приходять до висновку, що для забезпечення розвитку, перш за все, необхідно підвищувати ефективність кожного бізнес-процесу в організації [1].

Об'єктом дослідження є бізнес-модель та діяльність підприємства. Предметом дослідження є бізнес-процеси та організаційна структура підприємства. Метою дослідження є аналіз організаційної структури та бізнес-процесів підприємства, виявлення проблем та оптимізація бізнес-моделі компанії. Для підприємства, що активно розвивається важлива постановка завдань з менеджменту бізнес-процесів, серед основних можна виокремити:

- сформулювати основні принципи та методології аналізу бізнес-процесів, цілі і завдання реінжинірингу бізнес-процесів;
- проаналізувати діяльність компанії і описати її організаційну структуру, розглянути тенденції розвитку підприємств галузі і проаналізувати конкурентоспроможність компанії;
- побудувати і проаналізувати бізнес-модель компанії та обрати процеси для оптимізації;
- побудувати оптимізовану модель обраних процесів і розробити рекомендації щодо вдосконалення даних бізнес-процесів.

Слід відзначити, що менеджмент бізнес-процесів не еквівалентний всій діяльності організації по досягненню кінцевих цілей, а включає в себе тільки ті функції і дії, які пов'язані з координацією і встановленням взаємодії всередині організації, з спонуканням до здійснення виробничих та інших видів діяльності і так далі [1]. Місце менеджменту бізнес-процесів в структурі підприємства наведено на рис. 1. Зміст і набір дій і функцій, що здійснюються в процесі управління, залежать від багатьох чинників: – тип організації; – розмір організації; – сфера діяльності підприємства (виробництво товарів або надання послуг); – рівень в управлінській ієрархії (вище керівництво, управління середнього рівня, нижній рівень управління); фінанси).

Вдосконалення бізнес-процесів вважається «класичною» концепцією підвищення операційної ефективності бізнесу. Прикладом може служити делегування повноважень або пересування кордонів між підрозділами з метою підвищення ефективності діяльності, зменшення витрат і т. і [2].

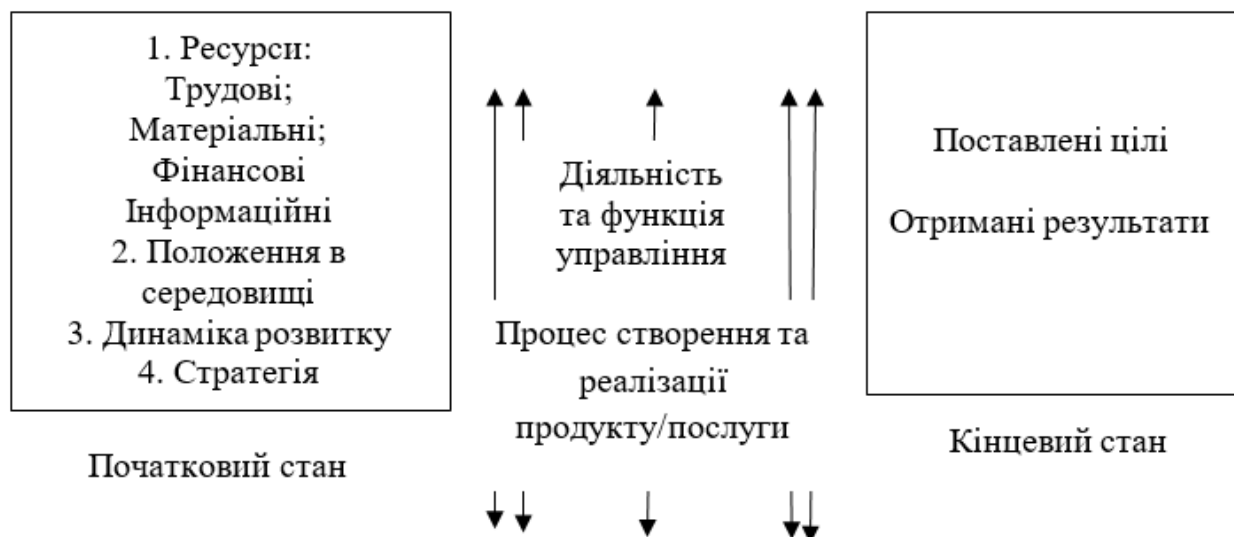


Рис. 1. Місце менеджменту бізнес-процесів в структурі підприємства

Цей підхід має на увазі детальний і системний розгляд існуючого процесу з метою пошуку можливих шляхів його вдосконалення або, якщо необхідно, кардинального перепроєктування [2]. Характеристика оптимізації бізнес-процесів та реінжинірингу наведена в табл. 1.

Таблиця 1
Порівняльна характеристика оптимізації бізнес-процесів

Параметри	Удосконалення	Реінжиніринг
Рівень змін	Інкрементний (поступовий)	Радикальний
Початкова точка	Існуючий	Заново, з нуля
Частота змін	Безперервно/одноразово	Одноразово
Необхідний час	Короткий	Тривалий
Напрямок	Знизу вгору	Зверху вниз
Охоплення	Вузьке – на рівні функцій	Широке – міжфункціональне
Ризик	Помірний	Високий
Основний засіб	Статистичне управління	Інформаційні технології

На практиці при оптимізації бізнес-процесів компанії застосовують як постійне вдосконалення, так і реінжиніринг процесів. Дані методи застосовуються на різних етапах життєвого циклу організації, або одночасно, але для окремих і різних бізнес-процесів. Отже, можна зробити висновок, що

сучасний розвиток компанії неможливий без вдосконалення менеджменту бізнес-процесів на основі моделювання діяльності компанії з використанням програмно-технологічних засобів і прогресивних методів управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ольшанський О.В. Оцінка ефективності бізнес процесів підприємства // Вісник Сумського національного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2018. Вип. (76). С. 53–56.
2. Olshanskiy O. Development of methods of improvement of business process management // Technology Audit and production reserves. 2018. No 5/4 (43). С. 20–25.

*Павлішина Н.М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики,
НУ «Запорізька політехніка»*

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ

В розвитку економіки, забезпеченні зайнятості, максимізації споживчого вибору через насичення ринку товарами очікуваної якості значну роль відіграють підприємства малого бізнесу. Їх кількість варіюється залежно від методики розрахунку, але у розвинутих країнах світу сягає 95% від загальної кількості функціонуючих підприємств.

Реалізуючи діяльність власники малого бізнесу орієнтуються на успіх своїх крупних конкурентів, однак такий підхід рідко спрацьовує. Адже великі компанії мають інші вихідні передумови. Натомість сила малого бізнесу саме у невеликому розмірі, близькості до споживача, можливості відчувати та оперативно реагувати на його очікування. Можна навести безліч прикладів, коли за невеликого бюджету мале підприємство демонструвало швидкий розвиток та ефективну роботу. Запорукою успіху малого бізнесу є клієнторієнтований підхід, що проявляється не тільки у товарній пропозиції чи виконуваних функціях. Він має бути інтегрований у загальну стратегію розвитку підприємства.

Використання маркетингу, як двостороннього процесу, який поєднує потреби споживача та можливості підприємства, дає можливість бути у тренді споживчого попиту. А грамотне управління власними ресурсами та використання можливостей зовнішнього середовища дозволить задовольнити попит найкращим чином.

Управління малим підприємством має бути побудоване на засадах маркетингового менеджменту, як «цілісній концепції системного управління ринковою діяльністю на принципах маркетингу» [1, с. 101].

Серед проблем з яким стикається маркетингове управління малого бізнесу можна виділити [2; 3, с. 112]:

- відсутність окремого відділу маркетингу;
- обмеженість зони прийняття рішень для фахівця з маркетингу;
- поєднання маркетингових функцій та завдань непрямого призначення;
- слабо налагоджена взаємодія між маркетингом на іншими підрозділами / керівництвом;
- слабе аналітичне та фінансове забезпечення та інші проблеми.

Для вирішення окреслених проблем потрібно трансформувати систему мислення та змінити підхід до роботи на засадах маркетингового менеджменту. Алгоритм переходу запропоновано на рисунку 1.



Рисунок 1 Алгоритм впровадження управління на принципах маркетингового менеджменту [розробка автора на базі 2; 4; 5]

Перехід до маркетингового управління дозволить переорієнтувати класичні функції менеджменту, перш за все, на споживача. Це означає, що всі аспекти роботи, від планування до контролю, мають бути спрямовані на те, щоб задовольнити потреби споживача якнайкращим чином, що є актуальним завдання в умовах економічної нестабільності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кирилюк Д. О. Теоретичні аспекти маркетингу та маркетингового менеджменту. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету*. 2012. С. 97–103.
2. Ковшова І. О. Маркетинговий менеджмент : теорія, методологія, практика : монографія. Київ. ФОП Вишемирський В. С., 2018. 516 с.
3. Ратушна Ю. Л. Управління маркетингом в діяльності підприємства малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 15-16. С. 111–115. DOI: [10.32702/2306-6814.2020.15-16.111](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.15-16.111)
4. Федорченко А. В. Роль маркетингу та маркетингових досліджень в системі управління підприємством. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2008. № 5. С. 304-309.
5. Конопляникова М. А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017, № 17. С. 332-336.

Панкратова О.М.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н.Каразіна;
Червоточенко А.С., Чечеринда С.А.,*
*здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ІМІДЖ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ РЕПУТАЦІЇ

В сучасному світі, особливо останнім часом, в умовах все більшої глобалізації та загостренні конкуренції, суб'єкти підприємницької діяльності, задля залучення нових клієнтів та втримування вже існуючих, підтримання лояльних взаємовідносин з партнерами, споживачами та суспільством загалом, вимушені постійно підтримувати, а краще за все, підвищувати свій позитивний образ. Прагнення організації позитивно позиціонувати себе на ринку серед великої кількості конкурентів прийнято характеризувати поняттям «імідж». Імідж – це відповідним чином сформований, аудіовізуально підкріплений, сприйнятий та усвідомлений суспільством на асоціативному рівні образ організації (особи, товару, послуги тощо), що впливає на її успіх та на конкурентоспроможність [1]. Враховуючи всі нинішні складні умови функціонування підприємств на ринку, які прагнуть успішно та максимально довго, наскільки це можливо, працювати на ньому, постає необхідність в пошуку альтернатив цього забезпечення, не в останню чергу, за рахунок формування результативного іміджу, тим самим все більше доводячи свою важливість та актуальність.

Дослідженням сутності, проблем, практичним розробленням та необхідністю застосування іміджу в організаціях в своїх роботах займалися багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема: Р. Брейлі, І. Орбан-Уотермен, Г. Назарова, Ю.Швалб, В. Сизоненко, О.Данчева, В.Королько, В. Лозниця, С. Майерс, І. Марченко, К. Андерсон, П. Сагайдак, Ф. Котлер, Т.Б. Семенчук, С. Ілляшенко та багато інших. Проте, незважаючи на значний обсяг робіт, в яких наведені різні підходи авторів, стосовно аспектів управління, питання необхідності та важливості формування та підтримання належного рівня іміджу організації, незалежно від її форми власності та сфери діяльності, потребує додаткового вивчення, особливо в умовах економічної та політичної нестабільності.

