

**ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ДЕРЖАВНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



*Збірник
студентських
наукових праць*

Випуск XXXI

Чернівці, 2022

До збірника наукових праць увійшли статті, які містять результати студентських досліджень у галузі економіки з питань організації і управління підприємствами та галузями, фінансів, банківської справи та страхування, обліку, оподаткування, особливості функціонування готельно-ресторанного бізнесу та туризму, маркетингу тощо.

Відповідальність за достовірність фактів, статистичної інформації, власних імен, цитат та інших відомостей, наданих у рукописах, несуть автори публікацій.

© ЧТЕІ ДТЕУ, 2022

Підписано до друку 23.12.2022 р.

Зміст

Міжнародна економічна діяльність

Кушнір А., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Чорновол А. О.	8
МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
Лозова М., 4 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Економіка» Наук. кер. – Кормакова І. О.	12
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ВІЙНИ	
Талалай Е., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Економіка», ОП «Міжнародна економіка» Наук. кер. – Кормакова І. О.	15
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ (НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ INDITEX)	

Фінанси, банківська справа і страхування

Андрійчук О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. – Томнюк Т. Л.	20
ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ З КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	
Беца П., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. – Томнюк Т. Л.	23
ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	
Бордіженко О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. – Томнюк Т. Л.	26
ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ	
Грабовський С., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Чорновол А. О.	29
УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
Мусурівський Д., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Чорновол А. О.	32
ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
Оліник Ю., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. – Вудвуд В. В.	36
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК СКЛАДОВА МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ	

Романюк Р. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. – Урсакий Ю. А.	39
ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДХОДІВ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	
Садова О. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Рошило В. І.	42
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	
Юркевич Д. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. – Томнюк Т. Л.	47
ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ ЯК ЗАПОРУКА ЇХ НАДІЙНОСТІ	
Якимчук П. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Чорновол А. О.	51
ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ	
Облік, аналіз і аудит	
Боднарюк Д. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Мустеца І. В.	55
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ	
Гринько О. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Рилєєв С. В.	57
МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	
Фербей Г. , 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю. А.	62
ОБЛІК ГЕНЕРАТОРІВ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	
Дмитрюк К. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю. А.	64
ОБЛІК ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Фірчук М. , 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю. А.	68
ОРГАНІЗАЦІЯ ВІЙСЬКОВОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	
Калуцький Е. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Євдощак В. І.	71
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	
Конська А. , 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю. А.	74
МЕТОДИ АНАЛІЗУ ДАНИХ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ВОЄННОГО СТАНУ	

Лаб'юк К. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Мустеца І. В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО АСПЕКТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ПІДПРИЄМСТВ	77
Мельничук А. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Мустеца І. В. ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	80
Рахмістрюк Л. , 1 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю. А. СИНТЕТИЧНИЙ ТА АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК ТОВАРІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ	83
Романюк К. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Багрій К. Л. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	87
Спіжавко П. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Багрій К. Л. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА	89
Фербей Г. , 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю. А. ВАЖЛИВІСТЬ ПРОФЕСІЇ ДАТА-АНАЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	93
Фірчук М. , 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування», Наук. кер. – Маначинська Ю. А. ОПЕРАЦІЙНА (ОНЛАЙНОВА) АНАЛІТИКА: НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ	97
Шпуганик М. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Євдошак В. І. НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ АГРАРІЇВ В УМОВАХ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ	101

Економіка, організація та управління підприємствами

Аксинті Воронка В. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. – Урсакий Ю. А. ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ	104
Бабешко М. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Гут Л. В. УДОСКОНАЛЕННЯ МОНІТОРИНГУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	108

Борисяк А., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Маркетинг», ОП «Маркетинг» Наук. кер. – Бозуленко О. Я. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	112
Іваніщак Х., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Чорновол А. О. КОРПОРАТИВНИЙ КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	116
Маленко З., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», ОП «Державні фінанси» Наук. кер. – Гут Л. В. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	119
Шамала О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. - Вудвуд В. В. ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	122
Менеджмент	
Вакарчук Т., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Багрій К. Л. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	125
Козуб О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. - Вудвуд В. В. ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	128
Максименко К., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування», ОП «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Рилєєв С. В. ЗМІСТ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ	132
Мартинюк І., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. – Урсакий Ю. А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	136
Полянко М., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. – Шупрудько Н. В. КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НОВИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ТРЕНД	139
Топор К., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Менеджмент», ОП «Менеджмент організації торгівлі» Наук. кер. – Чичун В. А. МОТИВАЦІЯ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ ЧЕРЕЗ ЇХНІ ПОТРЕБИ	143

Катеринчук С. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Готельно-ресторанна справа», ОП «Готельно-ресторанна справа» Наук. кер. – Паламарек К. В. СТАН РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ У ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	146
Кіреєв М. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Готельно-ресторанна справа», ОП «Готельно-ресторанна справа» Наук. кер. – Незвещук-Когут Т. С. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ	150
Рудніцький А. , 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Романовська А. , 1 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ Спеціальність «Готельно-ресторанна справа», ОП «Готельно-ресторанна справа» Наук. кер. – Романовська О. Л. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ГОТЕЛІВ У ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	152

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Кушнір А., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», освітня програма «Державні фінанси»

Наук. кер. – Чорновол А. О.

Стаття присвячена розкриттю сутності та значення зовнішньоекономічної діяльності. Розкрито теоретичні та методичні засади механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, визначено методи, інструменти та функції державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

The article is devoted to revealing the essence and significance of foreign economic activity. The theoretical and methodical foundations of the mechanism of regulation of foreign economic activity of enterprises are revealed, methods, tools and functions of state regulation of foreign economic activity are defined.

Актуальність даної теми полягає в тому, що впродовж останніх років в Україні відбуваються процеси, які призводять до втрат позицій на світових ринках, зменшення обсягів зовнішньої торгівлі. Переосмислення нових викликів, модернізація виробництва та зміцнення на міжнародній арені це ті стратегічні завдання, які стоять перед Україною та призведуть до підвищення продуктивності праці та створення нових високооплачуваних робочих місць та досягнення цілей сталого розвитку.

Реалізація механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності вимагає побудови концепції, яка передбачає імплементацію інтеграційного напрямку України та реалізацію стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Метою статті є обґрунтування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та вдосконалення позицій України в умовах глобалізації.

Об'єктом дослідження є процес формування та реалізації механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств спрямованого на євроінтеграцію.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти ефективного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Теоретичні та практичні аспекти щодо зовнішньоекономічної діяльності висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як І.Артеменко, І.Багрова, О.Варламова, П.Верченко, В.Власюк, О.Гетьман, В.Гончаренко, Г.Дроздова, В.Дубенець, А.Журавель, С.Кириченко, Ю.Козак, В.Маргасова, І.Мельник, Т.Осташко, Ю.Орловська, В.Петрина, Т.Полякова, В.Покровська, Н.Притула, Б.Семак, І.Свидрук, Г.Свириденко, С.Тульчинська, С.Черкасова, О. Шкурупій та ін.

Аналізуючи результати дослідження названих науковців, слід зазначити, що коло питань залишається недостатньо дослідженим. Саме тому розробка механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств є необхідним для створення умов для економічного розвитку національної економіки та посилить позиції на міжнародних ринках.

І. Ансофф наголошував на необхідності враховувати різні стратегічні варіанти розвитку при невизначеності факторів середовища, що дасть можливість здійснювати регулювання зовнішньоекономічної діяльності та розквіт стратегічного управління.

Ю. Козак розглядав сучасну системи зовнішньоекономічної діяльності та значення регіону в системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вивчаючи здобутки науковців, слід наголосити на необхідності подальшого вивчення генезису регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що дозволить зміцнити позиції на світовому ринку [2].

На основі досліджень вищевказаних науковців можна стверджувати, що зовнішньоекономічні зв'язки групуються за такими ознаками: міжнародна торгівля товарами та послугами; міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва; трудова міграція; обмін науково-технічною інформацією; будівництво господарських об'єктів спільними зусиллями [3].

Сутність зовнішньоекономічної діяльності виявляється у її потужності, як елемента розвитку країни та внесення країн до світового господарства. У результаті проведеного аналізу досліджуваної теми, можна виділити основні складові, а саме об'єкт, учасники та процес ЗЕД. Також слід розглядати ЗЕД в контексті зовнішніх ринків, а саме інформаційно-глобалізаційного, комунікаційно-мотиваційного та інституційно-організаційного підходів.

Інформаційно-глобалізаційний підхід ЗЕД базується на міжнародному поділі праці та поведінці економічних відносин світу.

Комунікаційно-мотиваційний підхід здійснюється для взаємодії всіх учасників процесу для досягнення стратегії розвитку міжнародного співробітництва з іншими країнами на основі принципів цілісність, доступність, зацікавленість, безперервність, мотивація та результат.

Інституційно-організаційний підхід являє собою систему діяльності підприємств, які здійснюються перед операціями ЗЕД та зовнішньоекономічних зв'язків.

На загальному та національному рівнях суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарювання керуються принципами, що закріплені в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4]. Що стосується міжнародних правових актів, у 1974 році ООН було підписано Міжнародний документ «Хартія економічних прав та обов'язків держав».

У даному документі зазначені принципи міжнародних відносин, а саме:

- мирне співіснування;
- суверенність держав;
- співробітництво держав;
- сумлінність виконання різного роду зобов'язань;
- розвиток науково-технічних відносин між країнами;
- національний режим.

Для України як країни, що здійснила імплементацію Угоди про асоціативне членство в Євросоюзі, доречними є принципи, що містяться в Білій книзі (1985 р.), серед них: контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони; свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання в будь-якій країні; уніфікацію технічних норм і стандартів; відкриття споживчих ринків; лібералізацію фінансових послуг; поступове відкриття ринку інформаційних послуг; створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну та промислову власність.

Отже, у сучасних умовах розвитку світового господарства відбувається стрімке зростання обсягів міжнародної та світової торгівлі, завдяки цьому розвивається зовнішньоекономічна діяльність з метою збалансованості внутрішнього ринку.

Державні органи управління залежно від призначення за допомогою методів та інструментів здійснюють державне регулювання ЗЕД підприємств. Методи регулювання ЗЕД класифікують у відповідності до таких критерій: за спрямованістю дій на економічні процеси: протекціоністські та лібералізаційні заходи; за характером впливу на економічні процеси: організаційно-правові, адміністративні та економічні заходи; за формою впливу: прямі та непрямі; за впливом на механізми здійснення ЗЕД: економічні та адміністративні; за способом здійснення: митно-тарифного та нетарифного регулювання; за пріоритетністю застосування: основні та супутні; за напрямом дії: ті, що стримують та ті, що посилюють; за масштабами покриття: комплексні та специфічні; за функціями управління: фінансові, захисні та регульовальні; за призначенням: обмежувальні та стимулюючі; за терміном дії: короткострокові та довгострокові; за глибиною втручання: системні та оперативні; за способом прояву: явні та приховані.

Але виходячи з критерій, можна зробити висновок про неоднозначність методів державного регулювання ЗЕД, які виокремлюють науковці. Методи державного регулювання ЗЕД можна визначити чотири групи:

- правові методи (розробка та дотримання норм нормативно-правової бази);
- адміністративні (заходи регульовального та обмежувального типу);
- економічні (заходи захисної, стимулюючої та ринкової дії);
- специфічні (маркетинг, інформаційні та консультаційні послуги).

Найпоширенішим інструментом державного регулювання ЗЕД є митний тариф, який складається з систематизованого переліку митних ставок. Нормативними документами, які регламентують митні тарифи, є Митний кодекс України, закони України, міжнародні угоди, а функції митної політики держави покладені на Державну митну службу. Створення умов для розвитку ЗЕД, забезпечення митної безпеки, захист митних інтересів України, збереження належного балансу між митним контролем і спрощенням законної торгівлі є основними завданнями митної служби. Державна митна служба забезпечує та здійснює контроль за дотриманням вимог законодавства з питань

митно-тарифного регулювання, розробляє проекти законів, актів Президента України та Кабінету Міністрів України, наказів Мінфіну з питань, що належать до компетенції Держмитслужби, та в установленому порядку подає їх Міністрові фінансів. Основними функціями даного органу є фіскальна функція, функція регулятора товарообміну, правова функція, статистична функція, законодавча функція, функція валютного регулювання.

Враховуючи політики різних країн та їх специфіку виокремлюють: тарифи промислово розвинених держав та тарифи країн, що розвиваються.

Елементами механізму митного тарифу є товарна класифікація об'єкта оподаткування, методи оцінки вартості оподатковуваних товарів, методи визначення країни походження товарів, процедура застосування митних ставок.

Основними принципами формування податкової політики у сфері ЗЕД, які вказують на автономність держави у встановленні, скасування податків, пільг є: доступність, стабільність, визначеність (поєднання державних та підприємницьких інтересів); принцип посилення інвестиційної активності; принцип національного експорту або заохочення імпорту; принцип дотримання територіальності при укладанні угод.

Аналіз наукових праць зарубіжних та вітчизняних науковців свідчать про потребу в розгляді методологічних та емпіричних основ формування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Наголошуємо на тому, що державне регулювання в Україні відбувається неефективно, адже в країні не використовується сучасна методологія формування моделі державного регулювання. Причиною даного явища є те, що обирається класична наукова раціональність, не використовується стратегічний підхід до регулювання, що певною мірою стримує вимоги суспільства щодо розвитку соціальної та економічної сфери діяльності. Це підкреслює актуальність нових підходів щодо формування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ефективність механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств полягає в взаємозв'язку та взаємного впливу регуляторів, а не їх кількості. Необхідно зосередитися на розробці таких підходів, які б впливали на вибір споживачів товарів, соціально-економічні інтереси держави. Сучасний методологічний апарат орієнтований на ефективну модель зовнішньоекономічного співробітництва. Перехід до більш сучасної стратегії відображає вже інші практичні аспекти щодо розвитку ефективного зовнішньоекономічного співробітництва, а саме, аспекти виробничо-інвестиційного клімату, використання економічних зон та інтеграційним напрямом.

Дискусійним питанням перш за все є визначення мети, принципів, інструментів та напрямів формування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що немає системного підходу реалізації стратегічних цілей національної економіки.

Основним моментом у формуванні механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства є визначення предмета дослідження, оскільки дана методика взаємопов'язана з об'єктом та суб'єктом дослідження.

Отже, враховуючи сучасні методологічні підходи, визначаємо, що основною складовою, яка потребує методологічного забезпечення є механізм реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Основними методологічними завданнями формування ефективного механізму регулювання ЗЕД підприємств є: визначити цілі та визначити їх послідовність; визначити механізми та інструменти для досягнення цілей; сформувати цілі за методом синергії; визначити мотиваційні механізми досягнення цілей; інформаційне забезпечення цілей.

Механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства носить системний характер, а саме: механізм є відкритим, нелінійним, проблемним та не пропорційним впливу.

Проаналізувавши сучасний стан економіки України, можна з впевненістю сказати, що Україна перебуває в затяжній кризі, причинами є спадок від минулої адміністративно-командної системи, неефективний механізм державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю та економікою в цілому. Саме асиметрія в розвитку регіонів, політична напруженість, дисбаланс свідчать про потребу нових інноваційних підходів механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Методологічне направлення для проведення системного аналізу механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства представляється наступними послідовними етапами:

- класифікація та систематизація методів державного регулювання ЗЕД;
- інтерпретація системи зовнішньоекономічних відносин;
- вибір форм і способів дослідження системи державного регулювання;
- методика застосування системного аналізу.

Саме такий системний аналіз дає можливість проведення якісного аналізу та сприяє кожному наступному кроку для реалізації моделі механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Але диверсифікація ієрархії зв'язків між різними державами, галузями, сферами, регіонами стає проблемою для реалізації даного процесу, тому встановлення зв'язків між учасниками є досить актуальним на даному етапі.

Таким чином, в основі ефекту синергії лежить мета та завдання механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що забезпечить поетапний перехід від лінійного планування до ефективного програмування в державному регулюванні. Насамперед механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства контролювати та використовувати методологічні підходи, які ефективно вплинуть на рішення і представлення питань. Отже, найбільш ефективним напрямом системних досліджень є використання системно-синергетичного підходу щодо реалізації механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Результативність механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від алгоритму системного аналізу, а саме з наступних етапів: концептуальне визначення механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності; взаємозв'язок між складовими елементами системи; отримання синергетичного ефекту; стійкість функціонування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

При визначенні ключових елементів механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства є дотримання послідовності дій та деталізацію відповідного процесу.

Розглянемо стадії системного дослідження, найважливішими етапами якого є: попереднє дослідження функціонального компонента; декомпозиція задач та елементів; структурний аналіз компонентів; оцінка внутрішніх та зовнішніх компонентів; експертиза функціонального компонента; прогноз результатів; оцінка ефективного функціонального компонента; вибір оптимального варіанту; внесення змін у систему державного регулювання.

Основними видами синергії, які сприяють раціональному використанню ресурсів держави та суб'єктів механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств є:

- синергія цілей для держави й суб'єктів господарювання;
- синергія розвитку конкурентоспроможності підприємств;
- синергія держави та суспільства.

Отже стратегічною перевагою, яка виникає при раціональному використанні заходів та позитивний ефект від дії конкретного інструмента механізму, представляє синергія в механізмі регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка залежить від взаємозв'язку та взаємодоповнення. Системно-синергетичний підхід дає можливість проаналізувати взаємодію методів, інструментів та засобів механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Вітко Ю. Д. Морфологічний аналіз сутності поняття зовнішньоекономічна діяльність підприємств. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2016. № 249. С. 101–109.
2. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство регіон : монографія / Ю.Г. Козак ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
3. Почерніна Н. В. Інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності на макрорівні. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 3. С.159–162.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12/page> (дата звернення: 12.02.2021).

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ВІЙНИ

Лозова М., 4 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Економіка»

Наук. кер. – Кормакова І. О.

У статті розглядаються проблеми, перспективи, особливості організації зовнішньоекономічної діяльності за оновленими принципами та стандартами під впливом війни. Було розкрито сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, також зазначено негативні та позитивні зміни експорту товарів.

The article examines the problems, prospects, peculiarities of the organization according to updated principles and standards in the activities of enterprises under the influence of the war. The essence of the foreign economic activity of Ukrainian enterprises was revealed, and the negative and positive changes in the export of goods were also affected.

Актуальність теми полягає в тому, що в умовах сьогодення, війна проти України приносить багато змін для підприємств, які займаються зовнішньою торгівлею, адже вони повинні не тільки оперативно переходити на нові правила в обслуговуванні діючих контрактів, але й уважно вивчити умови і ризики для укладання нових договорів.

Метою статті є обґрунтування змін у роботі організацій зовнішньоекономічної діяльності в умовах війни.

Об'єктом дослідження є формування процесів зовнішньоекономічної діяльності під впливом воєнного часу.

Предметом дослідження є зовнішньоекономічні чинники, умови та ризики для підприємств ЗЕД в умовах війни.

Багато вчених присвятили увагу дослідженню діяльності зовнішньої економіки підприємств, наприклад, О. Амоші, Ф.Бутинця, В. Бойка, П. Гайдуцького, В. Гейця, С.Дем'яненка, А. Кандиби, В. Топіхи.

Основними бар'єрами, які заважають малому та середньому бізнесу вийти на іноземні ринки, є нестача фінансових ресурсів (29%), профільних знань (27%) та брак виробничих потужностей (12%) [1].

Крім цього, у рамках дослідження підприємці виділили як найбільш перспективний бестселер України у світі, що матиме найбільший попит на міжнародній арені ІТ-послуги (49%) [1].

Серед інших потенційних українських бестселерів назвали: український дизайнерський одяг (28%), крафтові продукти (26%) та прикраси, у тому числі ювелірні (23%) [1].

Наразі українські підприємці найбільше продають свої товари та послуги на ринки США (30%), Польщі (27%), Німеччини (13%), Великої Британії (10%), Литви (10%) та Канади (10%) [1].

Серед найбільш пріоритетних ринків, які український бізнес розглядає для подальшого розширення географії продажів такі країни [1]:

- Польща (61%),
- Болгарія (13%),
- Велика Британія (13%),
- Італія (11%),
- Молдова (11%).

Розглянемо зміни у зовнішньоекономічній діяльності [2]:

1. Спільний транзит

30 серпня 2022 року Україна приєдналась до Конвенції про процедуру спільного транзиту (надалі – Конвенція), яка набула чинності вже 1 жовтня цього року. Це надасть змогу українським компаніям здійснювати транзитовання товарів територіями країн Європейського Союзу, країн Європейської асоціації вільної торгівлі та інших країн-учасниць Конвенції без обов'язку оформити товари в транзит у кожній із них.

Трейдери, після отримання передбачених Конвенцією транзитних спрощень, зможуть розпочати або завершити транзит товарів на своєму об'єкті, а також використовувати загальну фінансову гарантію.

Такі нововведення – послідовне виконання Україною своїх зобов'язань перед Європейським Союзом за Угодою про асоціацію.

2. Спрощення порядку ввезення гуманітарної допомоги

У зв'язку із повномасштабним вторгненням, Кабінет Міністрів України постановою від 01.03.2022 р. № 174 значно спростив процедуру ввезення гуманітарної допомоги.

Волонтерам не потрібно попередньо отримувати рішення про визнання більшості товарів гуманітарною допомогою. Для ввезення вантажу як гуманітарної допомоги потрібна лише декларація, яка подається або водієм у місці перетину, або в електронній формі.

Спрощено також ввезення товарів подвійного та військового призначення, зокрема: радіостанцій, БПЛА, біноклів, монокулярів, коліматорних та оптичних прицілів, тепловізорів, приладів нічного бачення.

Окрім цього, повністю звільнено від додаткового експортного контролю каски та бронежилети, що ввозяться як гуманітарна допомога.

3. Банківська система і валютний нагляд

Національний банк України постановою від 24.02.2022 № 18 врегулював роботу банківської системи на час війни, зокрема:

- суттєво обмежив транскордонні перекази валютних цінностей з України;
- для купівлі валюти зафіксував офіційний курс гривні до іноземних валют;
- зменшив граничні строки розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів.

Обмеження транскордонних переказів валютних цінностей не поширювались на купівлю товарів критичного імпорту.

4. «Митний безвіз»

Поряд із запровадженням спільного транзиту, компанії, що не мали можливості отримати статус АЕО-С (через невідповідність критерію стійкого фінансового стану) зможуть скористатись окремими видами митних спрощень.

Як приклад, «отримання/відправлення за місцезнаходженням», дасть змогу «замитнювати»/«розмитнювати» вантажі у себе на об'єкті без пред'явлення товару митниці, навіть без статусу АЕО-С.

5. Транспортний безвіз

29 червня 2022 року Україна та Європейський Союз уклали угоду, яка відома в народі, як «транспортний безвіз». Вона тимчасово скасовує вимогу отримання дозволу на вантажоперевезення, яке здійснюється в країні ЄС та з перетином їх кордонів й обов'язок наявності у водіїв міжнародного посвідчення водія.

6. Оновлення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності

Відповідний *Проект Закону про Митний тариф України* пропонує:

- зміну класифікації певних видів товарів шляхом згрупування декількох кодів товарів в один та навпаки – шляхом розподілу одного коду товару в декілька;
- виключення кодів товарів, що мають невеликий обсяг у міжнародній торгівлі;
- доповнення переліку кодами товарів, які почали вироблятися після 2017 року.

Варто зазначити, що ставки мит залишаються незмінними.

7. Зміни до процедури декларування

Вже з 1 жовтня 2022 року товари зі схожими можна групувати під одним кодом. Така можливість забезпечуватиметься за умови, що цьому коду відповідає найбільша ставка мита у межах однієї товарної позиції. Новим у сфері регулювання митних відносин є те, що декларування за такою спрощеною процедурою поширюється не лише на імпорт, а й на експорт.

Законодавець не встановлює обмежень щодо кількості товарів, згрупованих під одним кодом, однак накладає заборону на застосування спрощеного декларування щодо окремих видів товарів (підакцизних товарів; товарів, до яких застосовуються різні ставки ПДВ; товарів, на які встановлені кількісні обмеження імпорту/експорту або ж особливі види мита).

8. Зміни до переліку товарів, вивіз яких заборонений або обмежений

29 грудня 2021 року Кабінет Міністрів України своєю Постановою № 1424 затвердив Обсяги квот товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню (надалі за текстом — Обсяги) та Перелік товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню (надалі за текстом – Перелік), які з моменту введення на території України воєнного стану зазнавали численних змін (здебільшого доповнювались все новими видами товарів).

Станом на сьогодні, з території України повністю заборонено експортувати:

- срібло;
- золото;
- рідке паливо (мазут);
- природний газ українського походження;
- гречку;
- споживчу сіль.

Встановлено обмеження на експорт відходів або брухту дорогоцінних металів й антрациту, кам'яного вугілля та брикетів, котунів, аналогічних видів твердого палива одержаних з нього.

Обов'язковим є отримання ліцензії на експорт:

- м'яса та яєць курей;
- великої рогатої худоби та її м'яса;
- окремих видів м'ясних продуктів;
- проса;
- цукру;
- вівса;
- жита;
- окремих видів мінеральних, хімічних добрив.

9. Тарифна лібералізація

24 травня 2022 р. Рада Європейського Союзу ухвалила Регламент, що встановлює тимчасові (на 1 рік) поступки Україні в сфері торгівлі. Ним Європейський Союз в односторонньому порядку призупинив застосування:

- ввізного мита на товари, в тому числі промислові та с/г товари;
- тарифних квот на товари українського походження;
- системи вхідних цін на українські фрукти та овочі;
- антидемпінгових та спеціальних заходів.

10. Заборона торгівлі з російською федерацією

Ще 30 грудня 2015 року уряд постановою № 1147 заборонив ввезення на митну територію України певних видів товарів, що походять з російської федерації – тих, які були повністю вироблені або піддані достатній переробці на її території. А 9 квітня 2022 року Кабінет Міністрів України постановою № 426 вже заборонив ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту товарів з країни-агресора (не тільки тих, що походять з рф). Винятки становлять товари, які до 24 лютого 2022 року ввезені з рф або переміщені її територією транзитом (у т. ч. товари походженням з третіх країн).

27 вересня 2022 року Кабінет Міністрів України постановою № 1076 заборонив вивезення товарів з України за зовнішньоекономічними контрактами, торговельною або країною призначення яких є російська федерація, тобто на її митну територію.

Враховуючи вище наведене, зазначимо що у березні 2022 року експорт українських товарів скоротився вдвічі, імпорт – більш, ніж втричі. Особливо постраждав вивіз металів та сільськогосподарської продукції, в той же час обсяг експорту низки товарів з глибокою переробкою практично не змінився порівняно з довоєнним часом [4].

Обсяг експорту України в березні склав 5,97 млн тонн на суму 2,7 млрд доларів. Тоді як у лютому держава експортувала 13,1 млн тонн товарів вартістю 5,3 млрд доларів. Наразі головними в експорті є руди, кукурудза, феросплави та олія [3].

Істотно скоротився експорт металу. Зокрема, експорт плоского прокату впав майже 10 разів - з 437 тисяч тонн у лютому до 47 тисяч тонн у березні. За деякими позиціями металургії експорт не здійснювався взагалі. Це пов'язано, в першу чергу, з фізичним руйнуванням металургійних об'єктів та зупинкою виробництва [3].

Протягом березня Україна експортувала 1,1 млн тонн кукурудзи, 309 тисяч тонн пшениці, 118 тисяч тонн соняшникової олії, 40 тисяч тонн соєвих бобів. Це в 4 рази менше, ніж в лютому [4].

Одночасно через російське вторгнення значних втрат зазнав імпорт України. Якщо в лютому держава імпортувала 5 млн тонн товарів на суму 5,9 млрд доларів, то в березні – 1,6 млн тонн вартістю 1,8 млрд доларів. Сьогодні найважливішими статтями імпорту до України є газ, нафта, нафтопродукти та вугілля [3].

Отже, враховуючи вище сказане, можемо зробити висновок, що в умовах війни з'явилося багато обмежень в зовнішній економічній діяльності підприємств, але й з'явилися зміни, які покращують бізнес.

Наразі, ворог цілеспрямовано підриває економіку нашої держави, шляхом блокування вітчизняного експорту. До того ж окупанти атакують металургійні підприємства та сільськогосподарську інфраструктуру, щоб завадити відновленню наших можливостей у майбутньому. Тому держава робить все можливе для того, щоб кожна компанія, змогла оперативно включитися в роботу та працювати за новими стандартами.

Список використаних джерел:

1. Жарикова А. Бізнес під час війни: скільки підприємців почали працювати "на закордон". *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/27/691914/>. (27.09.2022).
2. Асоціація правників України. URL: <https://2022.uba.ua/news/zminy-u-sferi-zed-pid-chas-vijny-vid-valyutnyh-obmezhen-do-zminy-proczesu-deklaruvannya-tovariv/> (дата звернення: 15.11.2022).
3. Дебет-кредит. URL: <https://news.dtki.ua/state/zed/75646-shho-vidbuvajetsya-zi-zed-pid-cas-viini-dani-vid-minekonomiki> (дата звернення: 19.11.2022).
4. Таслицький Г. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в період запровадження воєнного стану. *Юридична газета онлайн*. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/regulyuvannya-zovnishnoekonomichnoyi-diyalnosti-v-period-zaprovadzhennya-voennogo-stanu.html> (дата звернення: 27.11.2022).

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ (НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ INDITEX)

Талалай Е., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Економіка», освітня програма «Міжнародна економіка»

Наук. кер. – Кормакова І. О.

Стаття присвячена розкриттю сутності та значення управління конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку. Розкрито основні чинники та переваги управління конкурентоспроможністю, а також охарактеризовано перспективи, які має забезпечити управління конкурентоспроможністю підприємства.

The article is devoted to the disclosure of the essence and importance of management of the competitiveness of the enterprise on the international market. The main factors and advantages of management of the competitiveness are revealed and the prospects that should provide of management of the competitiveness are described.

Актуальність даної теми полягає в тому, що управління конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку відіграє важливу роль у розвитку підприємства в сучасному світі в умовах динамічності та високого рівня конкуренції. Конкуренція зобов'язує підприємства створювати конкурентоспроможну продукцію або надавати конкурентоспроможну послугу. Рівень конкурентоспроможності є необхідним чинником формування стратегій розвитку підприємства у сучасній економіці.

Метою статті є обґрунтування необхідності управління конкурентоспроможністю та його переваг для підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління та створення конкурентних переваг для підприємства на прикладі компанії Inditex.

Предметом дослідження є чинники, умови та механізми забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю компанії Inditex на міжнародному ринку.

Значний внесок у розвиток управління конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку зробили дослідження таких вчених: : О. А. Алексєєва, Б. М. Андрушків, Н. В. Валінкевич, І. Ф. Варга, М. І. Іванова, Н. В. Кузнєцова, О. І. Маслак, Б. В. Погріщук, Р. А. Фатхутдінов, А. А. Мазаракі, К. Р. Макконнел, С. Л. Брю, П. С. Зав'ялов, Б. А. Райзберг, Н. І. Перцовський та ін.

Сучасний світовий ринок характеризується динамічністю, складністю та високим рівнем конкуренції між підприємствами, що виходячи на ринок, прагнуть просувати власну продукцію.

Досягнення конкурентних переваг на міжнародному ринку вимагає від підприємства ефективного управління конкурентоспроможністю, а саме здатність підприємства функціонувати в конкурентному середовищі таким чином, щоб приваблювати, заохочувати й зберігати споживачів своєї продукції.

Розвиток підприємства має здійснюватися так, щоб усі зміни, що відбуваються в управлінській діяльності, давали змогу зберігати, покращувати рентабельність і конкурентоспроможність, відповідаючи розвитку підприємства. Реалізація такого напрямку, як управління конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку, повинна включати такі сфери [3]:

- цінову політику конкурентоздатності продукції;
- інвестиційну політику держави щодо випуску продукції;
- оподаткування підприємств, що випускають конкурентоспроможну продукцію;
- кредитну політику держави;
- регулювання імпорту продукції;
- забезпечення єдності розвитку техніки, економіки, управління та технології;
- вивчення діяльності конкурентів задля вдосконалення аналогічних товарів;
- безпосередній вплив на споживача через надання грошового кредиту;
- інформаційне забезпечення управлінських процесів;
- оцінювання масштабів та стабільності ринку.

На рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства впливають дві групи чинників: зовнішні та внутрішні, які створюють конкурентне середовище.

Чинники зовнішнього середовища поділяються на три групи: світової економіки, макроекономічні та галузеві.

Чинники світової економіки: кон'юнктура світових ринків, міжнародний розподіл праці, динаміка валютних курсів, міжнародні угоди у сфері зовнішньої торгівлі.

Макроекономічні чинники, які належать до зовнішнього середовища, – це нормативно-правове регулювання ринку; митна політика держави; фіскальна політика держави; репутація країни на міжнародному ринку; участь держави у торговельних об'єднаннях; коливання валютних курсів; довгострокові програми розвитку секторів економіки; рівень розвитку інфраструктури; рівень доходів населення; рівень конкуренції на ринку; попит на продукцію; ціна товару чи послуги[6].

Галузеві чинники – галузеві програми розвитку промисловості та їх взаємозв'язок із програмами розвитку суміжних галузей; ефективність функціонування галузевих професійних об'єднань; запровадження і підтримка грантових програм за сприяння міжнародних фондів і професійних галузевих об'єднань; стимулювання запровадження інтеграційних формувань; діяльність промисловості у вищих органах державної влади; наявність стимулів для розвитку підприємств промисловості; інвестиційна привабливість галузі.

Випуск конкурентоспроможної продукції повинен забезпечуватись підприємством на основі високої якості, що відповідає міжнародним стандартам, інноваційних технологій та високотехнологічного виробництва, високого рівня інвестиційної привабливості. Тому управління конкурентоспроможністю підприємства визначається конкурентними перевагами, що впливають на його рівень у міжнародному суперництві.

Конкурентні переваги підприємства вимагають постійного безперервного покращення, адже багато конкурентних переваг можна просто скопіювати. Тільки працюючи над досягненням нових методів та засобів у формуванні всього ланцюжка процесу від виробництва до використання та управління ним, можна отримати результат, такий як створення нових та більш ефективних конкурентних переваг в управлінні конкурентоспроможністю підприємства.

Посилення конкурентних переваг підприємства на ринку залежить від належного рівня системи управління та стратегічної політики, тому ефективне планування економічного розвитку допомагає сконцентрувати всю енергію та ресурси підприємства на досягненні мети, адже за відсутності належного планування на підприємстві виникатимуть проблеми неефективного використання ресурсного потенціалу та наявних можливостей.

Науковець Р. Є. Мансуров вважає, що управління конкурентоспроможністю підприємства – діяльність, спрямована на формування ряду управлінських рішень, які, відповідно, повинні бути спрямовані на протистояння можливим зовнішнім впливам для досягнення лідерства відповідно до поставлених стратегічних завдань [1].

У загальному розумінні управління конкурентоспроможністю підприємства – це цілеспрямований вплив на чинники і умови, які формують конкурентоспроможність підприємства в існуючому конкурентному середовищі [2].

На сьогодні багато провідних компаній світу зосереджені над досягненням конкурентних переваг в управлінні конкурентоспроможністю на міжнародному ринку. Наприклад, одна з найбільших в світі виробників одягу іспанська компанія Inditex, що об'єднала більше 100 магазинів більш ніж в 4000 містах в 84 країнах і є світовим лідером понад сотні компаній.

Виробничий процес зазвичай у більшості компаній, що спеціалізуються на виробництві одягу починається з ідей дизайнерів та майстерні. Ідею та дизайн нової колекції планують приблизно за рік до її виходу. Використанням протилежного підходу, а саме стартовою ланкою якого є відвідувачі магазинів, характеризується компанія Inditex. Менеджери підприємства постійно слідкують за попитом покупців, а саме які позиції найбільше продаються. Отримані дані двічі на тиждень відправляють трьом сотням дизайнерів бренду, які аналізують інформацію та розробляють новий товар. Таким чином компанія за рік виробляє приблизно 12 тисяч моделей одягу щорічно, в той час як конкуренти 2-4 тисячі. Це дозволяє значно мінімізувати ризик не продати товар, адже бренд одягу пропонує те, на що є попит, те що бажають покупці.

Такий підхід до виробничого процесу належить Амансіо Ортезі, а саме давати покупцям те, чого вони хочуть, і робити це досить швидко, щоб задовольнити їхні бажання та вимоги, а також реалізовувати товар за привабливою ціною, щоб збільшити частоту покупок.

Вивчення ключових факторів успіху функціонування та розвитку корпорації Inditex дозволяє виокремити такі особливості її управління конкурентоспроможністю на міжнародному ринку[5]:

- 1) швидкість – виготовлення і постачання продукту на полиці магазинів швидше за конкурентів; створення такої моди, що підлягає постійному оновленню; вироблення саме тих товарів, яких покупці хочуть отримати вже сьогодні; першокласний імідж і торгові точки, розташовані в кращих місцях;
- 2) орієнтація на клієнта – покупець завжди знаходиться в центрі уваги: в період створення нових моделей, дизайну магазинів, оновлення логістичної системи тощо.
- 3) контроль виробничої мережі – пріоритетним є власне виробництво
- 4) швидка логістика: логістичний центр в одному з головних розподільних центрів побудований рівновіддалено від 14 великих фабрик.
- 5) концепція зворотного зв'язку, добре налагоджений між магазинами, які електронними засобами пов'язані з штаб-квартирою компанії;
- 6) постійні інновації – виступають основою конкурентоспроможності;
- 7) активне залучення до вирішення соціальних та екологічних проблем як в окремих регіонах так і в планетарному масштабі.

Для успішного управління конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку потрібно приділяти значну увагу якості, а саме якості товару, що продається або якості послуг, що надаються. Цією сферою в компанії Inditex займається система управління якістю, яка є складовою загальної системи управління в організації.

Для компанії Inditex важливо встановити єдність мети та напрямів діяльності організації. З цією метою створено внутрішнє середовище підприємства, в якому працівники повністю залучені до виконання завдань організації. Важливим елементом цього середовища є забезпечення атмосфери, яка сприяє розкриттю творчих можливостей співробітників, визнання і заохочення вкладу людей. Керівництво має створювати таку політику та стратегічну діяльність, яка буде враховувати важливі цінності, наприклад, якість товару, створювати можливості та ресурси для навчання та підвищення кваліфікації співробітників.

Загалом процес управління конкурентоспроможністю підприємства повинен охоплювати усі сфери діяльності підприємства з метою формування стійких позицій на ринку. Основою ефективного управління є досконалість організаційно-економічного механізму функціонування підприємства, що залежить від кількості та величини підрозділів, організаційної побудови, виробничого процесу, інновацій, стилю управління, планування та організації діяльності підприємства.

Процес ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства повинен включати етапи [4]:

1. Моніторинг конкурентного ринку.
2. Оцінка конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів.
3. Визначення місії та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку.
4. План реалізації стратегії, визначення методів та засобів для вирішення поставлених цілей.
5. Оцінка і контроль реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства.

За сучасних умов підвищення глобальної нестабільності підприємства зацікавлені у збільшенні рівня передбачуваності процесу розвитку суспільства та економіки, інституційного середовища, досягнення політичної та економічної стабільності від локального до глобального рівнів, стійкого розвитку соціально-трудових відносин, відсутності соціальних конфліктів та економічних криз, що необхідно для ефективної діяльності. Тому великого значення набуває формування на рівні сучасних суб'єктів господарювання стратегії корпоративної соціальної відповідальності підприємств, що забезпечуватиме їх сталий розвиток.

Впровадження та дотримання принципів соціальної відповідальності в діяльність компанії Inditex є як соціальною, так і економічно обґрунтованою необхідністю, що дозволяє досягати наступних результатів:

➤ Покращення результатів комерційної діяльності через підвищення продуктивності праці і ефективності виробництва, активізації інноваційної діяльності, удосконалення системи управління фінансовими і нефінансовими ризиками та ін.

➤ Підвищення рівня репутації та іміджу компанії Inditex. Репутація обумовлена такими нематеріальними активами, як надійність, довіра, якість, добропорядні відносини і прозорість. В результаті реалізації соціально значущих програм до компаній істотно підвищується довіра і формується позитивна думка серед цільової аудиторії, що призводить до розширення частки ринку, збільшення лояльності існуючих і залучення нових споживачів продукції.

➤ Зміцнення ділових відносин компанії Inditex із партнерами по бізнесу. Все частіше ділові взаємовідносини будуються на довгостроковому ґрунті з соціально успішними компаніями. Як наслідок, відбувається розширення можливостей укладення більш вигідних контрактів з діловими партнерами та постачальниками ресурсів.

➤ Забезпечення стійких партнерських відносин з регіональними органами, місцевими громадами, профспілками, громадськими інститутами, ЗМІ, шляхом впровадження кращих практик, які демонструють високу громадянську і соціальну відповідальність перед державою і суспільством.

➤ Сприяння підвищенню можливостей щодо залучення і утримання кваліфікованих кадрів в умовах їх гострого дефіциту.

Соціальна відповідальність для бренду Inditex є важливим фактором мотивації співробітників і залучення висококваліфікованих фахівців. В результаті реалізації внутрішньої соціальної відповідальності відбувається поліпшення людських відносин і продуктивності працівників, значно зростає рівень компетентності та професіоналізму співробітників компанії, підвищується продуктивність праці. Формування навколо підприємства зони соціального благополуччя через соціальні проекти, які надалі все більше привертають увагу засобів масової інформації.

Висновки. Правильно вибудована стратегія щодо реалізації таких проектів і висвітлення їх перед спільнотою, може виступити як досить вагома підтримка бізнесу і принести більший економічний і комунікаційний ефект, ніж стандартні загальнозовживані заходи.

Отже, для досягнення конкурентних переваг на міжнародному ринку потрібно створити ефективну систему управління конкурентоспроможністю підприємства. Це дасть можливість підприємству функціонувати в конкурентному середовищі таким чином, щоб приваблювати, заохочувати й зберігати споживачів своєї продукції. Конкурентні переваги підприємства вимагають постійного безперервного покращення, що залежить від належного рівня системи управління та стратегічної політики.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
2. Михайленко О. В., Орлова К. Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Випуск 13(2). С. 114-117.

3. Мазаракі А. А., Пшеслінський Д. М., Смолін І. В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.
4. Борисюк І.О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2012. № 33. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/409>.
5. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 4 (51). С. 183–188.
6. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 4. С. 155–163.
7. Мазаракі А. А., Пшеслінський Д. М., Смолін І. В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.
8. Михайленко О. В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Випуск 13(2). С. 114-117.
9. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія : монографія. Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. 352 с
10. Радченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене. Львів : Новий світ-2000, 2013. 272 с.
11. Lee J. The model of fast fashion industry: a case survey of «Inditex». *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 430-436.

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ З КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Андрійчук О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ
Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Наук. кер. – Томнюк Т. Л.

У статті розкрито основні аспекти організації казначейського обслуговування місцевих бюджетів, проаналізовано касове виконання місцевих бюджетів Чернівецької області, обґрунтовано шляхи вдосконалення механізму системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів, розглянуто зарубіжний досвід, проблематику та запропоновано шляхи покращення державного контролю в системі Казначейства за використанням коштів місцевих бюджетів.

The article reveals the main aspects of the organization of the treasury service of local budgets, analyzes the cash execution of local budgets of the Chernivtsi region, substantiates the ways of improving the mechanism of the treasury service system of local budgets, considers foreign experience, issues, and proposes ways to improve state control in the Treasury system over the use of local budget funds.

Актуальність теми. Державна казначейська служба України є одним із головних фінансових агентів, який здійснює функцію виконання бюджету. Питання прозорості бюджетного процесу, ефективності використання наявних фінансових ресурсів та цільового спрямування бюджетних коштів місцевих бюджетів набувають особливої актуальності в умовах запровадження нових норм бюджетного законодавства, які сприяють більш ефективному використанню коштів бюджетів на виконання власних повноважень органами місцевої влади.

Метою даної статті є дослідження механізму організації казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

Об'єктом є процес, в якому місцеві бюджети виступають як середовище функціонування системи їх казначейського обслуговування.

Предметом дослідження є відносини, які виникають в процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження стану та тенденцій касового виконання бюджету відображені у працях багатьох науковців: К. Огданського, П. Петрашко, В. Стоян, Н. Сушко, О. Чечуліної, С. Юрій, С. Булгакової, Л. Єрмоленко, Є. Галушка, Й. Хижник, О. Даневич, О. Охрімівського, Д. Ротар, К. Павлюк, М. Мельник, Л. Гуцаленко, Р. Макуцького, О. Кіреєва, М. Мац та інших. Однак у сучасних умовах питання покращення організації казначейського обслуговування місцевих бюджетів потребують дослідження.

Виконання бюджету – це одна зі стадій бюджетного процесу, яка полягає в отриманні запланованих доходів і здійсненні передбачених видатків. При виконанні державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейська форма обслуговування бюджетних коштів. Державна казначейська служба України, діяльність якої спрямовується і координується через Міністра фінансів України, забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України. В органах Казначейства бюджетним установам відкриваються рахунки у встановленому законодавством порядку.

Найважливіша характеристика казначейської системи обслуговування бюджету та її відмінність від банківської системи полягає в тому, що казначейство концентрує в єдиній системі два потоки грошових коштів, які виникають у процесі виконання бюджету. Окрім того, казначейська система передбачає здійснення функцій контролю за цільовим спрямуванням коштів державного бюджету та управління наявними коштами, які консолідуються на єдиному казначейському рахунку.

Казначейське обслуговування є системою контролю і системою, яка здійснює платежі. Для забезпечення органів місцевого самоврядування моніторингом і контролем за виконанням усіх трансакцій з коштами місцевих бюджетів в Україні впроваджено казначейську систему обслуговування місцевих бюджетів органами Державного казначейства [3].

Основним завданням органів Державної казначейської служби України в процесі обслуговування місцевих бюджетів є сприяння виконанню бюджетної політики місцевого самоврядування та здійсненню ефективного управління коштами місцевих бюджетів. Це завдання

має бути реалізоване через створення оптимальної системи оперативного управління місцевими фінансами і забезпечення своєчасних розрахунків за зобов'язаннями місцевих органів влади та розв'язання проблеми короткострокової незбалансованості місцевих бюджетів.

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів здійснюється територіальними органами Державної казначейської служби України і передбачає здійснення:

- операцій з коштами місцевих бюджетів;
- розрахунково-касового обслуговування розпорядників коштів місцевих бюджетів;
- контролю бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийнятті зобов'язань та проведенні платежів;
- бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання місцевих бюджетів.

Державна казначейська служба України веде облік усіх надходжень, що належать місцевим бюджетам, та за поданням органів, що контролюють справляння надходжень бюджету, погодженим з відповідними місцевими фінансовими органами, здійснює повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до бюджету.

До позитивних сторін казначейського обслуговування місцевих бюджетів слід віднести:

- функціонування казначейської форми обслуговування бюджетів усіх рівнів, що призвело до певної модернізації методу перерахування коштів із рахунків бюджетів на рахунки розпорядників коштів;
- розміщення бюджетних коштів на казначейських рахунках та акумуляція їх на єдиному казначейському, що дає змогу виконувати своєчасно видаткову частину бюджету;
- концентрацію дохідної та видаткової частини бюджетів, що надає можливість володіти повною, достовірною та оперативною інформацією (у режимі реального часу з метою здійснення аналізу й прийняття управлінських рішень);
- формування органами Державної казначейської служби достовірних звітів про виконання бюджетів усіх рівнів та зведеного бюджету України в цілому за результатами кожного звітного періоду [4].

Отже, казначейське обслуговування місцевих бюджетів є перспективним процесом, який можна вважати не тільки важелем внутрішнього розвитку казначейства, а й стратегічним урядовим завданням. Казначейство виконує свої повноваження як учасник системи електронних платежів Національного банку з урахуванням актів та положень Національного банку, які визначають особливості функціонування банківської системи України в разі введення воєнного стану, у тому числі здійснення розрахунків з використанням розрахункових документів, поданих на паперових носіях, у разі обмеження доступу до системи електронних платежів Національного банку.

В умовах воєнного стану Державна казначейська служба здійснює казначейське обслуговування бюджету згідно чинних нормативних актів. Казначейство в особливому режимі здійснює заходи щодо збереження резервних копій баз даних платіжної системи та інформаційно-телекомунікаційних ресурсів для забезпечення відновлення функціонування автоматизованих систем [1]. Таким чином, у складний воєнний час така форма роботи казначейського обслуговування місцевих бюджетів забезпечує ощадливе, обов'язково цільове використання коштів місцевих бюджетів.

Казначейська система обслуговування в Україні сформувалась під впливом постійних структурних змін у фінансовій сфері. На кожній стадії розвитку створювались нові передумови для подальшого удосконалення та ефективного управління державними фінансами країни. Одним із основних завдань органів казначейства є спрощення та вдосконалення обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів. З метою тісної взаємодії органів Казначейства та розпорядників коштів бюджету впровадженна система дистанційного обслуговування.

Система дистанційного обслуговування проста у використанні, має багато переваг для клієнтів, а також широкий перелік функціональних можливостей. Весь обмін документами між клієнтом і казначейством здійснюється в електронному вигляді і від клієнта не потрібно надання підтверджуючих документів на паперових носіях. Однак, казначейство не знімає із себе зобов'язань в наданні за першою вимогою клієнта банківських документів у вигляді паперових копій.

Можемо зробити висновок, що переведення на дистанційне обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів в системі казначейства значно спростило та прискорило процеси взаємообміну документами між органами казначейства з однієї сторони та розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів з іншої сторони. Особливо це стало актуальним в період

поширення світової пандемії COVID-19, коли необхідністю було зменшення фізичних контактів між громадянами. Використання програмно-технічного комплексу «Клієнт казначейства – Казначейство» дало можливість зменшити до мінімуму контакти штатних працівників розпорядників та одержувачів бюджетних коштів з працівниками органів Державної казначейської служби України.

Проаналізуємо касове виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за три останніх звітних роки. У місцеві бюджети Чернівецької області надійшли кошти: у 2019 році – 3443048,8 тис. гривень, у 2020 році надходження збільшились на 189767,2 тис. грн і становили 3632816,0 тис. грн. У 2021 році надходження доходів склали 4324168,7 тис. грн, що на 691352,7 тис. грн більше, ніж у 2020 році.

У спеціальний фонд бюджету Чернівецької області надійшло у 2019 році 483276,7 тис. грн. У 2020 році надходження зменшились на – 151703,7 тис. грн. і склали 331573,0 тис. грн. У 2021 році доходи спеціального фонду бюджету збільшились на 117910,6 тис. грн. у порівнянні з 2020 роком і склали 449483,6 тис. грн.

Із місцевих бюджетів Чернівецької області проведено видатки: у 2019 році 9544832,9 тис.грн. У 2020 році було проведено менше видатків у порівнянні з 2019 роком на 2507313,9 тис. грн. і становили 7037519,0 тис. грн.

Органами Казначейства у Чернівецькій області проведено видатків із спеціального фонду бюджету на суму: у 2019 році – 1960082,5 тис. грн. , у 2020 році – 1631716,7 тис. грн. , у 2021 році – 2092550,1 тис. грн.

З метою фінансового вирівнювання з Державного бюджету місцевим бюджетам Чернівецької області було виділено трансферти: у 2019 році – 7349766,1 тис. грн., у 2020 році – 4802920,8 тис. грн., а у 2021 році – 5075332,7 тис. грн.

Для досягнення ефективного функціонування казначейської системи обслуговування бюджетів, на нашу думку необхідне застосування критеріїв оцінки забезпечення максимально повного і своєчасного задоволення потреб держави та операторів бюджетних ресурсів за допомогою раціоналізації організаційної, методологічної, технічної складової процесу управління бюджетними потоками в ході касового обслуговування виконання бюджету.

Удосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками має базуватися на пошуку нових форм та методів досягнення позитивних результатів роботи у майбутньому. Визначимо основні напрями удосконалення системи казначейського обслуговування бюджетів. На нашу думку, для вдосконалення казначейського обслуговування бюджету необхідно:

- покращити взаємодію органів Державної казначейської служби України з розпорядниками бюджетних коштів;
- підвищувати якість та ефективність управління фінансовими ресурсами Єдиного казначейського рахунку;
- покращити систему фінансової звітності про виконання бюджетів;
- зміцнювати нормативно-правову базу діяльності Державної казначейської служби України;
- модернізувати і вдосконалювати інформаційні технології та внутрішньої платіжної системи Державної казначейської служби України.

Всі ці заходи направлені на покращення роботи Державної казначейської служби України з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Запропоновані шляхи удосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів будуть сприяти найбільш ефективному використанню бюджетних коштів та обов'язково їхньому цільовому використанню.

Також, основними причинами фінансових порушень однозначно вважається недостатність попереднього контролю, здійснюваного фінансовими органами та органами Казначейства при погодженні кошторисних витрат, штатних розписів, затвердженні видатків, а також поточного контролю за збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей, їх раціональним витрачанням, дотриманням порядку здійснення бюджетних операцій.

Сьогодні не створено достатнього правового, інформаційного, організаційного, комунікативного, методологічного та кадрового забезпечення для здійснення державного фінансового контролю. Це все негативно впливає на рівень довіри населення до влади, на розвиток фінансово-бюджетних відносин в Україні, гальмуючи низку трансформацій у цій сфері.

Майбутнє вдосконалення комплексності контролю залежить від його якості на всіх етапах і своєчасність адекватного реагування фінансових органів, головних розпорядників та інших органів влади за результатами контролю, на виявлені факти нецільового й неефективного використання бюджетних коштів, шляхом вжиття заходів щодо відшкодування незаконних витрат, регулювання обсягів фінансування, приведення їх у відповідність з нормативно-правовими актами, що регулюють бюджетний процес [2, с. 151].

Висновки. На наш погляд, в Україні має бути чітко сформовані, законодавчо закріплені й розвиватися незалежно одна від одної три гілки фінансового контролю, а саме:

- державна сфера, в якій функціонує система державного фінансового контролю;
- муніципальна сфера, де діє система фінансового контролю органів місцевого самоврядування та місцевої виконавчої влади;
- сфера громадянського суспільства з незалежною системою фінансового контролю.

Ми вважаємо, що слід удосконалити організаційні та методологічні підходи контролю в системі Казначейства щодо здійснення контролю за дотримання бюджетного законодавства у частині виконання місцевих бюджетів, а також забезпечити налагодження співпраці органів Казначейства з іншими контролюючими органами.

Список використаних джерел:

1. Порядок виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану: Постанова Кабінету Міністрів України від 9.06.2021 р. №590. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-2021-%D0%BF#Text> (дата звернення: 03.11.2022).
2. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль: навч. посібник. Київ : Імекс ЛТД, 2007. 304 с.
3. Казначейська справа : підручник / Юрій С. І., Стоян В. І., Мац М. Й. Тернопіль, 2002. 394 с.
4. Лютік О.М. , Струк Б.М. Особливості казначейського обслуговування місцевих бюджетів. URL: <http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/505>

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Беца П., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Наук. кер. – Томнюк Т. Л.

У статті охарактеризовано стан податкової політики, обсяги надходжень та зв'язок з платниками податку. Визначено як саме податкова політика впливає на соціально-економічний розвиток.

The article describes the state of tax policy, revenue volumes, and relations with taxpayers. It is determined how tax policy affects socio-economic development.

Актуальність теми полягає в тому, що в умовах нестабільної економіки з практично відсутнім стратегічним плануванням та низьким економічним розвитком Чернівецької області, суттєво зростає важливість оптимізації адміністрування з боку як держави так і платників податків

Метою статті є дослідження механізму впливу податкової політики на соціально-економічні процеси в Чернівецькій області.

Об'єктом дослідження є податкова система.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти впливу податкової системи на соціально-економічний розвиток.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів впровадження податкової політики присвятили такі вітчизняні науковці та дослідники: З. Варналій, Ю. Іванова, М. Пасічний, О. Василик, А. Нікітішин, Л. Баранник, В. Новицький, А. Чинчик, Л. Кашпур, О. Бойко, А. Крисоватий, А. Соколовська, В. Базилевич, А. Андрущенко, В. Мельник, О. Кириленко та багато інших.

Макроекономічна динаміка останнього десятиліття свідчить, що наша країна знаходилась у стані фінансово-економічної турбулентності. Після глобальної економічної рецесії простежувалось нестійке економічне зростання у 2010-2011 роках, викликане насамперед відновленням ринків експортної продукції та світової економіки, далі йшла друга хвиля рецесії, негативні наслідки якої

були посилені військовим та політичним конфліктом, і лише у 2016 році було зафіксовано незначне зростання реального валового внутрішнього продукту. Перед державою постало складне і багатоаспектне завдання пошуку механізмів забезпечення технологічної модернізації економіки, посилення інституційної спроможності фінансових інститутів, створення фундаментальних основ для відновлення стійкої позитивної динаміки економічного розвитку. Податковій політиці відводиться важливе місце у реалізації зазначеного, про що свідчить положення затвердженої сталої розвитку «Україна-2020». Від рівня обґрунтованості рішень у сфері справляння і регулювання податків залежить інвестиційна активність економічних агентів, обсяг тінізації економіки та податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. На сучасному етапі важливим є розвиток теоретичних та методологічних положень формування та реалізації податкової політики, підвищення ступеню її дієвості та адаптивності у забезпеченні передумов для розвитку вітчизняної економіки.

Рівень економічного розвитку країни залежить від великої кількості факторів, зокрема від інноваційної спроможності держави, технологічного укладу економіки, обсягів та типу залучених інвестицій, підприємницької активності, рівня людського капіталу, адміністративних бар'єрів та якісного рівня фінансового регулювання економіки, економічної інфраструктури тощо. Податкова політика відіграє суттєву роль у забезпеченні економічного розвитку, оскільки впливає на всі перелічені вище фактори.

За допомогою податкової системи держава активно втручається в "роботу" ринку, регулює розвиток виробництва, сприяючи прискореному зростанню одних галузей або форм власності і "погіршенню" інших. Держава формує свої доходи і цілеспрямовано впливає на економіку. Найбільш поширені наступні методи податкового регулювання: зміна маси податкових надходжень; заміна одних способів або форм обкладення іншими; диференціація ставок податків; зміна податкових пільг і знижок; зміна сфер поширення податків та ін. Через оподаткування формуються фонди, за рахунок яких держава:

- фінансує деякі витрати на просте і розширене відтворення в народному господарстві;
- фінансує соціальні програми - пенсійного і соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я та ін.;
- забезпечує свою оборону і безпеку;
- утримує законодавчі, виконавчі і судові органи державної влади і управління;
- надає кредити і безвідплатну допомогу іншим країнам.

Податкова політика держави ґрунтується на таких принципах:

- сума сплаченого податку повинна бути еквівалентною вартості отримуваних від держави благ і послуг;
- об'єктом оподаткування може бути тільки дохід, а не його джерело і розмір витрат;
- податок має бути пропорційним доходу;
- усі податки повинні мати цільове призначення;
- умови оподаткування мають бути простими і зрозумілими платникам;
- платники податків мають бути проінформовані урядом про використання сплачених ними податків;
- нові податки вводяться тільки на покриття відповідних витрат, а не для ліквідації бюджетного дефіциту [1, с. 30].

Проаналізуємо, в яких саме об'ємах справляються податки в Чернівецькій області. Обсяги надходжень з податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) у 2019 році становили 2 млрд 750 млн грн, у 2020 році – 3 млрд 11 млн грн, у 2021 році – 3 млрд 639 млн грн. У 2020 році відносно попереднього року показник зріс на 9,5%. У 2021 році відносно попереднього року – 20,9%. Тобто кожного року не лише відбувається збільшення обсягу надходжень, а ще й прискорення цього зростання на приблизно 10% за рік.

ПДВ у грошовому виразі у 2019 році становить 1 млрд 213 млн грн, у 2020 році – 1 млрд 645 млн грн, у 2021 році – 1 млрд 483 млн грн. У 2020 році був зріст надходжень на 35,6%. А у 2021 році було скорочення надходжень на майже 10%, що пояснюється скороченням надходжень в післякризовий період, а також збільшенням обсягу виплат по відшкодуванню ПДВ.

Єдиний податок у 2019 році в грошовому виразі становив 483 млн 319 тис. грн, у 2020 році – 492 млн 27 тис. грн, у 2021 році – 588 млн 874 тис. грн. У 2020 році відносно попереднього зріст

склав 1,8%, у 2021 році – 19,7%. Тобто знову зберігається тенденція до пришвидшення росту податкових надходжень.

Податок на майно у 2019 році мобілізували у розмірі 406 млн 301 тис грн, у 2020 році – 422 млн 260 тис грн, у 2021 році – 485 млн 54 тис грн. У 2020 році зріст становив 3,9%, у 2021 році – 14,9%. Знову видно що збільшуються не лише надходження, а й динаміка зросту.

Ще один дуже важливий показник – це відсоток виконання плану, тобто скільки коштів вдалось мобілізувати від запланованого. План по мобілізації ПДФО у 2019 році перевиконали 1,7%, або на 45 млн грн більше ніж запланували. У 2020 році план вирішили сильно не збільшувати, адже уже в кінці 2019 року були всі причини вважати що коронавірус може спровокувати пандемію. Тому план був збільшений на 10 млн грн і виконаний на 7,4%. Непоганий результат на перший погляд, але він свідчить про низький темп зросту податкових надходжень, адже фактично вдалось зібрати на 260 млн грн більше ніж за попередній рік, а це на 9,5% більше.

Виходячи з даних аналізу, можна сказати що важливість ПДФО у обсягах надходжень обласних податкових органів важко переоцінити. Саме цей податок приносить в середньому 52% обсягу всіх податкових надходжень що збираються в Чернівецькій області. Враховуючи проблеми, які були, буде доречним розглянути саме ПДФО як податок, збільшення ставки якого допоможе збільшити питому вагу прямих податків.

На сьогодні можна виділити такі основні недоліки податкової політики України:

1. Суперечливість та недосконалість податкового законодавства.
2. Складна система адміністрування.
3. Відсутність стратегічного планування та управління податковою політикою, тому кращі варіанти здійснюються шляхом експериментального пошуку та здійснює багато помилок у податковій політиці.
4. Високий рівень податкового навантаження, конкурентоспроможність української податкової системи значно нижча, ніж податкова система в країнах Європейського Союзу.

З усіма цими проблемами необхідно працювати. Насамперед можна вирішити проблему стратегічного планування. Необхідно співпрацювати з західними партнерами для побудови податкової політики на найближчі 10-20 років. Такі спроби були, як уже вище програма «Україна-2020». Та виконана вона була лише частково, а стратегічною її назвати не можна. При побудові ж нової програми якраз необхідно врахувати вирішення інших проблем [2].

Суперечливість та недосконалість податкового законодавства повинна стати наступною проблемою яку необхідно вирішити. Рішення цієї проблеми буде відносно дешевим, але може затягнутись у часі якщо влада не дійде згоди по всім пунктам. Тому необхідно розробляти нову законодавчу базу таким чином, щоб врахувати якомога більше інтересів населення та держави, та надати розголосу цьому процесу, щоб справа не забуксувала.

Наступною в черзі на вирішення повинна стати проблема складного адміністрування. Сама проблема виходить з проблем з законодавчою базою, тому при написанні нового закону, важливо враховувати і нову систему адміністрування яка буде більше покладатись на діджиталізацію.

Проблема податкового навантаження пов'язана з іншими згаданими питаннями слабо. Тут проблема більше в податкових ставках, та базах оподаткування. Сьогодні в Україні частка непрямих податків більша ніж прямих. Це створює більш рівномірний тиск на населення з нерівномірними доходами. Справа в тому що ставки можна змінювати і при теперішній ситуації в оподаткуванні, але це неможливо через критичну залежність держави від наявних податкових надходжень. Тому цю проблему пропонується вирішувати пізніше, коли середній дохід населення збільшиться настільки, що можна буде змінити ставки, перекинути основне навантаження на прямі податки, і для початку хоча б їх вирівняти, а тоді поступово збільшувати роль саме прямих податків.

Список використаних джерел:

1. Чинчик А. А. Теоретичне підґрунтя дослідження податкової політики. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 5 (116). С.29-33
2. Бойко О. Специфіка податкових систем України і країн Європейського Союзу та їх порівняльний аналіз. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_49/fail/38.pdf (дата звернення 11.11.2022).

ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Бордіженко О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ
Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Наук. кер. – Томнюк Т. Л.

У статті охарактеризовано особливості реалізації податкової політики України під час воєнного стану. Визначено інструменти податкової лібералізації, що спрямовані на стабілізацію економіки.

The article describes the peculiarities of the implementation of the tax policy of Ukraine during the martial law. The instruments of tax liberalization aimed at stabilizing the economy have been identified.

Актуальність теми. Сьогодні українська економіка стикнулася з небаченим за всю свою історію шоком. Повномасштабне військове вторгнення росії завдало потужного удару по всіх ланках економічної системи нашої держави. Знизилося виробництво основних видів продукції, зокрема тієї, що становить основу експортного потенціалу України. Крім того, заблоковані порти, а відтак і лівова частка зовнішньої торгівлі. Нищиться транспортно-логістична, соціальна, маркетингова та інженерна інфраструктура цілих регіонів. Відбувається відтік кадрів за кордон та їх часткова передислокація на захід держави, що тимчасово викидає з активного економічного життя сотні тисяч, або й мільйони людей.

Все це ставить під загрозу можливість надійного та довготривалого закріплення успіхів Збройних сил України на фронтах нинішньої війни. Адже загальновідомим є той факт, що без надійного економічного тилу досягати військових перемог доволі складно, а забезпечити стійке повоєнне зростання – фактично неможливо. Тому економіка дедалі очевидніше стає одним з пріоритетних фронтів, який визначатиме як подальший перебіг військових дій, так і спроможність нашої держави успішно відбудовуватись після їх закінчення.

Метою статті є податкового інструментарію, який застосовує Україна під час війни для підтримання економіки.

Об'єктом дослідження є теоретичні та практичні аспекти механізму оподаткування.

Предметом дослідження є інструменти податкової політики під час війни.

Дослідження стану та тенденцій функціонування податкової системи відображені у працях В. П. Вишневського, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванова, А. І. Крисоватого, М. І. Крупки, І.О. Луїної, В. М. Мельника, В. М. Опаріна, А. М. Соколовської, Л. Л. Тарангул, В.М. Федосова та ін. Проте питання застосування інструментарію податкової підтримки економіки під час війни є новітнім і потребує вивчення.

Успіхи на економічному фронті значною мірою залежать від спроможності управлінців різних рівнів сформулювати адекватні стратегічні плани та забезпечити ефективність їх практичної реалізації, включаючи своєчасне виконання окреслених прикладних завдань. Це значить, що часто тиражовані засобами масової інформації висловлювання окремих експертів про нібито неминучий повоєнний економічний бум в Україні та «приреченість» нашої держави на членство в ЄС і стрімку відбудову зруйнованих міст чи модернізацію інфраструктури (або навіть про її перетворення на інноваційну «мекку» майбутньої Європи) потребують критичного осмислення. Дійсно, передумови для цього є. Але без адекватних дій з боку влади, що полягатимуть у впровадженні відповідних інструментів економічної політики, значний потенціал повоєнного відродження може бути нівельованим.

Ще після першої фази війни (у 2014 р.) в публічному просторі дискутувалося питання про зміну акцентів економічної політики задля більш ефективного протистояння агресору. Зокрема наголошувалося на тому, що пріоритетного значення у контексті протистояння централізований економіці росії набуває розвиток в Україні приватної ініціативи та підприємництва. Адже індивідуалізм, як основа вільного суспільства та конкурентоспроможного бізнесу, є головною силою, яка спроможна здолати тоталітаризм. А для максимального розкриття економічного потенціалу підприємництва нашому уряду слід відмовитися від шкідливої догми, яка домінує в українській економіці упродовж усього періоду її незалежності, будучи несвідомо перенесеною ще з часів радянського минулого, про визначальну роль державного бюджету в економічному житті країни.

На жаль, усі ці 8 років належних висновків зроблено так і не було. Економіка продовжувала залишатися надміру «бюджетизованою», а відтак і забюрократизованою, корумпованою, негнучкою та малоефективною. Як і раніше, її експортний потенціал визначали монополії, сконцентровані у

вузькому сегменті сировинних галузей, передусім металургії та сільського господарства. Уся небезпека такої ситуації стала очевидною після повномасштабного військового вторгнення в Україну російських окупантів. Так, протягом першого місяця війни лише 17% великих підприємств продовжували працювати без будь-яких обмежень (ще 30% змогли перейти на роботу в онлайн, а решта або не працювали зовсім, або призупинили діяльність якщо не до мирних, то принаймні до спокійніших часів) [1].

Більше 10% орних земель країни виявились не доступними для проведення посівної кампанії, що суттєво вдарило як по експортному потенціалу країни, так і по наповнюваності державного бюджету. І якщо фермери відносно швидко призвичаїлися до важких умов і знаходять варіанти зберігання, транспортування необхідних ресурсів та забезпечують інші важливі речі, щоб посівна відбувалася, то менш гнучким агрохолдингам складніше адаптуватися до нових реалій [2].

Станом на початок квітня понад 50% українців втратили роботу. Насамперед це стосується працівників великих старопромислових підприємств, розташованих у південно-східному регіоні України [3]. Загальні втрати від транспортної блокади, зокрема морських торговельних портів (які забезпечували до 65% міжнародної торгівлі України, передусім за рахунок металургійної та аграрної продукції) становитимуть орієнтовно 3-5 млрд доларів щомісяця (і це без урахування пошкодження об'єктів інфраструктури внаслідок системних бомбардувань) [4].

Враховуючи зазначене, уряд в екстреному порядку запровадив низку важливих регуляторних новацій, покликаних зменшити фіскальне навантаження на бізнес та стимулювати розвиток малого підприємництва. Верховна Рада схвалила низку законів [5], які ослаблюють вимоги до бізнесу щодо перевірок та ліцензій, а також визначають особливості подання звітності у період дії воєнного стану:

- звільнено від відповідальності платники у разі неможливості виконання своїх обов'язків, податкові перевірки не розпочинаються, а розпочаті перевірки зупиняються. На початку воєнного стану бізнесу була надана можливість подати звіти та інші документи через 90 днів після припинення чи скасування воєнного стану; згодом цю норму змінили в контексті неможливості подання звітності в результаті ведення бойових дій;

- не вважаються операціями з реалізації для цілей оподаткування операції з добровільної передачі коштів, товарів, у тому числі підакцизних, надання послуг на користь ЗСУ та підрозділів територіальної оборони, без попереднього або наступного відшкодування їх вартості; у складі витрат враховуються у повному обсязі кошти та майно, що передається ЗСУ та іншим підрозділам;

- сума відшкодування вартості пального, витраченого при наданні послуг з перевезення для забезпечення потреб ЗСУ та підрозділів територіальної оборони, не включається до складу оподаткованого доходу фізичних осіб, які надають такі послуги;

- продовжено дію ліцензій на виробництво підакцизної продукції;

- надано можливість усім підприємствам з оборотом до 10 млрд грн перейти на спрощену систему оподаткування зі сплатою 2% від обороту замість податку на прибуток (18%) та ПДВ (20%). ФОПи третьої групи на спрощеній системі отримали можливість сплачувати 2% від доходів замість 5%. З квітня переходити на цю систему дозволили й компаніям з понад 10 млрд грн річного доходу, за винятком тих, хто працював у галузях азартних ігор, обміну валюти, виробництва й торгівлі підакцизними товарами, видобутку, виробництва й реалізації дорогоцінних металів і каміння, діяльності з управління підприємствами, надання послуг пошти та зв'язку. У середині квітня парламент дозволив перехід на 2-відсоткову систему особам, які організовують азартні ігри, виробляють та продають ювелірну продукцію, займаються фінансовою діяльністю;

- оподатковуваний ПДФО дохід за 2022 рік можна знизити на суму благодійної допомоги, але не більше 16% доходу;

- у 2022 році ФОПи (крім спрощенців) можуть записувати до своїх витрат суми благодійної допомоги, яку вони надали;

- не оподатковуються ПДВ товари, які були знищені ворогом, або передані як допомога захисникам України чи гуманітарна допомога;

- відтермінування реєстрації податкових накладних та відшкодування ПДВ без нарахування пені до закінчення воєнного часу;

- скасування плати за землю, розташовану на територіях, де проходять активні воєнні дії чи які заміновані, до 31 грудня 2023 року. Перелік таких територій встановить Кабмін;

- зниження до 7% ПДВ на пальне, нафту та нафтопродукти, нульовий акциз та екологічний податок на пальне та скраплений газ;
 - мораторій на податкові перевірки, крім камеральних щодо поданих декларацій на відшкодування податків. Фактичні перевірки можуть бути проведені на можливість забезпечення розрахування платіжними картками;
 - введено можливість для імпортерів тютюну самостійно надрукувати акцизні марки, при цьому сплативши акциз на кордоні, якщо податкова опублікувала на своєму порталі повідомлення про те, що не може надрукувати акцизні марки;
 - дозволено імпорт сигарет і ТБЕНів із ЄС без відповідного маркування українською мовою. Також можна не клеїти попередження про шкоду для здоров'я;
 - роботодавці – ФОПи 2 та 3 групи та юрособи на єдиному податку, можуть не платити ЄСВ за мобілізованих працівників – за них ЄСВ сплатить держава;
 - звільнено від ввізного мита імпорт складових (матеріали, вузли, агрегати, устаткування та комплектувальні вироби), які використовують для виробництва товарів оборонного призначення, якщо їх завозять відповідні державні органи;
 - з метою підтримки компаній, які видобувають природний газ, із травня парламент дозволив їм платити ренту під час продажу газу, а не при закачуванні його в сховища. Аналогічно виробникам електричної енергії дозволили сплачувати акциз лише після отримання ними коштів за поставлену енергію. Наступним кроком з врегулювання ситуації з видобуванням газу в Україні стало ухвалення у вересні закону, який надає можливість прив'язати ренту до внутрішніх цін на газ;
 - відбулась певна лібералізація митного законодавства, зокрема частково скасовано обов'язкові платежі при імпорті товарів та автомобілів [6].
 - запроваджено інструментарій, який фактично передбачає податкову податкова амністію: банк не вживає заходів для встановлення джерел походження коштів при їх внесенні клієнтом-фізичною особою у готівковій формі на його поточний рахунок у розмірі, який відповідає пороговій фінансовій операції, у разі якщо такий клієнт не надав на вимогу банку відповідні документи або відомості. Однак витрачати такі кошти можна лише на допомогу ЗСУ, гуманітарну допомогу українцям або на купівлю «військових облігацій». Втім, якщо банк підозрює, що ці кошти пов'язані з тероризмом, він може попросити СБУ перевірити клієнта. Фінмоніторинг потрібно буде провести (та розморозити видаткові операції) за 30 днів після закінчення воєнного стану.
- Окреслені заходи з лібералізації економіки свідчать, що в уряді чітко усвідомлюють прямий взаємозв'язок, який існує між ступенем економічної свободи і темпами економічного розвитку. Варто відзначити і навіть наголосити на тому, що започатковані зміни повинні не лише продовжуватися, але і посилюватися на повоєнному етапі. В іншому разі на нас неминуче чекатиме повернення назад, у лоно кланово-олігархічної економіки, з усіма її проблемами: монополізацією ринків, корупцією, високою енергомісткістю виробництва, переважанню сировинних галузей, низькою якістю соціального капіталу, незадовільним інвестиційним кліматом тощо. Це означає, що вже сьогодні має формуватися стратегія повоєнного економічного розвитку України, орієнтована на її максимальну дерегуляцію та демонополізацію.

Список використаних джерел:

1. Самаєва Ю. Як працює тил? *Дзеркало тижня*. 31.03.2022. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/jak-pratsjuje-til.html> (дата звернення: 01.10.2022).
2. Через бойові дії неможливо провести посівну на 3,5 млн гектарів сільгоспземель. *Agravery*. 05.04.2022. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/cerez-bojovi-dii-nemozливо-provesti-posivnu-na-35-mln-gektariv-silgospzemel> (дата звернення: 01.10.2022).
3. Максимов В. Стало відомо, скільки українців втратили роботу через війну. *Today.Ua*. URL: <https://uplan.org.ua/analytics/ekonomika-viiny-ta-povoiennyi-ekonomichniy-rozvytok-ukrainy-problemy-priorytety-zavdannia/> (дата звернення: 01.10.2022).
4. Даценко В. Транспортна блокада Росії. *Light. Дзеркало тижня*. 2022. 8 квітня. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/transportna-blokada-rosiji-light.html> (дата звернення: 01.10.2022).
5. Реун А. Податково-митна реформа 2.0. *Дзеркало тижня*. URL: <https://zn.ua/ukr/business/podatkovovo-mitna-reforma-20.html> (дата звернення: 01.10.2022).

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Грабовський С., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», освітня програма «Державні фінанси»

Наук. кер. – Чорновол А. О.

Стаття присвячена розкриттю сутності управління потенціалом фінансово-економічної стійкості підприємств. Розкрито сутність фінансово-економічної стійкості підприємств, визначено методику аналізування, формування та реалізації потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств.

The article is devoted to revealing the essence of managing the potential of financial and economic stability of enterprises. The essence of financial and economic stability of enterprises is disclosed, the method of analysis, formation and implementation of the potential of financial and economic stability of enterprises is defined.

Актуальність даної теми полягає в тому, що стабільне функціонування, зміцнення конкурентних позицій, зростання економічної ефективності і привнесення нових імпульсів у систему національного господарства за сучасних умов макроекономічної нестабільності, рецесії, стагнації промислового виробництва, високої імпортозалежності, просування частини товарів каналами неформальної торгівлі, невисокої купівельної спроможності населення тощо ускладнюються, розбалансовується стабільність внутрішньої фінансово-економічної системи, а також господарських зв'язків зі стратегічними контрагентами. Гострота проблеми посилюється й тим, що підприємства у попередні періоди не сформували належного рівня потенціалу їх фінансово-економічної стійкості, тобто системи засобів захисту капіталу й економічних активів на випадок настання багатofакторного кризового середовища функціонування.

На стійкість підприємств, крім зовнішніх факторів, негативно впливає і відсутність адекватної для таких умов концепції управління та сформованих дієвих практичних механізмів, які б змогли протистояти сучасним викликам. При посиленні економічних викликів і фінансових ризиків все більше актуалізується завдання забезпечення фінансово-економічної стійкості вітчизняних підприємств ритейлу як їх здатності зберігати належний фінансовий стан і економічну ефективність господарювання у процесі розширення.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління потенціалом фінансово-економічної стійкості підприємств.

Об'єктом дослідження є процеси формування і реалізації потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних засад, інструментів і засобів формування та реалізації потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління фінансово-економічною стійкістю підприємств досліджували О. Базилінська, М. Білик, О. Копилюк, М. Коробов, Є. Масленников, О. Мних, А. Поддєрьогін, А. Подольська, Г. Савицька, Ю. Сафонов, Ю. Цал-Цалко, О. Шеремет, І. Яремко.

Водночас бракує теоретико-методичних напрацювань і прикладних розробок безпосередньо у сфері діагностики та аналізування, планування, контролю і ефективної реалізації потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств як однієї з провідних умов їх стабільного функціонування та розвитку.

Проте управління потенціалом фінансово-економічної стійкості залежить, з однієї сторони, від сформованості як фінансової, так і економічної складових потенціалу, а з іншої сторони, від впливу галузевих особливостей функціонування підприємств. А це обумовлює важливість дослідження теоретико-методичних основ, проведення аналізу та визначення стратегічних орієнтирів і тактичних засобів управління, враховуючи елементний склад потенціалу фінансово-економічної стійкості та характеристики діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Ринкова система господарювання постійно еволюціонує внаслідок появи нових умов ведення бізнесу, впровадження у практику нових ринкових інструментів, інноваційних техніко-технологічних засобів, управлінських технологій. Численні динамічні зміни в суспільно-економічному середовищі перманентно вимагають адаптації до нових умов будь-якого суб'єкта

господарювання. Вони насамперед потребують впровадження у практику адекватних для конкретних умов форм і методів управління, а також вибору обґрунтованих управлінських орієнтирів, виходячи зі специфіки і середовища функціонування суб'єкта господарювання та задекларованих ринком базових критеріїв ефективності.

Критеріальними індикаторами ефективності функціонування суб'єктів ринкового середовища зазвичай виступають традиційні показники, які характеризують прибутковість, нарощування вартості капіталу та визначають інвестиційну привабливість. Саме обраний критерій покладається в основу управлінської концепції, тобто використовується ключовим орієнтиром у процесах операційного і стратегічного управління. Підприємство вважається стійким, коли забезпечує той чи інший критерій ефективності.

Не прогнозованість змін загального стану соціально-економічного середовища і тенденцій його розвитку в оглядовому періоді кардинально змінює цільові орієнтири стабільного ведення бізнесу. В цих умовах визначальними стають науково обґрунтовані базові індикатори, які об'єктивно розкривають характеристику реально існуючого на підприємстві потенціалу фінансово-економічної стійкості.

На основі опрацьованих наукових розробок можна зробити висновок, що проблемність ефективності функціонального управління полягає в тому, що саме використовуване у практичній площині категорійне поняття «фінансово-економічна стійкість підприємства» не має чіткого понятійного визначення і ще менше є формалізованим за критеріальними характеристиками. З цієї причини «залишається несистематизованим і фрагментарним фінансово-економічний механізм реалізації економічної стійкості».

У досліджуваній економічній категорії відображається прояв ще й економічних процесів, пов'язаних із відповідністю сучасній інноваційній економіці ресурсної бази, адаптивністю до зовнішніх умов організаційно-управлінської системи та ін.

Загалом семантичний аналіз поняття «стійкість підприємства» та сфери його застосування показує, що під ним розуміють інституціонально-організаційні перетворення на підприємстві з метою його адаптації до нових зовнішніх умов. Проте критичний аналіз проблематики стійкості у працях багатьох науковців визнається невирішеним, насамперед з практичної точки зору «безліч сприйнять стійкості стосовно діяльності підприємства, яку демонструє світова наукова література, поки щоне дозволяє на їх базі створити єдиний інструмент для безпосереднього застосування в управлінні діяльності підприємства з метою підтримки його стійкого стану в зовнішньому середовищі».