Формування іміджу організації діє як найважливіший фактор зміцнення конкурентних позицій, сприяє успішній діяльності в довгостроковій перспективі, підкреслює компетентність менеджменту, збільшує популярність, що відбивається на рівні продажів та полегшує розпізнавання продукції

підприємства на ринку. Тож, на основі всього цього можна констатувати, що формування та постійна оцінка ефективності іміджу виступає важливим етапом в житті будь-якої організації [2]. Однак, на шляху до формування позитивного іміджу організації виникають причини, як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, які можуть негативно на ньому позначатися, зокрема до них можна віднести:

- загострення політичної та економічної ситуації;
- глобалізація світових фінансових ринків;
- підвищення конкуренції;
- невизначеність зовнішнього середовища;
- фірмовий стиль організації;
- корпоративні рекламні комунікації;
- імідж партнера та товару та багато іншого.

Також, до наведеного вище переліку відноситься маркетинг, особливо маркетингові комунікації, за допомогою яких на основі стратегічного підходу і відбувається вибудовування іміджу організації в ринковому середовищі. Слід зауважити, що найбільш яскравим прикладом ефективного застосування маркетингових комунікацій, та й маркетингу загалом, в процесі формування та створення бренду, а вже потім іміджу, може слугувати компанія Monobank – перший банк без відділень, або як ще його інакше називають «банк в додатку».

Monobank почав свою діяльність в жовтні 2017 року, коли Fintech Band почала бета-тестування додатку. Із самого початку його запуску, компанія позиціонувала себе, як банк для прогресивної молоді та людей старшого віку, які цінують свій час та прагнуть мати доступ до необхідних банківських продуктів та послуг 24/7. І на даний період часу, Monobank так і продовжує позиціонувати себе в даному розрізі, спираючись на певні ноу-хау, в тому числі і на віддалене обслуговування (реєстрація проводилася в додатку, яке завантажувалося в App Store або Google Play), впізнаваний інтерфейс та майже миттєве сповіщення про рух грошових коштів [3]. Все це, в кінцевому результаті, слугувало поштовхом до формування позитивного іміджу серед споживачів першого електронного банку, що максимально позитивно позначилося на зростанні клієнтської бази. Так, якщо в жовтні 2017 була видана перша картка, то в липні ця цифра вже сягнула 300 тис., а у травні 2019 року, в Monobank налічувалося вже понад 1 млн. клієнтів [3]. І зараз, незважаючи на важку економічну та політичну ситуацію в країні, особливо розгортання повномасштабної війни, по фінансовим результатам, лютий був закритий з невеликим плюсом, а в березні – майже на 1 млрд. грн. було сформовано резервів за кредитним портфелем [4]. Отже, приклад Monobank, ефективність від впровадження ефективної маркетингової політики та маркетингових комунікацій, якнайкраще демонструє необхідність його застосування, тим більше в процесі формування та підтримання позитивного іміджу організації.

Таким чином, можна зробити висновок, що останнім часом, особливо в умовах глобалізації, економічної та політичної трансформації, організації, в прагненні досягнути високого рівня конкурентоздатності, а тим самим і прибутковості, все більше уваги почали приділяти іміджу. До найбільш вагомих причин формування іміджу організацій відноситься нестабільність світових фінансових ринків, економічна та політична нестабільність, підвищення конкуренції, велика кількість ідентичних товарів та послуг на ринку. Все це ще більше підбиває організації до створення та підтримання позитивного іміджу на фоні складної ситуації на ринку, тим самим дозволяючи їй підвищувати специфічність та унікальність товарів, знижувати чутливість до зміни ціни, забезпечуючи їй конкурентні переваги та зміцнення позицій на ринку. Аналіз формування іміджу на прикладі Monobank показав, наскільки він є необхідним та важливим для усіх організацій, незалежно від їх форми власності та сфери діяльності, задля підтримання конкурентоздатності та прибутковості, особливо в умовах сьогодення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Семенчук Т. Б., Басараб Н. А. Формування іміджу підприємства [Електронний ресурс]. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/79.pdf (дата звернення: 22.04.2022).
2. Шавкун І. Г., Дибчинська Я. С. Формування іміджу організації: навчальний посібник. [Електронний ресурс]. URL: <https://docplayer.net/74717588-Formuvannya-imidzhu-organizaciyi.html> (дата звернення: 22.04.2022).
3. Monobank перший банк без відділень [Електронний ресурс]. URL: <https://new.finance.ua/ua/30-rokiv-nezalezhnosti/monobank> (дата звернення: 23.04.2022).
4. Співзасновник проекту monobank – про фінрезультат за березень та весь і квартал [Електронний ресурс]. URL: <https://finbalance.com.ua/news/spivzasnovnik-proektu-monobank---pro-finrezultat-za-berezen-ta-za-ves-i-kvartal> (дата звернення: 23.04.2022).

Сисоєнко І.А.,
к. е. н., доцент, кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Херсонський національний технічний університет
Карлюка Д.О.,
к. е. н., доцент, кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГОЛОВНОГО ЕЛЕМЕНТА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз доходів підприємства як головного елемента фінансової стратегії підприємства здійснено на прикладі Приватному акціонерному товаристві «Херсонський хлібокомбінат» (далі - ПАТ «Херсонський хлібокомбінат»). ПАТ «Херсонський хлібокомбінат» створено на базі державного виробничо-торговельного підприємства «Херсон хліб» у 1997 році. Свого часу «Херсон хліб» об'єднувало три виробничі цехи в Херсоні, започатковані по черзі, починаючи з 1953 р. Отже, виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів здійснюється на потужностях ПАТ «Херсонський хлібокомбінат» вже понад шість десятиліть.

Проаналізуємо динаміку доходів досліджуваного підприємства в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка доходів ПАТ «Херсонський хлібокомбінат» в період 2018-2020 рр.

Показник	Обсяг, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.		Відносне відхилення, %	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 - 2019 рр.	2019- 2020 рр.	2018-2019 рр.	2019- 2020 рр.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	168506	165902	169533	-2604	+3631	-1,55	+2,19
Інші операційні доходи	82	328	643	+246	+315	+300,00	+96,04
Інші доходи	52	65	17	+13	-48	+25,00	-73,85
Всього доходів	168640	166295	170193	-2345	+3898	-1,39	+2,34

*Примітка. Складено автором за даними джерел [17, 18, 19].

З даних таблиці 1 можна зробити висновок, що доходи підприємства у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. зменшились на 2345 тис. грн., або на 1,39%, а у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. навпаки збільшились на 3898 тис. грн. (2,34%). Така динаміка надходжень основною мірою спричинена зменшенням чистого доходу від реалізації продукції на 2604 тис. грн. (1,55%) у 2019 р. та збільшенням на 3631 тис. грн., або на 2,19% у 2020 р.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) Приватного акціонерного товариства «Херсонський хлібокомбінат» за 2018 рік. URL: <http://hleb.ks.ua/ru/dlja-akcionerov/> (дата звернення: 02.2.2022).
2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) Приватного акціонерного товариства «Херсонський хлібокомбінат» за 2019 рік. URL: <http://hleb.ks.ua/ru/dlja-akcionerov/> (дата звернення: 02.2.2022).
3. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) Приватного акціонерного товариства «Херсонський хлібокомбінат» за 2020 рік. URL: <http://hleb.ks.ua/ru/dlja-akcionerov/> (дата звернення: 02.2.2022).

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ

Досвід ведення бізнесу світових і українських компаній показує, що в умовах кризи основну роль на підприємствах відіграє раціональне використання потенціалу компанії та правильна організація та управління нею. Бізнес структури потребують інновації, тому що саме вони забезпечують ефективний результат в організаційній, фінансовій виробничій сферах. Останнім часом інновації стають одним з основних факторів, що забезпечують економічне зростання окремих господарюючих суб'єктів і національних економік. Отже, для забезпечення економічного зростання суб'єкта господарювання важливо знаходити свої порівняльні конкурентні переваги та налагоджувати ефективну систему управління інноваціями.

Інноваційний менеджмент – система взаємодіючих між собою факторів, що націлені на досягнення або підтримання потрібного рівня життєздатності та конкурентоспроможності підприємства за допомогою механізмів управління інноваційними процесами [1]. Інноваційний процес – це процес створення, освоєння, поширення і застосування інновації [2]. Інноваційний процес характеризується узагальненням системи знань, через яку створюються ідеї, які в подальшому будуть впроваджені у виді комерціалізації або системи змін, що відображаються в поширенні нових товарів, послуг або процесів, які зможуть задовольнити потреби на якісно новому рівні.

До головних функцій управління інноваційним розвитком на рівні підприємства належать [3]:

- 1) Аналіз зовнішнього середовища і перспектив його розвитку.
- 2) Аналіз внутрішнього середовища підприємства.
- 3) Визначення напрямку інноваційного розвитку.
- 4) Формування цільового ринку для реалізації проектів інноваційного розвитку.
- 5) Виділення пріоритетних напрямків діяльності.
- 6) Планування виробничо-збутової і фінансової діяльності щодо обраних напрямків розвитку .
- 7) Контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку
- 8) Підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів інноваційної діяльності.

Отже, метою інноваційного менеджменту є управління використанням спрямувань науково-технічної та виробничої діяльності підприємства в таких сферах його діяльності як розробка, поліпшення і впровадження нових видів продукції; подальше вдосконалення й розвиток застарілих виробництв; закриття неприбуткових виробництв.

Основним завданням інноваційного менеджменту є: досягнення стану сфери господарської діяльності та систем господарювання, які здійснюють інновації; досягнення специфіки самого інноваційного процесу.

До об'єктів інноваційного менеджменту можуть належати як сам інноваційний процес, також окремо взята інновація або інноваційна діяльність у цілому.

Предметом інноваційного менеджменту є відносини, які виникають у процесі управління виробництвом і впровадженням різного типу інновацій [1].

До основних завдань, які вирішуються в межах інноваційного менеджменту належать:

- аналіз ринку щодо виробництва нового продукту;
- прогнозування стадій життєвого циклу нового товару;
- проведення досліджень кон'юнктури ринків збуту;
- планування стратегії охорони нового продукту, огляд патентної чистоти нового товару;
- розрахунок витрат, ціни, планування оптимального обсягу випуску;
- розробка механізму залучення інвестицій;
- забезпечення сприятливого мікроклімату і підприємницької культури на підприємстві.

Слід зазначити, що для ефективної реалізації різноманітних програм інноваційного розвитку обов'язково необхідна відповідна державна підтримка. А саме, роль держави в процесах комерціалізації технологій визначається політикою держави, спрямованою на створення економіки інноваційного типу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Плакіда В.Т. Конспект лекцій з дисципліни «Інноваційний менеджмент» / В.Т. Плакіда. – Х.: ХНАМГ, 2018. – 76 с.
2. Сутнісна характеристика інновацій та інноваційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/book/page5.html>.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга. – 2017. – 281 с

Ткаченко С.О.,

к.е.н., доцент,

завідувач кафедри соціальних та економічних дисциплін факультету № 2

Харківського національного університету внутрішніх справ;

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5816-4185>;

Дядін А.С.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри соціальних та економічних дисциплін факультету № 2

Харківського національного університету внутрішніх справ;

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2277-2795>

ПРОТИДІЯ НЕДРУЖНІМ ПОГЛИНАННЯМ, ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Успішне і ефективно вирішення завдань забезпечення економічної безпеки досягається формуванням системи нормативних актів, забезпечення безпеки бізнесу та функціональних обов'язків працівників структурних підрозділів, положень статутів, правил.

Головним її завданням та метою є побудова дієвої системи фінансово-економічної безпеки для надійного захисту інтересів структурних підрозділів від зовнішніх і внутрішніх загроз, що є головною складовою успішного впровадження дієвої системи планування та ведення господарської діяльності.

Основними елементами системи економічної безпеки є :

1. Інформаційна і технічна безпека (захист відомостей та запобігання витоку інформаційних ресурсів, що становлять комерційну таємницю, ресурсів з обмеженим доступом, інформаційних масивів, несанкціонованого доступу до матеріалів службового характеру тощо).

2. Безпека систем комунікації (недопущення несанкціонованого зняття інформації з каналів зв'язку, забезпечення надійного функціонування автоматизованих систем та обчислювальних мереж, ліній зв'язку, засобів передачі, копіювання і відображення інформації, допоміжних технічних систем і засобів).

3. Внутрішня безпека, безпека майна та господарської діяльності (забезпечення режимно-правових заходів щодо недопущення протиправних дій з боку працівників та загроз зовнішнього характеру, спрямованих на порушення режиму роботи, супроводження та реалізації договорів, безпеки ділових зустрічей та переговорів, рекламних, культурно-масових заходів).

4. Безпека членів товариств (забезпечення конфіденційності інформації про засновників, акціонерів, інвесторів, запобігання порушенням їх законних прав і інтересів).

5. Впровадження в практичну діяльність суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів передового досвіду і розробок науково-технічного характеру, організація проведення профілактичної роботи і системи підвищення кваліфікації кадрів з питань економічної безпеки.

Передумовами атаки є:

- прояв інтересу міноритарних акціонерів до діяльності товариства й запиту різні документи.
- несподівані перевірки підприємства із вимогою надання копій документів, що стосуються активів товариства, кредиторської заборгованості.
- підвищена увага ЗМІ до товариства.
- надмірне збільшення операцій із дрібними пакетами акцій.
- нав'язування партнерства, як окремими особами, так і фірмами.
- зникнення різних документів, зразків підписів керівництва, печаток та ін.

Етапи поглинання підприємства та контрзаходи власника

Етап	Ціль	Спосіб здійснення	Контрзаходи власника
1. Збір інформації	Аналіз ситуації в середині АТ, оцінка ресурсів поглинання.	1. “договір” зі службовцями державних організацій, уповноважених проводити перевірки на підприємстві, про одержання від них копій документів, щодо активів підприємства, його господарської діяльності, контрагентів і кредиторської заборгованості. 2. використання баз даних ДПАУ, БТІ, реєстраторів тощо. 3. направлення реєстротримачу від імені міноритарного акціонера вимог про виписку з реєстру акціонерів. 4. використання структур, що займаються промисловим шпигунством	Керівництво товариства при виявленні фактів незаконного збору інформації може притягнути організаторів до відповідальності відповідно до КК України.
2. Формування портфеля	Скупка акцій, тиск на товариство	1. дезорганізація керівництва й демонстрація акціонерам “проблемності” акцій, що перебувають у них на руках. 2. скупка акцій у дрібних акціонерів. 3. порушення кримінальних справ відносно керівництва й великих акціонерів, у тому числі по надуманих підставах. 4. використання тактики “грінмейлера”. 5. позови керівництву товариства від імені акціонерів із приводу порушень при проведенні додаткових емісій акцій, здійсненні великих угод і т. ін. 6. ініціація перевірок підприємства по “сигналах” акціонерів. 7. “роздвоєння” реєстру. 8. здійснення угод з акціями й доведення їх до сумлінного покупця.	1. переслідування учасників розкрадання акцій у кримінальному порядку. 2. контрскупка акцій. 3. переведення акцій у довірче управління. 4. добровільне блокування операцій по особистому рахунку або передача їх у заставу підконтрольній структурі. 5. додаткова емісія акцій з розповсюдженням по закритій підписці.

3. Пошук союзників	Консолідація пакета	1. розкол керуючого органа. 2. згуртування незадоволених дрібних акціонерів навколо себе. 3. сепаратна пропозиція одному або декільком власникам великих пакетів акцій на вигідних умовах.	Керівництво йде на поступки міноритарним акціонерам з метою пом'якшення опозиції, магання досягти єдності усередині ради директорів.
4. Операції по активах	Виведення активів підприємства, обтяження їх зобов'язаннями, з метою втрати змісту захоплення підприємства	1. "фіксація положення". 2. створення "підконтрольної" кредиторської заборгованості 3. "гра в міста" по судових позовах.	
5. "Вхід" на підприємств о	Створення формальних передумов, для "входу" на підприємство	1. створення паралельного органу управління за допомогою скликання позачергових зборів акціонерів і обрання нової ради директорів. 2. недопущення на збори "небажаних акціонерів". 3. судове визнання зборів акціонерів легітимним. 4. блокування пакету акцій опонентів.	1. участь у зборах, з метою контролю над процесом і веденням протоколу зборів. 2. недопущення "альтернативних" зборів з нотаріальним документуванням. 3. блокування пакета акцій загарбника.
6. Перехо-плення управління	Фізичний контроль над підприємством паралельного органа управління	1. дія судових приставів із суперечними один одному листами, виписаними відповідно до визначення різних судів, підрозділів фізичного захисту, приватних охоронних підприємств й міліції. 2. інформаційна війна й перетягання адміністративного ресурсу.	
7. Поглинання	Контроль над підприємством: - захоплення актив (нерухомість, основні фонди); - захоплення бізнесу.	Здійснення угод із продажу, поки актив не попадає в руки сумлінного покупця, щоб не можна було заперечити угоду. Здійснення операцій щодо утримання й ліквідації наслідків захоплення. Легалізація бізнесу.	Перепрофілювання в рейдери, контратака підприємства.

Способи захисту від недружнього поглинання:

1. пов'язані з акціями підприємства:

- зустрічна купівля акцій.
- відмова реєстратора перереєструвати акції на ім'я рейдера.
- одержання менеджментом підприємства доручень від акціонерів на право представляти їх на загальних зборах акціонерів.
- маніпулювання кворумом загальних зборів акціонерів з використанням реєстрації.
- проведення додаткової емісії акцій для збільшення кількості акцій менеджменту й "розмивання" частки фірми-рейдера.

- фіксація акцій підприємства, які належать членам трудового колективу, через внесення їх у статутний капітал створеного й підконтрольного менеджменту закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

2. пов'язані з активами підприємства:

- відчуження активів підприємства у власність підконтрольних менеджменту осіб.
- застава активів підконтрольним менеджменту особам.
- ухвала підприємством-метою ексклюзивних договорів на реалізацію продукції, постачання сировиною й т. ін. з підконтрольними менеджменту особами.

3. превентивні заходи:

- налагодження оперативної взаємодії із судовими органами (канцелярією суду).
- фіксація дати складання списку акціонерів.
- відчуження основних активів, які, є причиною інтересу рейдерів.
- ініціація ліквідації свого підприємства.
- захист всієї службової й комерційної інформації.
- контркупка акцій і часток товариства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Бабиц Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці. URL:

file:///C:/Users/%D0%90%D0%BD%D0%BD%D0%B0/Downloads/viche_2010_14_2.pdf (дата звернення 17.04.2020).

2.Біляк Ю.В. Специфіка корпоративного рейдерства як процес отримання юридичного та фізичного контролю над майном, бізнесом проти волі власника підпр

3.Бурбело О.А., Рамазанова С.К., Засць О.М., Гудіма Т.С., Кузьменко О.М. Економічна безпека підприємства в умовах рейдерських загроз: кол. монографія. Сєверодонецьк. 2015. 285 с.

4.Ткаченко С.О. Рейдерство як спосіб поглинання підприємства / С.О. Ткаченко// Зб. наук. праць Харк. держ. ун-ту харчування та торгівлі. - 2007. - С. 521-530.

5.Черевко О.В. Рейдерство як одна з серйозних загроз економічній безпеці підприємства. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3308> (дата звернення 10.04.2020)

6.Яструбецька, Л. (2021). РЕЙДЕРСТВО ЯК КОНФЛІКТНА ФОРМА ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (6), 105-112.

Топалова С.О.,

*к.політ.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
бізнесу та професійних, комунікацій,*

ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна;

Червоточенко А.С., Коломацька В.В.,

здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,

ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: ПРІОРИТЕТ РАЦІОНАЛЬНОСТІ ЧИ ІНТУЇЦІЇ ТА САМОВПЕВНЕНОСТІ

Традиційні уявлення про ефективну управлінську діяльність спираються, значною мірою, на переконання в тому, що управлінські рішення мають прийматися суто раціонально, з урахуванням аналізу значного масиву інформації, що стосується вирішуваної проблеми. Звісно, такі підходи і переконання не можна заперечувати чи піддавати сумнівам. Однак в сучасних умовах бізнес, а відповідно і менеджмент функціонують в ситуації значної невизначеності і непередбачуваності. Тому традиційний підхід, попри всю його доцільність, не завжди можна застосовувати. Це підштовхує керівників і менеджерів покладатися у прийнятті рішень не лише на вичерпну й достовірну інформацію, статистичну звітність, та прогнозовані показники, на раціональні судження, а й на власну проникливість, яку найчастіше називають інтуїцією. Все більше доводиться усвідомлювати і простежувати на досвіді, що у процесі прийняття рішень проявляється низка психологічних ефектів і закономірностей, що впливають як на сам процес прийняття рішень, так і на їх якість і наслідки.

Фахівці у галузі економічної психології дослідили і описали сутність низки психологічних ефектів, що впливають на процес прийняття управлінських рішень. Однак для менеджерів-практиків більшої актуальності набувають питання, чи доцільно покладатися на інтуїцію, власний досвід і власні відчуття при прийнятті рішень, результати яких важливі не лише для самого менеджменту, а й для усіх співробітників, від яких залежить становище і перспективи розвитку компанії. Чи завжди інтуїція підказує правильні рішення? Чи можна поставити знак рівності між самовпевненістю і правильністю прийнятих на цьому підґрунті рішень? Чи тотожні відчуття повного контролю ситуації і дійсна здатність тримати все під контролем? Відповіді на ці запитання доцільно шукати і в порадах практиків, і в наукових розробках фахівців у галузі поведінкових економічних наук, які також базуються і на аналізі досвіду, і на емпіричних дослідженнях, і на багатьох наукових експериментах.

Дослідженням питань психології прийняття економічних рішень, зокрема ролі інтуїції, ефектів самовпевненості та відчуття контролюваності ситуації описували в своїх роботах вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Е. Кюблер-Росс, Л. Ш. Багдасарян, М. В. Артюшина, Л. Е. Орбан-Лембрик, Д. Канеман, Р. Декарт, С. Гервайс, В. А. Козаков, Т. Одін, В. А. Козаков, В. Ф. Асмус, П. Э. Ланд, Д. Ловалло, А. Бергсон, П. Вэйлл та багато інших.