Виходячи з відсутності загальновизнаного підходу й однозначного методичного забезпечення процесів формалізації цього об'єкта, він як економічна категорія подається у динамічному варіанті на основі інших більш формалізованих економічних категорій. Концептуально сутність фінансово-економічної стійкості в сучасній науковій літературі подають як аналітичну інтерпретацію загальної характеристики фінансового стану підприємства та його фінансової стійкості, тобто на основі показників із визначеною методикою обчислення. У такому разі інформаційним описом цього об'єкта стають дані бухгалтерської і звітної системи, які насправді продукують інформацію про завершені економічні операції і процеси. Водночас традиційно поняття фінансово-економічної стійкості сприймається як здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу в структурі економічних ресурсів і задіяному капіталі в мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, тобто з погляду майбутнього.

Фінансова стійкість – фінансовий стан підприємства, за якого його господарська діяльність за рахунок перевищення доходів над витратами забезпечує виконання всіх поточних зобов'язань. У динаміці такий вид стійкості пов'язують із перспективною платоспроможністю, яка до певної міри гарантує незалежність підприємства від випадкової ринкової кон'юнктури. У процесах кількісного вимірювання фінансової стійкості використовують значну кількість показників, які загалом розкривають ступінь ризику втрати підприємством фінансової незалежності. У науковій літературі існують різні концептуальні теоретико-методичні підходи до визначення сутності фінансової стійкості підприємства, які умовно можна розділити на чотири групи:

- класичний, який визначає фінансову стійкість у вузькому значенні через перевищення доходів суб'єкта господарювання над його витратами;
- фінансовий, в основі якого фінансова стійкість ототожнюється з платоспроможністю підприємства, відтак платоспроможність визначається як одна з її найважливіших складових, а фінансова стійкість виступає необхідною умовою забезпечення сталого та ефективного розвитку підприємства;

- адаптаційний, у контексті якого фінансова стійкість прирівнюється до здатності підприємства функціонувати, розвиватися та адаптуватися в межах постійного мінливого середовища;

- комплексний, який узагальнює вищенаведені підходи та визначає, що під фінансовою стійкістю слід розуміти такий стан та якість фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, за якого підприємство залишається платоспроможним, здатним в повному обсязі та своєчасно виконувати взяті на себе зобов'язання в умовах негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів середовища існування та володіє запасом міцності, який забезпечує збереження значень фінансових показників на сталому рівні в разі посилення дії негативних чинників і сприяє швидкому зростанню в сприятливий період економічного циклу.

У підсумку наголошуємо на таких чотирьох складових потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств, як: фінансовий стан та стійкість; ресурсне забезпечення; ефективність використання ресурсів; нарощування та розвиток потенціалу.

Доцільність, раціональність і своєчасність процесів формування і реалізації потенціалу фінансово-економічної стійкості значною мірою залежить від достовірної і всебічної інформації про цей об'єкт управління, що «викликає зацікавленість як з наукової, так і з практичної точок зору, оскільки цей критерій виступає інформаційним конструктом для прийняття виважених управлінських рішень». Теорією і практикою запропоновано численні показники, які в тому чи іншому форматі використовуються вимірниками ступеня стійкості.

У майже всіх тематичних дослідженнях акцентується гострота проблеми, пов'язана з тим, що до теперішнього часу не розроблено формалізованої системи показників, яка б забезпечувала визначення стійкості сучасного підприємства, а "існуючі методики не враховують специфіку діяльності торговельних підприємств". Аналіз наукових праць у сфері стійкості підприємств розкриває низку різноаспектних проблем.

У багатьох дослідженнях вивчення проблематики верифікації потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств зазвичай здійснюється статично, а тому без їх взаємозв'язку. Так, у публікації з дослідження організаційно-методичного базису оцінки економічного потенціалу підприємств О. С. Кравченко стверджує, що «до теперішнього часу не існує єдиної думки щодо визначення системи показників оцінки економічного потенціалу, а використовувані методи оцінки не дозволяють враховувати причинно-наслідкові зв'язки між факторами, що впливають на формування економічного потенціалу» [3].

У тематичних дослідженнях вказується, що «стійкість підприємства як економічної системи можна охарактеризувати за допомогою параметрів як статичного, так і динамічного типу, проте для її опису не достатньо використовувати показники фактичного стану підприємства, а необхідно оцінити і потенціальну можливість його розвитку».

Управління фінансово-економічною стійкістю підприємств більше ускладнюється, що потребує достовірніших результатів аналізу. Показники фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємств значною мірою залежать від їх фінансово-економічного потенціалу.

При формулюванні адаптивної концепції управління фінансово-економічним потенціалом підприємства, управлінського інструментарію аналізування й оцінювання факторів впливу на його довгострокову стійкість необхідним є врахування базових положень теорії потенціалу економічних систем постіндустріального типу. При цьому необхідно враховувати, що інструменти управління стійкістю використовують різноманітні алгоритми розрахунків, проте загальноновизнаного методичного підходу до проведення такого типу аналізу не існує. В теорії і практиці аналізу стійкості економічних систем пропонується використовувати об'єднання обраних за певним принципом і кількістю аналітичних характеристик в узагальнюючий критерій. У багатьох наукових працях відзначається, що використовувана на практиці система взаємопов'язаних показників не дає змогу виробити достатньо задовільну інформаційну базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Вважається, що розкриття характеристики економічної стійкості на основі вартісної моделі забезпечить більш об'єктивну формалізацію рівня сучасного стану економічної стійкості, оскільки у вироблених для цього методиках враховують проєкції факторів зростання вартості капіталу. Такі аргументації наводяться в багатьох вітчизняних та зарубіжних публікаціях за тематикою моніторингу бізнесу з точки зору його сфокусованості на довгострокове економічне зростання.

Наявність великої кількості методик призводить і до широкого спектра використовуваних у процесах аналізу та оцінювання показників і, відповідно, визначеного інтегрального показника про

рівень фінансово-економічної стійкості підприємства. Зокрема, інтегральний показник фінансового забезпечення стійкого функціонування визначається на базі часткових інтегральних показників – поточного фінансового забезпечення та ефективності фінансової діяльності підприємств. На основі сформульованої шкали значень загального інтегрального показника запропоновано відповідну діагностичну інтерпретацію. Крім традиційних показників ефективності, використовуються показники структури капіталу.

Потенціал фінансово-економічної стійкості підприємства формується в площині поточної фінансово-економічної ситуації, яка виражається через фінансову стійкість і стан, підсилюється економічною стійкістю суб'єкта господарювання, визначається ресурсозабезпеченістю до економічного зростання, ефективним використанням поточних можливостей. Здатність підприємства максимізувати економічні вигоди та мінімізувати ресурсні затрати в поєднанні з раціональними управлінськими рішеннями створює базову основу нарощення темпів економічного зростання та приросту потенціалу фінансово-економічної стійкості. Тому потенціал фінансово-економічної стійкості підприємств із суто теоретичного погляду слід було б оцінювати за вартісними критеріями, які домінують на теперішній час у міжнародній практиці. Проте низка об'єктивних причин унеможливує пряме використання чи адаптацію такого типу критерію вітчизняній практиці. Тому найбільш об'єктивним критерієм потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства може вважатися синтезований показник.

Як уже зазначалося, на сьогоднішній день не існує єдиної уніфікованої методики аналізування фінансової стійкості, що великою мірою пов'язано з особливостями економічної діяльності підприємств у різних галузях економіки.

Зазначимо, що наявність великої кількості підходів до діагностики фінансової стійкості підприємства з використанням відносних показників пов'язана насамперед із відсутністю єдиної методики.

Таким чином, результати аналізу існуючих методичних підходів до аналізування фінансово-економічної стійкості підприємств підтвердили тезу щодо різновекторності сучасних наукових досліджень у даному питанні. Актуалізується необхідність розробки та апробації методики, яка відображатиме потенціал фінансово-економічної стійкості підприємств, служитиме основою для прийняття ефективних рішень керівництвом суб'єктів бізнесу при управлінні бізнес-процесами підприємства і сприятиме максимальному використанню його фінансово-економічного та ресурсного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О. В., Пілецька С. Т., Кравчук Н. М. Адаптивне управління фінансовою стійкістю підприємства при забезпеченні його економічної безпеки. *Економіка та управління підприємствами*. 2020. № 1(75). С. 80-89.
2. Борецька Н. П., Міщенко К. В. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С. 63-66.
3. Герега О. В. Стратегічні орієнтири управління потенціалом фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Львів, 2020. Вип. 61. С. 84-92.
4. Кравченко О. С. Організаційно-методична модель оцінки економічного потенціалу торговельних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2011. Т. 2, № 5. С. 121-129.
5. Обліково-аналітичне забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі : монографія / І. В. Нагорна та ін. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2020. 133 с.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Мусурівський Д., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», освітня програма «Державні фінанси»

Наук. кер. – Чорновол А. О.

Стаття присвячена розкриттю сутності та значення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. Розкрито теоретичні та методичні засади формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств.

The article is devoted to the disclosure of the essence and significance of the financial potential of investment activities of enterprises. The theoretical and methodical foundations of the formation and realization of the financial potential of investment activities of enterprises are disclosed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що однією з головних завдань державної економічної політики в Україні є досягнення високих темпів економічного зростання. Попереднє визначення наявних резервів зростання валового внутрішнього продукту держави є важливим при вирішенні даної проблеми. Вивчаючи зарубіжний досвід до таких резервів слід віднести подальший розвиток малого підприємництва, який в Україні недостатньо реалізований за причин недостатності інвестиційної активності вітчизняних суб'єктів малого бізнесу, що суттєвою мірою викликано перешкодами щодо отримання належних обсягів фінансових ресурсів для започаткування інвестиційних програм та старту нових проєктів. У зв'язку з цим зростає необхідність підвищення ефективності нагромадження й використання фінансових ресурсів, що, своєю чергою, актуалізує проблему обґрунтування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності.

Метою статті є обґрунтування засад формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні.

Об'єктом дослідження є процес формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні.

Вагомий внесок у дослідження окресленої проблеми зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г. Азаренкова, Л. Алексеєнко, В. Базилевич, Бланк, З. Васильченко, Ворсовський, О. Гаманкова, В. Грушко, А. Даниленко, Н. Демчишак, М. Диба, І. Должанський, Е. Домар, Л. Каховська, Т. Клименко, В. Корнеєв, Л. Костирко, М. Крупка, С. Леонов, Б. Луців, А. Лучка, О. Любченко, С. Мельник, В. Міщенко, О. Мовчан, П. Олейник, Ю. Пасічник, А. Пересада, Є. Поліщук, Н. Саїнчук, С. Сокотенюк, Є. Бем-Баверк, Дж.М. Кейнс, Ф. Ліст, М. Марковіц, А. Маршалл, Ф. Модільяні та ін. Переліченими вченими досліджено особливості функціонування інвестицій, розроблено методи оцінювання їх інвестиційних можливостей, запропоновано низку науково обґрунтованих підходів до формування інвестиційних програм та фінансового забезпечення реалізації цих програм. Проте, невирішеними залишаються питання розроблення моделі формування, побудови показників оцінювання та визначення напрямів підвищення ефективності реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств.

З початком трансформації економіки України на ринковій основі, у вітчизняну літературу увійшла категорія «інвестиції». Спочатку цей термін в країні переважно ототожнювався з капіталовкладеннями, але по мірі трансформації вітчизняної економіки у ринкову стало зрозуміло, що економічна сутність поняття інвестицій є значно ширшою і охоплює як вкладення в реальні активи, так і фінансові й нематеріальні активи.

Загалом, визначення сутності інвестицій розглядалося низкою економістів, які вже стали класиками економічної науки. Так, більшість науковців розглядали інвестиції як своєрідний драйвер зростання попиту й доходу, що виражається у тій частині доходу економічних суб'єктів за певний період, яка не була використана для споживання. Відомі американські дослідники розглядають інвестиції як компонент видатків на спорудження нових підприємств, на устаткування тощо. Достатньо багато підходів до визначення сутності інвестицій представлено і вітчизняними економістами.

Т.В. Майорова розглядає інвестиції залежно від рівня управління ними. Зокрема, інвестиції на макроекономічному рівні ототожнюються нею із неспожитою у теперішньому періоді частини валового внутрішнього продукту, яка забезпечує нарощування прибутку національної економіки в майбутньому періоді [1].

Найбільш широко тлумачить інвестиції Т.І. Бандура, що розглядає інвестиції як вкладення капіталу з метою його наступного збільшення [2].

Законодавче тлумачення інвестицій в Україні розглядає їхню сутність як певну сукупність майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у об'єкти як підприємницької, так і інших видів діяльності, завдяки чому формується прибуток або, можливо, досягається певний соціальний ефект.

Вкладення інвестицій здійснюється у процесі провадження інвестиційної діяльності. Значущість цієї діяльності зумовлена низкою обставин, а саме:

- без інвестиційної діяльності практично неможливо започаткувати діяльність підприємства;
- без періодично здійснюваної інвестиційної діяльності неможливим є підтримання на незмінному рівні виробничих потужностей;

- здійснення інвестиційної діяльності є важливою умовою забезпечення економічного розвитку суб'єктів підприємництва;

- значущість інвестиційної діяльності для функціонування суб'єктів підприємництва, є те, що ця діяльність виступає інструментом просування інтересів підприємства у зовнішньому середовищі[3,4].

Джерела інвестиційних ресурсів можуть бути поділеними на внутрішні та зовнішні. Зовнішні джерела інвестицій можуть бути двох головних видів: ті, отримання яких не потребує їх подальшого повернення, оскільки особи, що надають ці ресурси стають співвласниками суб'єктів підприємництва (залучені інвестиційні ресурси), та ті, отримання яких здійснюється на засадах їх повернення у заздалегідь визначені терміни (позичені інвестиційні ресурси). Тому для власників усі джерела інвестиційних ресурсів можуть бути поділені на три групи, кожна з яких містить відповідні підгрупи, а саме: власні (внутрішні), залучені та позичкові.

Зокрема, до власних джерел інвестицій можна віднести прибуток, обсяги амортизаційних відрахувань, фінансові резерви тощо. Залучені інвестиційні ресурси отримуються шляхом внесків сторонніх осіб у пайовий капітал суб'єкта підприємництва, зокрема, завдяки випуску та продажу додаткового пакету простих акцій. До позичкових джерел утворення інвестиційних ресурсів потрібно віднести банківські кредити, кошти від випуску суб'єктом господарювання облігацій та інших боргових цінних паперів, інші види кредитів.

Кожне із джерел фінансування інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва має певні переваги і недоліки, що доцільно обов'язково враховувати у процесі розроблення й реалізації стратегії формування потрібних інвестиційних ресурсів.

Заключною стадією процесу здійснення інвестиційного проекту є виконання налагоджувальних робіт, що дає змогу забезпечити надходження результатів здійснення проекту.

Щодо реалізації інвестиційного проекту, то його головною метою є досягнення запланованих показників від впровадження проекту, а за можливістю – перевищення цих показників. При цьому етап реалізації проекту розпочинається з доведення його до рівня планової потужності з подальшим забезпеченням належної віддачі від функціонування проекту. Завершенням цього етапу є виведення проекту зі стану експлуатації та належної утилізації майна за ним (за необхідності) [5].

Важливо зазначити, що у послідовності етапів та стадій інвестиційного процесу можуть відбуватися моменти, за яких виникає необхідність до повернення на попередні дії з метою коригування отриманих від їх здійснення результатів.

Усі завдання інвестиційної діяльності підприємств тіснопов'язані між собою та взаємозумовлені. Так, досягнення високих темпів соціально-економічного розвитку можливо досягти як завдяки вибору й реалізації високорентабельних проектів, так і шляхом прискорення провадження інвестиційних програм. Своєю чергою, максимізувати чистий прибуток часто приходиться ціною підвищення ступеня інвестиційних ризиків. Звідси впливає потреба в оптимізації співвідношення між прибутковістю та ризикованістю. Крім того, мінімізація ризиків інвестування є одночасно необхідною умовою для забезпечення фінансової надійності й платоспроможності фірми при здійсненні її інвестиційної діяльності.

Найважливіші принципи провадження інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання: принцип всебічності; принцип варіантності; принцип ефективності; принцип оптимальності; принцип нормативності; принцип відносності; принцип належного методологічного забезпечення інвестиційної діяльності підприємств; принцип належного ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності підприємств. Урахування перелічених принципів здійснення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва при формуванні ними стратегій такої діяльності є однією з найважливіших умов успішності інвестиційних проектів, які впроваджуються. Проте реалізація цих принципів потребує попереднього виділення та обґрунтування головних параметрів, як: результативність; масштабність; ризикованість; часові параметри інвестування. Ці параметри, насамперед, характеризують терміни початку та завершення кожного етапу та підетапу провадження інвестиційної діяльності.

На основі здійсненого аналізу наукових праць можливо виділити три головні різновиди потенціалу цієї діяльності, а саме:

- потенціал розроблення інвестиційних проектів, який згідно результатного підходу до тлумачення сутності економічного потенціалу можна ототожнювати зі здатністю підприємства здійснювати таке розроблення, досягаючи при цьому певних результатів;

- потенціал здійснення інвестиційних проєктів, який згідно результатного підходу до тлумачення сутності економічного потенціалу можна ототожнювати зі здатністю цього суб'єкта здійснювати інвестиційні проєкти, досягаючи при цьому певних результатів;

- потенціал реалізації інвестиційних проєктів, який згідно результатного підходу до тлумачення сутності економічного потенціалу можна ототожнювати зі здатністю цього суб'єкта здійснювати таку реалізацію, досягаючи при цьому певних результатів.

Потенціал здійснення інвестиційних проєктів повинен включати:

- потенціал отримання необхідних обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення інвестиційних проєктів;

- потенціал коригування інвестиційної програми з урахуванням можливої нестачі інвестиційних ресурсів для реалізації усіх інвестиційних проєктів, які було заплановано;

- потенціал вкладення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування;

- потенціал коригування процесу вкладення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування з урахуванням можливих змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, які зумовлюють необхідність такого коригування.

Потенціал реалізації інвестиційних проєктів повинен включати такі основні складові, як:

- потенціал забезпечення виходу результативності інвестиційного проєкту (проєктів) на її запланований рівень;

- потенціал підтримання належного рівня результативності експлуатації проєкту (проєктів) впродовж періоду такої експлуатації;

- потенціал своєчасного виведення проєкту (проєктів) з експлуатації.

Важливими складниками потенціалу інвестиційної діяльності підприємства є також і відповідні види потенціалу її забезпечення необхідними обсягами ресурсів, зокрема фінансовий потенціал інвестиційної діяльності [6;7].

Необхідно відзначити, що поняття фінансового потенціалу розглядається у сучасній науковій літературі як на рівні країни, так і на регіональному рівні та рівні окремого підприємства.

Проведене нами дослідження існуючих у сучасній науковій літературі підходів до тлумачення поняття «фінансовий потенціал» дало змогу виділити чотири групи таких підходів, а саме: ресурсний; ресурсно-цільовий; результатно-цільовий; інструментарний.

Основними характерними рисами фінансового потенціалу є:

- фінансовий потенціал відображається у тих фінансових ресурсах, якими суб'єкт господарювання володіє та які може додатково залучити;

- як і будь-який вид економічного потенціалу, його фінансовий потенціал являє певну здатність цього суб'єкта;

- залучення фінансових ресурсів повинно відповідати умові ефективності, тобто бути економічно доцільним з позиції співвідношення між прибутковістю та ризикованістю такого залучення.

Перспективний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємства міститиме дві основні складові: наявний фінансовий потенціал цієї діяльності та очікувану зміну цього потенціалу в майбутньому.

Величина фінансового потенціалу інвестиційної діяльності значною мірою визначається від того, наскільки обґрунтованою є стратегія формування цього потенціалу, яку розробляють та впроваджують такі суб'єкти.

Особливо вагоме значення має розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств для яких залучення фінансових ресурсів часто стикається з перешкодами, пов'язаними із відносно невеликими розмірами цих суб'єктів. Наголосимо, що у процесі розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності повинно бути вирішено низку завдань, серед яких найважливішими є встановлення максимально можливих обсягів фінансових ресурсів, які суб'єкти підприємства можуть ефективно залучити для ведення своєї інвестиційної діяльності, та визначення раціональної структури цих обсягів, зокрема, співвідношення між власними та позичковими коштами суб'єкта.

Здійснення інвестиційної діяльності підприємства та формування її фінансового потенціалу потребують належного нормативно-правового забезпечення, яке відбувається в Україні на засадах дотримання відповідних законодавчо-нормативних актів: законів України, постанов уряду, указів Президента, наказів інших органів державної влади тощо.

Таким чином, нормативно-правове забезпечення інвестиційної діяльності підприємства в Україні характеризується значною кількістю законів та інших нормативних актів, які регулюють процес такого забезпечення. Однак, рівень інвестиційної активності малих підприємств та інших вітчизняних суб'єктів господарювання залишається недостатньо високим. Однією з причин цього явища може виступати недостатність зусиль з регулювання на загальнодержавному та місцевому рівнях процесів формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності. Це ускладнюється і через прорахунки у розробленні відповідної стратегії формування такого потенціалу, що водночас корелює із негативними чинниками впливу на цей процес, зокрема в умовах пандемії та постпандемічного відновлення економіки.

Список використаних джерел:

1. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
2. Бандура Т. І. Інвестиційний потенціал регіону: сутність та основні підходи до його визначення. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2017. № 5. С. 60-63.
3. Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 129-135.
4. Ємельянов О. Ю. Інструментарій оцінювання економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2019. № 5(25). С. 15-23.
5. Кобелєв В. М., Захарченко Ю. В. Теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2020. Вип. 42. С. 297-303.
6. Юрків Р.Р. Адаптація іноземного досвіду формування і використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №10. С. 96-102.
7. Юрків Р.Р. Інституційні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С.101-106.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК СКЛАДОВА МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Оліник Ю., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Наук. кер. – Вудвуд В. В.

У статті розкрито теоретико-методологічні аспекти функціонування місцевих бюджетів, як ланки місцевих фінансів, проаналізовано виконання місцевих бюджетів Чернівецької області, виокремлено особливості та зміни планування і прогнозування дохідної частини місцевих бюджетів України в умовах воєнного стану, розроблено пропозиції щодо покращення функціонування місцевих бюджетів та ефективного використання коштів місцевих бюджетів.

The article reveals the theoretical and methodological aspects of the functioning of local budgets as links of local finances, analyzes the implementation of local budgets in the Chernivtsi region, highlights the peculiarities and changes in the planning and forecasting of the revenue part of local budgets of Ukraine under martial law, develops proposals for improving the functioning of local budgets and effective use funds from local budgets.

Актуальність теми. Місцеві фінанси – основний елемент фінансової системи держави, база сталого соціально-економічного розвитку регіону. Міцна фінансова ресурсна база дає можливість місцевим органам влади виконувати покладені на них функції. Формування та реалізація ефективної політики у сфері місцевих фінансів займають вагомe місце у процесі регулювання соціально-економічного розвитку держави та її окремих адміністративно-територіальних одиниць. В час трансформаційних змін, місцеві фінанси мають важливе значення в реалізації регіональної політики, яка направлена на зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування та забезпечення розвитку території.

Однак виникає багато проблем у взаємовідносинах як центральних і регіональних органів виконавчої влади, так і органів місцевого самоврядування стосовно розв'язання проблем місцевого розвитку.

Мета дослідження полягає у виявленні сутності, закономірностей становлення і розвитку місцевих бюджетів, їх ролі в економічній системі держави; розкритті суті та ролі місцевих органів влади в процесі управління фінансовими ресурсами; розробці основних фінансово-бюджетних проблем, пов'язаних із формуванням місцевих бюджетів в Україні

Об'єктом є місцеві бюджети Чернівецької області.

Предметом дослідження економічні відносини, які виникають у процесі функціонування місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження бюджету відображені у працях О. І. Барановського, В. Г. Дем'янишина, Н. В. Кореня, В. П. Кудряшова, Л. В. Лисяк, І. О. Лютого, В. М. Опаріна, К. В. Павлюк, Д. В. Полозенка, Л. К. Сергієнка, І. Я. Чугунова та багатьох інших.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку із загостренням соціально-економічної кризи у зв'язку з введенням воєнного стану в Україні актуальність розвитку теоретичних та методичних засад функціонування місцевих бюджетів в умовах нестабільності стає більш нагальною. Аналіз праць свідчить, що потребують більш ґрунтовного опрацювання питання специфікації бюджетних ризиків та загроз, які виникають у кризових умовах, теоретико-методичного обґрунтування бюджетної безпеки, методичного забезпечення оцінки спрямованості бюджетної політики та інших, вирішення яких є важливим для ефективності бюджетної політики у кризових умовах.

Місцеві бюджети виступають важелем регулювання пропорцій суспільного розвитку на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць. Завдяки бюджету органи влади здвйснюють свої основні функції: управлінську, соціальну та економічну.

Український вчений І. Я. Чугунов розглядає бюджет у наступних аспектах: як економічну категорію, централізований фонд фінансових ресурсів, фінансовий план держави [2, с. 32].

Вчена К. В. Павлюк вводить до визначення бюджету такі його особливості, як відокремлена частка валового внутрішнього продукту та політичний характер. Таким чином, поняття бюджету в її інтерпретації набуває наступного вигляду: бюджет – це частина вартості валового внутрішнього продукту, відокремлена в процесі його руху у формі суспільного грошового фонду, що перебуває у розпорядженні органів державної влади та місцевого самоврядування й витрачається на ухвалені суспільством в особі представницьких органів економічні, соціальні, політичні цілі [1, с. 34].

Бюджет являє собою сукупність економічних відносин між державою, з одного боку, і юридичними та фізичними особами, з іншого, стосовно розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) з метою формування і використання централізованого фонду грошових коштів, який перебуває у розпорядженні органів виконавчої влади певного рівня й використовується для виконання функцій, передбачених Конституцією України.

Отже, можна стверджувати, що основними складовими багатопланової ролі місцевих бюджетів є те, що вони виступають: важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності; інструментом макроекономічного регулювання; важелем здійснення перерозподільних процесів; фінансовою базою місцевого самоврядування; інструментом реалізації державної регіональної політики; планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень; основним важелем фінансового вирівнювання; головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем; з їх допомогою реалізуються перспективні цілі національного розвитку і загальнодержавних програм, проводиться фінансування державних видатків; місцевим бюджетам належить важлива роль у забезпеченні конституційних гарантій, вирішенні соціальних проблем, піднесенні рівня добробуту населення.

Враховуючи ситуацію в економіці країни, слід підкреслити, особливість призначення місцевих бюджетів як одного з вагомих чинників її соціально-економічного розвитку. За допомогою місцевих бюджетів реалізуються загальнодержавні програми, пов'язані з розвитком галузей народного господарства, здійснюється підтримка вітчизняних виробників, фінансуються заходи з підвищення життєвого рівня населення, створення нових робочих місць, з реабілітації та працевлаштування інвалідів, виплачуються допомоги незаконно депортованим особам, біженцям, реабілітованим. При розробці ефективної бюджетної політики необхідно проаналізувати чинники, що впливають на неї, тобто здійснити ситуаційний аналіз, який дасть змогу, з одного боку, дослідити стан зовнішнього середовища, а з другого боку, охарактеризувати внутрішній потенціал бюджетної сфери, щоб бюджетна політика, що розробляється, базувалася на реально існуючих потребах громадян, суспільства і держави.

Серед чинників, що впливають на бюджетну політику, можна виокремити такі: зовнішні і внутрішні, макроекономічні та мікроекономічні, об'єктивні і суб'єктивні.

Зовнішні чинники включають: чинники макросередовища, які впливають на всіх учасників економічної діяльності, а також галузеві чинники, що впливають безпосередньо на бюджетну сферу. Оскільки кожен учасник бюджетного процесу інтегрований у бюджетній системі країни, а остання є

частиною національної економіки, всі зміни, що відбуваються в бюджетній системі та в економіці країни, безпосередньо впливають на вибір і здійснення бюджетної політики. У свою чергу, українська економіка є частиною світової економіки, тому процеси, що відбуваються в світовій економіці, впливають на українську бюджетну сферу. Макросередовище, в якому функціонують економічні суб'єкти, надзвичайно різноманітне. Найчастіше в ньому вирізняють економічне, технологічне, соціально-культурне, політико-правове та природне середовища.

Місцеві бюджети є важливою ланкою в системі фінансових планів, що використовуються для регулювання соціально-економічних, фінансово-правових цілей певної території.

Проведено аналітичні дослідження місцевих бюджетів Чернівецької області. У 2021 рік місцеві бюджети виконані за доходами в сумі 10 млрд 410 млн 250 тис. 449,50 грн., або 101,1 відсотка до уточненого плану в тому числі по загальному фонду – 9 млрд 305 млн 132 тис. 791,37 грн, або на 101,1 %, спеціальному фонду – 1 млрд. 105 млн. 117 тис. 658,13 грн., або на 101,0 %.

Місцеві бюджети області (загальний і спеціальний фонди) виконані за видатками в сумі 10 млрд 637 млн 933 тис. 866,79 грн, або 94,4 відсотка до плану, в тому числі по загальному фонду – 8 млрд 424 млн 578 тис. 606,72 грн, або на 96,1 %, спеціальному фонду – 2 млрд 213 млн 355 тис. 260,07 грн, або на 88,7 %.

У 2020 році місцеві бюджети виконані за доходами в сумі 9 млрд. 446 млн. 38 тис. 781,58 грн., або 98,2 відсотка до плану, в тому числі по загальному фонду – 8 млрд. 753 млн. 968 тис. 464,95 грн., або на 98,4 %, спеціальному фонду – 692 млн. 70 тис. 306,63 грн., або на 95,1 %.

Місцеві бюджети області (загальний і спеціальний фонди) виконані за видатками в сумі 9 млрд 377 млн 956 тис. 975,69 грн, або 89,5 відсотка до плану, в тому числі по загальному фонду – 7 млрд 728 млн 335 тис. 815,56 грн, або на 93,9 %, спеціальному фонду – 1 млрд 649 млн 621 тис. 160,13 грн, або на 73,2%. У 2019 році місцеві бюджети області виконані за доходами в сумі 14 млрд 612 млн 724 тис. 681,60 грн, або 97,3 відсотка до плану, в тому числі по загальному фонду – 13 млрд 801 млн. 102 тис. 116,90 грн, або на 97,1 %, спеціальному фонду – 811 млн. 622 тис. 564,70 грн, або на 100,4 %.

Місцеві бюджети області (загальний і спеціальний фонди) виконані за видатками в сумі 14 млрд. 867 млн. 997 тис. 602,07 грн., або 91,6 відсотка до плану, в тому числі по загальному фонду – 12 млрд. 807 млн. 067 тис. 622,43 грн., або на 93,8 %, спеціальному фонду – 2 млрд. 060 млн. 929 тис. 979,64 грн., або на 80,3% [3].

Дисбаланс між дохідною і видатковою частинами бюджетів пояснюється також і тим, що в сучасних умовах відбуваються два протилежних процеси:

- перший – це спад виробництва, що призводить до скорочення дохідної частини місцевих бюджетів, що негативно впливає на грошово-кредитну систему, посилюється інфляція і зростають ринкові ціни;

- другий – необхідність збільшення видатків на соціальні програми за обмеженості бюджетних асигнувань для їх фінансування. У такій ситуації збалансувати доходи і видатки бюджетів і тим самим домогтися фінансової стабільності в регіонах України стає практично нездійсненим завданням

Негативний вплив воєнних дій на території України та неможливість наразі визначити наслідки російської агресії унеможливають розроблення реалістичних прогнозів економічного і соціального розвитку країни та, як наслідок, бюджетних показників на середньостроковий період.

У сучасних умовах виникло багато викликів: врегулювання дисбалансів між рівнями розвитку різних громад, забезпечення стабільного розвитку, відновлення пошкодженої інфраструктури, чітке розмежування повноважень між всіма рівнями, підтримка демократичності прийняття рішень. Звісно, в галузевому розрізі найбільшим є обсяг видатків на оборону, слідом за ним соціальне забезпечення та загальнодержавні функції. Житлово-комунальне господарство в повній мірі забезпечується за рахунок власних коштів місцевих бюджетів. Найбільшим напрямом фінансування з місцевих бюджетів залишається освіта, як делеговане повноваження.

Таким чином, підводячи підсумок, необхідно зауважити, що місцеві бюджети є основним фінансовим інститутом в фінансовій системі органів місцевого самоврядування, займаючи центральне місце в економічній системі кожної держави. Проведення ефективної бюджетної політики на місцевому рівні повинно ґрунтуватись на досягненні оптимального співвідношення між економічними та соціальними її аспектами. Тільки за умови досягнення максимального збалансування між напрямками місцевої бюджетної політики, направленої на задоволення соціальних та економічних потреб суспільства,

місцеві органи влади мають можливість досягти як фінансової стабільності суб'єктів господарювання даної адміністративно-територіальної одиниці, так і добробуту громади.

Список використаних джерел:

1. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : [монографія] / К. В. Павлюк. Київ: НДФІ, 2006. 584 с.
2. Чугунов І. Я., Канєва Т. В., Пасічний М. Д. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки; монографія. Київ: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
3. Річний звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2019-2021 роки. URL: <http://oblrada.cv.ua/document/list/section/13?page=1> (дата звернення 16.06.2022).

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДХОДІВ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Романюк Р., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. – Урсакий Ю. А.

У статті аналізуються та розглядаються основні пропозиції щодо фінансування системи охорони здоров'я. Розкрито основні напрямки удосконалення фінансового механізму державного управління системи охорони здоров'я. Виокремлено рівні державного управління системою охорони здоров'я, рівні реформування державного регулювання діяльності закладів охорони здоров'я. Визначено властивості реформування фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України. Встановлено, особливості фінансування первинної медичної допомоги державним та місцевими бюджетами.

The article analyzes and considers the main proposals for financing the health care system. The main areas of improvement of the financial mechanism of state management of the health care system are revealed. Levels of state management of the health care system, levels of reform of state regulation of health care institutions are highlighted. the properties of reforming the financial support of the health care system of Ukraine are determined. The peculiarities of primary medical care financing by state and local budgets have been established.

Актуальність. Забезпечення ефективної системи охорони здоров'я є пріоритетним завданням державного управління. Саме через систему охорони здоров'я держава забезпечує виконання основних конституційних прав населення. «В умовах побудови правової та демократичної держави з соціальноорієнтованою ринковою економікою актуалізуються питання забезпечення реалізації конституційного права людини на охорону здоров'я. Провідну роль у підвищенні доступності та якості надання медичних послуг населенню, гарантованих державою, відіграють фінансові ресурси, які надходять у розпорядження галузі охорони здоров'я». Реформування системи охорони здоров'я України вимагає трансформації механізмів державного управління. Особливо гостро стоїть питання щодо фінансового забезпечення як реформ, так і їх напрямів, що актуалізує пошук напрямів удосконалення системи фінансового забезпечення.

Метою статті є дослідження особливостей підходи фінансування системи охорони здоров'я в сучасних умовах.

Постановка завдань:

- ✓ визначити сутність фінансового механізму державного управління;
- ✓ дослідити властивості реформування фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України;
- ✓ виокремити особливості фінансування первинної медичної допомоги.

Об'єктом дослідження є процесів формування та реалізації механізмів державного управління системою охорони здоров'я в умовах реформування.

Предметом дослідження є теоретичні, організаційні та методологічні положення формування та реалізації механізмів державного управління системою охорони здоров'я в умовах реформування.

Вагоме значення в розвиток науки було здійснено вченими, що підготували докторські та кандидатські дисертації з окреслених проблем: Радиш Я.Ф., Бугайцов С.Г., Ярош Н.П., Рингач Н.О., Банчук М.В., Клименко О.В., Надюк З.О., Курило Т.М., Рудий В.М., Мартинюк О.І., Лещенко В.В., Паращич І.М., Буравльов Л.О., Бедрик І.О. та ін.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий механізм державного управління системою охорони здоров'я є складним, адже охоплює різні сфери державної політики та сукупність суб'єктів

управління. Основну проблему недосконалості фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні вбачаємо у відсутності чітких критеріїв оцінки ефективності використання бюджетних ресурсів на різних рівнях державного управління та закладами охорони здоров'я. В умовах реформування системи охорони здоров'я фінансове забезпечення значно трансформувалося через визначення гарантованого пакету медичних послуг з одного боку, та в частині надання первинної медичної допомоги через укладання декларацій із сімейними лікарями з іншого боку.

Основними напрямками удосконалення фінансового механізму державного управління системи охорони здоров'я є наступні:

1. На рівні державного управління системою охорони здоров'я:

- сформувати чіткий механізм надання та фінансування гарантованих медичних послуг, через внесення змін до Закону України Про Державний бюджет та Бюджетний Кодекс України.

При формуванні державного бюджету необхідно визначати чіткий перелік гарантованих медичних послуг. Вважаємо, що на державному рівні необхідно затвердити недоторканий список, який не буде змінюватися кожного року, та варіативний список, який буде доповнювати перший, зважаючи на: поперше, певний стан здоров'я населення; по-друге, соціально-економічні показники, що визначають планові доходи та видатки державного бюджету; по-третє, пріоритетні напрями розвитку охорони здоров'я [22; 26].

- розширити діяльність Національної служби охорони здоров'я України в регіонах, з метою підвищення ефективності фінансового забезпечення надання медичних послуг. Створити регіональні відділення (управління) Національної служби здоров'я України. Такі, відділення можуть бути створенні як в кожній області, так і в сукупності областей. На Початковому етапі з метою оптимізації управління та фінансового забезпечення адміністративних витрат пропонуємо створювати регіональні управління, які охоплюють декілька областей, зокрема: Управління Національної служби здоров'я України Північно-Західного регіону (включає: Житомирську, Рівненську, Волинську, Київську області); Управління Національної служби здоров'я України Західного регіону (включає: Львівську, Закарпатську Івано-Франківську, Чернівецьку та Тернопільську області); Управління Національної служби здоров'я України Центрального регіону (включає: Хмельницьку, Вінницьку, Кіровоградську та Черкаську області); Управління Національної служби здоров'я України Південного регіону (включає: Одеську, Миколаївську, Херсонську, Запорізьку області); Управління Національної служби здоров'я України в Автономній Республіці Крим (включає: територію АР Крим, що на даний час є анексованою); Управління Національної служби здоров'я України Східного регіону (включає: Дніпропетровську, Донецьку, Луганську, Харківську області); Управління Національної служби здоров'я України Північно-Східного регіону (включає: Чернігівську, Полтавську, Сумську області). Створення регіональних управлінь дозволить при розподілі коштів врахувати регіональні особливості та стан здоров'я населення в певних областях.

- сформувати комплекс заходів щодо налагодження інформаційнокомунікаційних зв'язків між центральними органами виконавчої влади щодо фінансового забезпечення системи охорони здоров'я. Зокрема, є потреба у формуванні інформаційно-комунікаційних зв'язків між: поперше, центральними органами виконавчої влади щодо розподілу державних коштів (Міністерство охорони здоров'я України, Національна служба здоров'я України); по-друге, центральними органами виконавчої влади та місцевими органами влади. Більш детальніше дані зв'язки будуть розглянуті в наступних дослідженнях.

- визначити спектр державного фінансування інноваційної діяльності закладами охорони здоров'я. У Бюджетному кодексі передбачати обов'язкові статті державних та місцевих видатків, що направленні на розвиток інноваційної діяльності як в цілому системи охорони здоров'я, так і фінансування інноваційної діяльності закладів охорони здоров'я. Крім того, вагоме значення для інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я має його стимулювання через оплату праці лікарів та інших медичних працівників [13; 19].

- розробити комплексні методики оцінки ефективності фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в цілому та закладів охорони здоров'я зокрема. Встановити, що одним із напрямів державного фінансового аудиту закладів охорони здоров'я є аналітична оцінка фінансового стану закладів охорони здоров'я та фінансових результатів реалізації платних медичних послуг. За результатами такого аналізу оцінювати діяльність менеджменту закладу охорони здоров'я (головного лікаря та його заступників).

- врегулювати на державному рівні порядок використання місцевих бюджетних ресурсів для фінансування закладів охорони здоров'я. Є необхідність внесення змін до бюджетного кодексу України, яким слід передбачити чіткий перелік обов'язкових статей видатків закладів охорони здоров'я, які фінансуються місцевими бюджетами. Зобов'язати місцеві органи влади проводити періодичний аналіз ефективності фінансування закладів охорони здоров'я та на його основі оцінювати діяльність менеджменту закладів охорони здоров'я, що підпорядковуються місцевим органам влади.

- трансформувати механізм стратегічних закупівель НСЗУ через впровадження інноваційних програмних продуктів, що мають галузеві особливості. Одним із напрямів інноваційного розвитку системи охорони здоров'я є застосування інноваційних інформаційно-комп'ютерних технологій, зокрема в частині управління фінансовим забезпеченням. Для цього є необхідність впровадження програмних продуктів щодо стратегічних закупівель Національної служби здоров'я України.

- при фінансуванні закладів охорони здоров'я враховувати їх ефективність та якість надання медичних послуг, що реалізуються. Розробити галузеві методики аналітичної оцінки ефективності використання економічних ресурсів закладами охорони здоров'я, що враховують якість надання медичної допомоги та, в результаті цього коригувати державне фінансове забезпечення.

- визначити механізми фінансового контролю за діяльністю Національної служби здоров'я України. Визначити органи державного фінансового контролю, що мають встановлювати законність, ефективність та цільове використання бюджетних коштів для фінансування системи охорони здоров'я [1;2].

2. На рівні реформування державного регулювання діяльності закладів охорони здоров'я:

- оптимізація кількості закладів охорони здоров'я в регіонах, що дозволить оптимізувати витрачання фінансових ресурсів для надання медичної допомоги усіх рівнів. У контексті зазначеного варто продовжити формувати госпітальні округи, але водночас враховувати не лише кількість населення, але й можливість доступу до закладів охорони здоров'я всього населення округу.

- трансформувати систему оплати праці лікарів та іншого персоналу закладів охорони здоров'я, що дозволить підвищити якість кадрового складу закладів охорони здоров'я і, як результат якість медичної послуги. Встановити мінімальний рівень оплати праці лікарів, що має відповідати рівню середньої заробітної плати в країні. Визначити надбавки до оплати праці за результати інноваційної діяльності та використання експериментальних методи лікування.

- розширити спектр платних медичних послуг державних закладів охорони здоров'я, що дозволить підвищити їх фінансовий стан та формувати власні фонди для інноваційної діяльності. За рахунок розширення спектру платних медичних послуг державними та комунальними закладами охорони здоров'я можливо отримати додаткові фінансові ресурси, у результаті чого є можливість формування фондів для фінансування інноваційної діяльності та резервів фінансування наслідків надзвичайних ситуацій [3; 4].

- визначити напрями оцінки ефективності фінансового управління закладами охорони здоров'я, на основі чого визначити результативність діяльності менеджменту закладу (головного лікаря та його заступників);

- встановити види відповідальності менеджменту закладів охорони здоров'я, що пов'язані з неефективним використанням бюджетних коштів та фінансовим управлінням [5].

Таким чином, у результаті проведеного дослідження нами визначення властивості реформування фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України. Встановлено, особливості фінансування первинної медичної допомоги державним та місцевими бюджетами. Запропоновано сукупність напрямів удосконалення фінансового механізму державного управління системою охорони здоров'я на рівні державного управління та державного регулювання діяльності закладів охорони здоров'я. Впровадження визначених нами реформ, дозволить підвищити результативність державного управління та уникнути сукупності ризиків, які обумовлені сучасними реформами в досліджуваній сфері.

Список використаних джерел:

1.Барзилович А.Д. Реформування системи охорони здоров'я в Україні: стратегічні аспекти. *Державне управління. Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 134-140. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2020/23.pdf (Дата останнього звернення 27.11.2021).

2.Етапи впровадження реформи фінансування системи охорони здоров'я закладами ПМД у 2018 році: збірка матеріалів методологічної підтримки для закладів ПМД. Проект USAID «Підтримка реформи охорони здоров'я».

URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/311/USAID_2018_interactiv_1.pdf (Дата останнього звернення 18.04.2022).

3. Жаліло Л.І., Мартинюк О.І. Стратегії змін у сфері охорони здоров'я в умовах соціально-економічних реформ в Україні. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Zhalilo.pdf> (Дата останнього звернення 13.11.2021).

4. Костюк В.С. Реформування охорони здоров'я в Україні в умовах європейської орієнтації. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. С. 39-43. URL: <http://www.vestnikeconom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/11.pdf> (Дата останнього звернення 08.08.2022).

5. Медична реформа. *Урядовий портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitok-lyudskogo-kapitalu/reformasistemi-ohoroni-zdorovya> (Дата останнього звернення 16.08.2022).

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Садова О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси банківська справа та страхування», освітня програма «Державні фінанси»

Наук. кер. – Рошило В. І.

У статті проаналізовано проблеми та їх причини, які гальмують розвиток страхового ринку України. Досліджено стан вітчизняного страхового ринку в сучасних економічних умовах. Проаналізовано місце страхового ринку України у глобальному страховому просторі. Визначено та згруповано основні ризики, під якими перебуває страховий ринок в Україні. Систематизовано проблеми у зазначеній галузі дослідження та вказано шляхи їх розв'язання. Окреслено перспективи розвитку вітчизняного страхового ринку.

This article analyzes the problems and their causes that hinder the development of the Ukrainian insurance market. The state of the domestic insurance market in modern economic conditions is investigated. The place of the Ukrainian insurance market in the global insurance space is analyzed. The main risks identified by the insurance market in Ukraine are identified and grouped. The problems in the specified field of research are systematized and the ways of their solution are indicated. The prospects for the development of the domestic insurance market are outlined.

Постановка проблеми. Розвиток і зміцнення страхового ринку України є неможливими без глибокого аналізу його сучасного стану, виявлення невирішених питань функціонування. Проте проблеми розвитку вітчизняної страхової системи не можна зводити лише до вузькоспеціалізованих питань цієї сфери діяльності, оскільки стан страхового ринку фактично є похідним від соціально-економічного розвитку країни. Міжнародний досвід засвідчує, що про розвиток країни часто судять на підставі того, як у ній організовано страхову справу, яка за дохідністю в багатьох країнах посідає друге місце після туризму. Досвід показує, що розвиток вітчизняного страхового ринку перебуває під дедалі наростаючим тиском процесів глобалізації та міжнародної інтеграції. За оцінками фахівців уже в теперішній час не існує у чистому вигляді національних страхових ринків, усі вони через експансію іноземного капіталу, через систему перестрахування ризиків на зарубіжних страхових ринках, створення спільних страхових компаній злилися в єдиний страховий простір та зазнали суттєвих змін. При цьому загострилися проблеми, пов'язані із забезпеченням економічної і фінансової стійкості вітчизняних страхових компаній, забезпеченням їх конкурентоспроможності в новому економічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок щодо розуміння особливостей функціонування страхового ринку України внесли вітчизняні вчені: Александрова М. М., Базилевич В. Д., Внукова Н. М., Горбач Л. М., Заруба О. Д., Осадець С. С., Терещенко О. О. та інші. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку висвітлили у своїх наукових працях наступні зарубіжні вчені: Брігхем Є. Ф., Гінзбург А. І., Зайцева М. А., Ковальова В. В., Рейтман Л., Сухова В. А., Федорова Т. А., Хемптон Д. Д., Шахова А.К., Юлдашева Р. Т.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз існуючих публікацій показав, що дослідження страхового ринку мають переважно теоретичний характер. Також бракує ґрунтовних досліджень щодо визначення стратегічних напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих суб'єктів.

Мета і завдання статті. Головною метою даної статті є систематизація проблемних питань, що гальмують розвиток вітчизняного страхового ринку, та обґрунтуванні напрямів їх розв'язання, що дозволить забезпечити ефективний розвиток цього сегменту фінансового ринку в умовах економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансового сектору економіки. Без належним чином розвиненої інфраструктури страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, ефективне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення. При цьому в останні роки страховий ринок України розвивався швидше не «завдяки», а «всупереч», оскільки не були створені необхідні передумови для його повноцінного функціонування. І хоча значущість процесів, що впливають на стан цієї галузі на мікрорівні, має тенденцію до зростання, визначальним чинником розвитку страхування в нашій державі залишається стратегія соціально-економічного розвитку, що формується на макрорівні.

Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї. Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхових послуг [5, с. 19].

У країнах з розвинутою ринковою економікою страхування є важливим механізмом залучення в економіку інвестиційних ресурсів. Одним із основних показників розвитку страхового ринку будь-якої країни є обсяг зібраних страхових премій в розрахунку на одного громадянина. Цей показник дає можливість побачити, яке місце займає страхування в економіці країни. Дослідження показали, що лідером за цим показником є Швейцарія (5484,7 дол. США). Це свідчить про високий рівень розвитку ринку страхування в цій країні, що не дивно, адже Швейцарія є однією із найбільш стабільних країн світу. Наступні місця займають Великобританія (4967,5 дол. США), США (3864,7 дол. США) і Японія (3734,5 дол. США) – ці країни мають дуже високий показник обсягу страхових премій на одного громадянина. Середньосвітовий рівень цього показника становить лише 615 дол. Це наочно демонструє різницю в розвитку страхового ринку між розвиненими країнами та рештою світу [7, с.470].

Якщо взяти країни Центральної та Східної Європи, де цей показник на порядок менший, то і серед цих країн Україна посідає одне з останніх місць: обсяг страхових премій на одного громадянина в ній становить лише 55 дол. США. Це свідчить про наявність проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного розвитку вітчизняного страхового ринку, та актуальність досліджень, спрямованих на їх розв'язання [3, с. 65].

Існуюча структура страхового ринку України не сприяє зміцненню соціального захисту громадян та забезпеченню внутрішніх інвестицій. Українські страховики передають іноземним страховикам (перестраховикам) до 90% страхової премії під час страхування авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я людей, які від'їжджають за кордон; до 60% - за "автокаско"; до 50% - під час страхування великих майнових ризиків.

Ринок страхування життя в нашій країні поки не освоєно, при цьому для вітчизняних страхових компаній він поки є недостатньо доступним. Причинами цього є, по-перше, низька капіталізація українських страхових компаній, по-друге, вітчизняні страхові компанії, в основному, поки не готові працювати з незначними сумами індивідуального страхувальника, а більш орієнтовані на фінансово-промисловий бізнес [2, с. 24].

Можна виділити наступні проблеми подальшого розвитку страхового ринку:

1. Економічного характеру: низький платоспроможний попит на страхові послуги; невеликі обсяги та недосконала структура капіталу страховиків; відсутність надійних інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів.

2. Організаційно-правового характеру: відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування; недосконалість нормативно-правової бази; надмірна кількість видів обов'язкового страхування і неадекватність їхнього фінансового забезпечення; недостатній рівень державного регулювання і контролю за страховим ринком; непослідовність дій стосовно організації державного нагляду за страховою діяльністю; протекціонізм, галузевий монополізм.

3. Функціонального характеру: низька прибутковість окремих видів страхування; низька конкурентоспроможність страховиків у порівнянні з банками в боротьбі за залучення вільних коштів юридичних і фізичних осіб; відсутність середньо- і довгострокового планування страховиками своєї діяльності; низький рівень кваліфікації кадрів; зростання випадків страхового шахрайства; відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів до страхових компаній.

4. Інформаційно-аналітичного характеру: інформаційна закритість страхового ринку, низький рівень впровадження в страхову практику сучасних інформаційних технологій; відсутність якісної статистичної інформації і недостатність інформаційно-аналітичних матеріалів; недосконалість фінансової звітності та методів обробки даних; відсутність банків даних про несумлінних страховальників; непрозорість даних про структуру вітчизняного страхового ринку [1].

Сьогодні на страховому ринку України спостерігається тенденція оптимізації структури і управління, та переходу від докризового ажіотажного зростання і кризового падіння до фази стабілізації та концентрації. В таких умовах компанії змушені конкурувати за рахунок скорочення витрат: страховим компаніям доводиться йти з найбільш збиткових сегментів ринку, закривати неприбуткові відділення. Зважаючи на такі ринкові обставини, страхові компанії починають здійснювати страхові операції через мережу Інтернет, розвиваючи онлайн-страхування. В цілому онлайн-страхування становить лише приблизно 1 % від усього обсягу продажів на ринку, проте в різних компаніях цей показник різниться.

Основною проблемою українського ринку страхування залишається недорезервованість. На сьогоднішній день, зважаючи на нестабільність економіки в країні, актуальними є питання діагностики банкрутства страхових компаній та критерії імовірності фінансової кризи в страховій компанії.

Страховий ринок перебуває під дією значних ризиків. Основними з них є:

- глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;
- макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані, зокрема, із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки або окремих галузей, рівня інвестиційної активності, високого рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури;
- фінансові ризики, що включають, зокрема, незадовільний фінансовий стан певної частини страховиків та низький рівень якості їх активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;
- комерційні ризики, до яких, зокрема, належить посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань між страховиками, в т.ч. за договорами перестрахування, та у відносинах з контрагентами і партнерами (банками, інвестиційними компаніями тощо) [6, с. 84].

Аналіз вищезазначених проблем показує, що значна кількість наявних проблем розвитку страхового ринку України пояснюються, передусім, прагненням страхових компаній максимізувати прибуток, незважаючи ні на довгострокові інтереси галузі, ні на професійну етику.

Для удосконалення та подальшого ефективного розвитку страхового ринку України необхідно здійснити ряд першочергових заходів:

- розробити ефективні механізми захисту інтересів страховальників;
- збільшити капіталізацію страховиків та конкурентоспроможність національного страхового ринку;
- підвищити прозорість діяльності учасників страхового ринку;
- впорядкувати страхове законодавство в цілому та окремих його положень, і привести їх у відповідність до існуючих економічних реалій;
- відмінити непотрібні бар'єри, перепони та регулювання на ринку, що гальмують його розвиток та залучення іноземних інвестицій;
- продовжити інтеграцію страхування до європейських страхових структур;
- збільшити кількість об'єднань страховиків із метою зміцнення їх фінансового становища та надійності щодо здійснення страхових операцій;
- залучити можливості страхового ринку для вирішення питань соціальної політики держави;
- запровадити реальні заходи, які б знизили можливості для корупції та зловживань в галузі страхування [4].

Крім даних проблем галузі, також можна зазначити інші, не менш важливі фактори негативного впливу на розвиток страхування в Україні:

- відсутність регуляції страхового покриття майнових цінностей, яке перебуває в якості застави в комерційному банку;

- низький рівень обов'язкового контролю автовласників на наявність в них полісів цивільно-правової відповідальності;
- відсутність регуляторного механізму щодо недопущення ситуації демпінгу на страховому ринку;
- надмірне дискримінаційне оподаткування страховиків щодо курсових різниць та інвестиційного доходу [9].

Ще однією загрозою для здорової конкуренції на страховому ринку можна вважати тенденції щодо монополізації, які останнім часом стрімко розвиваються.

Як видно з наведених фактів, вітчизняна страхова галузь потребує негайного втручання з боку держави у вигляді вдосконаленого регуляторного законодавства. Але, навіть попри таку велику кількість недоліків, все ж варто очікувати в перспективі деякі позитивні зрушення, серед яких наступні:

- спад страхування у зв'язку з сучасною кризою сприятиме в майбутньому розвитку нових ніш та використання якісно нового рівня сервісу;
- тенденції до монополізації обіцяють оновлення регуляторного законодавства;
- після завершення кризи та встановлення стабілізації, на страховому ринку залишаться тільки найсильніші гравці, а це сприятиме надійності надання послуг та відповідному підвищенню довіри в населення.

Однією з вагомих проблем є низький рівень страхової культури більшості населення, котрий, своєю чергою, зумовлений незнанням механізму страхування взагалі, і необізнаністю про діяльність вітчизняних страхових компаній, зокрема оприлюднення інформації відстає в часі, використовуються недосконалі форми обліку, досі не має загальноприйнятої методики аналізу страхової діяльності. За такої ситуації споживачам досить складно визначити споживачам, за якими фінансовими показниками слід обирати страхову компанію.

Важливо також враховувати, що низькі обсяги доходів більшості населення та низький рівень прибутковості господарюючих суб'єктів також гальмують розвиток вітчизняного ринку страхування. Страховий ринок усе ще залишається закритим сегментом фінансового ринку України.

Великої шкоди авторитету страхування завдає так зване «схемне страхування», яке проводиться з метою ухилення від сплати податків. Оскільки підприємства страхові внески частково можуть відносити на валові витрати (до 5% від загальних валових витрат з добровільних видів страхування, а з обов'язкових видів - повністю), то це зумовлює таке явище, як «псевдострахування» з метою зменшення оподаткованого прибутку.

Перестраховування ризиків є типовим видом діяльності в страховому бізнесі зарубіжних країн. В Україні цей вид діяльності активно розвивається, але при цьому спостерігається ціла низка негативних явищ. Зокрема, через вітчизняні страхові компанії перестраховувались ризики сумнівних фірм, а кінцевим результатом перестраховувальних операцій було вивезення капіталу за кордон, «відмивання» грошей. Масовий характер таких операцій значно погіршив імідж вітчизняного страхового бізнесу на міжнародних ринках, змусив прийняти урядові рішення, які посилили контроль правоохоронних органів за перестраховальною діяльністю.

Однією з головних причин, що гальмує розвиток страхової справи в Україні і викликає недовіру населення, є недосконалість правил страхування, низький рівень супроводжуючого сервісу при наданні страхових послуг і, нарешті, елементарна непорядність окремих страхових компаній [10, с. 55].

Українською федерацією убезпечення (УФУ) протягом останніх декількох років напрацьовано десятки пропозицій, в тому числі у вигляді конкретних проектів законів, концепцій, рішень органів державної влади з питань оздоровлення страхового ринку України та його подальшого розвитку, оновлення законодавства про страхування, протидії та подолання наслідків фінансової кризи на цьому ринку. Всі ці пропозиції та документи спрямовані на розбудову в нашій державі прозорого, конкурентоспроможного страхового ринку європейського зразка з високим рівнем якості послуг та захисту прав споживачів. УФУ здійснює роботу згідно власного проекту - Стратегії розвитку страхового ринку України, метою якої є відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими технологіями страхового ринку, з привабливим та широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання [8].

Основними завданнями та заходами щодо реалізації Стратегії є:

- оздоровлення страхового ринку та подолання наслідків кризи;
- розбудова ефективного, прозорого, недискримінаційного, інституційно-спроможного, передбачуваного державного нагляду за страховим ринком;
- впровадження реального захисту прав споживачів;
- удосконалення системи управління ризиками в державі та суспільстві;
- сприяння розвитку основних видів страхування;
- інтеграція страхового ринку України до світового фінансового простору.

Висновки і пропозиції. З метою підвищення фінансової надійності страховиків та усунення проблемних питань розвитку страхової справи пропонується наступне:

- розробка та прийняття концепції розвитку страхового ринку України, яка передбачала б урахування принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією нагляду за страховою діяльністю, стандартів СОТ, а також законодавства ЄС у сфері страхування;
- врегулювання питань щодо обмеження на певний період діяльності філій іноземних страховиків на території України;
- удосконалення системи оподаткування та державного нагляду в сфері операцій перестрахування у нерезидентів;
- прийняття Законів України «Про обов'язкові види страхування», «Про фонд гарантування страхових виплат», «Про єдиний соціальний податок», «Про страхування життя», «Про страхування зовнішньоекономічної діяльності», «Про страхових посередників»;
- розробити Страховий кодекс, який би вмістив у себе весь комплекс законодавчих актів у сфері страхування і визначав взаємовідносини між усіма учасниками страхового ринку;
- створити незалежний інститут експертизи договорів страхування і страхових випадків;
- розробити більш дієві заходи, що запобігають зростанню злочинності в сфері страхового бізнесу;
- розробити пропозиції щодо підвищення фахового рівня страхової діяльності і страхової культури населення;
- розглянути питання про випуск спеціальних інвестиційних інструментів під розміщення довгострокових страхових резервів;
- розширити обсяг, підвищити якість, точність і прискорити публікацію зведень про стан страхового ринку;
- підвищити ефективність функціонування вітчизняних страхових компаній на базі впровадження нових конкурентних технологій з надання страхових послуг, які супроводжуються додатковим сервісом;
- підвищити фінансову надійність вітчизняних страхових компаній на основі збільшення їх капіталізації;
- створити на телебаченні регулярну інформаційну програму про страхування;
- створити національну базу несумлінних клієнтів;
- систематично висвітлювати інформацію про участь страхових компаній у компенсації збитків від великих техногенних аварій або стихійних лих;
- ввести факультативне вивчення учнями загальноосвітніх шкіл основ страхової справи тощо.

Таким чином, про страховий ринок України можна сказати, що він ще перебуває у стадії формування. З кожним днем страхування в Україні стає все важливішим сегментом ринкових економічних відносин. Через механізм страхового захисту можна забезпечити безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві, який в перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і вирішенням питання зайнятості населення. За результатами розгляду сутності страхового ринку, основних проблем його функціонування та перспектив розвитку в повній мірі можна стверджувати, що страховий ринок є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворює низка взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем. Формування розвиненого ринку страхових послуг в Україні, завдяки врахуванню тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків економічно розвинених країн світу, забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільного розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Вірбулевська О. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку регіонів України. URL: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1\(40\)/143.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1(40)/143.pdf).

2. Воробйов Ю. Н., Воробйова Є. І., Ворошило В. В. Страхування в Україні : тенденції й особливості розвитку. *Економіка та управління*. 2006. № 2-3. С. 20-25.
3. Гамановська О. А. Інформаційні види дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №10. С. 64 – 67.
4. Коваль В. В., Бондаренко В. М. Перспективи розвитку страхового ринку в Україні. URL: <http://intkonf.org/koval-vv-bondarenko-vm-perspektivi-rozvitku-strahovogo-rinku-v-ukrayini/>.
5. Осадець С. С. Страхування : підручник. Київ: КНЕУ, 2002. 599 с.
6. Ткаченко Н. В. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах глобалізації. *Фінанси України*. 2010. №3. С. 82-92.
7. Машина Н.І. Міжнародне страхування: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 504 с.
8. Українська федерація убезпечення - Стратегія розвитку страхового ринку України. URL: http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.
9. Страхування в Україні. URL: <http://groshyky.com/strahuvannya-v-ukrayini/>
10. Чвертко Л. А. Страховий ринок України: реалії та перспективи розвитку // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій, 2010. №1. С. 55–58.

ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ ЯК ЗАПОРУКА ЇХ НАДІЙНОСТІ

Юркевич Д., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Наук. кер. – Томнюк Т. Л.

У статті досліджено роль та значення капіталу банку та визначено, що він забезпечує захист від фінансових втрат а також його безпеку та надійність.

The article examines the role and importance of bank capital and determines that it provides protection against financial losses, as well as its safety and reliability.

Актуальність теми полягає в тому, що в умовах нестабільної економіки з недосконало функціонуючим ринком відкрито постає питання правильності, достатності та ефективності формування капіталу банку, зростаючі ризики на банківському ринку зобов'язують банки і НБУ посилити нагляд і регулювання саме власного капіталу в банківській системі України.

Метою статті є дослідження загального стану капіталу банківського сектору та наглядового регулювання капіталу банків.

Об'єктом дослідження є теоретичні та практичні аспекти механізму формування та регулювання капіталу банків.

Предметом дослідження є показники достатності капіталу в українських банках.

Питаннями дослідження теоретико-методологічних засад оцінювання достатності капіталу банку, займались вітчизняні та зарубіжні вчені, серед них: М. Алексеєнко, В. Геєць, Л. Жердецька, А. Гальчинський, Л. Кузнєцова, А. Гриценко, І. Лареонова, В. Міщенко, Л. Примостка, А. Мороз, С. Реверчук, Г. Азаренкова, З. Васильченко, Л. Вдовенко, В. Коваленко, Ю. Алексєрова, М. Савлук, Ж. Довгань, О. Марценюк, Р. Слав'юк, С. Циганов, О. Руда та інші. Проте, незважаючи на велику кількість наукових досліджень в цій сфері, враховуючи останні тенденції діяльності банків та несталість економічного середовища, поглибленої оцінки та розгляду потребують питання оцінювання достатності банківського капіталу та вироблення рекомендацій з регулювання діяльності банків, враховуючи нинішню ситуацію.

Капітал виступає важливим джерелом доходу банків, основою виробничих та інвестиційних ресурсів, чинником формування фінансових результатів та об'єктом управління [1, с. 52].

Капітал банку забезпечує захист від фінансових втрат а отже, забезпечує його безпеку і надійність. Він являє собою грошові кошти та виражена у грошовій формі частина нематеріальних, матеріальних та фінансових активів, що є у розпорядженні банків та використовуються ними для здійснення операцій з метою отримання прибутку.

Капітал банку, як економічна ресурсна складова, є не лише джерелом проведення активних операцій, а й інструментом зміцнення довіри з боку клієнтів, вкладників і кредиторів до конкретної банківської установи [2, с. 91].

Базою формування капіталу банку, основою його діяльності, гарантією надійності та стабільності є власний капітал як один із опорних елементів, сформованих за рахунок коштів його акціонерів.

Власний капітал – це сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання без визначення терміну повернення їх власникам і здатні генерувати доходи [3, с. 148].

Професійне управління капіталом є запорукою ефективного функціонування суб'єкта господарювання. Капітал є базовою економічною категорією та походить від латинського "capitalis", що означає "основний, головний" [4, с. 301].

Проблема достатності капіталу банку протягом тривалого часу є предметом наукового дослідження і суперечок між банками та регулюючими органами. Комерційні банки надають перевагу мінімальній кількості капіталу, щоб поліпшити показники рентабельності акціонерного капіталу і зростання активів; органи банківського нагляду вимагають більшого капіталу для зниження ризику банкрутства. Одночасно висловлюється твердження, що банкрутство зумовлено поганим управлінням, тобто банки, що мають високу якість управління, можуть успішно функціонувати з невисокими нормативами капіталу [5, с. 57].

Разом з цим, комерційні банки постійно повинні враховувати у своїй діяльності той факт, що надмірна капіталізація банку, випуск надлишкової кількості акцій порівняно з оптимальною потребою у власному капіталі не є позитивним явищем. Вона негативно впливає на результати діяльності банку. Тому керівники банків, з одного боку, і органи банківського нагляду – з іншого, намагаються знайти оптимальне співвідношення між величиною капіталу та іншими параметрами діяльності комерційного банку [5, с. 58].

Проаналізуємо динаміку кількості банків в Україні у 2016–2022 рр., яка представлена на рис.1. Згідно з інформацією Національного банку України, станом на 01.01.2022 року працювало 71 банків, що на 3 фінансових установ менше у порівнянні з аналогічним періодом 2021 року. З 2018 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 11. Протягом 2016 – 2022 рр. у банківському секторі України спостерігається тенденція до зменшення кількості банків з іноземним капіталом: якщо у 2016 році їх кількість становила 41, то вже у 2022 році – 33 [6].

Капітал банку виступає також регулятором його діяльності. Органи нагляду, висуваючи певні вимоги стосовно капіталу, задають тим самим норми економічної поведінки, покликані захищати банки від фінансових ризиків та нестійкості. Тому кожна країна регламентує діяльність своєї банківської системи законодавчо або шляхом відповідних нормативних актів, встановлюючи стандарти мінімального капіталу для кредитно-фінансових організацій.

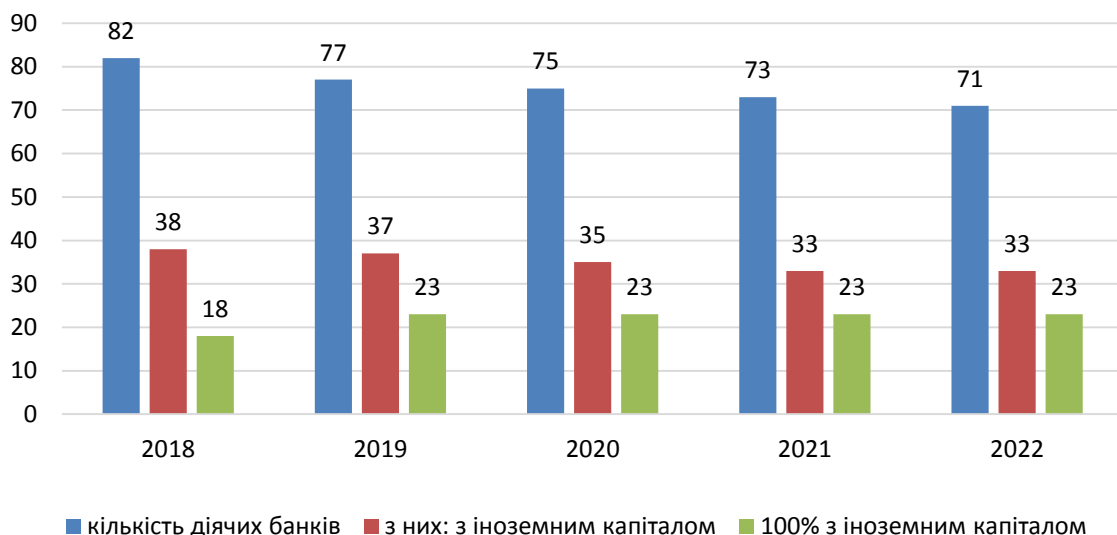


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні у 2018 - 2022 рр.

Регулятивний капітал є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків [7].

Тому доцільно буде розглянути динаміку регулятивного капіталу.

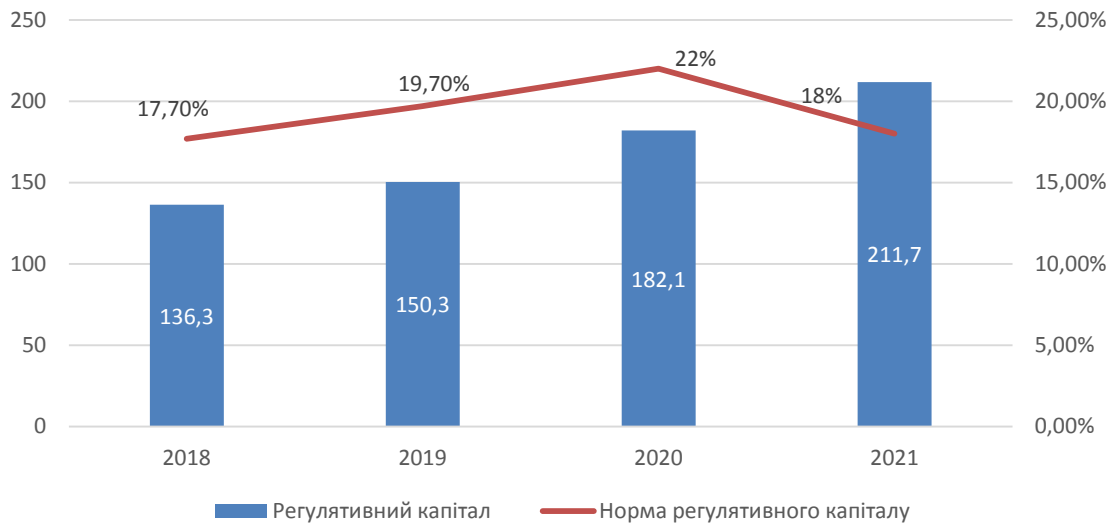


Рис. 2. Регулятивний капітал та норматив адекватності РК за 2018 – 2021 роки

Як видно з рисунку 2, адекватність регулятивного капіталу сектору з 2018 року постійно зростає, що правда в 2021 році трохи знизилась і складає 18 %, що всеодно значно вище за мінімально необхідний рівень.

Сьогодні банківська система є достатньо капіталізованою. Банки з запасом перевищують норматив достатності регулятивного капіталу Н2 – 18 % за нормативного значення 10%. Відповідно значної потреби у підвищенні мінімального розміру статутного капіталу більшості банків немає.

Для оцінки достатності капіталу банку, Національним банком, зокрема, Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні [7], затверджені відповідні нормативи капіталу комерційного банку. А саме:

- мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), (розділ II, глава 2);
- достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), (розділ IV, глава 1);
- достатності основного капіталу (Н3) (розділ IV, глава 2).

Мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1) має становити 200 млн грн. Таке рішення ґрунтується на змінах до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [10], якими мінімальний розмір статутного капіталу для банків знижено з 500 млн грн до 200 млн грн.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку; і навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори/вкладники банку [7].

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу встановлюється для запобігання надмірному перекиданню банком кредитного ризику та ризику неповернення банківських активів на кредиторів/вкладників банку. Він визначається як співвідношення регулятивного капіталу до сумарної балансової вартості активів і позабалансових зобов'язань, зважених за ступенем кредитного ризику [7].

Норматив достатності основного капіталу (Н3) визначається як співвідношення основного капіталу до суми активів та позабалансових зобов'язань, зважених на відповідні коефіцієнти кредитного. Нормативне значення нормативу Н3 має бути не менше ніж 7 відсотків [7].

В сучасних реаліях визначення орієнтирів формування й реалізації сучасних фінансових стратегій банків в Україні відбувається в умовах динамічності та непередбачуваності ринкового середовища функціонування банківських установ, а також проблематики внутрішньобанківських бізнес-процесів. Світова фінансово-економічна криза довела недостатню ефективність банків навіть зі значним обсягом фінансових ресурсів та їхню неспроможність протистояти кризовим процесам, а відтак бути базисом фінансової стабільності держави. Водночас у нових реаліях вітчизняної

економіки погіршення фінансових показників діяльності великих банків загрожує поширенням системності банкрутств в економіці, зниженням довіри клієнтів до банків і дефіцитом кредитних ресурсів для позичальників. Для попередження цих негативних наслідків, НБУ і власники банків застосовують відповідні механізми регуляторного впливу, надають фінансову підтримку, що трансформує конкурентні умови діяльності банків й суттєво впливає на розроблення їхніх фінансових стратегій [15].

На сучасному етапі є коло проблем щодо діяльності банків та функціонування банківської системи України, що впливають на зниження рейтингу банківських установ, їх надійності та довіри клієнтів.

Можемо визначити наступні проблеми: висока концентрація капіталу у групі найбільших банків; досить мала часта комерційних банків формують 99% портфеля кредитів і депозитів, що є досить негативним фактором, адже така ситуація може призвести до розширення практики домовленостей і змов великих банків між собою у проведенні своєї діяльності, наприклад, у встановленні цін на банківські послуги; нераціональна територіальна структура, територіальна нерівномірність банківської системи та локальний характер банківських ринків; низький рівень капіталізації комерційних банків; існування розриву між обліковою ставкою НБУ і ставками по кредитах комерційних банків, що може стати серйозним бар'єром на шляху подальшого росту економіки країни, а також великий розрив між ставками за депозитами і комерційними кредитами, пов'язаний з перенесенням банками своїх витрат на клієнтів; низькі обсяги кредитування реального сектора економіки; проблема надійності і забезпеченості виданих кредитів; проблема незабезпечених, ненадійних кредитів; проблема гарантування вкладів населення та відновлення довіри до банків [15].

Пропонуються ряд заходів, які необхідно здійснити для підвищення рейтингу банківських установ, їх надійності та довіри з боку клієнтів:

- розширити мережу комерційних банків в інших регіонах країни;
- звузити процентну маржу комерційних банків;
- ввести спрощену процедуру банкрутства підприємств;
- оптимізувати ризик-менеджмент;
- швидкими темпами проводити реорганізацію, об'єднання або ліквідацію проблемних банків;
- налагодити роботу Фонду гарантування вкладів населення та зробити її ефективною;
- створити сприятливий інвестиційний клімат, атмосферу масового інвестування в українську економіку;
- збільшити кількість та підвищити якість банківських послуг на основі використання сучасних технологій і обладнання;
- впроваджувати нові банківські продукти;
- розвивати взаємовідносини банків з клієнтами;
- сформувати та підтримувати режим справедливої конкуренції як у банківському, так і в реальному секторах економіки;
- розробити довгострокові стратегії із застосуванням міжнародного досвіду та національних особливостей і специфічних характеристик кожного банку;
- розвивати Інтернет-банкінг, залучати для цього відповідних висококваліфікованих спеціалістів, використовувати новітні інформаційні технології;
- розвивати і надалі удосконалювати законодавство і нормативну базу;
- підвищити рівень інформаційного забезпечення у діяльності комерційних банків;
- сформувати нову, ринкову психологію людей та довіри в них до банківської системи [16; 17, с. 16].

Одним із підходів до нарощення капіталу банків є консолідація капіталу в результаті злиття та поглинання банків, стратегія яких є апробованою банківськими системами більшості країн із розвиненою ринковою економікою. Підвищенню капіталізації банківської системи України заважають жорсткі вимоги до мінімального обсягу капіталу банків, що не дають змоги приходу на ринок новим вітчизняним банкам; небажання використовувати об'єднання і злиття через втрату впливу на прийняття рішень; нерозвиненість фондового ринку стримує інвесторів вкладати кошти в капітал.

Список використаних джерел:

1. Мулик Т.О. Відображення інформації про власний капітал у звітності господарюючих суб'єктів. *Агросвіт*. 2020. № 19-20. С. 51-60.
2. Вдовенко Л.О., Черненко О.С. Високий рівень капіталізації – основа зміцнення банківської системи України. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 4. С. 84-96.

3. Іщенко Я.П., Галайда Л.В. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. № 15. С. 146-148.
4. Алескерова Ю.В., Сідак О.М. Управління капіталом страхових компаній. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 18. С. 300-306.
5. Довгань Ж.М. Сутність та оцінка достатності капіталу комерційного банку. *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. 2003. № 3. С. 56-61.
6. Статистика міністерства фінансів про банківську систему України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>
7. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text> (дата звернення: 01.05.2021).
8. Сумарні пасиви банків. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/passive/2019/> (дата звернення: 01.05.2021).
9. Національний банк України: офіційний сайт. Огляд банківського сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutyiy-2021-roku> (дата звернення: 03.05.2021).
10. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 03.05.2021).
11. Національний банк України : офіційний сайт. Значення економічних нормативів в цілому по системі. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision> (дата звернення: 04.05.2021).
12. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : постанова правління НБУ від 24 березня 2020 року №37. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_24032020_37 (дата звернення: 04.05.2021).
13. Національний банк України : офіційний сайт. Національний банк відтермінував формування банками буферів капіталу URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-vidterminuvav-formuvannya-bankami-buferivkapitalu> (дата звернення: 02.06.2021).
14. Національний банк України : офіційний сайт. Оновлено план упровадження регуляцій для банків у 2021–2024 роках. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-plan-uprovadjennya-regulyatsiy-dlya-bankiv-u-2021-2024-rokah> (дата звернення: 05.05.2021).
15. Кудряк Ю. В. Фінансові стратегії банків України в умовах конкурентного середовища: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2015. 20 с.
16. Руда О. Л. Сучасний стан банківської системи України та її конкурентоспроможність. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7013> (дата звернення: 03.05.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.4.61
17. Martseniuk O., Viderska V. The banking system of Ukraine: the current situation and prospects of development. *Polish journal of science*. 2020. № 26. Pp. 10-16.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Якимчук П., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», освітня програма «Державні фінанси»

Наук. кер. – Чорновол А. О.

Стаття присвячена розкриттю сутності та значення теоретичних засад та викликів сучасності фінансової політики держави. Розкрито мету, завдання та механізм формування фінансової політики, визначено інструменти державного регулювання економіки.

The article is devoted to revealing the essence and significance of the theoretical foundations and modern challenges of the state's financial policy. The purpose, tasks and mechanism of financial policy formation are revealed, and the instruments of state regulation of the economy are defined.

Актуальність даної теми полягає в тому, що у сучасних умовах господарювання ефективність фінансової політики у будь-якій країні значною мірою визначається вибором правильних підходів до реалізації державою управління таким важливим елементом фінансової системи як фінансами суб'єктів господарювання, які повністю або частково належать до державної власності. Це зумовлено тим, що підприємства з державною участю, як правило, поширені у стратегічно важливих галузях економіки, функціонування яких визначає спроможність держави належним чином виконувати свої функції із забезпечення безпеки, захисту політичних і соціально-економічних інтересів та створення необхідних умов життєдіяльності на території країни. А, отже, від правильності стратегічних і

тактичних рішень щодо управління фінансами таких підприємств залежить як їх фінансова стійкість, так і стан задоволення найважливіших суспільних потреб. З іншого боку, підприємства з державною участю відіграють особливу та вагомую роль у функціонуванні фінансової системи загалом, оскільки, за експертними оцінками Організації об'єднаного економічного співробітництва, на них припадає понад 20% світового обороту усіх фінансових ресурсів, що робить такі підприємства вагомим учасником процесів створення, розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, найбільшими учасниками ринку капіталів.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад і розробка практичних рекомендацій з формування та реалізації в Україні фінансової політики держави.

Об'єктом дослідження є фінансова політика держави у сфері підприємств з державною участю.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади і практичні рекомендації з формування та реалізації в Україні фінансової політики держави.

Питанням сутності фінансової політики держави, визначенню її функцій, змісту і завдань, розуміння особливостей процесу і механізмів формування і реалізації, а також обґрунтуванню підходів до забезпечення ефективності присвячено багато наукових досліджень, серед яких слід відзначити праці А. Вагнера, Дж.М.Кейнса, Е.Ліндаля, А.Маршалла, Дж.Армоура, Д.Андрея, Л.Енрікеса, Дж.Пайна, І.Ларса, Д. Свенсона, Д.Брюммерхорфа, А.Татаркіної, В.Гребенкіса, І.Адаменка, О.Василика, В. Федосова, В. Опаріна, І. Сидора, Т. Сіташа, Д.Ваньковича, А.Колесова, Д.Задихайло, М. Грідчіної, В.Дем'янишина, А. Нестеренко, М. Петричко, Г. Возняк, В. Оспішевої та ін.