Аналіз змісту цих робіт і висновків фахівців дає підстави констатувати, що все частіше для забезпечення динамічності функціонування та розвитку підприємств, особливо в умовах нестабільності і непрогнозованості, менеджери спираються не лише на традиційні уявлення і раціональні технології прийняття управлінських рішень. Бізнес-середовище стає все більш динамічним, питома вага факторів стабільності, прогнозованості постійно зменшується. Відповідно, зменшується і підґрунтя для застосування цих традиційних технологій. Поряд з цим менеджери все більше схильні покладатись на «шосте відчуття», на інтуїцію. Що таке інтуїція і які її складові? Чи спирається вона лише на відчуття правильності і доцільності саме такого рішення, або ж ґрунтується переважно на досвіді? Попри ці та інші запитання, що можуть бути предметом для багатьох дискусій, і менеджери-практики, і науковці відзначають, що інтуїція, як природній феномен, набуває все більш важливого значення для сучасного управлінця. При цьому, інтуїцію розглядають не лише як «правильну підказку згори», а більше як результат творчого розвитку, нестандартного мислення та новаторського підходу керівництва організації, в процесі прийняття правильного управлінського рішення. [1]. Таким чином, і набуті знання та професійні менеджерські якості, і досвід, і раціональне мислення стають складовими інтуїції. Яскраві приклади інтуїтивного прийняття рішень в процесі керування компанією демонструє Майкл Ейзнер, голова Walt Disney, в якого інтуїтивна складова в процесі управління проявляється навіть на фізіологічному рівні – реагуванням тіла [2].

Щодо надмірної самовпевненості, то варто зазначити, що її сутність полягає у вірі менеджера в абсолютну правильність своїх рішень. Самовпевненість не вимагає зовнішнього підкріплення. Як правило, цей психологічний ефект доповнюється іншим – беззаперечною вірою у власну здатність та можливість тримати ситуацію під контролем і впливати на її зміни власними зусиллями. В свою чергу, з цими психологічними ефектами тісно пов'язана і віра в достовірність власних інтуїтивних суджень. Звичайно, впевненість керівника у своїх діях – це необхідна складова успішного бізнесу. Однак, наслідки поєднання цих двох ефектів можуть виявитися не просто негативними, але й руйнівними. Дуже наочно це простежується, зокрема, у фінансовому секторі. Вони можуть проявлятися

у нестачі диверсифікації портфеля інвестицій (завдяки тенденції інвестувати всі засоби в той інструмент, який більш знайомий інвестору), або в схильності інвестувати всі засоби в локальні компанії, особливо в ті, в яких люди працюють самі, а не іноземні та міжнародні, які, хоча й працюють ефективно, але їх міжнародний статус не створює відчуття контролю над ситуацією [3]. Тож ефект надмірної самовпевненості неоднозначний. З одного боку, надмірна самовпевненість не дає можливості адекватно оцінити об'єктивну дійсність, зважити всі «плюси» та «мінуси» того чи іншого кроку. За ефектом відчуття контролю над ситуацією може приховуватись страх, або тривога.

Отже, прийняття управлінських рішень в сучасних умовах не може спиратись лише на суто раціональні способи і традиційні уявлення. Простежується багато психологічних ефектів, які впливають як на сам процес прийняття рішення, так на їх специфіку. З одного боку, це зумовлено самими психологічними особливостями керівників, і це зумовлює суб'єктивні причини. Водночас є й об'єктивні фактори, що посилюють вплив психологічних чинників і сприяють збільшенню їх питомої ваги у процесі прийняття управлінських рішень. Більшість з них зумовлені зростаючою динамічністю бізнес-середовища і непередбачуваністю умов і ситуацій. Тому можна прогнозувати подальше посилення впливу особистісних характеристик менеджерів на процес прийняття рішень, а відповідно й збільшення кількості психологічних ефектів.

Кожен і розглянутих нами ефектів не можна оцінювати однозначно позитивно чи однозначно негативно. Більше того, навряд чи можна їх вважати суто психологічними. Адже кожен із них, хоча і в різних пропорціях, включає і складові фахової компетентності, і підтвердження досвідом, і здатність раціонально аналізувати ситуацію. Якщо інтуїція неодноразово «підведе» керівника, вельми сумнівно, що він і надалі буде покладатися на неї. Якщо надмірна самовпевненість матиме наслідком прийняття авантюрних рішень, ймовірно, вона не залишиться надмірною. Якщо низка ситуацій продемонструють відсутність бажаного рівня контролю над ними, відчуття контролю, вірогідно, знизиться. Тож актуальним завданням для менеджерів-практиків, для майбутніх менеджерів є знання і розуміння цих та інших психологічних ефектів, що проявляються при прийнятті управлінських рішень. Також важливим є вміння простежувати їх дію і вплив у власній управлінській діяльності та не допускати того, щоб неконтрольовані психологічні ефекти домінували над раціональними судженнями і критичною адекватною оцінкою ситуації у бізнес-середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушків Б. М., Паляниця В. А. Шляхи і методи прийняття управлінських рішень (психологічні аспекти менеджменту) [Електронний ресурс]. URL : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/127/1/4.pdf> (дата звернення: 28.04.2022).
2. Офіційний сайт HR Лига. Когда нужно доверять внутреннему голосу [Електронний ресурс]. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=8816> (дата звернення: 28.04.2022).
3. Нікітушкіна в.в. Корпоративні фінанси [Електронний ресурс]. URL: https://stud.com.ua/73219/finansi/psihologichni_anomaliyi_povedinki_umovah_nevi_znachenosti (дата звернення: 29.04.2022).

*Шевченко В. І.,
к.філол.н., доцент кафедри менеджменту,
бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ ім. В.Н. Каразіна;
Шевченко Д.Ю.
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК СКЛАДОВА ЛІДЕРСТВА

Емоційний інтелект є сучасним інструментом ефективного управління, який дає змогу менеджерам керувати великою кількістю співробітників. Крім того, емоційна та особистісна компетентність є двома основними факторами, безпосередньо пов'язаними з продуктивністю в умовах праці, і їх необхідно визначити та проаналізувати для ефективного управління, а також збільшення людського капіталу організації [1].

Науковою базою з теорії емоційного інтелекту є роботи американських вчених: Д. Карузо, П. Селовейя, Дж. Майєра, які розділили емоційний інтелект на 4 складові: вміння визначати свої і чужі емоції; вміння використовувати емоції для вирішення конкретних завдань; здатність усвідомлювати емоції і розуміти, як вони виникають; вміння контролювати свої емоції і керувати ними [2].

Частково емоційний інтелект є відповіддю на проблеми, з якими стикаються підприємства в сучасному світі. Завдяки більш жорстким бюджетам, зростанню витрат і невпинному попиту виробляти більше з меншими витратами, можна розвинути рівень лідерства, щоб ефективно задовольняти зростаючі вимоги високої плинності товарів та послуг, зміни ділового середовища та покращення вимог. І, принаймні частково, вирішення цих проблем можна знайти в лідерах, які володіють технічними знаннями, емоційними та соціальними навичками, щоб прийняти та подолати вищезазначені проблеми та підвищити людський потенціал своїх організацій при досягненні особистого плану.

Організації, які є лідерами у своїй галузі, повинні утримувати найкращих співробітників, щоб залишатися конкурентоспроможними. І якщо подивитися на фактори, які сприяють найвищому рівню креативності та ефективності роботи в таких типах бізнесу, можна знайти компонент емоційного інтелекту в 9 з 10 випадків [3].

Це пояснюється тим, що термін перебування на посаді безпосередньо пов'язаний із відносинами між окремими особами та з їх безпосереднім керівником. Деякі дані показують, що лише 11% співробітників, які оцінили

своїх керівників як «чудових», подумали б про нову роботу. Для порівняння, 40% тих, хто оцінив лідера як «поганого», подумали б про звільнення.

Щоб рухатися вперед, потрібні не тільки технічні навички, ваші навички можуть допомогти вам знайти чудову роботу, але емоційний інтелект може допомогти вам зберегти її і, що більш важливо, отримати підвищення та мотивувати людей навколо вас. Деякі психологи вважають, що емоційний інтелект вдвічі важливіший, ніж технічні та аналітичні навички разом узяті. І чим вище людина в організації, тим важливішим стає емоційний інтелект. Насправді, це не дивно, враховуючи високу лояльність, необхідну для надихання людей на досягнення великих, важких або довгострокових цілей [4].

Щоб створити основу для сучасного підприємства, лідер повинен бути компетентним у двох вибраних сферах і повинен володіти гострим почуттям чутливості та емоційним інтелектом.

Зокрема, очікується, що лідери будуть більш позитивними, доступними, чуйними та оптимістичними. Тобто риси, які багато людей вважають більш важливими для досягнення успішної роботи, ніж традиційний когнітивний інтелект. Причина може полягати в тому, що акцент на емоційному інтелекті часто включає здатність придушувати негативні емоції і замість цього зосереджуватися на позитивних результатах. Це важлива навичка для високопродуктивних лідерів.

Отже, у висновку слід зазначити, що керівник із високим емоційним інтелектом має багато переваг над керівником, що має інший стиль управління, хоча і потребує більших зусиль. Саме цей стиль управління сприяє розвитку лідерських навичок співробітників та створенню умов для керівництва, що є ключовими для успіху компанії в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Емоційний інтелект та його вплив на лідерство // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.empatia.pro/emotsijnyj-intelekt-ta-jogo-vplyv-na-li/>

2. Що таке емоційний інтелект, для чого він потрібен і як його розвинути в собі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.agrokebety.com/shcho-take-emotsiynyy-intelekt>

3. Емоційний інтелект лідера: як розвивати його в собі
Джерело: // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.management.com.ua/review/rev1130.html>

4. Емоційне лідерство в системі управління персоналом // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/117.pdf

РОЗДІЛ 4.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СФЕРІ ТА БІЗНЕСІ

*Антонюк О. П.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та економічної кібернетики,
Національний ТУ «Дніпровська політехніка»;
Хижняк І. Ю.,
здобувач вищої освіти,
Національний ТУ «Дніпровська політехніка»*

СТРУКТУРА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Специфіка банківської діяльності виключає можливість підготовки висновку про фінансову стійкість, надійність та ступінь ризику в діяльності банку лише за одним показником. Для багатьох клієнтів, в першу чергу, юридичних осіб, бажаною є комплексна оцінка всієї діяльності банку з визначенням місця конкретного банку в банківській системі України [1].

Як інструмент для раціоналізації й інтенсифікації управлінської діяльності створюється робоче місце «Комплексна оцінка ризику в діяльності банку» для забезпечення виконання певної групи функцій. В значній мірі програмне забезпечення такого робочого місця може бути сформоване за рахунок вже наявних програмних комплексів. Так, наприклад, для реалізації інформаційно-довідкового обслуговування може бути використана одна з таких загальновідомих інформаційно-аналітичних систем, як Парус-Консультант, 1С:Кодекс, Ліга:Закон тощо. Для реалізації функції розрахунку нормативів ризику, передбачених для визначення Інструкцією про порядок регулювання й аналізу діяльності комерційних банків (максимальний розмір кредиту на одного позичальника; норматив великих кредитних ризиків, норматив максимального розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих одному інсайдеру; норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих інсайдерам; норматив максимального розміру наданих міжбанківських позик; норматив максимального розміру отриманих міжбанківських позик) може бути використаний спеціальний пакет програм статистичної звітності, який розроблений Національним банком України [2].

В той же час програмне забезпечення робочого місця аналітика потребує розширення, збагачення новими методиками та інструментальними засобом. Причому даний процес не є одноразовим, він повинен супроводжувати управління ризиками постійно, враховуючи зміни в банківській діяльності, передові досягнення в теорії та практиці управління.

Таким чином, економічна постановка задачі - визначення ступеня ризику для вкладників у діяльності банків на основі системи аналітичних коефіцієнтів, згрупованих в шість стандартів.