Водночас незважаючи на значну кількість наукових досліджень з дотичних до різних аспектів формування і реалізації ефективної фінансової політики держави, не вирішеним залишається важливе науково-прикладне завдання вдосконалення фінансової політики держави. З одного боку, така політика має створювати умови для ефективного функціонування самих підприємств, належного фінансового забезпечення їх інвестиційних потреб для впровадження інновацій, розширення діяльності і розвитку, підтримки фінансової стійкості та досягнення фінансової стабільності, а з іншого – передбачати раціональні механізми і напрями перерозподілу фінансових результатів, отриманих підприємствами з державною участю, на фінансування інших суспільних потреб через бюджетний механізм.

З огляду на це, важливим завданням вдосконалення фінансової політики в Україні є пошук шляхів забезпечення ефективного управління процеси формування, розподіл, перерозподілу і використання фінансових ресурсів, заснованого на збалансуванні належного фінансування їх діяльності, поточних витрат та інвестиційних потреб, з раціональними підходами щодо реалізації державою дивідендної політики і оподаткування.

Різноманітність наукових підходів можна виділити два основні аспекти – це різноманітність аспектів поняття «політика» та різні сфери дослідження. Але, узагальнюючи різні погляди науковців можна виділити наступні підходи щодо сутності терміну «державна політика»: діяльність державного управління, стратегія держави, взаємовідносини між спільнотами, сфера взаємодії соціальних груп.

Державна політика не є однорідною у різних сферах життях, що дає можливість класифікувати політику держави за різними видами, а саме: економічну, соціальну, фінансову, екологічну та інші.

На думку науковців, «економічна політика держави може бути визначена як форма реалізації державою власної суверенної економічної влади та відповідних функцій, що організаційно інституціалізована як особливий тип та процес діяльності, який за своїм механізмом складається з формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку відносин, на макроекономічні властивості ринкової рівноваги, шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку, з метою досягнення програмно визначених кількісних та якісних властивостей функціонування національної економічної системи, забезпечення економічного народовладдя та суверенітету України».

В. Д. Лагутін зазначає, що в теоретичному плані проблема сутності економічної політики пов'язана з проблемою неспроможності ринку і, як наслідок цього, необхідністю державного втручання в економічні процеси [4].

Щодо співвідношення понять «економічна політика» та «фінансова політика» науковці виділяють два підходи, це визначення фінансової політики, як складової економічної політики та незалежність фінансової від економічної політики. Зарубіжні науковці, зокрема Д. Брюммерхорф відзначає, що частиною економічної політики держави є фінансова політика, і відмінність цих політик

полягає в їх методології. Вітчизняні науковці розглядають фінансову політику як сукупність певних заходів, методів та підходів держави по організації та використанню фінансів.

В. Федосов і В. Опарін наголошують, що фінансова політика є комплексом дій і заходів держави, її функцій і повноважень у сфері фінансів, яка повинна відповідати економічній та політичній ситуації, яка відбувається в країні [2, 6].

Дослідження взаємовідношення понять «фінансова політика держави» та «економічна політика держави» науковці підкреслюють єдині цілі та методи економічної і фінансової політики. Варто відмітити, що ряд науковців визначають основні складові частини фінансової політики, а саме: податкова політика, бюджетна політика, монетарна політика, в кожній з яких виокремлюють свої завдання, суб'єкти їх реалізації, інструменти та відносини фінансового впливу.

Бюджетна політика стимулює соціально-економічні процеси у суспільстві за допомогою централізованого грошового фонду для забезпечення належного функціонування і розвитку соціальної, природоохоронної сфер економіки.

Податкова політика забезпечує економічне обґрунтування податкового навантаження на суб'єктів господарювання, що дотримується принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів, яка здійснюється через нормативну та законодавчу базу, за допомогою якої відбувається перерозподіл прибутку.

Монетарна політика включає комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, основними об'єктами якої є грошова маса, валютний курс, швидкість обігу грошей, процентні ставки. Основними інструментами монетарної політики є: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; процентна політика; рефінансування комерційних банків; управління золото-валютними резервами; операції з цінними паперами; регулювання імпорту та експорту капіталу; емісія власних боргових зобов'язань і операції з ними.

На основі наукових досліджень сутності фінансової політики можна виділити ключові характеристики:

- організація фінансових відносин і рух грошових потоків в державі не функціонують самі по собі;
- організацією фінансових відносин повинні займатися конкретні суб'єкти;
- законодавча та виконавча влада залежить від сфери діяльності;
- визначаються цілі, підходи, заходи, інструменти та методи;
- є основним інструментом впливу на фінансові відносини, соціальний та економічний розвиток;
- в центрі уваги є інтереси владних структур та населення.

Для більш глибокого визначення змісту фінансової політики необхідно розкрити основні аспекти, а саме: об'єкт, процес формування та реалізації фінансової політики, відповідальні за організацію та реалізацію фінансової політики.

Основними специфічними рисами підприємств з державною участю, які впливають на формування державної фінансової політики: поєднання при функціонуванні підприємств з державною участю економічних та соціальних цілей, що вимагає знаходження рішень, які забезпечать баланс між економічним зростанням та соціальною стабільністю; вагома роль підприємств з державною участю як інструменту для здійснення державних інвестицій; суттєвий вплив підприємств з державною участю на формування доходів та здійснення державних видатків; суттєвий вплив підприємств з державною участю на попит та пропозицію грошових ресурсів, ціну ресурсів на фінансових ринках; значні ризики фінансових втрат, які виникають при функціонуванні підприємств з державною участю внаслідок конфліктів держави, як власника, гаранта та регулятора.

Метою фінансової політики в секторі підприємств з державною участю є побудова механізмів функціонування таких підприємств, які забезпечать оптимальний баланс досягнення бажаних для суспільства економічних та соціальних ефектів.

Завданнями фінансової політики щодо підприємств з державною є :

- визначення пріоритетних цілей розвитку підприємств з державною участю;
- оцінка фінансових потоків підприємств з державною участю та місця останніх в фінансовій системі;
- визначення необхідної частки підприємств з державною участю у фінансовому та нефінансовому секторах економіки;
- вибір обґрунтованої моделі управління підприємствами з державною участю під час їх функціонування, що забезпечить оптимальний баланс державних витрат та доходів;
- оцінка та, за доцільності, продаж майна підприємств з державною участю за обґрунтованими цінами;

- обґрунтований економічно доцільний вибір напрямків державних інвестицій через підприємства з державною участю;
- відбір, за доцільності, підприємств з державною участю, які доцільно приватизувати та відбір оптимально ефективних методів та підходів до продажу;
- забезпечення оптимально допустимого обсягу видатків та втрат з державного бюджету для підтримки підприємств з державною участю.

Отже, систематизація різних поглядів науковців, дає можливість зробити висновки щодо сутності фінансової політики:

1. Фінансова система є сукупністю взаємозв'язаних елементів.
2. Складові фінансової політики є грошові потоки, фінансові ресурси, інститути функціонування системи та регулюючі механізми.
3. Суб'єкти: домогосподарства, приватні підприємства, державні підприємства, фінансові посередники, урядові інститути.
4. Фінансові відносини суб'єктів: грошовий фонд та спеціальні урядові фонди.
5. Функції фінансової системи це формування грошових фондів, використання грошових фондів і контрольна.

Основні завдання та мета фінансової політики реалізуються через фінансовий механізм, ефективність якого забезпечуються через систему методів, а саме: метод планування та прогнозування, метод впливу на господарський процес та метод фінансового контролю та нагляду; підходи та інструменти щодо формування фондів; нормативне та інформаційне забезпечення.

Отже, фінансова політика це система дій і заходів держави, яка включає прогнозування, планування, організацію та контроль за фінансовими відносинами у процесі обміну, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів з метою виконання державою своїх функцій. Об'єктом фінансової політики є фінансові відносини, які формують і використовують грошових коштів фондів держави та інших інституцій. Основними етапами реалізації фінансової політики є визначення напрямів функціонування фінансової системи відповідно їх цілей, складання цільових програм, розробка заходів реалізації програм та їх контроль.

Список використаних джерел:

1. Петричко М. М., Басара М. М. Бюджетна політика України: теоретичний та практичний аспекти : веб-сайт. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/103.pdf
2. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / Ред. В.М. Федосов; Мін-во освіти і науки України. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с. 9
3. Кириленко О.П., Марчук А.П. Модернізація бюджетного забезпечення освіти в рамках секторальної децентралізації. *Фінанси України*. 2018. №6. С. 75-90.
4. Лагутін В. Д. Інститути і економічні механізми стабільності та розвитку суспільства. *Економіка України*. № 9. 2018. С. 13-25.
5. Мазаракі А. А., Волосович С. В. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. № 1. С. 5—23.
6. Опарін В. М., Федосов В.М., Юхименко П. І. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. *Фінанси України*. №2. С. 110-128.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Боднарюк Д., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Мустеца І. В.

У статті досліджено проблеми організації обліку в умовах воєнного часу. Особлива увага звернута на нормативно-правове забезпечення організації обліку, визначено шляхи оцінки активів під час руйнування. Також встановлено, що проведення інвентаризації є важливим механізмом з метою визначення збитків від руйнувань і обстрілів. Досліджені зміни до нормативних актів, які регулюють порядок проведення інвентаризації.

The article examines the problems of accounting organization in wartime conditions. Particular attention is paid to the regulatory and legal support of the organization of accounting, the ways of assessing assets during destruction are determined. It was also established that conducting an inventory is an important mechanism for determining damages from destruction and shelling. The changes to the regulatory acts that regulate the procedure for conducting the inventory were studied.

Актуальність теми. Українські підприємці дуже суттєво постраждали від війни, яку розпочала проти України Росія. Ці збитки вираховуються десятками мільярдів доларів. Через воєнний стан (введений з 24 лютого Указом президента України «Про введення воєнного стану в Україні») в країні багато підприємств скоротили свої об'єми та обсяги роботи [1]. Прогнозоване падінням валового внутрішнього продукту України у цьому році мінімум на 30-35 відсотків. Як наслідок, це сприяє зростанню безробіття, зменшенню доходів найманих працівників та сплачених податків до державного та місцевого бюджетів [11].

Внаслідок війни багатьом підприємствам для продовження свого існування знадобилося переміщення свого майна. Для цього Міністерством економіки України була розпочата Програма релокації підприємств. Метою цієї програми переміщення підприємств з територій, що наближені або знаходяться до зони бойових дій, в безпечні регіони Західної України. При переміщенні зустрічається проблема в організації обліку, а саме проблеми правильної оцінки активів які постраждали від бойових дій та при списанні цінностей які були знищені внаслідок бойових дій.

Після ухвалення рішення про переміщення підприємство отримує пакет державної підтримки, що включає в себе наступні опції:

- Підбір місця розташування для потужностей підприємства;
- Допомога з перевезенням на нову локацію;
- Сприяння в розселенні працівників та пошуку нових співробітників;
- Підтримка у відновленні логістики, закупівлі сировини та пошуку ринків збуту [2].

Метою дослідження є вивчення механізмів, які регулюють деякі питання організації обліку на підприємствах в умовах воєнного стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації обліку займалося коло науковців, а саме: Мельник О. І., Жиглей І. В. та Лайчук С. М., Кужельний М. В. та Левицька С. О., однак питання організації обліку в умовах воєнного стану не досліджувались, що і свідчить про актуальність статті.

Виклад основного матеріалу. Згідно законодавства до війни для правильної оцінки активів і зобов'язань підприємства керувалися Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань [3]. Інвентаризація проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка. При цьому забезпечуються:

- виявлення фактичної наявності активів та перевірка повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;
- установа лишку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку;
- виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення; виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання.

Проведення інвентаризації є обов'язковим перед складанням річної фінансової звітності і вона проводиться суцільно охоплюються всі види зобов'язань та всі активи підприємства незалежно від їх

місцезнаходження, у тому числі предмети, що передані у прокат, оренду або перебувають на реконструкції, модернізації, консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану. Також інвентаризації підлягають активи і зобов'язання, які обліковуються на позабалансових рахунках, зокрема цінності, що не належать підприємству, але тимчасово перебувають у його користуванні, розпорядженні або на зберіганні (об'єкти оперативної (операційної) оренди основних засобів, матеріальні цінності на відповідальному зберіганні, переробці, комісії, монтажі), умовні активи і зобов'язання (непередбачені активи та зобов'язання) підприємства (застави, гарантії, зобов'язання тощо), бланки документів суворої звітності, інші активи.

Однак через війну підприємства, які були в зоні бойових дій, не мали доступу до всіх своїх активів, для врегулювання даної проблеми прийнятий Наказ Міністерства фінансів України № 148 від 26.05.2022 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» [7]. Таким чином в Положення № 879 про інвентаризацію активів та зобов'язань були внесені зміни в 8 пункті 1 розділу був змінений і доповнений і почав виглядати так: «Підприємства, які з дати початку тимчасової окупації мали місцезнаходження на території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, на тимчасово окупованій території у Донецькій та Луганській областях, території проведення антитерористичної операції та/або здійснення заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації у Донецькій та Луганській областях, та підприємства, які мали (мають) місцезнаходження в районах проведення воєнних (бойових) дій у період дії воєнного стану, або підприємства, структурні підрозділи (відокремлене майно) яких розташовані на (в) таких територіях (районах), проводять інвентаризацію у разі можливості безпечного та безперешкодного доступу уповноважених осіб до активів, первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, в яких відображені зобов'язання та власний капітал підприємств.»; «Райони проведення воєнних (бойових) дій у період дії воєнного стану визначаються відповідно до законодавства» [6].

У річній фінансовій звітності інформація про активи, до яких неможливо забезпечити безпечний та безперешкодний доступ, та зобов'язання і власний капітал, які не можуть бути документально підтверджені у зв'язку з відсутністю доступу до відповідних первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку, відображається за даними бухгалтерського обліку. Інформація про відсутність доступу до активів та первинних документів підприємства зазначається у примітках до фінансової звітності.

Також Мінфін надав поради щодо списання знищеного або зіпсованого майна у зв'язку зі збройною агресією в Листі Мінфіну від 10.10.2022 р. № 41010-06-62/23254 в яких були вказані наступні настанови, що розмір збитків від розкрадання, нестач, знищення (псування) матеріальних цінностей визначається відповідно до законодавства [8]. Зазначено, що Порядок визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 20.03.2022 № 326 [9].

А порядок виконання невідкладних робіт щодо ліквідації наслідків збройної агресії Російської Федерації, пов'язаних із пошкодженням будівель та споруд, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.2022 № 473. Цей Порядок застосовується для фіксації пошкоджень, зумовлених збройною агресією Російської Федерації, будівель та споруд приватної та комунальної форми власності, а також може застосовуватися для фіксації пошкоджень будівель і споруд державної форми власності [10].

Висновки. З вищенаписаного можна зробити висновки, війна має дуже негативний вплив на підприємства, однак законодавець досить оперативно ввів зміни в положення і надала рекомендації для вирішення нагальних проблем, але повне вирішення цих проблем можливе лише після закінчення війни і скасування Указу президента України «Про введення воєнного стану в Україні».

Список використаних джерел:

1. Про введення воєнного стану в Україні : Указ Президента України від 24 лютого 2022 року №64/2022. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>
2. Програма релокації підприємств. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e766cf9-f3ca-4121-8679-e4853640a99a&title=ProgramaRelokatsiiPidprimstv>
3. Жиглей, І.В., Лайчук, С.М. Раціоналізація документообігу під час організації бухгалтерського обліку. ISSN 1994-1749. 2020. Вип. 1 (45). С.48-49.
4. Мельник О. І. Організація бухгалтерського обліку. Курс лекцій для здобувачів вищої освіти ступеня «Магістр» спеціальності 071 «Облік і оподаткування» - Миколаїв 2018, С.145-148.
5. Кужельний М. В., Левицька С.О. Організація обліку. Навч. пос. Київ, 2021. С.152

6. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань. Наказ Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text>

7. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку. Наказ Міністерства фінансів України №148 від 26.05.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0779-22#n63>

8. Щодо списання знищеного або зіпсованого майна у зв'язку із російською збройною агресією проти України. Лист Міністерства фінансів України від 10.10.2022р. №41010-06-62/23254. URL: <https://avbash.wordpress.com/2022/11/09/%D0%BB%D0%B8%D1%81%D1%82-%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%84%D1%96%D0%BD%D1%83-%D0%B2%D1%96%D0%B4-10-10-2022-%D1%80-%E2%84%96-41010-06-62-23254-%D1%89%D0%BE%D0%B4%D0%BE-%D1%81%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%B0%D0%BD/>

9. Про затвердження Порядку визначення шкоди та збитків, завданих Україні внаслідок збройної агресії Російської Федерації. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 березня 2022 р. № 326 Київ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/326-2022-%D0%BF#Text>

10. Про затвердження Порядку виконання невідкладних робіт щодо ліквідації наслідків збройної агресії Російської Федерації, пов'язаних із пошкодженням будівель та споруд: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 квітня 2022 р. № 473 Київ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/473-2022-%D0%BF#Text>

11. Державна служба статистики України URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Гринько О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Рилєєв С. В.

У статті розглянуто методи прогнозування фінансового стану підприємства та їх класифікацію. Визначено переваги та недоліки окремих методів (моделей) прогнозування фінансового стану, заснованих на дискримінантному аналізі.

The article discusses the methods of forecasting the financial state of the enterprise and their classification. The advantages and disadvantages of certain methods (models) of forecasting the financial state, based on discriminant analysis, are determined.

Актуальність теми. У результаті світової пандемії, спричиненої коронавірусною інфекцією COVID-19, переважна частина вітчизняних підприємств буда вимушена функціонувати (ліквідуватися, або призупинити свою діяльність) у несприятливих умовах господарювання.

Ще більшого удару як по економіці України в цілому, так і по суб'єктах господарювання, завдала повномасштабна військова агресія з боку Російської Федерації, коли не лише окремі підприємства, але й цілі міста та села були повністю або частково зруйновані внаслідок артилерійських та ракетних обстрілів, бомбардування тощо.

Нестабільність зовнішнього середовища безпосередньо впливає не лише на фінансово-господарську діяльність та фінансовий стан підприємства, але й його існування як юридичної особи, зокрема внаслідок руйнування або захоплення окупаційними військами. Наразі це підприємства Донецької, Запорізької, Київської, Луганської, Миколаївської, Сумської, Херсонської, Чернігівської та майже всіх областей України.

Необхідність передбачення змін фінансового стану та ефективності функціонування підприємства актуалізує роль прогнозування, що дозволяє знизити рівень невизначеності та ризику, підвищити результативність системи управління суб'єктом господарювання тощо.

Метою статті є розгляд, узагальнення та систематизація методів прогнозування фінансового стану підприємств, визначення їх переваг та недоліків.

Об'єктом дослідження виступає процес аналізу та прогнозування фінансового стану суб'єктів господарювання. **Предметом** дослідження виступає сукупність теоретико-методичних аспектів прогнозування фінансового стану підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження в сфері управління, аналізу та прогнозування фінансового стану внесли вітчизняні та зарубіжні науковці: І.О. Бланк, Є.В. Мних, Т.М. Ковальчук, Т.Д. Косова, А.М. Поддєрьогін, І.Д. Фаріон, С.І. Шкарабан, А.Л. Бернштейн, Є.В. Брігхем, Р.В. Гамм та Х.Р. Паркшеян, Д. Стоун, К. Хитчинг, П. Уїлсон тощо.

Незважаючи на вагомий доробок зазначених дослідників, сучасні умови господарювання, які характеризуються значною нестабільністю внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єктів

господарювання, вимагають удосконалення теоретико-методичних та організаційно-практичних підходів до управління, оцінки та прогнозування як власного фінансового стану, так і контрагентів й конкурентів підприємства.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання фінансовий аналіз виступає одним з найбільш ефективним методом управління підприємством. Для ефективного функціонування підприємства необхідно прогнозувати майбутній стан суб'єкта господарювання з врахуванням ймовірнісних змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Фінансове прогнозування – це дослідження та розробка ймовірних шляхів розвитку фінансів підприємства, альтернатив реалізації фінансових стратегій, які забезпечують стабільний фінансовий стан підприємства в майбутньому [1].

Стосовно прогнозування фінансового стану підприємства, то загалом під вказаним поняттям слід розуміти передбачення наявності, забезпечення і розміщення фінансових ресурсів підприємства. Проводячи синтез понять прогнозування і фінансовий стан підприємства, можна зробити висновок, що: прогнозування фінансового стану підприємства – це розробка системи науково-обґрунтованих ймовірних припущень про структурні зміни майна і капіталу підприємства, обумовлених ефективністю використання останнього, і альтернативних варіантах їх змін на основі ретроспективного аналізу основних елементів фінансового стану підприємства (майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ефективності використання капіталу) [2].

Прогнозування фінансового стану реалізується наступним чином:

1. Визначаються цільові орієнтири (наприклад очікуване розширення сегменту ринку, рівень рентабельності, приріст валюти балансу тощо), яким повинно відповідати майбутній фінансовий стан та яких необхідно досягти у прогнозованому періоді.
2. Планується система заходів щодо досягнення цільових орієнтирів.
3. Формується система прогнозованої інформації щодо майбутнього фінансового стану – розрахунок прогнозних показників майбутнього стану підприємства, які швидше за всього будуть досягнуті у процесі реалізації запланованої системи заходів.
4. Здійснюється оцінка прогнозованого фінансового стану – зазвичай проводиться стандартними методами та прийомами фінансового аналізу [3, с. 86].

Перед тим, як розглянути існуючі методи прогнозування фінансового стану суб'єктів господарювання, необхідно їх класифікувати з точки зору аналітика по відношенню до підприємства: внутрішні та зовнішні (рис. 1).



Рис. 1. Окремі особливості методики прогнозування фінансового стану підприємства: суб'єкти, інформаційна база та методи [1, 4-8]

Отже, відправною точкою прогнозування фінансового стану суб'єктів господарювання виступає підбір методів. Зазначимо, що серед як вітчизняних, так і іноземних дослідників, відсутня однастайна думка щодо їх складу та класифікації. Найчастіше науковці виділяють такі групи методів прогнозування фінансового стану підприємства (рис. 2).

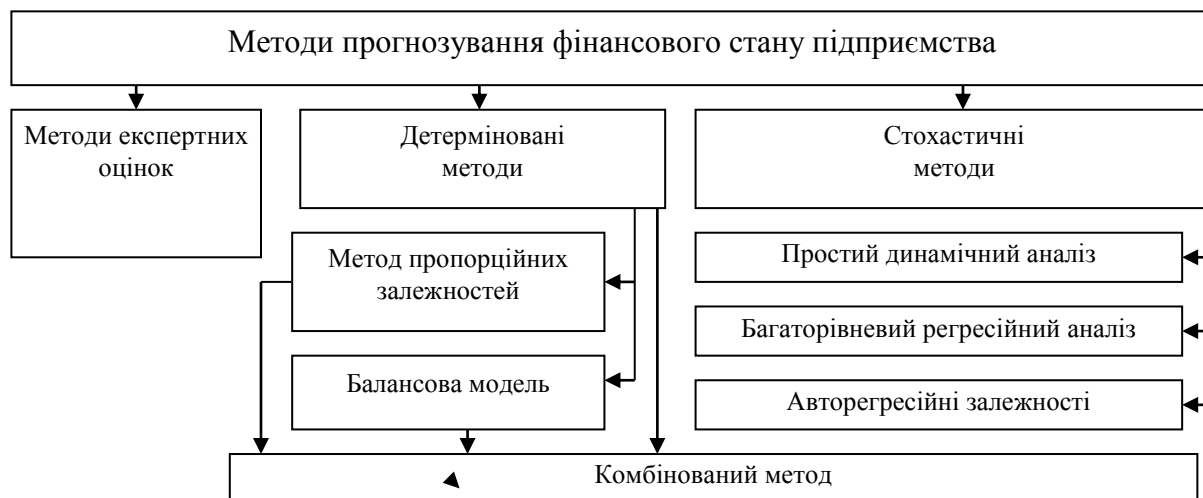


Рис. 2. Класифікація методів прогнозування фінансового стану підприємства [1-9]

Зазначимо, що класичний поділ методів фінансово-економічного аналізу на якісні (експертні оцінки) та кількісні (детерміновані та стохастичні методи) стосується і методів прогнозування фінансового стану.

Існують й інші підходи до групування (класифікації) методів прогнозування фінансового стану підприємства.

Зокрема Юнацький М.О. їх об'єднав у такі групи, як:

1. Економетричні методи.
2. Метод часових рядів (рядів динаміки).
3. Балансовий метод.
4. Методи експертних оцінок [8].

Крім цього, сукупність методів прогнозування фінансового стану може бути деталізована в розрізі моделей, які використовуються: описові (дескриптивні), предикативні (моделі передбачувально-прогностичного характеру) та нормативні [8].

Перша група – методи експертних оцінок, передбачають багатоступеневе опитування експертів за спеціальними схемами та подальшу обробку отриманих результатів за допомогою інструментарію економічної статистики. Сутність його полягає у погодженні думок експертів з певних напрямів розвитку зовнішньої чи внутрішньої політики, розвитку політичної ситуації.

Друга група – детерміновані методи, які базуються на функціональних або жорстко детермінованих зв'язках, коли кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком певне невинесковне значення результативної ознаки. Тобто для застосування зазначених методів необхідною є побудова формалізованої факторної моделі із чітко визначеними детермінованими зв'язками.

До третьої групи належать стохастичні методи, які припускають імовірнісний характер як прогнозу, так і самого зв'язку між досліджуваними показниками. Вірогідність отримання точного прогнозу росте із зростанням числа емпіричних даних. Ці методи займають провідне місце з позиції формалізованого прогнозування [9, с. 341-344].

Характеристика методів прогнозування фінансового стану підприємства наведена в табл. 1.

Прогнозування стану на основі дискримінантного аналізу стосується однієї з характеристик фінансового стану як ймовірність настання банкрутства. Дискримінантні моделі сформовані на основі статистичних даних можуть враховувати різні фактори, які впливають на фінансову стійкість, платоспроможність, рентабельність та ділову й ринкову активність підприємства. Для оцінки потенційного банкрутства у світовій практиці використовуються різноманітні моделі, авторами яких є: Е. Альтман (США), Р. Таффлер та Г. Тишоу (Великобританія), Ж. Конан та М. Гольдер (Франція), Р. Лис (Великобританія) тощо.

Характеристика методів прогнозування фінансового стану підприємства [1, 3, 5-9]

Метод	Сутність або алгоритм розрахунку	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
1. Метод експертних оцінок	Базується на використанні досвіду експертів (на практиці – керівників підприємства або зовнішніх фахівців-консультантів) та інтуїтивно-логічному мисленні і передбачають опитування експертів з наступною обробкою отриманих результатів за допомогою математичного інструментарію.	1) забезпечують ухвалення рішення найбільш простим і швидким чином; 2) широке практичне застосування не лише для прогнозування значень показників, але і в аналітичній роботі (для розробки вагових коефіцієнтів, контрольованих показників тощо).	1) зниження або повна відсутність персональної відповідальності за зроблений прогноз; 2) відсутність обґрунтованих математичних розрахунків; 3) мають суттєве обмеження в застосуванні, пов'язане з використанням попереднього досвіду в нових умовах.
2. Детерміновані методи	Метод пропорційних залежностей	1) базуючись на строго функціональній залежності між показником та факторами, отриманий прогноз є переважно точним; 2) відносна простота розрахунків.	1) обмеженість показників, які можуть бути взяті за базу прогнозування; 2) не з усіма показниками можна пов'язати обрані базові параметри.
	Балансова модель	1) можливість застосування балансових рівнянь різної складності; 2) взаємодія із іншими методами прогнозування.	1) не всі показники можна представити у вигляді балансових рівнянь; 2) обмежений діапазон практичного застосування.
3. Стохастичні методи	Простий динамічний аналіз		
	Багаторівневий регресійний аналіз	1) ці методи займають провідне місце з позиції формалізованого прогнозування й істотно варіюють за складністю використовуваних алгоритмів; 2) можливість прогнозування показників, які знаходяться у не функціональних, а імовірнісних зв'язках із факторними; 3) дозволяють прогнозувати значення показників, які не можна представити детермінованими моделями, а отже, і скористатися іншими методами.	1) об'ємність та складність розрахунків; 2) імовірнісний характер як прогнозу, так і самого зв'язку між досліджуваними показниками; 3) вірогідність отримання точного прогнозу зростає із збільшенням кількості емпіричних даних; 4) результати прогнозування уразливі до впливу випадкових коливань вихідних даних, що приводить до серйозних похибок у отриманих прогнозних значеннях.
	Авторегресійні залежності		

Основними недоліками зазначених моделей є то, що вони не завжди можуть бути використані на практиці українських компаній, адже не враховують особливості бізнес та інших процесів, які відбуваються у вітчизняній економіці. Деякі моделі були розроблені ще у минулому столітті, а економічний стан у світі постійно змінюється, зокрема під дією глобалізаційних процесів, розповсюдження коронавірусної інфекції COVID-19, повномасштабною агресією Російської Федерації проти України тощо.

Крім цього, зазначені моделі не є універсальними, адже не враховують галузеву специфіку (види економічної діяльності), розміри підприємства та ряд інших особливостей. Зокрема 5-ти факторна модель Е. Альтмана є адекватною для компаній, акції яких вільно купуються-продаються на фондовій біржі (тобто враховує ринкову, а не балансову вартість власного капіталу).

В Україні найбільш відома аналітична модель прогнозування банкрутства є шестифакторна модель О.О. Терещенка (2003 р.).

Проте даній моделі притаманні як переваги, так і недоліки.

Серед переваг над традиційними моделями виділимо:

- модель є зручною у застосуванні;
- розроблена з використанням вітчизняних статистичних даних;
- враховується сучасна міжнародна практика;
- за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему критичних значень показників тощо.

Недоліки:

- відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (є лише задовільний та незадовільний фінансовий стан);
- широкий інтервал невизначеності, що зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану;
- недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що приводить до неточної фіксації нормативних значень фінансових показників [6; 8; 10; 11, с. 132].

Висновки. Сьогодні значна частина компаній, особливо великих, здійснюють прогнозування: всієї фінансово-господарської діяльності, фінансового стану, залучення інвестиційних та кредитних ресурсів, конкурентоспроможності, позиціонування на ринку тощо. Прогнозування є основою розробки відповідних стратегій, зокрема функціональних, політик, тактик тощо.

В умовах нестійкого зовнішнього середовища (наслідки пандемії, повномасштабна війна, руйнування економіко-фінансових та логістичних відносин, недотримання норм міжнародного права, обмеженості природних невідновлених ресурсів тощо) прогнозування, особливо на більш значні часові горизонти, все більше виступає у ролі «лотереї», «рулетки», «фарту», «фортуни», «фіаско» тощо. Проте, незважаючи на дію цілого спектру макро-, мікро-, галузевих та регіональних факторів, прогнозування виступає дієвим інструментом розвитку бізнес-процесів на всіх рівнях, яке повинне враховувати сучасні виклики економічного, соціального, політичного, екологічного, навіть військового, та іншого середовища суб'єкта господарювання «in and out factors of business...».

Список використаних джерел:

1. Фінансовий менеджмент: підручник / В. П. Мартиненко та ін. ; за ред. Т. А. Говорушко. Львів «Магнолія 2006», 2014. 344 с. URL: https://pidru4niki.com/1584072064616/finansii/finansoviy_menedzhment
2. Клементьева О. Ю. Прогнозування фінансового стану в системі управління підприємством. *Наук. праці Кіровоградського техн. ен-ту. Сер. Економ. науки.* 2004. Вип. 6. С. 176–179. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/55296887.pdf>
3. Вілянський Ю. В. Удосконалення методики прогнозування фінансового стану підприємства. *Збір. студ. наук. праць ЧТЕІ КНТЕУ.* Вип. XXVIII. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. С. 85–88.
4. Герасимчук В. Економіко-математичне прогнозування фінансового стану в сучасних умовах. *The scientific heritage.* 2020. № 47. С. 39–52. URL : <https://elibrary.ru/item.asp?id=42976284>
5. Добровольська О. В., Рондова М. А. Прогнозування банкрутства як методу оцінки фінансового стану підприємства. *Агросвіт.* 2021. № 20. С. 40–45. URL : http://www.agrosvit.info/pdf/20_2021/7.pdf
6. Квасній М. М., Циганчук Р. О. Прогнозування фінансового стану підприємства на основі інтегрування Z-моделей. *Вісник Університету банківської справи.* 2021. № 1 (40). С. 77–84. URL : <http://visnuk-archiv.ubs.edu.ua/article/view/237620>
7. Томчук О. Ф., Левчук М. С. Критерії оцінювання і прогнозування фінансового стану та результатів діяльності підприємства. *Молодий вчений.* 2019. № 9 (73). С. 480–486. URL : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2019/9/102.pdf>

8. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6232>
9. Адамова І. З., Романчук А. Л. Прогнозування фінансового стану підприємства: теоретичні та методичні аспекти. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки»*. 2012. Вип. 2. С. 340-347. URL : http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v2/NV-2012-v2_56.pdf
10. Хринюк О. С., Бова В. А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу. *Ефективна економіка*. 2018. №2. С. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6121>
11. Гарастовська А. В., Слободян Н. Г. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняного підприємства (на прикладі ТОВ «Андрушівський маслосирзавод»). *Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Сер. «Економіка та підприємництво»*. 2020. № 4 (115). С. 128-133. URL: <http://www.econom.stateandregions.zp.ua/archive?id=131>

ОБЛІК ГЕНЕРАТОРІВ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Фербей Г., 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

У статті розкрито основні аспекти обліку генераторів в умовах воєнного стану. Досліджено особливості відображення придбання генераторів і пального для них та розкрито аспекти нарахування амортизації генераторів.

The article reveals the main aspects of accounting for generators under martial law. The peculiarities of displaying generators and fuel for generators in accounting, calculation of depreciation of generators have been studied.

Актуальність даної теми полягає в тому, що через масові ракетні удари країни-агресора по інфраструктурі України, зокрема і по електростанціях, виникає велике напруження на енергосистему, тому були запроваджені аварійні відключення світла та обмежена кількість електроенергії на день. Внаслідок цього підприємства не могли проводити свою діяльність, як зазвичай. А це значно впливає на дохід самих підприємців. Генератор став необхідністю, адже саме він забезпечує безперебійне електропостачання у разі знеструмлення. Попит на генератори настільки збільшився, що багато великих мереж уже розпродали всі запаси, які були на складі, і не встигли підвезти нові партії. Тому питання обліку генераторів є особливо актуальним.

Метю статті є обґрунтування необхідності розкриття обліку генераторів як важливої складової необоротних активів в умовах воєнного стану

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку генераторів на підприємствах.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем з питань обліку генераторів в умовах стану війни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності поняття та обліку необоротних активів детально та всебічно розкриті у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як І. А. Бланк, С. О. Левицька, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Поташкова, З.-М. Задорожний, Я. В. Соколов, М. І. Бондар, І. В. Дем'янюк, Н. Левицький, М. Т. Білуха, С. Ф. Голов, Л. В. Горолянська, О. Олійник, Б. І. Валуєв та інші.

Результат досліджень. Основним нормативним актом, згідно з яким обліковують генератори, є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1].

У першому розділі фінансової звітності активу балансу «Необоротні активи» знаходить відображення інформація про генератори. В обліку генератор можна відображати як об'єкт основних засобів або як малоцінний необоротний матеріальний актив [2].

Якщо у бухгалтерському обліку встановлена така ж вартісна межа, що й у Податковому кодексі України, то генератори, вартість яких не перевищує 20000 грн., відносять до малоцінних необоротних матеріальних активів, а генератори вартістю більше 20000 грн. до основних засобів відповідно [4]. Якщо генератор вважається основним засобом, то його обліковують на субрахунок 104 «Машини та обладнання» [3].

На субрахунок 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» генератор обліковують, якщо він вважається малоцінним необоротним матеріальним активом. Якщо генератор відноситься до основного засобу, то для відображення в обліку таких витрат використовують субрахунок 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» [3].

У випадку віднесення генератора до малоцінних необоротних матеріальних активів, такі витрати обліковують на субрахунок 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів».

Введення генератора як ОЗ (основного засобу) відображається в обліку таким бухгалтерським проведенням: Дт 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи», Кт 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» [4].

Введення генератора як МНМА (малоцінного необоротного матеріального активу) відображається в обліку таким бухгалтерським проведенням: Дт 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи», Кт 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» [4].

Наказ керівника є підставою для введення генератора в експлуатацію [3]. А первинним документом є Акт приймання-передавання в експлуатацію ОЗ або МНМА. Проте його типова форма вже втратила свою чинність. Але приватне підприємство може таку форму розробити власноруч або не витратити час на розробку документа, а користуватись формою ОЗ-1, відкривавши позначку ОЗ-1 у бланку для заповнення [3].

Введення генератора в експлуатацію необхідно оформити Актом введення в експлуатацію ОЗ за формою згідно Наказу №818.

Генератори обліковують за первісною вартістю. Витрати, які включаються до первісної вартості:

- 1) оплачена сума постачальнику за генератор (до цієї суми не включаються непрямі податки для платників податку на додану вартість, а неплательники ПДВ включають його при купівлі в первісну вартість генератора);
- 2) реєстраційні збори, суми державного мита;
- 3) ввізне мито;
- 4) страхування ризиків доставки;
- 5) доставка;
- 6) установка;
- 7) монтаж;
- 8) налагодження;
- 9) інші витрати щодо купівлі об'єкта.

Витрати на ремонт генератора відносять до складу витрат підприємства. Натомість поліпшення (удосконалення) потрібно відносити на капітальні інвестиції. Вони збільшать первісну вартість генератора.

Нарахування амортизації генератора, якщо він є основним засобом, як правило, здійснюється за прямолінійним методом та розраховується щомісяця. Місячна сума амортизації визначається шляхом ділення річної суми амортизації на 12 місяців. У свою чергу річна сума амортизації визначається шляхом ділення вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта.

Якщо генератор вважається малоцінним необоротним матеріальним активом, то амортизація нараховується за методом 50% + 50% зносу. Амортизація нараховується у розмірі 50% первісної вартості у першому місяці його експлуатації, а решту 50 % первісної вартості — у місяці списання з балансу). Також можна нараховувати методом 100% списання – у першому місяці використання об'єкта амортизують 100% його вартості.

Розглянемо типову кореспонденцію рахунків стосовно відображення в системі обліку оприбуткування та амортизації генераторів:

1. Введено основний засіб в експлуатацію: Дт 104 Кт 152;
2. Нараховано амортизацію основного засобу: Дт 92 Кт 131;
3. Введення МНМА в експлуатацію: Дт 112 Кт 153;
4. Нараховано амортизацію МНМА: Дт 92 Кт 132.

Підприємствам, які користуються генераторами, потрібно використовувати пальне збалансовано. Вони можуть скористатися «Нормами паливно-мастильних матеріалів для спеціального рухомого складу». Крім того, у технічному документі на генератор вказано норми витрачання пального. Підприємства можуть користуватися цими нормами. Або підприємства можуть самі поекспериментувати і зробити висновок, скільки потрібно витрачати пального.

До того ж, потрібно організувати облік палива. Потрібно знати скільки годин працював генератор та скільки витратилось палива за одну годину.

Тому представимо типові бухгалтерські проведення з обліку палива для роботи генератора:

1. Придбано паливо для генератора через підзвітну особу:

Дт 203/склад Кт 372

2. Придбано паливо для генератора у постачальника:

Дт 203/склад Кт 631

3. Підтверджений податковий кредит (паливо придбано через підзвітну особу):

Дт 641 Кт 372

4. Підтверджений податковий кредит (паливо придбано у постачальника):

Дт 641 Кт 631

5. Заправлено генератор паливом:

Дт 203/генератор Кт 203/склад

6. Списано використане паливо:

Дт 23, 91, 92, 93, 949 Кт 203/генератор [6].

У п. 240.7. Податкового кодексу вказано що сплачувати екологічний податок потрібно тоді, коли викиди вуглекислого газу перевищують 500 тонн у рік.

Наразі триває війна. Економічне становище в Україні погіршилося. Через масові відключення електроенергії підприємства не мають змоги нормально функціонувати, тому виникла велика необхідність використання генераторів. У багатьох підприємств постає складна ситуація з коштами.

Тому 13 грудня 2022 року прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо сприяння відновленню енергетичної інфраструктури України» [5]. Згідно із Законом генератори, під час воєнного стану та 30 днів після його скасування, не будуть вважатися стаціонарним джерелом забруднення, тому екологічний податок платити необхідно.

Висновки. Війна стала загрозою для життя та здоров'я людей, погіршила економічний стан України, що значно вплинуло і на бізнес. Через масові атаки країни-агресора, наслідком яких стало відключення світла, генератор став дійсно важливим необоротним активом, яким користуються безліччю підприємств під час відключень електроенергії. Підприємцям важливо знати, як обліковувати генератори та витрати пального для нього.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. Дата оновлення: 29.07.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення 19.03.2023).

2. Купівля генератора на підприємстві – оподаткування, облік, звітність. URL : <https://sys2biz.com.ua/news/kupivlya-generatora-na-pidpryyemstvi-opodatkovannya-oblik-zvitnist/> (дата звернення: 19.03.2023).