Математична постановка задачі - за методикою [3] пропонується визначення ступеня ризику для вкладників у діяльності банків проводити на основі системи аналітичних коефіцієнтів. За кожним показником виставляється оцінка — від 1 до 3 за алгоритмом, який детально наведений в роботі [3]. По кожному з показників виставляється оцінка 1, якщо значення відповідного коефіцієнта перевищує 30%; оцінка 2 – якщо значення коефіцієнта лежить в межах 10-30%; оцінка 3 – якщо значення коефіцієнта менше 10%. Наведені коефіцієнти використовуються при визначенні сукупного рейтингу банку. Сукупний рейтинг є загальною оцінкою фінансової стійкості банку. Бали за кожним із показників підсумовуються та ранжуються в порядку зростання. Мінімальна кількість балів, яку може набрати банк, — 28, максимальна — 84. Залежно від реальних оцінок, які одержали банки, визначається мінімальна та максимальна кількість балів. Виходячи із цих балів, розраховується рейтингова оцінка за диференційованою шкалою від 1 до 4. Розрахунок здійснюється з точністю до цілих значень [3].

Побудова економіко-математичної моделі - алгоритм комплексної оцінки ризику в діяльності банку описаний в [3].

Розробка інформаційної системи – згідно до структури інформаційної системи наведеної у [4], створена робоча книга “Комплексна оцінка ризику в діяльності банку”. Як середовище розробки використовується табличний процесор Microsoft Excel. Робоча книга складається з взаємопов’язаних листів: “Дані”, “Стандарти капіталу”, “Стандарти активів”, “Стандарти менеджменту”, “Стандарти ліквідності”, “Стандарти ефективності”, “Темпи зростання”, “Загальні результати”.

На першому листі вводяться вихідні дані, сформовані на основі фінансової звітності банку. На другому листі автоматично розраховуються коефіцієнти групи стандартів капіталу, визначаються їх оцінки за наведеним в роботі [3] алгоритмом та дається інтерпретація одержаного результату з вказівкою ступеня ризику банку за даним показником.

Для зручності користувача в клітинки з позначенням коефіцієнтів введені примітки, які вказують на те, що саме характеризує той чи інший показник.

В якості напрямку подальшого розвитку, перспективним є розширення системи за рахунок блоку оптимізаційних розрахунків за показниками стандартів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арсеньєв К. П., Карімов І. К., Шипуліна М. О. Програмне забезпечення навчального АРМ ризик-менеджера комерційного банку. *Проблеми математичного моделювання*: матеріали міждерж. наук.-метод. конф., 21 червня 2009 р.. Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2009. С.192—193.

2.Карімов Г. І., Карімов І. К. Інформаційні системи і технології в управлінні організаціями: монографія. Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2013. 141 с.

3.Раєвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків. *Вісник національного банку України*. 2005. №8. С.9-14.

4.Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційної роботи бакалавра зі спеціальності 051 Економіка (для студентів всіх форм навчання) / Укл.: І.М. Пістунов, О.М. Ашеулова, Д.В. Кабаченко, О.Ю. Чуріканова. Дніпро : НТУ «ДП», 2021. 86 с.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНОГО ПІДХОДУ В ПРОГРАМНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІТІНІК ДЛЯ РОЗРОБКИ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Проблема реалізації операційного ризику набуває все більшого значення серед банків. У зв'язку з переведенням частини бізнес-діяльності в дистанційний формат банки все частіше піддаються тиску шахраїв та нових удосконалених форм кібератак.

Фінансовий контролінг операційного ризику (ФКОР) є інтегруючим інструментом для ризик-менеджменту банків, що дозволяє приймати ефективні управлінські рішення за допомогою комплексного аналізу операційного ризику в кожному бізнес-процесі банку та його впливу на фінансовий стан банку.

Одним з ефективних інструментів фінансового контролінгу операційного ризику може стати імітаційне моделювання – сучасний найпоширеніший вид аналогового моделювання, який за допомогою математично-статистичного та графічного інструментарію дозволяє більш наочно дослідити функції та структуру складних систем, імітуючи «поведінку» їх компонент з метою подальшої оптимізації роботи усієї системи. Виділяють декілька підходів імітаційного моделювання – статичний, системної динаміки, дискретний, агентський, ймовірнісний.

Проаналізувавши характерні особливості різних підходів, що використовуються в моделюванні економічних систем, виділимо підхід системної динаміки в імітаційному моделюванні. При побудові моделі ФКОР банку саме підхід системної динаміки зможе надати найбільш точну характеристику поведінки системи ФКОР, за допомогою вбудованих статистичних, логічних функцій та системи диференціальних рівнянь є можливість визначити причинно-наслідкові взаємозв'язки між елементами системи.

Переваги і недоліки, які необхідно враховувати перед формулюванням мети та постановки завдань моделювання, та альтернативні варіанти для усунення таких недоліків зображено на рис.1:

Переваги	Недоліки	Способи усунення недоліків
Можливість імітації роботи функціонально складних динамічних бізнес-процесів та систем	Абстрагування від впливу зовнішніх чинників	Паралельне використання програмних комплексів з акцентом на ймовірнісних методах моделювання для проведення стохастичного аналізу та відображення невизначеності системи (GoldSim, StochSD)
Чіткі та зрозумілі інструменти візуалізації	Знання та навички щодо функціоналу програмного забезпечення	Попереднє ознайомлення та практичне застосування можливостей програмного комплексу
Ефективні інструменти зображення ієрархічних та причинно-наслідкових зв'язків між об'єктами моделі	Неможливість накопичення інформації різного виду в межах одного об'єкту	Використання об'єктно-орієнтованих типів моделювання з максимальною деталізацією функціонування об'єктів (Dynaplan Smia, Insightmaker)
Широкі можливості створення нових типів моделей за рахунок зміни налаштувань тільки одного елементу моделі	Необхідність побудови кількісних зв'язків між елементами моделі (без них модель не працюватиме)	Проводити симуляцію з використанням програмних комплексів, що забезпечують моделювання на основі якісної інформації про поведінку об'єктів моделі (Vensim)
Наявність засобів для регулювання чутливості моделі	Не має можливості програмного автоматизованого процесу оптимізації параметрів моделі	Математичну оптимізацію проводити за допомогою Vensim та StatSim
Можливість створення імітації при неповній або неточній інформації щодо деяких об'єктів моделі	Значний вплив на управлінські рішення суб'єктивних суджень і трактувань розробником моделі	Використовувати максимально деталізований опис (математичний) функціонування бізнес-процесів та окремих об'єктів (більш широкий спектр спеціалізованих об'єктів моделі надає GoldSim)
Формування системного погляду на явища, що моделюються	Неврахування особливостей поведінки окремих суб'єктів в межах бізнес-процесу або системи	Використання разом з засобами системно-динамічного підходу засоби агентського моделювання (AnyLogic)
Проведення експериментів зі зміною параметрів моделі		
Відсутність обмежень для обсягу досліджуваного процесу та його компонент		
Автоматизація побудови та коригування коду при зміні налаштувань моделі		

Рис. 1 Переваги, недоліки та способи усунення недоліків реалізації системно-динамічного підходу в програмному забезпеченні iThink для розробки моделі ФКОР
Джерело: розроблено автором з використанням джерел [1-3]

З аналізу рис.1 бачимо, що очевидними перевагами застосування системно-динамічного підходу з використанням програмного комплексу iThink для розробки моделі ФКОР є системний підхід до аналізу поведінки складних динамічних структур та бізнес-процесів з чіткою візуалізацією причинно-наслідкових зв'язків між компонентами та врахуванням економіко-математичних особливостей системи. Також важливим фактором, що впливає на результат моделювання в iThink є повнота та адекватність включених в модель інформаційних даних, що надають кількісну характеристику функціонуючій економічній системі та її складовим.

Що стосується побудови моделі конкретно для відображення процесу ФКОР, то недоліками, які можуть вплинути на прийняття рішень стосовно обраної політики управління ОР, слід вважати високий рівень непередбачуваності операційного ризику та наслідків його реалізації, імітаційне моделювання не може з високою точністю спрогнозувати настання тої чи іншої події ОР або рівень понесених банком збитків.

Таким чином, для усунення недоліків та обмежень, які потрібно враховувати при побудові імітаційної моделі системної динаміки в програмному комплексі iThink, розробнику необхідно підходити до цього процесу комплексно з використанням додаткових засобів моделювання – на різних етапах моделювання процесу ФКОР застосовувати різні види програмного забезпечення, що компенсуватиме недоліки їх використання та підвищуватиме якість отриманого результату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Sokolovskaya Z. N. The simulation of the results of the activity of firm into Ithink / Z. M. Sokolovskaya, E. V. Demyanchuk // Economics: time realities. – 2014. – № 4 (14). – С. 152-156. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n4.html> (Last accessed: 20.02.2022).
2. Васильченко К.Г. Імітаційне моделювання фінансових потоків підприємств малого бізнесу. *Ефективна економіка*. - 2018. - № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6600> (Дата звернення: 20.02.2022).
3. Шамрін Р. В. Імітаційне моделювання економічних систем: програмні засоби та напрями їх вдосконалення / Р. В. Шамрін // Економіка та держава. - 2016. - № 1. - С. 35-39. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2016_1_9 (Дата звернення: 20.02.2022).

ЗАХИСТ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ДАНИХ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стрімкий розвиток інформаційних технологій почався на початку ХХІ століття і захопив практично всі сфери людської діяльності. Наразі цифрові технології широко використовуються і в сучасній економічній діяльності, підвищуючи економічну ефективність та прискорюючи трансформацію економічних структур. Такі технології як інтернет, штучний інтелект, хмарні сервіси, блокчейн, безпілотні та мобільні, біометричні та безпаперові технології впливають на діяльність та розвиток підприємств, сприяють забезпеченню функцій сталого розвитку. Завдяки поєднанню досягнень у сфері новітніх інформаційно-комунікаційних технологій сформувалися нові глобальні субстанції – інформаційне суспільство, а також інформаційний та кібернетичний простори.

Застосування новітніх технологій, як інструменту реалізації функціональних завдань бухгалтерського обліку, визначає загальні тенденції його розвитку та призводить до трансформації професійної діяльності у зазначеній сфері. Проте, працівники фінансової сфери, отримали не лише численні переваги, від застосування інформаційних технологій, а й цілу низку проблем, зумовлених дедалі більшою вразливістю інфосфери щодо стороннього кібернетичного впливу. Серед основних видів кіберзагроз виокремлюють: таргетовані атаки, кібертероризм, хактивізм, DDoS-атаки, апаратні закладки, акустичні атаки [1].

Фахівці з комп'ютерної безпеки вважають, що кібербезпека – це лише новий термін, який визначає саме те, чим вони займалися протягом останніх десятиліть. інший науковий погляд на сутність кібербезпеки означає наступальні дії, тобто кібербезпека відрізняється від традиційної інформаційної безпеки тим, що вона включає застосування практичних дій і засобів для атаки супротивників [2].

Основними завданнями з кіберзахисту і безпеки даних бухгалтерського обліку вважаємо введення в дію господарюючим суб'єктом комплексу організаційно-технічних заходів, спрямованих на збереження цілісності облікової та фінансової інформації. Під час розробки таких заходів повинні бути враховані технологія зберігання, оброблення та передавання інформації, моделі порушників і загроз, особливості апаратно-програмних засобів, фізичного

середовища та інші чинники [3]. Господарюючим суб'єктом може бути реалізовано декілька різних політик безпеки, які істотно відрізняються.

В наукових доробках вітчизняні вчені виокремлюють наступні заходи щодо захисту облікової інформації в контексті кібербезпеки (рис.1). Більшість, із представлених на рисунку засобів захисту інформації, можливо реалізувати у вигляді окремих програм або пакетів програм, що розширюють можливості стандартних операційних систем.



Рис.1. Засоби захисту облікової інформації

Джерело: узагальнено автором на основі [2; 3; 4]

Таким чином, в сучасних реаліях, коли використання інформаційних технологій в бухгалтерському обліку набувають глобального характеру, захист облікової інформації є невід'ємною складовою системи економічної безпеки господарюючого суб'єкта, а впровадження надійних засобів захисту облікової інформації – неодмінною умовою переходу на модель стійкого розвитку цього суб'єкта. Сутність викладеного дає підстави стверджувати, що без організації належного захисту облікової та фінансової інформації господарюючого суб'єкта неможливо забезпечити його загальну економічну безпеку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пантелєєва Н.М., Романовська Л., Романовська М. Кіберзагрози в умовах цифрової економіки. *Фінансовий простір*. 2019. № 1 (33). С. 130-139. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.1\(33\).2019.177107](https://doi.org/10.18371/fp.1(33).2019.177107).
2. Вітер С.А., Світлишин І.І. Захист інформації та попередження шахрайства у сфері облікового забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 11. С. 497-502.
3. Чех Н.О., Конопліна О.О., Шахвердян Д.С. Забезпечення інформаційної безпеки бухгалтерського обліку підприємства. *Комунальне господарство міст*. 2019. Том 2, Випуск 148. С. 111-117. DOI 10.33042/2522-1809-2019-2-148-111-117.
4. Грабчук І.Л. Організація захисту облікової інформації в умовах гібридної війни. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналіз*. 2018. Випуск 3 (41). С. 20-24. DOI: [http://dx.doi.org/10.26642/pbo-2018-3\(41\)-20-24](http://dx.doi.org/10.26642/pbo-2018-3(41)-20-24)

*Лучик С.Д.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету, м. Київ*

МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС: АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ

Малий і середній бізнес відіграє значну роль в розвитку як світової, так і національної економік. Більше за 90 відсотків усіх підприємств у світі відносяться до категорії мікро, малого та середнього бізнесу та забезпечують половину глобального ВВП. Малий і середній бізнес забезпечує 70 відсотків усіх робочих місць у світі, а його доля в мировому ВВП становить 50 відсотків [1]. Вклад суб'єктів різних видів економічної діяльності у цю цифру різниться, однак лідируючі позиції займає сфера послуг. За даними Міжнародної Організації Праці в сфері послуг на долю малого і середнього бізнесу практично в усіх країнах ОЕСР припадає більше 60% ВВП. Саме малий і середній бізнес найчастіше працевлаштовує представників тих груп, яким важко знайти роботу. Це молодь, люди старшого віку та низькокваліфіковані працівники [2].

Аналогічна ситуація в Україні. Малий та середній бізнес прямо чи опосередковано формує понад 50% національного ВВП. Частка малих підприємств в українській економіці досить стрімко зростає. Якщо в 2013-му внесок цього сегменту у ВВП становив лише 14%, то у 2020-му він забезпечив у ньому кожену четверту гривню. Водночас на суб'єктів середнього підприємництва припадає понад 27%, і ця частка відносно стабільна. Сьогодні в Україні саме середній бізнес є найбільшим роботодавцем [3].

При цьому, слід зазначити, що розвиток малого і середнього бізнесу важливий не лише для створення робочих місць та економічного зростання, а й для розвитку інновацій та конкуренції. Власники малого бізнесу не завжди можуть і готові вкладати значні кошти у навчання персоналу, новітні технології і обладнання, платити більш високу заробітну плату висококваліфікованим працівникам, тим самим забезпечуючи високу продуктивність праці та якість зайнятості. Проте сьогодні це є необхідність. Насамперед, мова йде про використання комп'ютерних і цифрових технологій. Здатність малого та середнього бізнесу виживати у дедалі більш конкурентоспроможному та глобальному середовищі значною мірою залежить від їхньої здатності отримувати доступ до інформації як ресурсу та використання новітніх технологій.

Комп'ютеризація і автоматизація малого і середнього бізнесу має два напрямки: основних бізнес-процесів (підвищення продуктивної діяльності, збільшення продажів, рівня лояльності клієнтів, підвищення прибутку в цілому);

оперативних (автоматизація рутинних щоденних завдань, сюди відноситься бухгалтерський, управлінський облік, документообіг) [4].

Звичайно, що інформаційні технології для малого і середнього бізнесу повинні мати достатній потенціал, щоб вивести цей бізнес на вищий рівень, і одночасно не бути обтяженими надлишковим функціоналом. Таким вимогам відповідають програмні продукти лінійки BAS. Вони легко налаштовуються та масштабуються під бізнес.

Основним програмним комплексом, який забезпечує автоматизацію управління малим бізнесом, є «BAS Малий бізнес». У програмі реалізоване усе найнеобхідніше для оперативного обліку, контролю, аналізу і планування на підприємствах з такими напрямками діяльності, як надання послуг (сервіс), підрядні (проектні) роботи, виробництво продукції, торгівля. Програма дозволяє готувати широкий спектр аналітичних (управлінських) звітів, які дозволяють отримувати інформацію в усіх розрізах обліку. Звіти програми налаштовуються на необхідний рівень деталізації [5]. Однак, програма «BAS Малий бізнес» не призначена для ведення бухгалтерського і податкового обліку. Ці функції забезпечує програмний комплекс «BAS Бухгалтерія». Програма «BAS Малий бізнес» забезпечує обмін даними з прикладним рішенням «BAS Бухгалтерія». Обмін здійснюється на рівні документів і довідкової інформації.

Програмний комплекс «BAS Бухгалтерія» забезпечує вирішення всіх завдань, що стоять перед бухгалтерією малого чи середнього підприємства, включно підготовку стандартної (аналітичної) і регламентованої звітності. Використовувати програму можна для автоматизації діяльності суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють будь-які види комерційної діяльності: гуртову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включаючи субкомісію), надання послуг, виробництво тощо. Програму можна використовувати для декількох компаній або приватних підприємців – як незалежних, так і працюючих у рамках одного бізнесу.

Ще одним цікавим прикладним рішенням для малого і середнього бізнесу є програма «BAS Управління торгівлею», яка також пов'язана з програмами «BAS Бухгалтерія» і «BAS Малий бізнес» механізмом обміну даними. Даний програмний комплекс дозволяє забезпечити комплексну автоматизацію бізнес процесів торговельного підприємства та вирішення бізнес-задач, пов'язаних з веденням управлінського та оперативного обліку, плануванням, контролем, управлінням продажами, маркетингом, взаємовідносинами з клієнтами [5].

Перераховані програми мають зручний гнучкий інтерфейс і доступні для швидкого опанування користувачами. Для підготовки висококваліфікованих, конкурентоспроможних фахівців для ведення оперативного, бухгалтерського, податкового і управлінського обліку на підприємствах малого і середнього бізнесу зазначені програмні комплекси пропонуються студентам при вивченні дисциплін «Інформаційні системи і технології в обліку», «Інформаційні технології управлінського обліку», «Практичний курс «Бізнес-симуляція»,

«Бухгалтерський облік в торгівлі». Прихід в бізнес-структури кадрів зі знаннями та навиками роботи з програмами лінійки BAS дозволить підняти діяльність малих і середніх підприємств на більш високий рівень, знизити витрати на підготовку та навчання як працівників, так і керівництва.

Сьогодні Україна переживає важкі часи – повномасштабні воєнні дії на її території з боку Росії. За місяць війни Україна понесла неймовірні втрати серед населення і в економіці. Загальні прямі втрати малого та середнього бізнесу за чотири тижні війни досягли \$80 млрд. Оцінка скорочення ВВП України у 2022 році внаслідок зниження ділової активності склала 21%. Частка персоналу, що скорочена на поточний момент, — 21% [6]. Проте, попри воєнний стан, бізнес в Україні, у тому числі малий і середній, намагається працювати. 16% підприємців вже перенесли повністю або частково ділову активність в інші регіони. Вважаємо, що ефективність діяльності працівників є прямим шляхом до одержання та збереження прибутку в бізнесі. Використання комп'ютерних технологій для організації віддаленої роботи працівників, налаштування комунікацій між ними та керівництвом, а, при необхідності і міжнародними партнерами, допоможе стабілізувати бізнес, отримати перемогу і відродити економіку країни

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 27 червня – День мікро, малих і середніх підприємств. ООН. URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/06/1405362>

2. Сила у малому: реалізація потенціалу малих та середніх підприємств. Міжнародна Організація Праці. URL: <https://www.ilo.org/infostories/ru-RU/Stories/Employment/SMEs#intro>

3. Хребет національної економіки. Чим живе малий і середній бізнес в Україні та як він відвойовує свою частку у національному ВВП. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/maliy-biznes-v-ukrajini-umovi-roboti-perspektivi-chim-zaroblyaye-novini-ukrajini-50203466.html>

4. Автоматизація малого бізнесу. Коли це необхідно? Ukrainian Intelligent Technology. URL: <https://uit.kiev.ua/avtomatizacija-malogo-biznesa-kogda-jeto-neobhodimo/>

5. Від малого бізнесу до великого: розвивайтесь та ставайте успішними! Спілка автоматизаторів бізнесу. URL: <https://inteltech.com.ua/uk/programy-bas-dlya-malogo-biznesu>

6. Малий та середній бізнес за місяць втратив \$80 млрд. Як підприємці працюють в умовах війни. Forbes. URL: <https://forbes.ua/news/maliy-ta-seredniy-biznes-za-misyats-vtrativ-cherez-viynu-80-mlrd-yaki-problemi-ta-ochikuvannya-pidpriemstv-25032022-5015>

РИНОК КРИПТОВАЛЮТ ЯК ІНСТРУМЕНТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Згідно з сучасною теорією портфеля, ефективні інвестиції вимагають диверсифікації у велику кількість активів різних класів і максимізація ефекту диверсифікації може бути досягнута завдяки об'єднанню абсолютно негативно корельованих активів. Ступінь, у якій актив сприяє зниженню ризику портфеля, можна розділити на три рівні: *диверсифікатор, хедж і прихисток (безпечна гавань)*. Концептуально актив є диверсифікатором, а якщо актив поводить себе як хедж проти іншого активу, коли ринок знаходиться під сильним тиском, то він служить прихистком. Він має вирішальне значення для інвестицій, тому що забезпечує кошти для захисту або збільшення капіталу, коли змушений бігти з існуючих ринків, які піддаються турбулентності. Хоча властивості інших фінансових активів були добре вивчені, увага останнім часом переключилася на **криптовалюту** як на один з інструментів фінтеху та **механізм блокчейну**, який підриває основи фінансової індустрії в усьому світі.