3. Генератор на підприємстві або у закладі: облік та податкові наслідки. URL : https://biz.ligazakon.net/analitics/217032_generator-na-pdprimstv-abo-u-zaklad-oblk-ta-podatkov-nasldki. (дата звернення: 20.03.2023).

4. Придбання генератора: облік, оподаткування, ліцензії. URL : <https://avstudy.com.ua/pridbannya-generatora-oblik-opodatkovannya-litsenziyi/> (дата звернення: 20.03.2023).

5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо сприяння відновленню енергетичної інфраструктури України. Закон України від 13 грудня 2022 року. № 2836-IX. Дата оновлення: 13.12.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2836-20#Text>. (дата звернення: 20.03.2023).

6. Як відобразити в обліку витрати на роботу електрогенератора? URL : <https://www.buh24.com.ua/yak-vidobrazty-v-obliku-vytraty-na-robotu-elektrogeneratora/> (дата звернення: 20.03.2023).

ОБЛІК ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Дмитрюк К., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

У статті розкрито основні аспекти обліку експлуатації основних засобів на торговельних підприємствах. Досліджено особливості відображення процесу: нетривалого зберігання основних засобів, обслуговування або відновлення основних засобів в торгівлі.

The article reveals the main aspects of accounting for the operation of fixed assets at trading enterprises. The peculiarities of the process display of short storage of fixed assets, maintenance or restoration of fixed assets in trade are investigated in the article.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в ході процесу відновлення бізнесу у повоєнний період та відбудови національної економіки України, важливе місце займає ділянка ефективного управління операціями з основними засобами. Введення воєнного стану, заборони та обмеження, так чи інакше позначилися на ефективності функціонування підприємстві всіх секторів економіки, і торговельні підприємства тому не виключення. Адже, в Україні, воєнний стан характеризується, як особливий правовий режим, який вводиться за умови суттєвої загрози національній безпеці країни. Потреба у повномасштабному відновленню бізнесу, потребує відведення вагомої уваги ділянці обліку основних засобів та оцінці рівня матеріально-технічного забезпечення ефективності його функціонування.

Саме тому в контексті повоєнної відбудови національної економіки вагоме місце займають питання переосмислення діючих та розробки нових методичних підходів в частині операцій з основними засобами, формуванні їх облікової політики по відношенню до вибору способу обліку основних засобів та розкриття інформації про них у фінансовій та управлінській звітності роздрібного торговельного підприємства.

Метою статті є обґрунтування необхідності розкриття окремих аспектів фінансового обліку експлуатації основних засобів в системі управління торговельним підприємством.

Об'єктом дослідження є процес фінансового обліку експлуатації основних засобів на торговельних підприємствах.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем з питань удосконалення обліку експлуатації основних засобів на вітчизняних торговельних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриттю питань обліку, оподаткування та аналізу операцій з основними засобами здійснити такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М.І. Бондар, Н.Г. Волков, Н.Д. С.Ф. Голов, Л.В. Джулій, Н.В. Кондраков, Л.В. Нападовська, О.А. Наумчук, Н.С. Новицька, Н.В. Новодворський, В.І. Онищенко, В.Ф. Палій, Л.В. Сотнікова, Н.М. Ткаченко, Ж. А. Хігінс, Ч.Т. Хорнгрен та низка інших вчених. Проте, не дивлячись на численні наукові та практичні напрацювання, варто констатувати, що в питаннях теорії, методики і практики обліку основних засобів на роздрібних торговельних підприємствах, залишаються невирішеними окремі положення, що стосуються їх визнання, початкової оцінки та подальшої зміни облікових параметрів, розробки ефективної амортизаційної політики, належної організації їх аналітичного обліку на основі об'єктивної класифікації тощо. Все це визначає актуальність обраного дослідження

Результат досліджень. Наказом Міністерства фінансів України № 148 від 26 травня 2022 р. «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів МФУ з бухгалтерського обліку» [1] було прийнято низку змін до НП(С)БО 7 «Основні засоби» [2]. Першочергово вони стосуються ліквідації вартості, амортизації та переоцінки досліджуваних об'єктів. Окремі новації стосуються особливостей відображення знищених об'єктів основних засобів, та їх розташування на окупованих територіях в умовах воєнного стану.

Пунктом 2, Наказу № 148 [1], визначено, що в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженій наказом Міністерства фінансів України № 291: 1) в абзаці другому рахунку 10 «Основні засоби» після слова «послуг», доповнити словами «виконання робіт».

Відповідно до п.3 Наказу № 148 [1], передбачено, що в НП(С)БО 7 «Основні засоби» [2]: в абзаці восьмому пункту 4 після слів «постачання товарів», доповнено словами «виконання робіт і»; пункт 25 викладено в такій редакції: «25. Строк корисного використання (експлуатації) та ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів переглядаються на кінець звітного року у разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання та ліквідаційної вартості, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання та/або ліквідаційної вартості. Зокрема: у першому реченні абзацу другого пункту 28 після слова «переглядається» доповнити словами «на кінець звітного року». В абзаці першому пункту 30 слова «витрат підприємства і зносу основних засобів» замінити словами «зносу основних засобів і витрат підприємства, крім випадків, коли сума нарахованої амортизації включається до собівартості іншого активу і балансової вартості такого активу» [1]. Тобто сума нарахованої амортизації, в силу вищезазначених новацій, може включатися не лише до витрат, але й до собівартості іншого активу підприємства.

Організацію обліку процесу експлуатації основних засобів, не можливо розглядати без дослідження такої ділянки, як процес документообігу операцій з даними об'єктами. Так, інформація про операції щодо введення в експлуатацію, переміщення, та списання основних засобів знаходять відображення в наступних формах документів: Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ОЗ-1), Акт приймання-передачі відремонтованих, реконструйованих і модернізованих об'єктів (ОЗ-2), Акт про тимчасове виведення основних засобів з експлуатації та їх консервація, тощо. Основні засоби підлягають в обов'язковому порядку інвентарному обліку, тому на кожен об'єкт основних засобів на торговельному підприємстві відкривається інвентарна картка (Форма ОЗ-1), усі інвентарні картки знаходять узагальнення у спеціальній картотеці. Облік основних засобів у інвентарних картах ведуть у кількісному виразі, та у сумовому, окрім того в розрізі матеріально-відповідальних осіб. Що стосується об'єктів основних засобів, які поступово зносилися, то підприємства застосовують форму № ОЗ-3 «Акт на списання основних засобів».

За ретельної оцінки підходів вітчизняних вчених, щодо удосконалення ділянки ходу процесу експлуатації основних засобів, пропонуємо покращити методику документального оформлення операцій з основними засобами. А саме ввести у практику застосування форму «Акта приймання передачі об'єкта основних засобів для здійснення ремонтних робіт сторонньою організацією». Досить доцільним при запровадженні вищезгаданого документу є використання системи допоміжних таблиць, які дадуть змогу сформувати такий документ, як «Кошторис проведеного ремонту основних засобів».

Більш деталізована інформація про капітальні інвестиції торговельного підприємства знаходить узагальнення у Відомості 4.1 (оскільки в ній фіксують обороти за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції»). Окрім сукупної суми понесених затрат на капіталізацію таких об'єктів, у даній відомості відображаються результати робіт щодо модернізації досліджуваних об'єктів, або ж операції по проведенню реконструкції основних засобів.

Щодо ділянки облікових робіт по нарахуванню амортизації, то тут використовується такий регістр обліку, як Відомість зносу основних засобів. У даній відомості фіксують інформацію про скупну суму нарахування амортизації у відповідному періоді. Серед низки облікових регістрів важливе місце посідає такий регістр, як Оборотно-садова відомість.

На торговельних підприємствах інвентаризацію основних засобів проводять лише один раз в рік, що суворо регламентовано Наказом про облікову політику. Для здійснення інвентаризації формується комісія, головою якої виступає директор, а також обов'язково вводиться головний бухгалтер, можуть бути й інші особи введені до її складу. Коли інвентаризація завершена, інвентаризаційна комісія, в означеному вище складі фіксує її результати у Інвентаризаційному описі.

Досить важливою ділянкою облікових робіт в системі його раціональної організації виступає застосування системи рахунків бухгалтерського обліку.

На рахунках класу 1 «Необоротні активи» на торговельних підприємствах знаходить відображення інформація про операції щодо руху основних засобів, а також про нарахування амортизаційних відрахувань.

Для відображення об'єктів основних засобів передбачено рахунок 10 «Основні засоби», за відповідними субрахунками, наприклад: 10.3 «Будинки та споруди», 10.5 «Транспортні засоби», 10.6 «Інструменти прилади та інвентар» 10.9 «Інші основні засоби». Очевидним, є те, що оскільки даний рахунок є активним, то за дебетом відображаються операції щодо надходження на баланс фірми даних об'єктів основних засобів. Окрім того у дебеті також відображають сукупну суму зростання економічних вигод за операціями з їх поліпшення. У кредиті, відповідно – операції з їх вибуття на торговельному підприємстві, що може відбуватися в наслідок невідповідності критеріям визнання майном, чи продажу, окрім того, також можуть відображатися операції з ліквідації. Сукупне сальдо за субрахунками до рахунку 10 «Основні засоби» узагальнює суму первісної вартості досліджуваних об'єктів, та знаходить відображення у Звіті про фінансовий стан.

У працях вітчизняних вчених, а саме М.М. Матієшин [5], в ході дослідження синтетичного та аналітичного обліку процесу експлуатації основних засобів присутня низка пропозицій по удосконаленню.

Зокрема, при відображенні процесу експлуатації в системі обліку даних об'єктів, саме, коли мова йде про їх нетривале зберігання, а саме про процес обслуговування, або відновлення досліджуваних об'єктів засобів праці, або поліпшення, чи консервацію, вчені пропонують вводити відповідну аналітику рахунків до синтетичних рахунків. Це дозволить уникнути проблемних моментів при відображенні в обліку операцій з основними засобами на фірмі. У працях, таких вчених, як Г.Г.

Кірейцев, О.П. Короп [6], пропонують удосконалити вищезазначеним чином ділянку обліку основних засобів на таких субрахунках до рахунку 10, як:

- 10.5 «Транспортні засоби» та 10.6 «Інструменти прилади та інвентар», тобто тих об'єктів, що безпосередньо задіяні в ході господарського циклу, а також, пов'язані із обслуговуванням основної діяльності відповідного господарюючого суб'єкта;

- а також низки інших об'єктів основних засобів, що в комплексі формують інфраструктуру суб'єкта ринку, це стосується таких субрахунків, як 10.3 «Будинки та споруди», 10.9 «Інші основні засоби» [6, с.136].

Окрім того, надзвичайно важливим рахунком в системі синтетичного обліку основних засобів є рахунок 15 «Капітальні інвестиції», саме на даному рахунку знаходять накопичення сукупні витрати на закупівлю об'єктів основних засобів. Зокрема на досліджуваному підприємстві застосовують субрахунок 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів».

Якісні параметри про об'єкт основних засобів узагальнюються у такому документі, як Інвентарна картка обліку основних засобів, типова форма № ОЗ-6. На торговельному підприємстві всі відкриті інвентарні картки фіксують спеціально для того відведеному документі тип.ф. № ОЗ-7 «Опис інвентарних карток обліку основних засобів», слід відмітити, що вони відображаються по групах.

М. М. Матієшин [5] відмічає, що така необхідна обліку інформація знаходить відображення у відповідних формах первинних документів, а саме: ОЗ-1; ОЗ-2; Акти про тимчасове виведення основних засобів із експлуатації, тощо. Але саме відсутність в обліковій практиці суб'єктів господарювання спеціальних рахунків, які б давали можливість акумулювати таку інформацію спричиняють появу низку проблемних питань в ході процесу управління.

На нашу думку потребує нагальної необхідності вирішення цих проблем задля сприяння забезпеченню менеджерів та керівників вищих ланок управління фірми своєчасною інформацією про технічний стан об'єктів основних засобів. Варто охопити і такі аспекти синтетичного обліку як відображення операцій з МНМА (малоцінними необоротними матеріальними активами), інформація про дані об'єкти знаходить відображення на субрахунку 112, а також у спеціально для цього відведених облікових регістрах.

Процедура продажу основних засобів на торговельному підприємстві відображається в системі таких синтетичних дохідних рахунків, як 746 «Інші доходи», водночас сукупна сума списання відповідних затрат акумулюється на субрахунку 976 «Списання необоротних активів».

Відповідно п.4 Наказу № 148 [5] у Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 02 вересня 2014 року № 879, зареєстрованому в Міністерстві юстиції України 30 жовтня 2014 року за № 1365/26142 [7]:

1) у пункті 8 розділу I: абзац перший викладено в такій редакції:

«Підприємства, які з дати початку тимчасової окупації мали місцезнаходження на тимчасово окупованій території, території проведення антитерористичної операції та/або здійснення заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, та підприємства, які мали (мають) місцезнаходження в районах проведення воєнних (бойових) дій у період дії воєнного стану, або підприємства, структурні підрозділи (відокремлене майно) яких розташовані на (в) таких територіях (районах), проводять інвентаризацію у разі можливості безпечного та безперешкодного доступу уповноважених осіб до активів, первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку, в яких відображені зобов'язання та власний капітал підприємств»; після абзацу першого доповнено абзацами другим та третім такого змісту:

«Райони проведення воєнних (бойових) дій у період дії воєнного стану визначаються відповідно до законодавства. Керівники підприємств, зазначених в абзаці першому цього пункту, у разі встановлення фактів викрадення (розкрадання), нестачі, знищення (псування) майна, можуть прийняти рішення про проведення інвентаризації такого окремо визначеного майна на день встановлення таких фактів» [1].

В ході експлуатації, коли основні засоби втрачають ступінь своєї придатності для використання в операційному циклі на торговельному підприємстві, може бути прийнято рішення щодо ліквідації та здійснення процедури списання об'єктів основних засобів.

Висновки. За результатами проведеного дослідження обліку експлуатації основних засобів в системі управління торговельним підприємством можна зробити висновок, що дана ділянка в умовах воєнного стану є надзвичайно актуальною. За результати здійсненої оцінки стану законодавчого

простору в Україні щодо операцій з основними засобами, та безпосереднього дослідження вітчизняних науковців, що присвячені даним аспектам дають змогу зробити висновок, що досить раціональним слід вважати підхід вчених до визначення змісту терміну «хід процесу експлуатації» досліджуваних об'єктів. А саме, його характеристика, з точки зору обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів. Тобто «процес експлуатації основних засобів» доцільно характеризувати, як використання даних об'єктів задля забезпечення визначених у статуті вимог, що знаходить вияв через підхід до нарахування амортизації; окрім того, щодо процедури споживання ресурсів в ході здійснення ремонтів, поліпшення даних об'єктів, за якого зростає їх первинна вартість.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів МФУ з бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України № 148 від 26 травня 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0779-22#Text> (дата звернення: 16.11.2022).
2. Основні засоби 7 : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 27.04.2000р. №92. Дата оновлення : 26.05.2022. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення: 19.11.2022).
3. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ МФУ від 30.11.1999 р. № 291 : Інструкція. Дата оновлення : 26.05.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 18.11.2022).
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню : Наказ МФУ від 30.11.99р. № 291. Дата оновлення : 26.05.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text> (дата звернення: 18.11.2022).
5. Матієшин М. М. Нормативно-правове забезпечення обліку консервації основних засобів будівельних підприємств. *Фінансово-економічні напрями розвитку менеджменту, обліку та аудиту* : зб. тез наук. роб. уч. Міжнар. наук.-практ. конф. (21-22 березня 2021 року). Одеса : ЦЕДР, 2021. Ч.2. С. 36-38.
6. Кроп О.П., Кірейцев Г.Г. Удосконалення організації обліку основних засобів. *Економічні науки* : зб. наук. пр. / Луц. нац. техн. ун-т ; відп. ред. З. В. Герасимчук. Луцьк : Луц. нац. техн. ун-т. 2021. Вип. 10 (37), ч. 3. С.380-386.
7. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : наказ Міністерства фінансів України від 02 вересня 2014 року № 879, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 30 жовтня 2014 року за № 1365/26142. Дата оновлення : 26.05.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text> (дата звернення: 18.11.2022).

ОРГАНІЗАЦІЯ ВІЙСЬКОВОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Фірчук М., 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

У статті розкрито основні аспекти військового обліку в умовах воєнного стану. Досліджено зміни та проблеми організації військового обліку.

The article reveals the main aspects of military accounting under martial law. The changes and problems of the organization of military accounting are studied.

Актуальність даної теми. Ведення військового обліку на підприємствах та державному секторі було завжди, проте на сьогоднішній час вимоги стають більш серйозними, адже найголовнішим завданням є зміцнення обороноздатності України, також питання комплектування ЗСУ розглядається особовим складом, тому для його вирішення потрібно: підготувати достатню кількість фахівців; удосконалити роботу систему організації військового обліку призовників і військовозобов'язаних; створити реєстр військовозобов'язаних і забезпечити його функціонування. Розвиток сфери оборони підтверджує важливість виконання його завдань, особливо потребу якісної організації військового обліку військовозобов'язаних осіб на підприємствах та державного сектору.

Метою статті є узагальнення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення військового обліку, відображення інформації про його ведення та організацію на підприємствах та державному секторі.

Об'єктом дослідження є процес організації військового обліку в умовах воєнного стану в установах державного сектору економіки. **Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних і практичних засад організації військового обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Військовий облік є об'єктом пильної уваги вітчизняних вчених: А. Бертильйона, С. Потапова, В. Колдіна, В. Колмакова, М. Сегая та інших. Науковці приділяють особливу увагу змінам у чинному законодавстві щодо організації військового обліку в умовах воєнного стану та аспектам цифровізації даної ділянки в українських програмних продуктах.

Результат досліджень. Обов'язки підприємств, установ та організацій щодо ведення військового обліку військовозобов'язаних і призовників розглядаються Законами України: «Про оборону» [2]; «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» [3]; «Про військовий обов'язок і військову службу» [4]; Положенням про підготовку і проведення призову громадян України на строкову військову службу та прийняття призовників на військову службу за контрактом [5]; Порядком організації та ведення військового обліку призовників і військовозобов'язаних [6].

Розглянемо детальніше організацію обліку військовозобов'язаних і призовників в установах державного сектору та на підприємствах.

1. Відповідальним за ведення військового обліку призначає керівник, тобто вибирає осіб, які будуть зобов'язані добросовісно вести військовий облік в установі [4].

Також голова, керівник має повне право передавати виконання таких обов'язків своїм підлеглим. Для здійснення передачі обов'язків він зобов'язаний видати наказ в якому буде вказано доручення вибраному структурному підрозділу або працівникові цього підрозділу вести військовий облік військовозобов'язаних і призовників, і затвердити посадову інструкцію відповідального за ведення військового обліку. Щодо кількості осіб, які будуть вести облік, залежить від кількості військовозобов'язаних і призовників, які перебувають на військовому обліку на підприємстві.

В державних органах:

- від 500 до 1000 військовозобов'язаних – 1 відповідальна особа;
- від 1000 до 2000 – 2 відповідальні особи, а на кожні подальші 1000 – додатково по 1 відп. особі.

В установах та організаціях:

- від 500 до 1000 військовозобов'язаних – 1 відповідальна особа;
- від 2000 до 4000 – 2 особи;
- від 4000 до 7000 – 3 особи, а на кожні подальші 3000 – додатково по 1 відп. особі.

2. Підготовлення особи, відповідальної за ведення військового обліку, до належного виконання обов'язків здійснюється за допомогою вивчення вимог, які вказані в документі щодо ведення військового обліку військовозобов'язаних і призовників та бронювання військовозобов'язаних за підприємством. Даній особі потрібно прийти до військового комісаріату за місцем розташування підприємства, установи та організації й офіційно повідомити про своє призначення, також обов'язковою складовою є проходження інструктажу та налагоджування контактів з працівниками військкомату.

Громадян України, які мають військовий обов'язок, поділяють на:

- особи, які підлягають приписці до призовних дільниць -допризовники;
- особи, приписані до призовних дільниць - призовники;
- особи, які проходять військову службу - військовослужбовці;
- особи, які перебувають у запасі для комплектування ЗСУ та інших військових формувань на особливий період для виконання робіт із забезпечення оборони держави - військовозобов'язані;
- особи, які проходять службу у військовому резерві ЗСУ, інших військових формувань і призначені для їх комплектування у мирний та воєнний час - резервісти.

Точний перелік вказаних посадових обов'язків визначається тільки посадовими інструкціями працівників усіх категорій без виключень, які розробляють і затверджують за допомогою типової кваліфікаційної характеристики роботодавців, беручи до відома певні завдання та обов'язки, функції, права, відповідальність працівників різних груп та особливості штатного розпису підприємства, установи, організації [4].

Сама ж посадова інструкція є первинним кадровим документом, який має юридичний статус та може сприяти правовому захисту на підприємстві, в установі, організації. До неї входять такі складові як: посада, яку займає працівник (професію), яка обов'язково передбачається в штатному розписі; завдання; обов'язки; функції.

Ведення посадових інструкцій працівників підприємств, установ, організацій конкретно визначає вимоги, що відносяться до певного працівника, ознайомлення його із необхідними правами та підвищення відповідальності за доручену роботи, то відсутність посадових інструкцій на посади,

що передбачаються у штатному розписі, можуть призвести до порушення вимог законодавства про працю, за яке роботодавець зобов'язаний нести адміністративну відповідальність згідно з частиною першою статті 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення [1].

3) Обов'язково підприємству, організації, установі потрібно мати та вести:

- список працюючих військовозобов'язаних і призовників;
- список заброньованих військовозобов'язаних;
- список посадових осіб, які мають мобілізаційні розпорядження;
- список Р(М)ВК, у яких працівники (ті, що навчаються) перебувають на військовому обліку;
- перспективний план роботи з військового обліку на рік;
- графік звірок особових карток працівників з військово-обліковими документами військовозобов'язаних і призовників та з обліковими даними районних (міських) військових комісаріатів;
- журнал обліку результатів перевірок стану військового обліку призовників і військовозобов'язаних та звірення їх облікових даних з даними районних (міських) військових комісаріатів;
- аркуші доведення правил військового обліку;
- блокнот розписок та корінці розписок про прийом військових квитків [5].

Цифрова трансформація підприємств, установ та організацій є необхідною умовою забезпечення якості, швидкості збору та аналізу інформації для покращення управління військового обліку.

Пропонуємо виділити основні причини, чому це необхідно для:

- 1) застосовування норм законодавства у сфері військового обліку та бронювання;
- 2) організації та планування роботи з військового обліку в державних органах, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах та організаціях;
- 3) правильного складання документації з військового обліку, вести її облік, систематизувати та зберігати;
- 4) подавання звітності щодо призовників, військовозобов'язаних та резервістів;
- 5) проведення звірення з ТЦК та СП;
- 6) аналізу стану військового обліку організації;
- 7) контролю дотримання порядку та правил військового обліку.

Зараз діє новий порядок обміну даних між Єдиним державним реєстром військовозобов'язаних, призовників та резервістів і різноманітними державними базами даних та реєстрами. Було запроваджено для зручного обміну інформації, використовують, зокрема портал «Дія».

Серед українських програмних продуктів, для установ державного сектору та підприємств малого і середнього бізнесу доволі ефективною є програма «MASTER: Бухгалтерія», в якій передбачено окремий модуль «Військовий облік». Окрім того, є спеціалізована версія «MASTER: Військові частини» — спеціалізоване програмне рішення для ведення комплексного обліку у військових частинах України. Створений для українського ринку та відповідає чинному законодавству України. Доступний у хмарному і стаціонарному рішеннях.

Висновки. Раціональна організація військового обліку в установах державного сектору в умовах воєнного стану стає гарантією впевненості в захисті нашої країни. Цифровізація облікового процесу не стоїть осторонь таких подій, а стає потужним підґрунтям для оперативної та ефективної організації обліку на ділянці дослідження. Тому впровадження у практику застосування саме українських аналогів спеціалізованого програмного забезпечення сприятиме належному рівню облікових робіт, а також їх захисту.

Список використаних джерел:

1. Кодекс України «Про адміністративні правопорушення» від 07.12.1984 р. № 8073-X. Дата оновлення: 20.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> (дата звернення 21.03.2023).
2. Про оборону: Закон України від 06.12.1991 р. № 1932-XII. Дата оновлення: 23.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1932-12#Text> (дата звернення 23.03.2023).
3. Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію: Закон України від 21.10.1993 р. № 3543-XII. Дата оновлення: 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3543-12#Text> (дата звернення 23.03.2023).
4. Про військовий обов'язок і військову службу: Закон України від 25.03.1992 р. № 2232-XII. Дата оновлення: 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2232-12#Text> (дата звернення 23.03.2023).
5. Про підготовку і проведення призову громадян України на строкову військову службу та прийняття призовників на військову службу за контрактом: Положення від 04.01.1995 р. № 1. Дата оновлення 02.06.2007. Втратив чинність 21.05.2007. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0028-95#Text> (дата звернення: 24.03.2023).

6. Про порядок організації та ведення військового обліку призовників і військовозобов'язаних: Положення від 07.12.2016 р. № 921. Дата оновлення 14.03.2022. Втратив чинність 05.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/921-2016-%D0%BF#Text> (дата звернення 25.03.2023).

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Калуцький Е., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Євдошак В. І.

У статті розкрито етимологію походження терміну «фінансовий результат» з економічної точки зору. Здійснено статистичну оцінку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств України та проаналізовано специфіку їх формування в умовах воєнного стану.

The article reveals the economically etymology of the term «financial result». The statistical assessment of the financial results agricultural enterprises of Ukraine was carried out and the specifics of their formation in the conditions of martial law were analyzed in the article.

Актуальність даної теми полягає в тому, аграрний сектор формує третину української економіки. Якщо прослідкувати за станом сільського господарства до війни, то разом із іншими суміжними секторами – це була частка 20%, проте зараз, на тлі падіння інших секторів – це всі 30%. В липні 2022 року Україна експортувала 3 млн т сільськогосподарської продукції, а за 15 днів серпня – вже 2 млн т. Окрім того, завдяки роботі «Зернового коридору», вирівнялися експортні ціни, які дають впевненість українським аграрним підприємствам, що вони матимуть позитивний фінансовий результат, і матимуть можливість покрити понесені витрати на виробництво [1].

Фінансовий результат підприємств сільського господарства України за січень – вересень 2022 року склав 593,3 млн грн, в тому числі 68,7% одержали прибуток в сумі 739,9 млн грн, а 31,3% – одержали збиток – 146,6 млн грн [2].

У період з липня по жовтень 2022 року з України на зовнішній ринок було відвантажено 13,2 млн т зерна, що на 33% поступається експортованому обсягу за аналогічний період 2021 р. (19,6 млн т). За реалізації оптимістичного сценарію для України, тобто за умови функціонування «Зернового коридору» у 2023 році експортний потенціал зернових оцінюється в 40,3 млн т, а при песимістичному сценарії обсяги відвантаження українського зерна на зовнішній ринок можуть скласти 24,3 млн т (-53%), в т.ч. пшениці – 8,1 млн т (-57%) [1].

Метою статті є обґрунтування економічного змісту фінансових результатів сільськогосподарських підприємств в умовах воєнного стану.

Об'єктом дослідження є процес формування чистого фінансового результату аграрного підприємства з економічної точки зору.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем з питань дослідження економічного обґрунтування змісту фінансового результату аграрного суб'єкта ринку в умовах воєнного стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розкриття змісту дефініції «фінансові результати» детально та всебічно розкриті у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, таких, як Р.А. Алборова, І.М. Боярка, О.В. Дейнеки, Т.І. Кочетова, Н.В. Лагодієнка, Н.Т. Лабинцева, М.В. Мельника, В.Д. Новодворського, Л.В. Попова, Ж. Рішара, І.Т. Трубіліна, О.О. Фальченко, А.Н. Хоріна, В.В. Яцина, Г.Н. Ясменко, а також багатьох інших. Проте варто відмітити ту обставину, що із позиції багатьох вчених присутні розбіжності у трактуванні понять «фінансовий результат» та прибуток. НП(С)БО та низка інших нормативних актів щодо обліку відображення інформації про фінансові результати діяльності аграрних підприємств теж містять низку протиріч.

Результат досліджень. Сільськогосподарське підприємство, як і суб'єкт будь-якого сектору економіки, завжди ставить за ціль здійснення своєї діяльності – одержання максимального прибутку, проте не завжди їм вдається її досягти, особливо в умовах воєнного стану. За обставин, коли чистий дохід рівний визначеній собівартості сільськогосподарської продукції, аграрне підприємство в змозі покрити витрати понесені на хід процесу сільськогосподарського виробництва. За обставин, коли

затрати перевищують абсолютну суму чистого доходу від реалізації, то сільськогосподарське підприємство отримує негативний фінансовий результат у формі збитку, така тенденція призводить до погіршення фінансового положення, і може спонукати банкрутство на ринку загалом.

До повномасштабного вторгнення Україна мала не дуже хороші показники як для розвитку сталого аграрного сектору:

- один із найвищих показників розораності земель – 54% від території;
- близько 8 млн га еродованих земель, що становить майже 20% всіх сільськогосподарських угідь;
- проблема з недостатністю вологи;
- забрудненість ґрунту та водойм;
- низька ефективність виробництва.

З початком війни додалися нові виклики та проблеми:

- виключення земель, що знаходяться під окупацією;
- наслідки прямих влучань боєприпасів та загорання;
- мінування полів [3].

Саме «прибуток» для аграрного суб'єкта господарювання виступає у якості показника, що першочергово формує стимул для інвестування у напрямі економічної діяльності, в силу чого можна досягти приросту економічної вартості сільськогосподарського підприємства.

На думку О.О. Вороніна [4], проблема визначення величини чистого фінансового результату діяльності, відіграє в сучасних умовах не тільки теоретичне, але й безпосередньо практичне значення, адже на їх підставі приймаються виважені управлінські рішення.

У працях, які носять переважно аналітичний характер, зарубіжного вченого І.А. Панченка [5], зазначається, що «...фінансовий результат діяльності суб'єкта ринку знаходить вияв у формі зміни рівня його власного капіталу у поточному періоді...», також науковець при цьому відмічає, що «...приріст економічних вигод у поточному періоді, набуває формату поступлення фінансових коштів, виробництва та реалізації продукції» [5]. При цьому П.В. Патріков [6], підкреслює ту обставину, що базисом показника «фінансовий результат» виступає показник «чистого прибутку поточного року», також варто зауважити, що важливу роль грають збитки, адже вони цілеспрямовано вказують на помилки та прорахунки менеджменту аграрного підприємства стосовно аспекту нераціонального використання наявного ресурсного потенціалу загалом [6].

В свою чергу, на думку О. О. Вороніна [4], в умовах інноваційних змін, доволі суттєвий вплив на формування ключових показників результативності бізнес-процесів чинить зарубіжний досвід. Так, останнім часом у вітчизняній практиці стали активно використовуватися наступні показники:

-«EBIT» – абсолютна сума прибутку суб'єкта господарювання до сплати податкових платежів, що доволі активно застосовується для всебічної характеристики фінансового результату від основної діяльності аграрного підприємства. Тобто до уваги, при формуванні її величини не приймають сукупні суми інших доходів та витрат.

-«EBITDA» – абсолютна сума прибутку, до сплати податків та до вирахування витрат на амортизаційні відрахування. Слід зазначити, що на противагу, першому із зазначених показників, він відкоригований на сукупну суму нарахованої за поточний період амортизації по необоротним активам. В силу чого він може розглядатися як альтернатива між «чистим фінансовим результатом» та показником «чистого грошового потоку», в ході здійснення поточної діяльності сільськогосподарським підприємством.

- «NOPAT» – абсолютна сума прибутку після оподаткування, цілком зрозуміло, що даний показник, передбачає внесення поправок на величину показника EBIT із обов'язковим врахуванням ставки податку на прибуток [4, с.139].

Також Р. В. Скалюк [7], розкриваючи економічний зміст фінансових результатів, як важливих показників при оцінці рівня ефективності бізнесу, зазначає, що досить важливим завданням Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) виступає його використання для наукового передбачення та прогнозування кінцевого рівня результативності. Це в комплексі зумовлює необхідність враховувати вклад та важливість окремих складових затрат і доходів при формуванні загального чистого фінансового результату діяльності.

З позиції точності формування та визначення абсолютної суми чистого фінансового результату діяльності у майбутніх часових періодах змін виступає більш важливішим узагальнюючим показником,

аніж результат інших операцій. Все це обумовлює ключовий розподіл затрат та доходів та основні (від основної діяльності суб'єкта господарювання) та інші [7, с.141].

Доцільно характеризувати «фінансовий результат операційної діяльності» – як результат основної діяльності аграрного підприємства, що безпосередньо пов'язаний із виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції споживачам, що є різницею від порівняння операційних доходів і витрат, який формується за визначений період в цілому, або в розрізі операційної та іншої операційної діяльності, знаходячи вираження у вигляді операційного прибутку (збитку). Для удосконалення спектру існуючих класифікаційних ознак доходів та результатів від операційної діяльності, варто виокремити такі ознаки класифікації, як: в залежності від джерел їх формування; від способу реалізації; від якісної цінової характеристики та інших операцій в ході здійснення організації торговельної діяльності.

Зарубіжні науковці у відповідності до існуючих інтересів зацікавлених осіб, що чинять вплив на діяльність суб'єкта господарювання, виокремлюють наступні різновиди прибутку:

- «граничний прибуток», який обчислюється, як різниця між доходом (нетто) від продажу сільськогосподарської продукції, та відіграє надзвичайно важливу роль в системі управлінського обліку (мова йде про систему «директ-костинг»);

- «прибуток від продажу», що формується на базі співставлення валового прибутку та умовно-постійних витрат (так званих управлінськими витратами), а також комерційними затратами суб'єкта господарювання;

- «прибуток до вирахування податкових платежів», виступає у формі основного фінансового показника з точки зору держави та фіскальної політики в цілому.

Саме показник «прибутку» виступає у формі досить узагальненого показника, або інтегрального результату діяльності сільськогосподарського підприємства, та абсолютним показником рівня кінцевої ефективності його господарювання на аграрному ринку держави.

На думку К. Шор [3], саме в умовах воєнного стану Україна знаходиться на тому етапі, коли варто переосмислити і віднайти найбільш ефективні та раціональні шляхи для відновлення сільського господарства та агропродовольчої системи. Адже в цьому може допомогти Європейський зелений курс (ЄЗК), направлений на досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року. Він охоплює практично всі сфери життєдіяльності людини. Важливо, що ЄЗК закладає основи для ведення кліматично орієнтованого виробництва.

Фінансові результати аграрного підприємства відображають мету підприємницької діяльності та її дохідність. Щоб сформулювати фінансові результати, необхідно систематизувати дані від первісного визнання, від реалізації, від зміни справедливої вартості видів аграрної продукції і біологічних активів. Це на думку Фальченко О.О., Яцина В.В. та Кочетова Т.І. дозволить обчислити прибуток сільськогосподарського виробництва, що є необхідним для прийняття управлінських рішень. Таким чином основними пріоритетами в формуванні фінансових результатів мають стати заходи, спрямовані на оптимізацію величини фінансових результатів [8, с.35].

Висновки. Згідно проведеного дослідження на ділянці систематизації існуючих підходів до визначення «прибутку», як важливої категорії в умовах воєнного стану, можна сформулювати наступні його функції за сучасних умов господарювання в аграрній сфері:

- всебічно відображає економічний ефект, який одержаний в ході здійснення господарської діяльності сільськогосподарським підприємством в межах реалізації досвідченості керівництва та рівня якісних параметрів рішень, які приймаються керівництвом також у поточному періоді;

- виступає у формі ключового індикатору кредитоспроможності аграрного суб'єкта, що володіє передбачуваними чистими фінансовими результатами господарювання (рівень прибутку);

- характеризує ключові та визначальні інтереси власників бізнесу, оскільки забезпечує можливість приросту величини капіталу, на базі сталості рівня абсолютної суми прибутку, що одержується [7, с. 141].

Здійснений комплексний аналіз існуючих підходів характеризує зміст ключового поняття у даному дослідженні, дав змогу більш ґрунтовно підійти до трактування сутності – «чистого прибутку». Зокрема доцільно трактувати дане поняття, як чистий дохід, який приймає вартісний вираз, та співвідносяться із рівнем вкладеного капіталу, тобто відображає певну винагороду за здійснення на власний страх і ризик даного виду господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Експорт українського зерна у 2022/23 МР може сягнути 40,3 млн. т. ІА «АПК-Інформ». URL: <https://www.apk-inform.com/uk/news/main/1530455> (дата звернення: 14.11.2022).
2. Державна служба статистики України : офіц. веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.11.2022).
3. Шор К. Повоєнне відновлення агросектору має стати зеленим. URL: <https://agroportal.ua/blogs/povoyenne-vidnovlennya-agrosectoru-maye-stati-zelenim> (дата звернення: 15.11.2022).
4. Вороніна О.О. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства. *Вісник ХДТУ*. 4 (32). Харків : Освіта, 2017. С. 124-132.
5. Панченко І.А. Прибуток як об'єкт бухгалтерського обліку : трансформаційний підхід. *Вісник ЖДТУ*. 2020. №1 (59). С. 148-153.
6. Патріков П.В. Дохід і прибуток. Що важливіше? *Діл. Світ*. 2018. №184. С.4-8.
7. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності. *Наукові праці Кіровоградського НТУ: Збірник наукових праць*. Кіровоград: Кіровоград. нац. техн. ун.-т, 2019. Вип. 18 (ч.1). С. 135-141.
8. Фальченко О.О., Яцина В.В., Кочетова Т.І. Особливості формування результатів сільськогосподарського підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ» (Економічні науки)*. 2021. Вип. №2. С. 32-36. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/243632/241627> (дата звернення: 14.11.2022).

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ДАНИХ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ВОЄННОГО СТАНУ

Конська А., 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

У статті розкрито основні методи аналізу даних в системі управління підприємством. Досліджено специфіку аналізу масивів облікової інформації в умовах комплексної цифровізації бізнес-процесів та воєнного стану.

The article describes the basic methods of data analysis in the enterprise management system. The specifics of the analysis of accounting information arrays in the conditions of comprehensive digitalization of business processes and martial law are investigated in the article.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в умовах сьогодення жодне із досліджень не проводиться без збору та аналізу точних, достовірних та об'єктивних даних. Однак, у сучасну цифрову епоху, даних стає дедалі більше, проте їх якість дещо знижується – відповідно частка корисної інформації в її загальному обсязі стає все меншою. У таких умовах стає дедалі важче помітити закономірності, необхідні явища та процеси через наявність «інфор-маційного шуму». Такий «інформаційний шум» створюється внаслідок стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Саме ІКТ роблять можливим виокремлення необхідної інформації із загальної маси, допомагають виявити закономірності, явища та процеси у великих масивах даних. У цьому і полягає основне завдання роботи з масивами даних (Big Data). *Big Data* як концепція набуває все більшої популярності в світі. Нею користуються у маркетингових дослідженнях, під час аналізу світових ринків, проведення соціологічних досліджень та навіть під час виборів. *Big Data* в Україні тільки набуває популярності, саме тому ми маємо великий потенціал на рівні держави, особливо, коли країна все більше переходить на ІКТ, і створюються різного роду бази даних. Аналіз цих даних має здатність перепоряджувати негативні явища в економіці, дає відповідь на те, чого потребує суспільство та в якому напрямі воно рухається в умовах сьогодення, і, зрештою, допомагає у прийнятті виважених та обґрунтованих управлінських рішень [1].

Метою статті є обґрунтування важливості методів аналізу даних в умовах цифрової економіки та воєнного стану в Україні.

Об'єктом дослідження є процес організації аналітичної оцінки даних в умовах комплексної цифровізації бізнес-процесів та відновлення бізнесу.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, прикладних проблем з питань методів аналізу даних в умовах цифрової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Робота в області аналізу даних – це шанс для України стати широко відомою не тільки як експортер послуг з розробки програмного забезпечення, а й однією з перших країн у світі, яка зможе сформувати культуру і ринок *Data Science* – це аналіз

інформації та отримання з неї користі. Такі компанії, як Ciklum, GlobalLogic, Sigma Software вже активно розвивають цей напрямок у нашій країні. Всі компанії мають офіси в Україні, в яких сотні українських фахівців працюють над реальними проблемами обробки і аналізу даних [1].

Вітчизняні вчені також проводять дослідження в цьому напрямі. Однак їх роботи стосуються, переважно, математичних наук та кібернетики. Серед вітчизняних вчених можна виділити В. Білозубенка, Р. Власенка, І. Гаріна, М. Зарічного, С. Князева, Б. Павлишенка, Г. Почепцова, Ю. Тимошина, В. Чекіна та інших. Доволі значна кількість вітчизняних наукових розробок пов'язана з тим, що Big Data розглядається як практичний інструмент, а не теоретична концепція в умовах комплексної цифровізації бізнес процесів.

Безпосередньо сам процес аналізу даних – це оцінка необроблених даних для отримання значущої інформації. Потім ця інформація використовується для визначення найкращого курсу дій. Якісні дані неможливо виміряти об'єктивно, тому вони відкриті для більш суб'єктивної інтерпретації. Деякі приклади якісних даних включають коментарі, залишені у відповідь на запитання опитування, те, що люди сказали під час інтерв'ю, твіти та інші публікації в соціальних мережах, а також текст, включений в огляди продуктів. За допомогою якісного аналізу даних основна увага зосереджена на тому, щоб зрозуміти неструктуровані дані (наприклад, письмовий текст або стенограми розмов). Часто якісний аналіз упорядковує дані за темами – процес, який можна автоматизувати [3;5].

До методів аналізу даних належать: регресійний аналіз, моделювання методом «Монте-Карло», факторний аналіз та низка інших. Зокрема, регресійний аналіз використовується для оцінки зв'язку між набором змінних. Проводячи будь-який тип регресійного аналізу, ви шукаєте, чи існує кореляція між залежною змінною (тобто змінною чи результатом, який ви хочете виміряти або передбачити) та будь-якою кількістю незалежних змінних (факторів, які можуть впливати на залежна змінна). Метою регресійного аналізу є оцінка того, як одна або кілька змінних можуть вплинути на залежну змінну, щоб визначити тенденції та закономірності. Це особливо корисно для прогнозування майбутніх тенденцій [4].

Метод Монте-Карло – це комп'ютеризована техніка, яка використовується для створення моделей можливих результатів та їхнього розподілу ймовірностей. По суті, він розглядає діапазон можливих результатів, а потім обчислює, наскільки ймовірно, що кожен окремий результат буде реалізований. Метод Монте-Карло використовується аналітиками даних для проведення поглибленого аналізу ризиків, що дозволяє їм краще прогнозувати, що може статися в майбутньому, і приймати відповідні рішення [2].

Зміст факторного аналізу ґрунтується на тому, що це техніка, яка використовується для зведення великої кількості змінних до меншої кількості факторів. Він працює на основі того, що кілька окремих спостережуваних змінних корелюють одна з одною, оскільки всі вони пов'язані з основною конструкцією. Це корисно не лише тому, що воно згущує великі набори даних у менші, більш керовані вибірки, але й тому, що допомагає виявити приховані закономірності. Це дає вам змогу досліджувати поняття, які неможливо легко виміряти чи спостерігати, наприклад багатство, щастя, придатність або, для більш ділового прикладу, лояльність і задоволеність клієнтів [3].

Когортний аналіз, або «когорта» – це група людей, які мають спільні характеристики (або дії) протягом певного періоду часу. Студентів, які вступили до університету у 2022 році, можна назвати когортою 2022 року або «новим поколінням» (англ. *«New generation»*).

Наступний різновид – це кластерний аналіз, або – дослідницька техніка, спрямована на ідентифікацію структур у наборі даних. Метою кластерного аналізу є сортування різних точок даних у групи (або кластери), які є внутрішньо однорідними та зовнішньо неоднорідними. Це означає, що точки даних у кластері схожі одна на одну та не схожі на точки даних в іншому кластері. Кластеризація використовується, щоб отримати уявлення про те, як дані розподіляються в певному наборі даних, або як етап попередньої обробки для інших алгоритмів [5].

Доволі часто застосовується методика аналізу часових рядів, як один із різновидів до статистичної оцінки. Аналіз часових рядів – це статистичний метод, який використовується для визначення тенденцій і циклів у часі. Дані часового ряду – це послідовність точок даних, які вимірюють ту саму змінну в різні моменти часу (наприклад, щотижневі показники продажів або щомісячні підписки на електронні листи). Розглядаючи тенденції, пов'язані з часом, аналітики можуть прогнозувати, як змінна, що цікавить, може коливатися в майбутньому.

Проводячи аналіз часових рядів, основними закономірностями, на які ви будете звертати увагу, будуть:

- тенденції: стабільне, лінійне збільшення або зменшення протягом тривалого періоду часу.
- сезонність: передбачувані коливання даних через сезонні фактори протягом короткого періоду часу. Наприклад, ви можете спостерігати пік продажів купальників влітку приблизно в один і той же час кожного року.
- циклічні моделі: непередбачувані цикли, коли дані коливаються. Циклічні тенденції не зумовлені сезонністю, а скоріше можуть виникнути в результаті економічних чи галузевих умов.
- аналіз настроїв, коли ви думаєте про дані, ваш розум, ймовірно, автоматично переходить до цифр і електронних таблиць. Багато компаній нехтують цінністю якісних даних, але насправді можна отримати невимовну інформацію з того, що люди (особливо клієнти) пишуть і говорять про вас [4-7]. В топ найкращих інструментів для аналітичної оцінки даних входять: Microsoft Excel Python, Apache Spark, SAS, Microsoft Power BI.

У світовій науковій практиці концепція *Big Data* займає чільне місце, хоча вона відносно нова. Вважається, що сам термін введено в обіг редактором журналу «Nature» Клфордом Лінчем, однак за іншою версією, авторство терміна належить аналітику Дагу Ланею з «Gartner», який почав широко застосовувати на багато раніше. Він писав: «Великі дані – це інформація великого обсягу, що збільшується з великою швидкістю і має велику різноманітність форматів. Це цінність, яка вимагає нових підходів для поліпшення прийняття рішень, розуміння суті та оптимізації процесів» [1].

Серед вітчизняних учених, які досліджують розвиток великих даних і можливості їх застосування для потреб органів статистики, слід відзначити В. Сариогло [7]. Автором проаналізовано питання потенційної можливості використання в офіційній державній статистиці великих даних із визначенням їх переваг та окреслено проблеми, які необхідно вирішувати при використанні *Big Data*; наведено аргументи щодо подальшого використання статистичного моделювання, моделювання поведінки, переваг, настроїв, інформаційного впливу як ефективних інструментів використання великих даних [11].

Як відмічають В.Д. Чекіна та С.І. Князев [11] перспективи розвитку цієї технології та проблеми впровадження великих даних у діяльність вітчизняних компаній висвітлено в роботі Л. Самойленко [8], де науковцем виконано аналіз ринку *Big Data* в Україні з порівнянням розвитку цього ринку в зарубіжних країнах і надано рекомендації щодо його подальшого розвитку, а саме: впровадження автоматизації бізнес-процесів, аналітики і широке застосування технологій великих даних.

Оцінку застосування великих даних у публічному управлінні викладено в роботі О. Орлова [10]. Автором досліджено можливості використання інформаційних ресурсів у системі публічного управління, а саме: проаналізовано проблеми впровадження системи Електронного врядування в Україні, виявлено переваги та обмеження використання великих даних у реформуванні державного управління, розглянуто питання застосування *Big Data* зарубіжними державними органами.

Досить непомітно цифрові технології увійшли в життя кожної людини. Великі дані не є виключенням, адже оцифровування надало можливості накопичувати і зберігати великі масиви структурованої та неструктурованої інформації. І якщо спочатку таку інформацію використовували лише для маркетингу, кредитування та логістики, наразі в інформаційних потоках виділяють конкретні дані, які дозволяють зосереджуватися на вдосконаленні окремих виробничих процесів [10].

Висновки. За результатами проведеного дослідження методів аналізу даних в умовах цифрової економіки, можна зробити висновок, що для підтримки вітчизняного бізнесу – аналітична оцінка фінансово-господарської діяльності відіграє надзвичайно важливу роль в умовах воєнного стану.

На думку вітчизняних науковців, *Big Data* в Україні – це молодий напрям досліджень. Водночас, наша країна має достатній інфраструктурний, технологічний, правовий та людський потенціал для розвитку цієї концепції як на рівні окремих суб'єктів господарювання, так і на загальнодержавному рівні. Вважається, що найбільшого ефекту технології *Big Data* дають на стабільній економіці [1]. Проте на нашу думку, ці технології здатні вирішувати практично будь-які задачі, пов'язані із попередженням та виходом із кризових явищ вітчизняного суб'єкта господарювання та спонукати відновлення бізнесу навіть у повоєнний період. У цьому й полягає основна перевага при застосуванні *Big Data*. Проведений аналіз існуючих методичних підходів до аналізу даних дає змогу стверджувати, що за їх допомогою можна досить оперативно перетворити масиви інформації на реальну та потенційну «бізнес розвідку».

Список використаних джерел:

1. Власенко Р.В. Концепція Big Data в Україні: перспективи застосування в державних органах. *Державне управління*. 2017. №4(60). С. 97–101. URL: http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4_2017/19.pdf (дата звернення: 15.11.2022)
2. Старжинський А. Як українці працюють з Big Data. *Новое время*. 2016. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/jak-ukrajintsi-pratsjujut-z-big-data-220125.html>
3. Taylor-Sakyl K. Big Data: Understanding Big Data. Researchgate.net. URL: <https://www.ibm.com/de-de/analytics/hadoop/big-data-analytics> (дата звернення: 15.11.2022)
4. Zikopoulos P. C., Eaton C., deRoos D., Deutsch T., Lapis G. Understanding Big Data. Analytics for Enterprise Class Hadoop and Streaming Data. Chicago: McGraw-Hill Osborne Media, 2011. 166 p. (дата звернення: 15.11.2022)
5. Su X. Introduction to Big Data. Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet. URL: <http://ojs.econindustry.org/index.php/ep/article/view/162> (дата звернення: 15.11.2022)
6. Minelli M., Chambers M., A. Dhiraj. Big Data, Big Analytics: Emerging Business Intelligence and Analytic Trends for Today's Businesses. s.l: John Wiley & Sons, 2013. 205 p. (дата звернення: 15.11.2022)
7. Сариогло В. Г. «Великі дані» як джерело інформації та інструментарій для офіційної статистики: потенціал, проблеми, перспективи. *Статистика України*. 2016. № 4. С. 12-19. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=su_2016_4_5 (дата звернення: 18.11.2022)
8. Самойленко Л. Б. Можливості та проблеми застосування технологій Big Data вітчизняними компаніями. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6066> (дата звернення: 15.11.2022)
9. Мінакова В. П. Актуальність використання моделі Big Data в бізнеспроцесах. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. № 10. С. 892-896.
10. Орлов О. В. Великі дані у публічному управлінні: технології майбутнього. *Державне будівництво*. 2016. № 1. С. 1- 11.
11. How companies are using big data and analytics. McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights> (дата звернення: 19.11.2022)
12. Чекина В.Д. Аналіз Big Data and Analytics на реальний і державний сектори економіки та проблеми їх оцінювання за допомогою статистичних методів. *Економіка промисловості*. 2019. №1. С. 51-64.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО АСПЕКТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВ

Лаб'юк К., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Мустеца І. В.

У статті досліджено особливості обліку дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі. Особливу увагу звернуто на актуальність теми наукового дослідження, здійснено огляд наукових домом щодо об'єкту дослідження. Визначені основні проблеми які виникають у процесі організації обліку дебіторської заборгованості підприємства. Обґрунтовано аналітичний та синтетичний облік дебіторської заборгованості на підприємстві.

The article examines the features of accounting for receivables at trade enterprises. Particular attention was paid to the relevance of the topic of scientific research, a review of scientific houses on the object of study. The main problems that arise in the process of organizing the accounting of receivables of the enterprise are identified. Analytical and synthetic accounting of receivables at the enterprise is substantiated.

Актуальність теми. У сучасних складних умовах господарювання, коли українські підприємства знаходяться в полоні війни, суттєво підвищуються відповідальність та незалежність підприємств, пов'язані із розробленням та прийняттям управлінських рішень щодо належної роботи з різними дебіторами, кількість яких зростає. Зрозуміло, що стан розрахункової дисципліни характеризується наявністю дебіторської заборгованості та має суттєвий вплив на фінансовий стан, на платоспроможність та фінансову стійкість підприємств, які знаходяться на території підконтрольній Україні.

Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій щодо боргів, що виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської

заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану господарюючого підприємства, який працює в умовах воєнного стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою дослідження займалося багато українських науковців, серед них: Демченко Т.А., Слатвінський М.А., Колісник О.П., Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П., Юрченко О.В., Рибкіна О.В. та інші.

Такий тренд, як збільшення і зменшення розміру дебіторської заборгованості суттєво впливають на фінансовий стан підприємства та його ключові показники господарської діяльності. Збільшення дебіторської заборгованості має негативний тренд по відношенню до оборотних активів підприємства, впливає на зменшення ліквідності підприємства, погіршення інвестиційної діяльності та в результаті до банкрутства. В свою чергу зменшення дебіторської заборгованості не за рахунок її погашення, а через зменшення доставки товарів, робіт і послуг є свідченням того, що зменшується ділова активність підприємства.

Враховуючи вищезазначене, можна сказати, що тема наукової статті є актуальною і важливою для багатьох підприємств України, вона охоплює багато секторів економіки і потребує подальших досліджень.

Результат досліджень. Економічна сутність «дебітори» та дебіторська заборгованість науковцями трактується по-різному, однак підприємству необхідно керуватися законодавчими актами для того щоб чітко оцінювати дебіторську заборгованість та відображати її у звітності.

Головний нормативний документ, яким регулюється порядок ведення обліку на підприємстві та складання фінансової звітності, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1].

Українські підприємства повинні керуватися такими стандартами (положеннями) бухгалтерського обліку, які регулюють питання методологію обліку дебіторської заборгованості: П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [2] та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [3], в міжнародній практиці використовується МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів» [4], МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [5] та МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [6].

Сучасне визначення понять «дебітор» та «дебіторська заборгованість», враховуючи дослідження проведені Колісник О.П., зародилось понад півтори тисячі років тому, та протягом тривалого часу існування та використання їх сутність кардинально не змінилася, хоча, із розвитком бухгалтерської та фінансової науки вдосконалилася і потребує подальшого удосконалення враховуючи виклики сучасного світу [9]. Малюк Т. визначає дебіторську заборгованість як суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати, також Рибкіна О.В. вважає, що під дебіторською заборгованістю необхідно розуміти суму заборгованості на користь підприємства, що представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних та фізичних осіб по розрахунках за товари, роботи, послуги, видані аванси та ін., [11-12].

Демченко Т. А. та Слатвінський М. А. вважають, що дебіторська заборгованість включені у склад активів підприємства майнові вимоги до інших осіб, які є боржниками у відносинах, що виникають за різних обставин [8, с. 88]. Колісник О.П. вважає, що дебіторська заборгованість є правами (вимогами), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору на отримання боргів контрагентами, та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу й підлягає поверненню в майбутньому. Н.Ю. Зудіна визначає поняття «дебіторська заборгованість» як право організації на надходження фінансових і нефінансових активів, яке виникає із зобов'язань юридичних та фізичних осіб у процесі господарської діяльності [9]. О.В. Рибкін вважає, що це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до фізичних та юридичних осіб з оплати товарів, продукції, робіт, також Т.М. Мараховська і О.С. Любенко зазначають, що дебіторська заборгованість – елемент оборотного капіталу, сума боргів фізичних та юридичних осіб підприємству [12].

На нашу думку, на основі аналізу наукових праць і літературних джерел можна виділити найбільш актуальні проблеми організації обліку дебіторської заборгованості:

1. Проблема організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її місце в обліковій політиці.
2. Проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості.
3. Проблема формування та обліку резерву сумнівних боргів.
4. Проблема відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку.
5. Проблема проведення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками при наявних методиках.

Проаналізувавши проблеми організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості проблеми її реальної оцінки, проблеми формування резерву сумнівних боргів та проблему відображення операцій з дебіторською заборгованістю на бухгалтерських рахунках, можна запропонувати такі рекомендації щодо вдосконалення обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками.

Науковці акцентують увагу на необхідності приділити увагу організації обліку дебіторської заборгованості та доповнити облікову політику елементами, що дасть змогу вчасно виявити проблемні моменти та вжити заходи щодо відновлення платоспроможності покупців та замовників.

Дебіторська заборгованість відображається у формі 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у складі активів, а також у ф. 5 «Примітки до фінансової звітності», а саме розділ IX «Дебіторська заборгованість» у розрізі строків непогашення. Основними джерелами інформації для контролю розрахункових відносин з покупцями і замовниками слугують первинні документи з обліку розрахунків. Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем і замовником, за кожним пред'явленим до сплати рахунком, за кожною операцією.

У складі дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства переважає дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками послуг, схематично порядок документообігу по операціях з дебіторською заборгованістю представлено на рис. 1.

На підставі видаткових накладних на відпуск товарів і послуг складається Відомість 16 по рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями».

Висновки. Порядок та форми розрахунків між постачальником та покупцем визначаються в господарських договорах. Для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики управління дебіторською заборгованістю в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання.

Однак форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, яка рекомендована нормативно, не враховує специфіки даного активу, що зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінювання. Крім цього, облікові регістри, що є рекомендовані для використання, не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення.

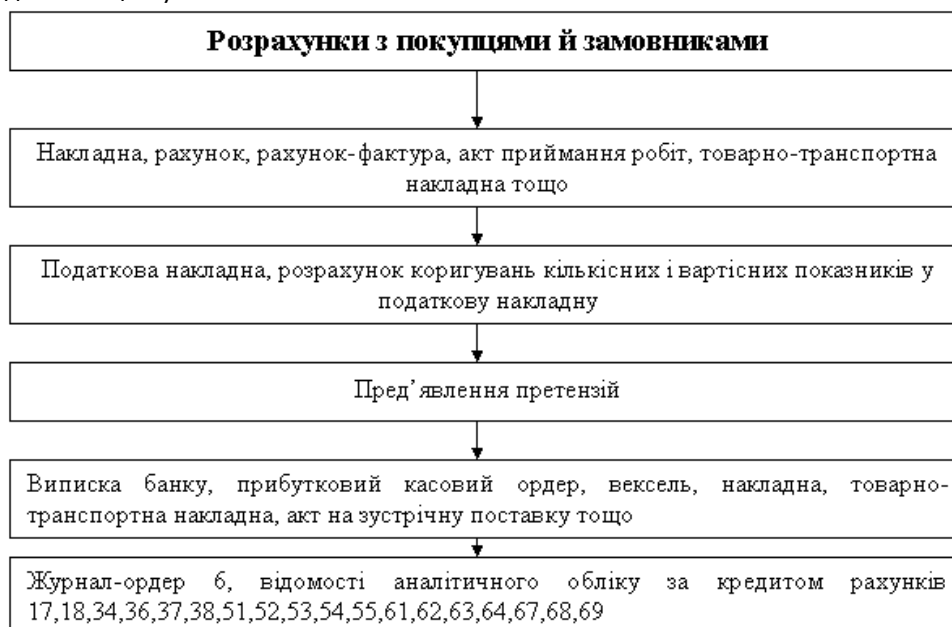


Рис. 1. Порядок відображення в обліку дебіторської заборгованості на торговельному підприємстві

Це зумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами зокрема, і заборгованості загалом, з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, складання рекомендацій щодо її попередження.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України станом на 16 липня 1999 р. № 996 / Верховна Рада України: Офіц. вид. К.: Парлам. вид-во, 1999.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Подання фінансових звітів». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
8. Демченко Т.А., Слатвінський М.А. Значення проведення аналізу дебіторської заборгованості в діяльності підприємства. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва* : Матеріали XIV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 27 листопада 2020 року). Харків: ХНАДУ, 2020. URL: <https://dspace.udpu.edu.ua> (дата звернення: 17.05.2022).
9. Колісник О.П. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук "Modern Economics"*. 2019. № 15. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua> (дата звернення: 08.05.2022).
10. Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П., Юрченко О.В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. *Економічний простір*. 2021. №166. С. 104–109.
11. Mulyk T., Mulyk Ya. Debts of the enterprise in the conditions of anti-crisis management: analytical and control aspects. *Norwegian Journal of development of the International Science*. 2020. №48. Р. 3-11.
12. Рибкіна О. В. Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти. *Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасні концепції розвитку*: зб. матеріалів V Всеукраїнської науково-практичної студентської конференції, 17 квітня 2019 р. Київ : КНЕУ, 2019. 690 с.

ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Мельничук А., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Мустеца І. В.

У статті досліджено особливості обліку грошових коштів. Особлива увага звернута на нормативно-правове забезпечення обліку грошових коштів, визначено рівні нормативного забезпечення даної ділянки обліку. Також встановлено, що найбільш актуальними для підприємства є облік на рахунках в банку, а облік касових операцій за допомогою готівкових розрахунків втрачає актуальність. Сформована класифікацію грошових коштів з метою обліку. Запропоновано нову форму касової книги.

The article examines the features of cash accounting. Special attention is paid to the regulatory and legal support of cash accounting, the levels of regulatory support of this area of accounting are determined. It is also established that the most relevant for the company is accounting in bank accounts, and accounting for cash transactions using cash payments loses relevance. Formed classification of cash for accounting purposes.

Актуальність теми. У турбулентних умовах здійснення господарської діяльності питання використання дієвої моделі управління грошовими потоками заслуговує значної уваги. Практичне використання та узгодження її із галузевими особливостями дозволить досягти необхідного рівня фінансової стійкості та платоспроможності суб'єктів ведення господарської діяльності і в кінцевому результаті – до транслювання цих позитивних змін на посткризову вітчизняну економіку, пов'язану із веденням воєнних дій.

Мета дослідження полягає у визначенні шляхів удосконалення обліку операцій на рахунках в банку підприємства на основі вивчення теоретичних і практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія, послідовність, інструменти документування операцій з дебіторською заборгованістю, широко описуваними в підручниках та наукових статтях таких авторів, як: Готра В. В., Денисенко М. П., Ковтуненко Ю. В., Марусяк Н. Л.,

Попович Д. В., Чемчикаленко Р. А., Яцух О. О. Однак при великій кількості проведених та висвітлених у відповідних джерелах досліджень проблема обґрунтування та використання життєздатної у сучасних умовах моделі управління грошовими залишками на сучасному етапі є невирішеною.

Результат досліджень. Управління грошовими потоками та підтримка необхідного залишку грошових коштів є одним із найголовніших завдань фінансового менеджменту. Також доцільно розглянути концептуальні основи роботи підприємства в умовах війни, яка наведена на рис. 1.

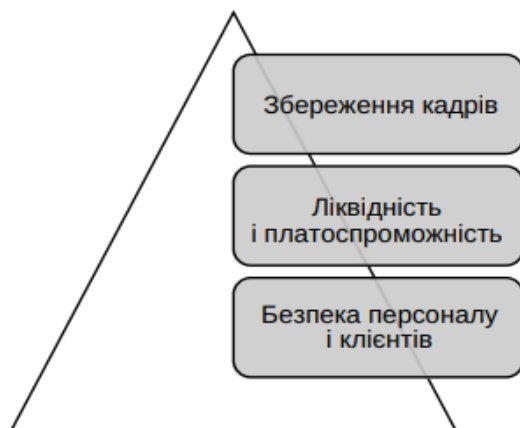


Рис. 1. Концептуальні основи роботи підприємства в умовах війни [10]

Говорячи про платіжні зобов'язання підприємства, в першу чергу фінансова політика була орієнтована на акумулювання коштів для погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками, які стали основою для забезпечення логістики і, як наслідок, безперервних ділових процесів. Відсутність товарних кредитів та неможливість отримання доступних кредитів у банківських установах сформувало нові фінансові моделі, які передбачають роботу бізнесу за власні кошти.

У таких умовах показники ліквідності стають найвищими і передбачають мінімізацію ризиків неплатоспроможності перед постачальниками.

Криза неплатежів, що проявляється в недостатній кількості грошей на підприємствах, залежить не тільки від їх господарської діяльності, але і від раціонального і ефективного управління грошовими потоками, а правил їх класифікація лежить в основі правильно організованого їх обліку і узагальнення у фінансовій звітності підприємства, що завжди є в полі зору зовнішніх і внутрішніх користувачів. Останні при більш раціональному і оперативному управлінні здатні знизити ризики несплати заборгованості постачальникам і працівникам, підвищити платоспроможність і інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання.

Якщо говорити про систему обліку грошових коштів, то основне, що цікавить бухгалтера в їх класифікації, це є їх призначення та місце зберігання, на рис. 2 наведена їх характеристика.

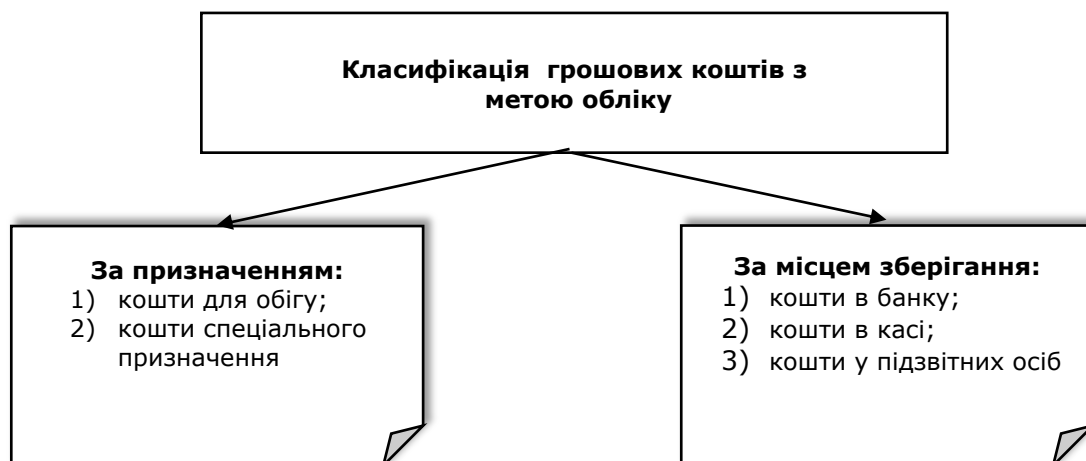


Рис. 2. Класифікаційні ознаки грошових коштів з метою обліку

Враховуючи букву закону, основна форма звіту про грошові кошти - це форма №3, тобто звіт в якому відображають інформацію про вибуття і надходження найбільш ліквідних активів протягом визначеного періоду враховуючи результати інвестиційної, фінансової та операційної діяльності, гроші можуть бути розміщені в касі, на депозиті, до запитання і на рахунках в банку.

Слід згадати, що короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції є еквівалентами грошових коштів, що вільно конвертуються їх характеризують не значним ризиком від зміни вартості. Узагальнюють інформацію про гроші на рахунках у банку у спеціально затвердженому Міністерством фінансів звіті про рух грошових коштів (форма №3), порядок складання кого визначає НП(С)БО 1 за формою, структурою, будовою, його повинні складати більшість підприємств в Україні [9].

Вищезазначений звіт головні бухгалтери можуть складати за 2 методами, як і згідно вимог міжнародної практики, точніше МСФЗ за не прямим та прямим методами в розрізі трьох основних видах діяльності, звичайно найбільшу питому вагу у складі грошових потоків підприємств належить саме операційній діяльності, уже за нею описують фінансову та інвестиційну [10].

У формі №3 знаходять своє відображення грошові потоки за схемою їх вибуття та надходження, контроль за ними дозволяє здійснити оцінку раціональності та доцільності їх використання, прогнозувати майбутні грошові потоки. Аналіз грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності хлібопекарських підприємств в області як різниця між їх вхідними і вихідними потоками, що скоригований на рух коштів від надзвичайних ситуацій показав, що cash-flow (чистий грошовий потік) по окремих видах діяльності має від'ємне значення і означає, що підприємства балансують на межі банкрутства та з великими потугами форсують фонди грошових коштів для свого подальшого розвитку.

Сума дрібної готівки відображається у Фінансовому звіті суб'єкта малого підприємництва в складі інших залишків грошових коштів. Тому зручною формою ведення аналітичного обліку грошових коштів є використання касової книги з двома колонками: "Готівка" і "Банк", витяг з касової книги наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Витяг з касової книги торговельних підприємств

Дебет					Кредит				
Дата	Зміст	F	Готівка	Банк	Дата	Зміст	F	Готівка	Банк
10.01.2022	Сальдо	п/п	30	850	10.03.2022	У касу по чеку № 4589222	К		70
10.03.2022	3 банку по чеку № 4589222	К	70						
		ЖР		2500	15.03.2022	«Рахунки до сплати» до погашення заборгованості ТзОВ «ЛОЛІ» чек № 412421524	ЖЗ		5600
15.03.2022	«Рахунки до отримання» надходження платежу від ТзОВ «Конор» чек № 4578789								

*Джерело: запропоновано автором для торговельних підприємств.

Таким чином, синтетичний рахунок "Готівка" (Cash) деталізується двома аналітичними рахунками, представленими в одному реєстрі. Такий підхід властивий компаніям Великої Британії, які відображають у Балансі грошові кошти як "Cash in bank and in hand".

Перед головними бухгалтерами розрізі даного питання постає головне завдання при плануванні руху грошових коштів, а саме: перевірка реальності джерел надходження коштів на підприємство, оцінити обґрунтованість понесених витрат та узагальнити інформацію про їх виникнення та синхронність, оцінити потребу в залученні позикових коштів, який може бути складений прямим або непрямим способом, також крім вищезазначеного плану можна формувати короткостроковий план, наприклад на місяць, квартал та його зображати у вигляді платіжного календаря.

Для того, щоб ефективно складати платіжний календар, бухгалтеру потрібно здійснювати контроль над інформацією про витрачені кошти і середні залишки на день, вивчати стан ринкових цінних паперів підприємства, також необхідно здійснювати оцінку залишків коштів на банківських рахунках, дослідити планові надходження та виплати майбутніх періодів на підприємстві.

На основі проведеного дослідження визначено, що основними проблемами формування якісної облікової інформації є:

- 1) відсутність нормативних актів, що регулюють бухгалтерський облік монетарних активів в умовах воєнного часу;
- 2) недосконалість нормативного регулювання бухгалтерського обліку складових монетарних активів, що, водночас, призводить до викривлення інформації про монетарні активи в національній валюті.

На сьогодні в Україні існує досить багато нормативно-правових актів, що регламентують облік грошових коштів та їх потоків. Проте для більш ефективної організації обліку необхідно здійснити гармонізацію українського законодавства відповідно до вимог МСФЗ.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Про застосування електронних контрольно-касових апаратів і товарно - касових книг при розрахунках із споживачами у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України. Прийнятий 13.07.2000р. №1927-III URL: http://zakon.rada.gov.ua-478/jdjjfjgg*dfbhggg/fgjhhj.fg45hh/
4. Положення про ведення касових операцій у національній валюті України : Постанова НБУ від 15.12.2004 р. № 637. URL: http://zakon.rada.gov.ua_1455'7/84.1.klll/_yuiiggf-gf4g1g444/
5. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах України : Постанова НБУ від 30.12.1998 № 566-URL: http://zakon.rada.gov.ua_tytyr_cgfggf/dfgg/x454685/dfghh4g121ghh
6. Про порядок відкриття і використання рахунків у національній та іноземній валюті : інструкція НБУ від 18.12.1998 № 527. URL: http://zakon.rada.gov.ua_4578b/b8v5b5gf--b54
7. Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : Постанова НБУ від 29.03.201 № 135. URL: http://zakon.rada.gov.ua/fghgh/eee/r/h/gd/r/g/fgy/um/dt112f2g**_
8. Порядок реєстрації та ведення книг обліку розрахункових операцій і розрахункових книжок : Наказ ДПАУ від 01.12.2000 № 614. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/dddggh/gh/j/j/yyy/hj/k44>
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1«Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. № 73 із наступними змінами та доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>
10. Огляд інструментів підтримки фінансової стійкості в умовах воєнного стану в Україні (за період 01.08 – 31.08.2022). URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-ffinansovoyi-stiykosti-v-umovakh-voyennoho-4>

СИНТЕТИЧНИЙ ТА АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК ТОВАРІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Рахмістрюк Л., 1 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

Стаття присвячена розкриттю особливостей синтетичного та аналітичного обліку товарних операцій на роздрібному торговельному підприємстві. Досліджено особливості обліку торговельних націнок та розрахунків з постачальниками товарів.

The article reveals the features of synthetic and analytical accounting of commodity operations at retail trade enterprise. The peculiarities of accounting trade margins and payments with suppliers of goods are investigated in the article.

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що в умовах воєнного стану відбулося доволі суттєве руйнування логістичних маршрутів, внаслідок чого вітчизняні суб'єкти господарювання стикнулися з перебоями в постачанні товарної маси. Відповідно ділянка фінансового обліку товарних операцій стала ще більш важливішою та відповідальною у контексті підвищення ефективного забезпечення управління логістичним забезпеченням товароруху. Адже вагому роль відіграє при цьому ефективність документообігу товарних операцій, складське господарство та налагоджена система збуту товарної маси. Все це в кінцевому узагальненні знаходить відображення у системі обліку.

Метою статті є всебічне обґрунтування потреби щодо удосконалення синтетичного та аналітичного обліку товарів в роздрібній торгівлі.

Об'єктом дослідження є процес синтетичного та аналітичного обліку товарів на вітчизняних торговельних підприємствах.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем необхідності удосконалення синтетичного та аналітичного обліку товарів у роздрібній торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості синтетичного та аналітичного обліку товарів детально та всебічно розкриті у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як А.П. Бобович, Г.В. Власюк, Р.О. Грачова, Л.А. Джигіль, В.Б. Гурко, Є.І. Данилов, М.М. Дарбиян, Г.А. Давидова, Л.І. Єрмалович, А.Д. Зиков, А.П. Капралова, Т.І. Кобилух, В.В. Кожарський, В.М. Прохорова, О.В. Рудницька, О.В. Фоміна та низка інших дослідників.

Варто зробити акцент на тому, що у численних напрацюваннях вітчизняних вчених присутня низка об'єктивних та ефективних пропозицій, які сприятимуть покращенню процесу товароруху та сприятимуть об'єктивній фіксації інформації у звітності. Проте, особливості синтетичного та аналітичного обліку товарів, в умовах воєнного стану, потребують проведення подальших досліджень в контексті окресленої проблематики.

Коли мова йде про роздрібну торгівлю, то звісно доцільними є пропозиції вчених щодо поглиблення аналітики до субрахунку 282 «Товари в торгівлі». Зокрема, якщо торговельні підприємства здійснюють торгівлю, як зі спеціалізованих, так і не з спеціалізованих магазинів, а також здійснюють поза магазинну торгівлю, то в такому разі варто здійснювати деталізацію саме в такому напрямі.

Зрозуміло, що зберігання товарів на складах тісно пов'язане з такою категорією, як матеріальна відповідальність, тому, до субрахунку 281 «Товари на складі» варто поглиблювати аналітику в розрізі матеріально-відповідальних осіб, а також в розрізі торговельного асортименту.

Низка вчених зосереджується саме на методиці розрахунку торговельної націнки. Окрім того вже доволі часто вчені схиляються до думки про доцільність узагальнення інформації про суми нарахованої торговельної націнки на субрахунку 285 «Торговельна націнка», пропонується використання резервного коду та відкриття однойменного субрахунку 295 «Торговельна націнка», за зонами товарів

- 295.1 «Торговельна націнка на товари в «гарячій зоні»;
- 295.2 «Торговельна націнка на товари в «помірній зоні»;
- 295.3 «Торговельна націнка на товари в «холодній зоні».

Окрім того, застосування на торговельному підприємстві методик АВС-аналізу дає змогу врахувати особливості його здійснення і при організації синтетичного та аналітичного обліку товарів, а саме, шляхом відкриття до субрахунку 282 «Товари в торгівлі» наступних субрахунків відповідних порядків:

- 282.1 «Товари групи (А)»;
- 282.2 «Товари групи (Б)»;
- 282.3 «Товари групи (С)».

У працях О.В. Рудницької [7] до товарів групи А (1) – відносять товарні групи, які найчасніші купуються споживачами; до групи В (2) – товари, які зустрічаються рідше; до групи – С (3) за часту відносять не ходові товари, які купуються рідко. Тобто до першої групи відносять товари, які «основного споживчого кошика», до другої «товари особливого вибору», та до третьої групи – «супутні (доповнюючі) товари». На заключному етапі науковиця пропонує будувати матрицю результатів АВС-аналізу, за результатами якої можна робити висновок, які товари відносяться до «гарячої зони»; «холодної зони зберігання»; та до «середньої зони зберігання».

Особливої уваги потребує ділянка удосконалення синтетичного обліку розрахунків за товари з постачальниками на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» за термінами погашення перед ними зобов'язань торговельного підприємства, які виникли, зокрема шляхом наступної деталізації: 631.1 «Заборгованість термін сплати якої не настав», 631.2 «Відстрочена заборгованість», 631.3 «Прострочена заборгованість у періоді» [8]. У разі, якщо підприємство здійснює співпрацю із зарубіжними партнерами, то доцільно відкривати аналогічні субрахунки другого та третього порядку і до субрахунку 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками».

Моніторити розрахунково-платіжну дисципліну з постачальниками може забезпечити вчасна фіксація інформації про кредиторську заборгованість за товари перед постачальниками на резервному коді рахунку 10 у класі 0 «Позабалансові рахунки», в розрізі тотожної аналітики, що була представлена нами вище згідно підходу вітчизняних вчених.

Фінансовий облік товарів на роздрібних торговельних підприємствах повинен вестися у тісному взаємозв'язку із управлінським обліком товарних запасів на етапі складування. Зокрема П.О. Куцик [8] та .В. Рудницька [7] звертають увагу на те, що серед основних завдань управлінського обліку на етапі зберігання товарів варто виокремити:

- визначення оптимального рівня запасів для різних груп товарів;
- визначення доцільності встановлення гарантійного запасу на окремі групи товарів, а
- також можливості транспортування товарів транзитом;
- облік, контроль за фактичним надходженням та вибуттям товарів як загалом, так і
- зокрема, за договорами і рахунками;
- облік та контроль за рухом товарів між складами; облік та контроль внутрішнього
- споживання товарно-матеріальних цінностей структурних підрозділів підприємства;
- контроль за рівнем складських запасів за окремими групами товарів; визначення
- доцільності у відкритті нових складських приміщень в інших регіонах збуту (доцільності купівлі чи оренди складу); визначення доцільності та оптимізації витрат на капітальний чи поточний ремонт складів та складського об'єднання; визначення оптимальної організації комплектації та оформлення замовлень на складі [7; 8].

Саме паралельне ведення фінансового та управлінського обліку товарів, дадуть змогу постійно моніторити ділянку виконання умов розрахунків та поставки у відповідності до укладених договорів постачання. Окрім того, своєчасна фіксація кредиторської заборгованості, що виникла із врахуванням строків позовної давності сприятиме постійному триманні руки на пульсі керівництвом торговельного підприємства, щодо стану взаєморозрахунків із вітчизняними чи іноземними постачальниками торговельного підприємства.

Доволі важливою ділянкою обліку розрахунків із постачальниками за товари, що надійшли на торговельне підприємство, є система узагальнення інформації про такі операції в облікових регістрах. Зокрема у працях групи українських науковців [3; 4], робиться акцент на доцільності відкриття такого облікового Регістру, як «Зведений реєстр рахунків на оплату». Практичне запровадження даного бухгалтерського реєстру, формуватиме сприятливе інформаційне підґрунтя про кредиторську заборгованість. Окрім того, у ньому відображатиметься інформація в розрізі постачальників, з якими відбувається співпраця. Ведення такого реєстру надасть можливість фіксувати відомості про суми до оплати згідно договорів постачання товарів, із врахуванням передбачених у них термінів на здійснення відповідної поставки товарної маси в роздрібну торговельну мережу.

Для того, щоб належним чином деталізувати інформацію про систему розрахунків за поставку товарів із постачальниками доцільно раціонально систематизувати відображення в ній інформації: спочатку фіксувати дані про конкретного постачальника, а лише потім № реєстрації й відповідного первинного документа на поставку товарів. Щодо відображення інформації про кредиторську заборгованість перед постачальниками за товари, слід додати додатковий код 1616 «Кредиторська заборгованість термін якої прострочено», що сприятиме відображенню інформації про розрахункові відносини за поставку, та стан виконання договірних зобов'язань за відповідний період.

Багатоох вчених турбують питання щодо об'єктивності деталізованого відображення інформації про товарні операції в середовищі сучасних програмних продуктів. Зокрема в умовах воєнного стану ефективний облік товарно-матеріальних цінностей на роздрібному торговельному підприємстві можна організувати в середовищі програмного продукту «MASTER: бухгалтерія». Адже в ньому ефективно реалізуються комплексне рішення для обліку роздрібної торгівлі.

Тобто **MASTER**: Торгівля – це зручний функціонал для автоматизації роботи каси та продажів, з власним ПРРО, управління товарними запасами та товаропотоками, асортиментом і постачанням. Є рішенням для мережевих магазинів, містить інструменти для створення системи лояльності, керування акціями, управління цінами. В свою чергу **БЕК-ОФІС** – це функціонал з маркетингу, закупівель, продажів роздрібних і гуртових, складу, виробництва, аналітики, який забезпечує організацію обліку в торговому підприємстві. А **ФРОНТ-ОФІС** – робоче місце касира, до якого під'єднано торгове обладнання. Саме в екосистемі MASTER одночасно ведеться фінансовий, податковий, управлінський облік товарних операцій, аналіз клієнтів, середнього чека [9].