Лістинг криптовалют на глобальних торгових платформах та відстеження їх динаміки вказує на те, що ці інноваційні цифрові валюти були прийняті й визнані в якості інвестиційного інструменту. При такому розвитку цілком природно, що група досліджень вивчає можливості криптовалют для інвестицій, розглядаючи ефективність ринку біткоїну. *Уркхарт* одним з перших встановив докази того, що ринок біткоїну неефективний, але в більш пізній період стає все більш ефективним [1]. Інший потік досліджень вивчає взаємозв'язок між криптовалютами та іншими активами, що безпосередньо стосується життєздатності активу як компонента портфеля. *Дірберг*, дослідивши волатильність біткоїну відносно золота, долара США та фондового ринку, вважає, що біткоїн мало чим відрізняється від золота і долара США, і на нього не впливає фондовий ринок [2].

Серед всіх видів використання криптовалюти її застосування в якості інструменту спекуляції явно обумовлено високою волатильністю і бульбашками. Криптовалюта приваблює інституційних і роздрібних інвесторів через виключний рух цін, який можна використовувати для отримання легкого прибутку. Однак криптовалюта також володіє характеристиками, які відрізняються від інших фінансових активів, зокрема:

- ☞ біткоїн є ефективним інструментом хеджування, особливо на бичачому ринку, в той час як він показує перевагу диверсифікації під час ведмежого ринку [3].

☞ біткоїн вигідний для управління портфелем і ризиками, оскільки він ізольований від інших фінансових активів [4].

Дані попередніх досліджень підтверджують аргумент про те, що криптовалюта може не тільки диверсифікувати, але і хеджувати, і виступати безпечною гаванню, що має вирішальне значення для створення ефективного інвестиційного портфеля. Зокрема, результати показують, що, хоча біткоїн – як найбільш відома криптовалюта, має обмежену функцію хеджування проти валют, інші криптовалюти демонструють багатообіцяючі докази того, що вони можуть бути чимось більшим, ніж просто диверсифікатором. Зокрема, *Litecoin*, *Ripple* і *Stellar* надають достатньо доказів, щоб довести, що вони можуть бути безпечним прихистком для традиційних валют, в тому числі в той час, коли останні знаходяться в найекстремальнішому стані.

Наявність в активу властивості хеджу має вирішальне значення для максимізації ефекту диверсифікації портфеля, оскільки негативна кореляція ефективно знижує ризик портфеля. Результати, які показують, що криптовалюти залишаються механізмом хеджування, коли звичайні валюти відчують крайній стрес, наштовхують на припущення, що ці цифрові активи мають властивості, які інші фінансові активи не можуть запропонувати.

Підбиваючи підсумки з наведеного вище, резюмуємо: коли фінансовий ринок базової валюти знаходиться під сильним тиском, інвестори, які володіють валютою, яка знецінюється, можуть перенести свій капітал в певну криптовалюту, щоб захистити або навіть примножити своє багатство. Однак інвестори повинні ставитися до цієї рекомендації з великою обережністю не тільки тому, що криптовалюти надзвичайно волатильні, а й тому, що на більшості ринків закони і правила, що регулюють криптовалюти, ще не прийняті.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Bariviera, A. F. (2017, September 26). The inefficiency of Bitcoin revisited: a dynamic approach. Academia. <https://inlnk.ru/n0PLjK>
- 2.Dyhrberg, A. H. (2016, December 9). Bitcoin, gold and the dollar – A GARCH volatility analysis. Finance Research Letters. <https://inlnk.ru/Jj2vLp>
- 3.Demir, E., Gozgor, G., Lau, C. K. M., & Vigne, S. A. (2018). Does Economic Policy Uncertainty Predict the Bitcoin Returns? An Empirical Investigation. CORE. <https://core.ac.uk/download/pdf/151171469.pdf>
- 4.Dyhrberg, A. H. (2016a). Hedging capabilities of bitcoin: Is it the virtual gold? Finance Research Letters. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/129339/1/837459923.pdf>

Стратюк В.Р.,
аспірантка Інституту журналістики
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СПОСОБИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ОНЛАЙН-КОМУНІКАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДУ HR ДИРЕКТОРА КОМПАНІЇ

Сучасний глобалізований світ, який постійно змінюється, формує середовище жорсткої конкуренції, що вимагає від людей «виризнитися» з натовпу, якщо вони бажають бути помітними для споживача їх послуг з-поміж численних конкурентів на ринку аналогічних послуг [див., напр.: 1, с. 24-25; 2, с. 16]. Саме тому, компанії, які бажають мати високий рівень трудового потенціалу, спонукають найманих працівників (особливо топ-менеджерів) до створення та розвитку своїх персональних брендів (далі – ПБ). Опосередковано таким чином компанії збільшують також й цільову аудиторію власного бренду. Крім того, слід наголосити на тому, що процес створення ПБ безпосереднім чином позначається на стані економічної безпеки компанії, в якій працює топ-менеджер, який створює ПБ, а також на відповідній безпеці інших суб'єктів ринку, що є особливо актуальним питанням в умовах дії воєнного стану. З огляду на це, слід зазначити, що в умовах триваючої з 2014 року Російсько-Української війни, що негативним чином позначається на психофізіологічному стані, інформаційній безпеці багатьох членів суспільства, а також на інвестиційному кліматі держави (відповідно, й на економічній безпеці держави, суб'єктів економічної діяльності та ін.), HR директор компанії (далі – HR ДК) в силу своєї компетенції може проявити себе не лише в якості лідера (менеджера) у відповідній компанії, в котрій він працевлаштований, але й також в якості соціально відповідального лідера думок, фактична об'єктивація в соціокомунікативному просторі (шляхом побудови ПБ) якого може сприяти пришвидшенню перемоги України у війні. Оптимізуватиме такий процес стратегія узгодженого використання інструментів онлайн-комунікації (далі – ІОК) для побудови ПБ HR ДК, однак, якщо в ній будуть переважати оптимальні способи відповідного використання соціокомунікативного потенціалу означених засобів комунікації у цифровому просторі.

Основними з таких способів узгодженого використання ІОК для побудови ПБ HR ДК є наступні прийоми:

1) прийом прийнятної альтернативи комунікації. Цей прийом полягає в тому, що HR ДК може створювати певний інформаційний контент з однаковим наповненням, однак, з різними формами його відображення (наприклад, в текстовому, фото-, аудіо- чи відеоформаті) та публікувати його на різних веб-ресурсах. Так, наприклад, HR ДК може опублікувати аналітичний допис на

порталі «ЛПГА.Блоги», присвячений особливостям реалізації кадрової політики в компанії у період повномасштабної військової агресії Росії проти України в 2022 році, а також продублювати цю ж інформацію у своєму відеоблозі на відохостингу YouTube та/або на платформі Apple Podcasts. Очевидною перевагою цього прийому є те, що HR ДК у такому разі зможе охопити різні підгрупи цільової аудиторії, для яких більш прийнятною для сприйняття інформації буде інформація у вигляді тексту, відео- чи аудіоформату. При цьому HR ДК також може частково індивідуалізувати ці форми подачі інформації шляхом їх змістовного доповнення (наприклад, відеоформат такого контенту може бути доповнений додатковими графіками, ін. тематичними зображеннями, а аудіоформат – додатковими коментарями ін. HR-фахівців тощо);

2) прийом відносної автономії контенту. Зазначений прийом виявляється в тому, що HR ДК на усіх використовуваних ним ІОК продукує оригінальний контент, що не повторюється. Відповідний метод має важливе значення в умовах воєнного стану та насиченості інформаційного фону суспільства. У цьому сенсі соціально відповідальний HR ДК, як менеджер компанії та як можливий лідер думок, повинен зберігати інформаційну гігієну своєї цільової аудиторії, не перевантажуючи їх свідомість однотипною інформацією на всіх веб-ресурсах, що ним використовуються. Однак, вказане не означає, що HR ДК не може, наприклад, у відеоблозі на YouTube посилатись на власний допис у соціальній мережі Facebook, як підставу для реагування ним на певну ситуацію (дію, подію) у вигляді запису чергового випуску відеоблогу. Навпаки такий додатковий прийом інтеграції ІОК сприятиме оптимальній побудові ПБ та збільшенню його цільової аудиторії на обох веб-ресурсах;

3) прийом доповнення контенту. Цей підхід HR ДК може використовувати для «розвантаження» створеного контенту, який він продукує. Вказаний прийом є прийнятним тоді, коли інформаційний продукт в «нерозвантаженому» вигляді може бути складним для сприйняття для його доменної аудиторії в цілому, а публікація цього продукту лише в спрощеному вигляді матиме для фахівців у галузі управління людськими ресурсами вигляд профанації. Так, наприклад, частка загальної інформації, яка може вільно сприйматись частиною цільової аудиторії персонального бренду HR ДК, публікується HR ДК у мережі Facebook (так HR ДК доносить до широкої аудиторії фахову інформацію, що є важливою для суспільства чи критично важливою в контексті поточної війни, у доступній формі), а більш детальна, фахова її частина, розрахована на практикуючих фахівців у галузі управління людськими ресурсами, – у формі підкасту, викладеному на платформі SoundCloud чи на креативній платформі Patreon.

Таким чином, можемо дійти висновку, що побудова ПБ HR ДК в сучасних умовах буття українського суспільства може відігравати конструктивну соціально відповідальну роль, не обмежуючись лише бажаннями відповідного HR-фахівця закріпити свої лідируючі позиції на ринку праці. Іншими словами, лідерський потенціал HR ДК в сукупності з його професійними якостями наразі

може сприяти інформаційній, а також соціальній безпеці Українського народу, що є надзвичайно актуальним питанням в умовах триваючої війни. Вказане можна пояснити особливою соціально-економічною сутністю стратегії цілісного використання інструментів онлайн-комунікації для побудови персонального бренду HR директора компанії, зокрема: 1) поширення загальної інформації про нормативну поведінку працівників компанії, керівництва компанії, роботодавця; 2) поширення професійної інформації про найбільш ефективні методи та засоби управління людським ресурсом, фахових практичних рекомендацій для фахівців з людських ресурсів, роботодавців і працівників тощо (інформація та цінності, що транслуються цільовій аудиторії персональним брендом HR директора компанії та в результаті реалізації бізнес-стратегій, сприяють тому, що зазначена аудиторія стає менш уразливою до соціальних ризиків у сферах управління людськими ресурсами, а також праці та зайнятості, наслідком чого є сприяння непорушності їх соціальної безпеки). Отже, саме за рахунок створення та просування свого персонального бренду, як експертного бренду, HR директор компанії транслує колективній свідомості суспільства прогресивні цінності (зокрема, ринкові цінності, ідеї доброчесної, порядної поведінки на ринку тощо), поширює інформацію про ефективні практики управління людським ресурсам, пропагує високий рівень правосвідомості для працівників і роботодавців, а також підтримує глобальні тренди (екологічність буття, соціальна та юридична рівність, демократизм, транспарентність тощо [див., напр.: 3]). У зв'язку із цим, вказані обставини культивують сприятливі умови не лише для створення ПБ HR ДК, але й також для уможливлення підтримки економічно-безпечного функціонування суб'єктів економічної діяльності в державі, що стала жертвою військової агресії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Brooks A.K., Anumudu C. Identity development in personal branding instruction. *Adult Learning*. 2016. Vol. 27, № 1. P. 23-29. doi:10.1177/1045159515616968.
2. Harris L., Rae A. Building a personal brand through social networking. *Journal of Business Strategy*. 2011. Vol. 32, № 5. P. 14-21. doi:10.1108/02756661111165435.
3. Стратюк В.Р. Тренди в комунікації компанії з аудиторією за допомогою соціальних мереж. *Соціально-гуманітарний вісник*. 2020. Вип. 35. С. 44-49.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1.

СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ В НЕСТАБІЛЬНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОСИСТЕМІ

Vlasova V., Azarenkova G.

IMPORTANT CRITICAL FACTORS OF THE COMPANY'S FINANCIAL STRATEGY	6
--	---

Udoenko E., Azarenkova G.

THE MAIN MEASURES OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT IN UKRAINE	9
--	---

Амбарцян М. С., Харчук Д. М.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТІ ГРОШЕЙ ТА ЇХНЯ РОЛЬ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	12
--	----

Барабаш Л.В.

ПРІОРИТЕТИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ДО ТА ПІД ЧАС ВІЙНИ	16
--	----

Близнюк О.П., Іванюта О.М.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	18
--	----

Боднар О.А.

БАНКІВСЬКІ СИСТЕМИ СХІДНОЇ ЄВРОПИ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ	21
---	----

Болгов В.Є.

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ВІЙНИ, ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ	25
---	----

Городянська Л. В.

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АГРЕСІЇ РОСІЇ	28
---	----

Доценко О. В.,

КРЕДИТУВАННЯ ТА ЗАПОЗИЧЕННЯ В ПРОТОКОЛІ AAVE	31
--	----

Дуна Н.Г., Доценко А.В.

РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКА ВІЙНА: НОВІТНІ РИЗИКИ ДЛЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	35
---	----

Іванюта О.М., Близнюк О.П. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	37
Їжаченко В. В., Азаренкова Г.М. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ МАЛОГО БІЗНЕСУ	40
Калита О.В., Сундук Т.Ф. СУЧАСНЕ ДИСТАНЦІЙНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ	43
Карпенко Р. В. THE LAND SALE MARKET REFORM: A TEMPORAL ECONOMIC MEASURE	45
Кириленко А.О., Руда В.Г., Красножон С.В. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ	47
Кириченко А.В. ПЕНСІЙНІ ФОНДИ В НЕСТАБІЛЬНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОСИСТЕМІ	50
Левкіна Р.В., Котко Я.М., Левкін А.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМ У УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЛЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	53
Лисак Г.Г. ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ЯК СИСТЕМИ	56
Литвиненко А.В. ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ	59
Мащенко М.А. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ	62
Орехова К. В., Їжаченко В. В. РОЗВИТОК START-UP ПРОЕКТІВ	64
Орехова К. В., Марчак Д.О. ДОЦІЛЬНІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ РЕКОНСТРУКЦІЇ БУДИНКУ КУЛЬТУРИ	67
Орехова К. В., Мелікова Н. А. ІНВЕСТУВАННЯ У ТРОТУАРНУ ПЛИТКУ – КРОК У МАЙБУТНЄ	71

Петрова В.С., Варламова М.Л. МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	75
Помінова І.І. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ	79
Редзюк Є.В. ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС І ПІСЛЯ РОСІЙСЬКОЇ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ	82
Руцишин М. О. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	86
Руцишин Н. М., Козак А. Р. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ ДЕРЖАВИ	89
Сергієнко О.А., Рилов Д.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	92
Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ДОХОДІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ	95
Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О., Гарбар М.Ф. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО БАНКУ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ	97
Солоненко Ю.В. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ФІНАНСУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ГРАНТОВИХ КОШТІВ	100
Ческідова І.О., Бурковська А.В. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	103
Шкодін І.В. СТІЙКІ ФІНАНСИ ЯК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН	106

РОЗДІЛ 2.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ І ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ambarchian M. S.

MODELS FOR CORPORATE BANKRUPTCY PREDICTION 110

Амбарчян М. С., Колеснікова А. Г.

АНАЛІЗ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК
ВЕЛИКИХ РОЗДРІБНИХ МЕРЕЖ НА ОСНОВІ КРИВОЇ ЛОРЕНЦА 114

Амбарчян М. С., Павловська Х. Ю.

СVP-АНАЛІЗ: СУТНІСТЬ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ В
УПРАВЛІННІ КОРПОРАЦІЯМИ 118

Амбарчян М. С., Янковий Я. В.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ
ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА 121

Багрій К.Л.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
В УКРАЇНІ 124

Бакаляр Д.Г.

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ В ТОРГОВЕЛЬНИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ 127

Безверхий К.В.

СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ ЯК СКЛADOVA ІНТЕГРОВАНОЇ
ЗВІТНОСТІ 131

Беляєва Л.А., Бреславець А.М.

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ У СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 134

Гриліцька А.В.

РОЗВИТОК ОБЛІКУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ:
ПЕРСПЕКТИВИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН 137

Леус Д.А., Зерній О.В.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ 141

Маначинська Ю.А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АКТУАРНОГО ОБЛІКУ ПРИ ПІДГОТОВЦІВ ФАХІВЦІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ»	144
Мартишко К.Ю., Подкологна К.В., Кашина Ю.В. СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	146
Мединська Т. В., Іванян Д. Г. АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	149
Мельничук І. І. ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	152
Мірошник О.Ю., Белянінова К.О. АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	154
Мірошник О.Ю., Карпова А.П. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ОПОДАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	157
Мустеца І.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ	160
Носенко Д. В. АНАЛІЗ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ МОДЕЛЕЙ АЛОКАЦІЇ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	163
Пеняк Ю.С., Белянінова К. О. СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА ...	167
Пеняк Ю.С., Карпова А.П. ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ	170
Пеняк Ю.С., Рудь О. О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	173

Піскунов Р.О. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	176
Хомутенко В. П., Хомутенко А. В. ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ПРОВЕДЕННЯ СУДОВИХ ЕКСПЕРТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВТРАТ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВНАСЛІДОК ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ	179
Шубіна С.В., Белянінова К. О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	182
Шубіна С. В., Мірошник О. Ю., Беляєв А.С. НЕОБХІДНІСТЬ КОНКРЕТИЗАЦІЇ ПОНЯТЬ ГРОШІ, ГРОШОВІ КОШТИ ТА ГРОШОВІ ПОТОКИ	186
Шубіна С. В., Мірошник О. Ю., Рудь О. О. УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	189

РОЗДІЛ 3. ПРОФЕСІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Cherniavska I.S., Kosovtsova A.S., Fokina Yu. Yu. CURRENT PROBLEMS OF ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT	193
Cherniavska I.S., Kulibaba A.D. TO THE PROBLEM OF MANAGING TIME EFFECTIVELY	195
Cherniavska I.S., Marchak D.O. THE ESSENCE OF LEADERSHIP	197
Cherniavska I.S., Reznichenko S. Yu. THE CONCEPT OF PROFESSIONAL BURNOUT SYNDROME	199
Cherniavska I.S., Sokolova Yu.M. EFFECTIVE CONFLICT MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS	201
Khramtsova Yu.V., Kim O. PROBLEMS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION	203
Müller W., Khrystoforova O.M. THE RECONSTRUCTION OF GERMANY AFTER THE WAR - A MODEL FOR UKRAINE?	205

Naumik-Gladka K., Buriak A. PROBLEMS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF TOURISTIC SECTOR IN UKRAINE	209
Naumik-Gladka Kateryna, Mai Khaian CURRENT PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THEORY AND PRACTICE OF CONFLICT MANAGEMENT	212
Naumik-Gladka Kateryna, Palamar Sofiia PECULIARITIES OF MOTIVATION IN TOURISM	215
Semenchenko T.O. E-MAIL MARKETING AS MEANS OF MANAGING ENTERPRISE FINANCIAL SUSTAINABILITY	217
Shevchenko V. EMOTIONAL LEADERSHIP IN PERSONNEL MANAGEMENT	219
Shevchenko V., Nikitina K. CAREER GROWTH MANAGEMENT OF ENTERPRISE	221
Toranyk Zh., Shevchenko V. TRADE MARKETING IN MODERN CONDITIONS	223
Бабенко М.В., Малафєєв Т.Р., Морозова Н.Л. ПРИНЦИПИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ	226
Бочарова Н.А., Федотова І.В. КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАКУПІВЕЛЬ	231
Бугай В.З., Хапрова Д.В. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ОПЕРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	233
Гладкий В.В. ПИТАННЯ ДОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕТИКИ В АНТИКОРУПЦІЙНОМУ КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	236
Грінко А.П., Белявцева В.В. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	238
Даудова Г.В. БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	243

Іващенко М. В. РЕШОРИНГ ЯК СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	246
Кліменко О. М. РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	249
Козак К. Б. РОЛЬ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРИ РОЗРОБЦІ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	251
Куш А.О., Збиранник О.М. ПОНЯТТЯ «QUICK COMMERCE», ЯК ЧАСТИНИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДОСТАВКИ	255
Лісна І.Ф., Пивавар І.В. МОТИВАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	258
Мироненко Б. В., Козак К. Б. АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ	260
Морозова Н.Л., Вядрова І.М., Тончевська О.О. ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ЛЮДИНУ ТА СУСПІЛЬСТВО	263
Новікова Т.В., Мельник Б.О. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БІЗНЕС- ПРОЦЕСІВ	265
Павлішина Н.М. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ	269
Панкратова О.М., Червоточенко А.С., Чечеринда С.А. ІМІДЖ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ РЕПУТАЦІЇ	271
Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О. АНАЛІЗ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГОЛОВНОГО ЕЛЕМЕНТА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	274
Степаненко Н.О. РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ	276

Ткаченко С.О., Дядін А.С. ПРОТИДІЯ НЕДРУЖНІМ ПОГЛИНАННЯМ, ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	278
Топалова С.О., Червоточенко А.С., Коломацька В.В. ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: ПРІОРИТЕТ РАЦІОНАЛЬНОСТІ ЧИ ІНТУЇЦІЇ ТА САМОВПЕВНЕНOSTІ	282
Шевченко В. І., Шевченко Д.Ю. ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК СКЛАДОВА ЛІДЕРСТВА	286

РОЗДІЛ 4.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СФЕРІ ТА БІЗНЕСІ

Антонюк О. П., Хижняк І. Ю. СТРУКТУРА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ	289
Гончар К.О. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМНО- ДИНАМІЧНОГО ПІДХОДУ В ПРОГРАМНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІТІНІК ДЛЯ РОЗРОБКИ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКУ	292
Козіцька Н.О. ЗАХИСТ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ДАНИХ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	295
Лучик С.Д. МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС: АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ	298
Самчук А.А. РИНОК КРИПТОВАЛЮТ ЯК ІНСТРУМЕНТ РИЗИК- МЕНЕДЖМЕНТУ	301
Стратюк В.Р. СПОСОБИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ОНЛАЙН- КОМУНІКАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДУ HR ДИРЕКТОРА КОМПАНІЇ	303

Мережне наукове видання

**СУЧАСНИЙ СТАН,
ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ФІНАНСОВО-
КРЕДИТНИХ ТА ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ**

**Збірник тез доповідей
II Міжнародної науково-практичної конференції**

(20 травня 2022 року, м. Харків, Україна)

Матеріали подаються в авторській редакції

Формат 60×84/8. Гарнітура Таймс.
Обл.-вид. арк 22,5 Умовн. друк. арк. 37,8

Системні вимоги:
Процесор Pentium-класа; ОС Windows 7/10;
дисковод CD-ROM; Acrobat Reader 10.
Об'єм даних 3,91 Мб. Замовлення № ____/2022.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
м. Харків, 61022, майдан Свободи, 4.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК No 3367 від 13.01.2009 р.