Висновки. За результатами проведеного дослідження стану синтетичного та аналітичного обліку товарів у роздрібній торгівлі можна зробити висновок, що дана ділянка займає вагоме місце в

системі ефективного менеджменту торговельного підприємства. Удосконалення синтетичного та аналітичного обліку товарів варто здійснювати в розрізі методик АВС-аналізу. А саме, поглиблювати аналітику в розрізі груп товарів, в залежності від зон до яких вони належать. Аналогічного розмежування потребуватиме і ділянка обліку розрахунків з постачальниками, як вітчизняними, так і зарубіжними. Окремих удосконалень потребує синтетичний облік торговельних націнок на резервному субрахунку 295 «Торговельна націнка», за зонами товарів, а саме: 295.1 «Торговельна націнка на товари в «гарячій зоні»; 295.2 «Торговельна націнка на товари в «помірній зоні»; 295.3 «Торговельна націнка на товари в «холодній зоні». Отже, «товари» слід визначати, як особливу складову ресурсного потенціалу торговельного суб'єкта ринку, що знаходить вияв у формі маси товарів споживчого характеру, що цілковито та повністю відповідає певним якісним і кількісним характеристикам і призначені для наступного продажу на ринку з метою кінцевого споживання. Чимало нагальних проблемних облікових питань при відображенні товарних операцій обговорюють на он-лайн форумах облікові експерти та консультанти. Зокрема на ділянці ведення податкового обліку товарів, доволі важливим етапом облікових робіт, виступає проведення інвентаризаційної роботи, та зокрема ситуації, коли за результатами її проведення виявляються не обліковані раніше товари. Проте, реалії сьогодення диктують нові «правила гри» щодо відображення в системі обліку інформації про товари. Так, вітчизняний програмний продукт «MASTER: бухгалтерія» може ефективно автоматизувати роздрібні продажі, шляхом: перегляду результатів роботи кожної зміни; перегляду та аналіз чеків реалізації, причини повернення товарів; формуванню звітів про реалізацію за день і проведення їх в бухгалтерському обліку; перегляду залишків товарів по кожній торговій точці в режимі он-лайн, а також забезпечити комплексу аналізу: повний аналіз по товару: по руху, по акціях, по асортименту, по постачальниках і по торгових точках. Серед додаткового функціоналу варто акцентувати увагу на «ПРРО» – який забезпечує швидку реєстрацію чеків у Державній фіскальній службі, організацію будь-якої кількості кас, автоматичне відкриття та закриття зміни, видачу е-чеків та email або у SMS.

Список використаних джерел:

1. Грачова Р. О. Облік торгових націнок. Яким він має бути. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. №28. С. 21–24.
2. Джигіль Л. А. Особливості обліку товарів оптової та роздрібної торгівлі. *Управління розвитком*. 2021. № 1. С. 8-9.
3. Демченко Я. М., Прохорова В. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2019. Вип. 1 (28). С. 96–108.
4. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 5. – С. 40–44.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню : Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0341-14> (дата звернення 05.11.2022).
6. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ МФУ від 30.11.1999 р. № 291. Інструкція : за станом на 29 липня 2022 року. № z0779-22. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення 05.11.2022).
7. Рудницька О.В. Управлінський облік товарних запасів у місцях зберігання на торговельних підприємствах. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. Випуск 3. С. 45 – 57.
8. Куцик, П. О., Бачинський, В. І., Полянська, О. А. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі : монографія. Львів : Видавництво «Растр-7», 2015. 312 с.
9. «MASTER: бухгалтерія» : офіційний web-сайт. URL : <https://masterbuh.com/product/torgivlya> (дата звернення 09.11.2022).

**ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА АНАЛІЗУ
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Романюк К., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Багрій К. Л.

У статті обґрунтуванні підходи щодо достовірності складання фінансової звітності з метою оперативної оцінки фінансового стану підприємства, розкриті етапи аналізу фінансової звітності, окреслені головні функції які виконує фінансова звітність, зазначені методи та прийоми що окреслюють найважливіші складові аналізу функціонування суб'єкта господарювання.

The article substantiates approaches to the reliability of financial reporting for the purpose of operational assessment of the financial state of the enterprise, the stages of financial reporting analysis are revealed, the main functions performed by financial reporting are outlined, the methods and techniques that outline the most important components of the analysis of the functioning of the business entity are indicated.

Актуальність. Успішна діяльність підприємства в сучасних реаліях потребує зростання ефективності фінансово-господарської діяльності, ґрунтуючись на покращенні управління виробництвом, випуском конкурентноздатної продукції та приймання нових інвестицій.

Для цього потрібно сформувати таку інформаційну систему, котра в змозі задовольнити потреби всіх зацікавлених користувачів інформації, для приймання ними обґрунтованих управлінських рішень. Джерелом інформування є фінансова звітність, яка зобов'язана надавати повні, неупереджені та достовірні дані про фінансовий стан та результати діяльності підприємства за звітний період. До того ж фінансова звітність зобов'язана бути достовірним джерелом аналітичних висновків стосовно розвитку в майбутньому та виміру економічного потенціалу підприємства.

Ступінь наукової розробленості. Основами формування та подання фінансової звітності та аналізу її показників займалися вчені - Л. О. Болтянська, М. І. Бондарь, Й. Я. Даньків, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Ткаченко, М. В. Загірняк, І. М. Капаруліна, Ю. А. Верига, Ю. О. Ночовна, В. О. Подольська, Н. Л. Правдюк, О. В. Кіндрат, Ю. А. Хоптинський, С. М. Рогач, В. Г. Швець, В. І. Отенко, В. С. Лень.

Але питання удосконалення фінансової звітності підприємства потребує більш глибокого дослідження. Широкий спектр та складність невирішених проблем стосовно організації складання та подання фінансової звітності, визначають підвищену цікавість до здійснення дослідження з ціллю пошуку ефективних методик складання та подання фінансової звітності підприємства, що задовольнить запити різних груп користувачів.

Метою статті є обґрунтування фінансової звітності підприємства, методики її складання та аналіз показників що розкривають фінансовий стан підприємства.

Об'єктом дослідження є фінансова звітність як основа відомостей про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів складання фінансової звітності як інформаційної бази аналізу фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналіз фінансової звітності є необхідною складовою належної роботи підприємства, оскільки аналіз дає змогу знайти резерви поліпшення фінансового стану підприємства та оцінити їх ефективність використання.

Також аналіз надає змогу своєчасно вжити заходи, спрямовані на підвищення показників фінансово господарської діяльності підприємства. Аналіз фінансової звітності проводиться в декілька етапів:

- потрібно визначитися з метою та предметом здійснення аналізу
- створити інформаційну базу для проведеного дослідження
- здійснити техніко-економічні та аналітичні розрахунки коефіцієнтного аналізу
- оцінити стан аналізованого підприємства та охарактеризувати ознаки кризових явищ та проаналізувати загальні фактори фінансово-економічного розвитку досліджуваного суб'єкта
- підведення підсумків отриманих результатів, та складання антикризової програми для підприємства;
- розробка прогнозу розвитку підприємства, та послідовності прийняття управлінських рішень що до його реалізації [1].

Аналіз надає підготовлену інформаційну базу для поточного і стратегічного фінансового управління, і не менш важливо він сприяє забезпеченню оптимального виробничого та соціального розвитку колективу за рахунок використання виявлених у результаті аналізу резервів.

При здійсненні аналізу фінансової звітності, кожна форма звітності розкриває свою неповторювану інформацію про фінансовий стан підприємства (табл. 1) [2].

Фінансова звітність при здійсненні аналізу повинна надавати можливість оцінити динаміку, та перспективи одержання прибутку суб'єктом господарювання, шанс провести оцінку існуючих на підприємстві достатнього рівня фінансових ресурсів та ефективно їх використання. До того ж фінансова звітність зобов'язана надати змогу приймати аргументовані управлінські рішення, відносно фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

Фінансова звітність повинна виконувати такі функції:

- а) надання об'єктивної оцінки фінансового стану;
- б) виявлення факторів та причин що призвели до нинішнього стану на підприємстві;
- в) підготовка і аргументування прийнятих управлінських рішень;
- г) вчасне прийняття заходів для збільшення платоспроможності суб'єкта господарювання;
- д) гарантування підготовки планів для покращення фінансового становища підприємства;
- е) пошук і використання резервів для покращення фінансового становища на підприємстві та підвищення ефективності його діяльності [3].

Таблиця 1

Призначення основних компонентів фінансової звітності

Зміст форми	Використання інформації
Баланс	
Наводиться інформація про економічні ресурси якими володіє підприємство, на звітну дату	Аналіз складу ресурсів, оцінка ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання; здійснення прогнозу майбутніх потреб у позиках; аналіз та прогноз змін в складі ресурсів, які установа (можливо) візьме під контроль в майбутньому
Звіт про фінансові результати	
Розкриттю підлягають дані про доходи та витрати підприємства, а також наводиться інформація про фінансові результати за період подання звітності	Аналіз та прогнозування прибуткової діяльності суб'єкта господарювання
Звіт про власний капітал	
Освітленню підлягають відомості про надходження та видаток грошових коштів за звітний період	Аналіз та прогнозування операційної, інвестиційної та фінансової видів діяльності суб'єкта господарювання
Примітки	
Наводяться дані про склад власного та залученого капіталу підприємства за звітний період	Аналіз та прогнозування змін у структурі власного та залученого капіталу
Наводяться дані по вибраній обліковій політиці, інформація яка не була зазначена в інших звітах але є обов'язковою відповідно до вибраного підприємством стандарту	Аналіз та прогнозування облікової політики, ризиків чи невизначеності, що має вплив на устанovu, її ресурсу та зобов'язань

Метод аналізу звітності реалізується через виконання певних прийомів в дослідженні. Успішно підібраний метод аналізу є забезпеченням точного результату під час аналізу ефективності розвитку підприємства.

На практиці існує декілька методів для аналізу фінансової звітності. Усі методи аналізу звітності можна розділити на якісні (які не зазначають інформацію про числові характеристики явищ, що аналізуються, а тільки дають відповідь на запитання) та кількісні (зазначають точний числовий опис економічних процесів) [2].

При аналізі фінансової звітності застосовуються різні спеціальні прийоми:

- групування;
- розрахунок коефіцієнтів;
- балансове зіставлення;
- узагальнення;
- графічне зображення величин;

- дисконтування;
- розчленування загальних показників;
- ланцюгові підстановки;
- розрахунок рядів динаміки;
- порівняння, індекси, економічно-математичні методи.

Зазначені методи та прийоми окреслюють найважливіші складові аналізу функціонування суб'єкта господарювання, до яких належать:

- горизонтальний аналіз. Даний аналіз здійснюється з метою оволодіння інформації про динаміку різних фінансових показників, порашованих з використанням інформації звітності за звітний період. Прораховуються абсолютні зміни так і відносні, темпи росту відокремлених показників за різні періоди часу з визначенням загальних тенденцій їх змін;

- вертикальний аналіз. Даний аналіз спирається на порівняння питомої ваги різних структурних складових звітності;

- порівняльний аналіз. Даний аналіз зіставляє інформацію по плановим і фактичним показникам, або відомості по фактичних та нормативних показників. Порівнянню підлягають такі показники : обсяг реалізації, собівартість та ціна на готовий виріб тощо;

- коефіцієнтний аналіз. Суть даного аналізу лежить у порівнянні показників звітності з метою подальшого розрахунку таких коефіцієнтів як платоспроможності, оборотності активів, чи фінансової стабільності суб'єкта господарювання, тощо;

- факторний аналіз. Цей аналіз здійснюється для оцінки впливу деяких чинників, на рівень належних дійових показників [3].

Висновки. Отже, аналіз звітності дозволяє одержати дані щодо фінансового стану суб'єкта звітності, отримати інформацію про фінансові результати його діяльності, та грошові потоки які проводилися на підприємстві. Результати аналізу є досить корисними для більшості користувачів звітності, адже вони приймають рішення спираючись на подану інформацію. Тому суб'єктам господарювання потрібно знати, зростає чи знижується питома вага власного капіталу, провести оцінку правильності застосування ресурсів підприємства.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що аналіз фінансової звітності є найважливішою складовою успішного функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Степаненко Т. О. Фінансова звітність як інформаційна база для прийняття управлінських рішень. Перспективи розвитку обліку, контролю та фінансів в умовах інтеграційних і глобалізаційних процесів: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (м. Харків, 5 лист. 2019р.). Харків, 2019. С. 92–94.
2. Кіндрат О. В. Інформаційна база та джерела аналізу і оцінки фінансово-економічного стану підприємства: збірник наукових праць 30 вип. Львів: ЛРІДУ НАДУ при ПУ, 2012. 466 с.
3. Фінансовий менеджмент : підручник / В. П. Мартиненко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька, І. В. Дем'яненко. Львів: Магнолія 2006, 2014. 344 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Спіжавко П., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Багрій К. Л.

У статті досліджено процес ведення обліку та документування зобов'язань підприємства. Доведено, що повнота інформації забезпечується системою ведення первинних документів та облікових регістрів. Запропоновано вдосконалення низки первинних документів, що супроводжують передавання прав власності на товари, роботи, послуги від продавця покупцю.

The article examines the process of keeping records and documenting the company's obligations. It has been proven that the completeness of information is ensured by the system of keeping primary documents and accounting registers. It is proposed to improve a number of primary documents accompanying the transfer of property rights to goods, works, and services from the seller to the buyer.

Актуальність. В умовах фінансової кризи, що утворилась в економіці України, гостро постає питання своєчасності проведення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Порушення строків погашення зобов'язань призводить до їх накопичення та знецінення грошових коштів для кредиторів. Це негативно впливає на фінансовий стан підприємств.

Вирішення зазначеної проблеми можливе за умов ефективного управління довгостроковими та поточними зобов'язаннями. Прийняття управлінських рішень здійснюється на підставі інформації про поточні зобов'язання, що формується у системі бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим виникає необхідність вдосконалення теоретичних і методичних аспектів визнання, класифікації, документування, оцінки та відображення поточних зобов'язань у системі бухгалтерського обліку, а також методики аналізу поточних зобов'язань та визначення їх впливу на платоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ступінь наукової розробленості. Проблема організації і методики обліку зобов'язань підприємства присвячено низку наукових праць вчених-обліковців, серед яких: С. Л. Береза, Ф. Ф. Бутинець, О. О. Василик, А. М. Герасимович, І. О. Власова, О. Н. Волкова, С. Ф. Голов, Н. М. Давиденко, Д. А. Єндовицький, В. П. Завгородній, В. М. Івахненко, В. М. Костюченко, М. М. Коцупатрий, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, І. Д. Лазаришина, Н. М. Малюга, Є. В. Мних, О. А. Петрик, О. М. Петрук, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Л. В. Чижевська, М. Г. Чумаченко та ін.

Проведене дослідження наукових праць провідних вчених-обліковців та практики господарської діяльності свідчить про те, що окремі теоретичні положення щодо трактування поточних зобов'язань є дискусійними, а низка важливих аспектів організації обліку та документування зобов'язань підприємства потребують уточнення та подальшого вдосконалення.

Метою статті є вивчення та вдосконалення організації обліку та документування зобов'язань підприємства.

Об'єктом дослідження є сучасна організація обліку та документування зобов'язань підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів ведення обліку та та документування зобов'язань підприємства.

Виклад основного матеріалу. Успішне ведення бухгалтерського обліку на підприємстві великою мірою залежить від належної організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

З метою отримання достовірної фінансової звітності та забезпечення необхідною інформацією про поточні зобов'язання внутрішніх та зовнішніх користувачів, необхідно визначити основні положення організації обліку та встановити порядок їх відображення в обліку [1, с. 54].

Перш за все, організація бухгалтерського обліку зобов'язань забезпечує:

- документування розрахунків;
- своєчасне та повне відображення даних первинного обліку в реєстрах;
- правдиве відображення інформації у звітності та примітках до неї.

Організації обліку зобов'язань на підприємстві надається важливе значення. Вона повинна забезпечувати постійний контроль за дотриманням строків оплати рахунків постачальників, своєчасність розрахунків з бюджетом, органами соціального страхування, працівниками з оплати праці, погашення позик та відсотків за ними тощо.

Несвоєчасна оплата боргів та зобов'язань веде до залучення в оборот коштів, що належать іншим підприємствам або бюджету, що може призвести до застосування до підприємства як фінансових санкцій, так і адміністративних або кримінальних покарань керівника та головного бухгалтера підприємства. Правильна організація обліку зобов'язань потребує суворого дотримання фінансової дисципліни: власної оплати боргів за зобов'язаннями і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги.

Отже, раціонально організований бухгалтерський облік зобов'язань на підприємстві сприятиме виявленню найбільш ефективних форм та умов залучення позикових ресурсів, забезпеченню своєчасності розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями підприємства, проведенню заходів щодо зменшення розміру заборгованості та забезпеченню виконання зобов'язань перед кредиторами.

Роль первинного документа є надзвичайно важливою в бухгалтерському обліку зобов'язань, для складання управлінської, фінансової, податкової, статистичної звітності, під час вирішення судових справ. Первинний документ завжди вважався основою основ бухгалтерського обліку, підставою для визнання витрат, факту виникнення зобов'язань та їх погашення. Але, у зв'язку зі

змінами в законодавстві, дещо змінилися сутність і зміст первинних документів, критерії їх визнання та доказова функція [2, с. 242].

Визначення первинного документа наводиться у двох правових актах, зокрема у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV та у Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88 (далі – Положення № 88). Перша і найважливіша зміна стосується доказової функції первинних документів. У старій редакції зазначене поняття виглядало наступним чином: «Первинний документ – це документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення». Але у Законі України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» зазначено про виключення фрази щодо підтвердження здійснення господарської операції, тож, як у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», так і у Положенні № 88 відкоригували визначення первинного документа, прибравши згадку про його функцію підтверджувати здійснення господарської операції. Але, незважаючи на це, згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», первинні документи все одно є фундаментом для відображення операцій в бухгалтерському обліку.

Другим підтвердженням цього є Податковий кодекс України, який зазначає, що «для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством».

Можна зазначити, що зміни є несуттєвими, що «запрацював» принцип превалювання сутності над формою (тобто операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми), але, якщо раніше можна було стверджувати, що, якщо був первинний документ, то і господарська операція також була, і підкріпити це ст.1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», то тепер, при виникненні сумнівів лише наявності документа буде недостатньо, і підприємствам доведеться доводити факт здійснення господарської операції іншими методами, наприклад, вимірювання, зустрічну перевірку, співставлення, перевірка наявності можливостей для здійснення операції, вивчення впливу операції на господарську діяльність.

Також, такі зміни можуть непередбачено вплинути на судові процеси, так як скасовано доказовість первинної документації.

Слід зазначити також дискусійність віднесення розпоряджень керівника до первинних документів під час обліку зобов'язань. Так, згідно Положення №88 «первинні документи — це документи, створені у письмовій або електронній формі, які містять відомості про господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення». Але, у листі Міністерства фінансів України «Щодо первинних документів» від 27.01.2006 р. № 31-34000-30-27/1450, зазначено протилежне: «Розпорядження керівника підприємства підтверджує дозвіл працівникам підприємства на здійснення операції з передачі майна (розпорядження, вказівку здійснити операцію з пер е-дачі майна) і не фіксує факту здійснення самої господарської операції з пер е-дачі майна».

До первинних документів з обліку виникнення зобов'язань відносяться акти приймання-передачі; акти прийнятих робіт; акти про приймання матеріалів; податкові накладні; товарно-транспортні накладні та ін. Погашення поточних зобов'язань відображається видатковими касовими ордерами, виписками банків, чековими книжками (корінцями) та іншими документами.

Згідно з Листом Міністерства фінансів України «Щодо особливостей застосування первинних документів» від 16.02.17 р. № 31-11410-06-5/4339 рахунок-фактура (інвойс) також вважається первинним документом і може бути підставою для відображення в бухгалтерському обліку господарської операції з постачання товарів, робіт (послуг) без складання акта приймання-передачі, якщо він відповідає певним вимогам:

1) наявність факту оплати рахунку-фактури, що підтверджується платіжним дорученням, розрахунковим чеком, касовим чеком, випискою з розрахункового рахунку, квитанцією до прибуткового касового ордера;

2) наявність необхідних реквізитів, які дають можливість ідентифікувати господарську операцію і її учасників (назва підприємства, від імені якого складено рахунок-фактуру, назва

контрагента, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції, особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь в оформленні рахунка-фактури).

Використання актів виконаних робіт, приймання-передачі, наданих послуг також опинилися під загрозою після скасування підтверджувального статусу первинних документів. Але, їх складання є обов'язковим, адже вони фіксують факт надання послуг або відвантаження товарно-матеріальних цінностей для постачальника і факт отримання послуг / товарів для замовника, що є змінами в активах / зобов'язаннях або власному капіталі суб'єкта господарювання, тобто господарською операцією.

Товарно-транспортна накладна є первинним документом, якщо в ній присутні необхідні реквізити, що наведені в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Як і усі первинні документи, товарно-транспортна накладна повинна буди заповнена під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення.

Особливу проблему викликають ситуації, коли первинний документ спізнюється. Тепер цей момент прояснений у п. 2.6 Положення № 88, у якому передбачено, що у разі, якщо на момент складання фінансової звітності підприємство не отримало від контрагента своєчасно первинний документ, воно має право (якщо це передбачено графіком документообігу) показати операцію в бухгалтерському обліку на підставі «належним чином оформленого внутрішнього первинного документа (акта), складеного посадовою особою, відповідальною за приймання-відпуск товарно-матеріальних цінностей, робіт і послуг» [3]. По суті, підприємству надано право показати операцію на підставі свого внутрішнього первинного документа. Лист Міністерства фінансів від 22.04.2016 р. № 31-11410-06-5/11705 зазначає, що таким документом, зокрема, може бути і бухгалтерська довідка.

Водночас, деякі фахівці рекомендують у ролі такого документу складати акт, оскільки бухгалтерська довідка – це документ, який складається бухгалтером, а оцінювати обсяг господарської операції (обсяг виконаних робіт, витрати) повинна особа, яка володіє інформацією про це, тобто є відповідальною за прийом-відпуск товарно-матеріальних цінностей, робіт і послуг. Оскільки в Положенні № 88 зазначено про акт, це нашою думкою, що такий документ має бути ще і підписаний певною комісією, а не просто складений відповідальною особою. Складається такий документ у довільній формі, але він повинен містити всі обов'язкові реквізити первинного документа.

Змін зазнали й обов'язкові реквізити первинних документів, зокрема Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачає такі обов'язкові реквізити: назву документа (форми); дату складання; назву підприємства, від імені якого складено документ; зміст й обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції та правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що надають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Стосовно останнього пункту виникає питання про можливість підписання первинного документа за допомогою електронного цифрового підпису, оскільки така норма у законі не прописана. Але п. 2.12 Положення № 88 містить норму, згідно якої електронний документ створюється з дотриманням вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг, а згідно Закону України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 р. № 852-IV, при дотриманні ряду умов електронний цифровий підпис за правовим статусом прирівнюється до власноручного, тож, можливість користуватися електронним підписом залишилася.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, облік та узагальнення інформації щодо поточних зобов'язань, які будуть погашені у звичайному ході операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців з дати балансу, ведеться на рахунках шостого класу плану рахунків [1, с. 54].

На рахунках цього класу ведеться облік короткострокових позик, довгострокових зобов'язань, що стали поточною заборгованістю із строком погашення на дату балансу не більше дванадцяти місяців, короткострокових векселів виданих, розрахунків з постачальниками та підрядниками, розрахунків з податків і платежів, розрахунків за страхуванням, розрахунків з оплати праці, розрахунків з учасниками, а також інших розрахунків та операцій, доходів майбутніх періодів.

При складанні фінансової звітності всі позиції зобов'язань мають бути переглянуті з погляду виконання умов їх визнання, класифікації та оцінки. Дані шостого класу рахунків «Поточні

зобов'язання» відображають у чотирьох формах фінансової звітності: № 1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати», № 3 «Звіт про рух грошових коштів», № 4 «Звіт про власний капітал».

З огляду на вказане, ми бачимо, що інформація про поточні зобов'язання найповніше відображена в Балансі (форма №1). Важливу роль під час складання річної фінансової звітності відіграють Примітки до неї, в яких обов'язково слід наводити інформацію про зобов'язання підприємства: суму та строки погашення зобов'язання, яке було включено до складу поточних зобов'язань відповідно до п. 8 П(С) БО 11 «Зобов'язання» із обґрунтуванням причин цього, перелік та суми зобов'язань, що включені до статей Балансу (ф. № 1) «Інші поточні зобов'язання».

Висновки. Отже, у процесі дослідження організації обліку та документування поточних зобов'язань було визначено, що повнота інформації забезпечується системою ведення первинних документів та облікових регістрів. З метою контролю стану розрахунків з поставальниками та покупцями запропоновано вдосконалення низки первинних документів, що супроводжують передавання прав власності на товари, роботи, послуги від продавця покупцю.

Список використаних джерел:

1. Самохвал Н. П. Місце поточних зобов'язань в системі бухгалтерського обліку підприємства. *Економіка та держава*. 2011. № 9. С. 53-57
2. Каткова Н. В., Платонова В. С. Проблемні питання документування зобов'язань в бухгалтерському обліку. *Інноваційна економіка*. 2017. № 11-12. С. 241-245
3. Дікарева Н. В. Облік зобов'язань бюджетних установ органами державної казначейської служби України як метод удосконалення ефективного використання бюджетних коштів. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. № 16. С. 108-111.

ВАЖЛИВІСТЬ ПРОФЕСІЇ ДАТА-АНАЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Фербей Г., 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

У статті розкрито роль професії дата-аналітика в системі управління підприємством та перспективи цієї професії в сучасних умовах. Досліджено особливості діяльності дата-аналітика та сфери аналітики даних, а також їх важливості для ефективної роботи підприємств.

The article reveals the role of the data analyst profession in the field of enterprise management, the prospects of this profession in modern conditions. The peculiarities of the activity of a data analyst and the field of data analytics, as well as their importance for the effective operation of enterprises, were studied.

Актуальність даної теми полягає в тому, що вітчизняні підприємства постійно конкурують, як на національному так і на міжнародному ринках. Задля ефективного функціонування та підвищення попиту на продукцію (товари, роботи, послуги), потрібно: розробити стратегію розвитку підприємства; реалізувати ефективне управління; визначити позиції у національних та інших рейтингах; оцінити привабливість з погляду зовнішнього інвестора; виявити можливості та резерви; визначити напрями адаптації внутрішніх можливостей до змін умов зовнішнього середовища. Саме у вирішенні зазначених питань допоможе дата-аналітика.

Дані є інформаційною базою для оцінювання ефективності роботи установи. Всього лише 20 років тому професії «дата-аналітик» не існувало. Менеджери проєктів або розробники, а деколи сам замовник визначали і погоджували вимоги. Проте, кількість та складність проєктів з роками зростає. Тому стало зрозумілим, що дата-аналітика – окрема великий сектор роботи. При аналітичній оцінці можна виявити такі моменти, як: переоцінює або недооцінює себе підприємство, а також надати об'єктивну оцінку підприємств-конкурентів; яким вимогам ринку воно надає занадто мале або велике значення [1]. Тобто в цілому, ефективне, раціональне, правильне управлінське рішення можна прийняти лише на основі об'єктивного, комплексного та всебічного аналізу діяльності підприємства. Саме тому дата-аналітика є важливою галуззю дослідження, зокрема в умовах воєнного стану.

Метою статті є обґрунтування важливості професії дата-аналітики та визначення, чому саме використання аналітики даних створює велику цінність для компаній, а також оцінити рівень впливу фахівців у даній сфері на ефективність управління підприємством.

Об'єктом дослідження є процес організації дата-аналітики на вітчизняних та зарубіжних підприємствах.

Предметом дослідження є комплекс методичних, теоретичних, прикладних проблем з питань розкриття особливостей організації дата-аналітики на вітчизняних та зарубіжних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досі є неоднозначною тема аналітики даних, хоча вона вивчається спеціалістами в різних аспектах (економіки, інформаційних технологій тощо). Вплив дата-аналітики на суспільні процеси та організацію бізнесу зокрема досліджували Ерік Сігель, Білл Френкс, Джон Форман, Кеннет Кук'єр, Віктор Майер Шонбергер та інші. Матеріали публіцистичного характеру переважають серед вітчизняних джерел, зате відчувається потреба у проведенні подальших фундаментальних досліджень у цьому напрямі.

Результат досліджень. Дата-аналітика є дисципліною, яка зосереджена на отриманні з даних інформації. Вона містить процеси, інструменти та методи аналізу й управління даними, включаючи збір, організацію та зберігання даних. Застосування статистичного аналізу та технології до даних для виявлення тенденцій і вирішення проблем є головною метою дати-аналітики. Все більшого значення набуває дата-аналітика на підприємстві як засіб для аналізу та формування бізнес-процесів, а також покращення процесу прийняття рішень і результатів бізнесу [1].

Такі технології тепер активно запроваджуються в іноземних компаніях. Прикладами є такі компанії, як Google, Coca Cola, VISA, Master Card, Netflix, Facebook, Bank of America, Starbucks. Компанія Procter & Gamble проектує нові продукти та глобальні маркетингові компанії за допомогою аналітики даних. Понад 170 мільярдів операцій по пластикових картах VISA проводить щодня. Таким чином, технології аналітики даних активно впроваджуються різними компаніями в різних секторах економіки [2].

Зараз в Україні ринок аналітики даних є на початку становлення. Переважно українські компанії аналізують дані в сферах продажів, маркетингу, страхування та оптимізації внутрішніх процесів. Драйвером застосування аналітики в Україні могли б бути великі компанії в секторах: нафти і газу, енергетики, агропромисловості тощо. Проблема щодо впровадження відповідних технологій часто носить організаційний характер (недостатність досвіду застосування дати-аналітики, проблема вибору даних для аналізу), а також висока вартість. Адже, після побудови інфраструктури, збору й аналізу даних, для впровадження дослідження потрібно змінити бізнес-процеси, а це важко зробити в реаліях сьогодення. Крім того, в деяких секторах економіки конкуренція (страхування, електронна комерція та інші) підштовхує компанії нашої країни до збирання даних та їх аналізу з метою покращення взаємодії з клієнтами, створення таргетованих маркетингових пропозицій та оптимізації бізнес-процесів [3].

Для проведення аналізу даних з метою опису, прогнозування та покращення продуктивності, дата-аналітика спирається на низку дисциплін. Цими дисциплінами є комп'ютерне програмування, математика та статистика. Зокрема, доволі успішно, використовують цілий ряд методів керування даними, щоб забезпечити надійний аналіз, зокрема інтелектуальний аналіз даних, моделювання даних, їх перетворення та очищення тощо [1].

Аналітика загалом поділяється на чотири типи (рис. 1).

Дані, які вже зараз є потужним інструментом для трансформації бізнесу, у майбутньому змусять компанії шукати фахівців, які допоможуть зрозуміти, розшифрувати і інтерпретувати приховані тенденції у галузі та на ринку. Таким чином, дата-аналітики мають неабиякий вплив на основні бізнес рішення [2].

Ще 7-9 років тому вважалося, що *Data-аналітик* – це працівник, працює виключно з табличними даними та надсилає узагальнену інформацію працівникам управлінської ланки (*топ-менеджерам*). Ці завдання повторювалися день у день. Всю свою креативність фахівець міг висловити у написанні доволі складних математичних обчислень в середовищі редактора електронних таблиць Excel, які доволі суттєво прискорювали роботу [4].

Наразі вимогами роботодавця є, щоб Data-аналітик поєднував у собі і аналітика, і адміністратора баз даних, і розробника, і BI-інженера, і ETL-фахівця, а якщо пощастить, ще й

продакт-менеджера. Тобто перевірка дата-аналітика набуває дедалі більшого значення. Саме тому згодом на ринку праці професія дата-аналітика буде однією з ключових [7].

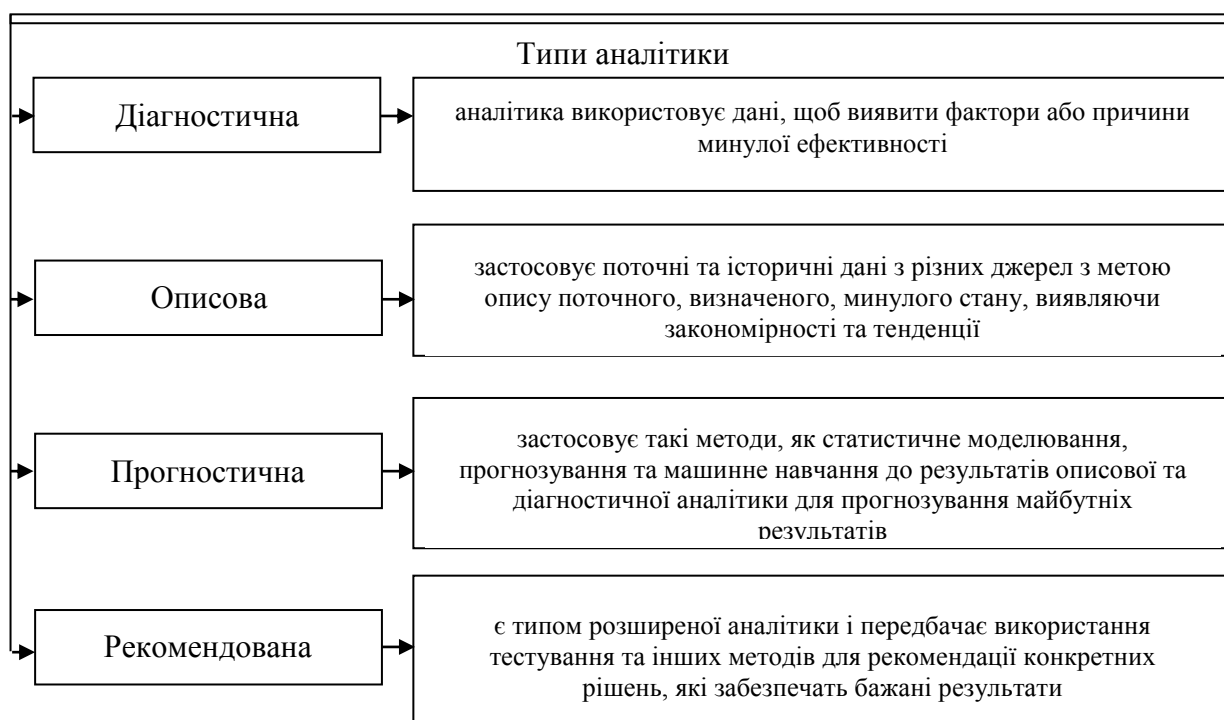


Рис. 1. Типи аналітики даних

Аналітик даних (дата-аналітик) є фахівцем, який збирає, обробляє, вивчає та інтерпретує дані. Робота такого фахівця допоможе прийняти рішення у бізнесі, науці та управлінні. Дані, над якими працює людина, залежать від особливостей та тонкощів професійної сфери. Чисельність сфер, де потрібні аналітики, зростає: якщо раніше йшлося про фінанси та інвестиції, то тепер фахівці потрібні в комп'ютерних технологіях, рекламі, інженерії, біології та багатьох інших сферах діяльності [5].

Головна мета дата-аналітика – отримати з одержаних даних вигоду (структурувати, перевірити гіпотези, знайти закономірності та сформулювати чіткий висновок). Це допоможе керівнику прийняти правильні рішення щодо управління компанією. Аналітик даних допомагає зробити так, щоб зібрана інформація приносила користь бізнесу. Професійний дата-аналітик може надавати рекомендації щодо зміни загальної стратегії бізнесу, причому ці рекомендації не будуть голослівними, оскільки вони ґрунтуються не на фантазіях та емоціях, а на точних статистичних даних [6].

Процес прийняття рішень у бізнесі можливий двома способами, які наочно представлені на рис. 2.

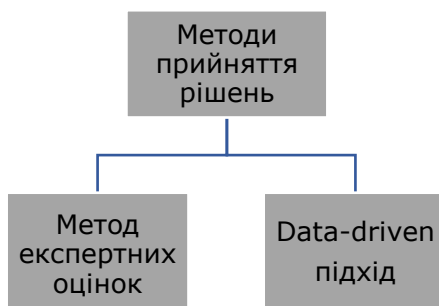


Рис. 2. Методи прийняття рішень

Метод експертних оцінок – прийняття рішень, спираючись на кваліфіковану думку спеціаліста. Недолік: оцінка спирається на думку людини, тому вона буде дещо суб'єктивною. В свою чергу *Data-driven підхід* – це метод прийняття рішень, який базується на аналітиці даних. Основною перевагою останнього є якісна експертна оцінка. Аналітик працює з даними і на основі цих даних знаходить інсайти, причини та наслідки розвитку чи занепаду бізнесу, визначає можливі шляхи розвитку та слабкі місця. Цією інформацією потім користуються продакт-менеджери, маркетологи та інші спеціалісти компаній [6].

Ефективна робота підприємства потребує постійного моніторингу доходів та витрат. Якісна аналітика впливає на дохід і грошові потоки бізнесу, оскільки її мет – збільшення прибутку та оптимізація окупності затрат. Технології розвиваються, змінюються. А це збільшує попит на кваліфікованих дата-аналітиків. Великі корпорації та середній бізнес вже зараз шукають людей цієї сфери, щоб ті допомагали у формулюванні їх стратегії розвитку. Відповідно, у майбутньому, конкуренція за таких фахівців лише зростає.

Ситуація: замовник має свій бізнес і хоче створити вебсайт. Він звертається до аутсорсингової компанії, яка створює сайти.

Перш ніж програмісти почнуть писати код, дата-аналітик робить великий пласт роботи. Він спілкується із замовником. Далі з'ясовує, чи справді бізнесу клієнта потрібен саме вебсайт, що вважатиметься виконанням проектом. А також розбиває велике завдання «створити вебсайт» на менші частини: визначити архітектуру, створити основну функціональність, провести тестування, code review, запустити веб-сайт, випустити додаткові функції і так далі [3].

Спектр основних навичків, якими повинен володіти досвідчений аналітик, представлений на рис. 3.

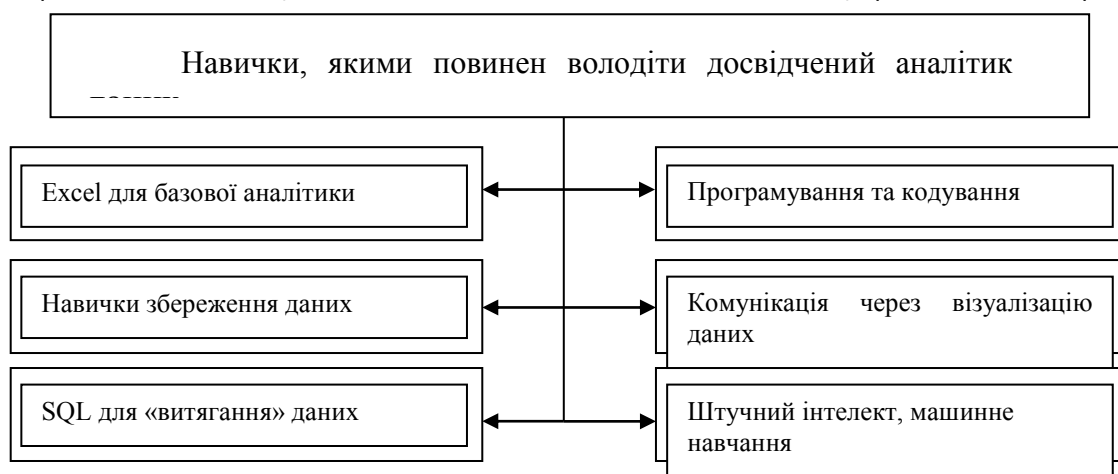


Рис. 3. Навички досвідченого аналітика

Редактор електронних таблиць MS Excel – це першочергово один із базових інструментів для аналізу даних. Саме він допоможе аналізувати та візуалізувати з використанням двовимірних таблиць, графіків, діаграм тощо. Також можна використовувати інші вбудовані функції та програми для опрацювання великої кількості даних. В свою чергу навички збереження даних – це питання організації віртуального сховища та відповідних систем для даних компанії. Зазвичай такими сховищами керують проджект-менеджери та власне дата-аналітики, які здійснюють контроль над даними та несуть відповідальність за їхню відповідність основним законам щодо збирання та використання персональної інформації. SQL для «вилучення» даних – основна мова баз даних. Сприймають як розвинутий Excel, адже має більше функцій. Штучний інтелект та машинне навчання – базується на логічній дедукції, математичній оптимізації та моделюванні, які всебічно сприяють реальній оцінці тенденцій зміни у відповідному секторі [2].

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження можна сміливо стверджувати, що дата-аналітика – це остання інстанція у прийнятті об'єктивних рішень. Висновкам, які роблять професіонали у цій сфері, довіряють. Це велика відповідальність, адже помилка може доволі дорого коштувати суб'єкту господарювання [6]. У широкому сенсі дата-аналітика – це практика, завдяки якій ми встановлюємо проблеми в бізнес-процесах і потреби суб'єктів господарювання. Дата-аналітика допомагає кращому розумінню, як правильно реалізувати нові ідеї і покращити рішення, які вже існують, забезпечуючи, при цьому, досягнення позитивних змін.

Список використаних джерел:

1. Тор Олавсруд. Що таке аналітика даних? Аналіз та керування даними для прийняття рішень. URL: <https://www.cio.com/article/191313/what-is-data-analytics-analyzing-and-managing-data-for-decisions.html> (дата звернення: 03.10.2022).
2. Big Data Lab. Які навички потрібні аналітику даних великої компанії. URL: <https://www.bigdatalab.com.ua/> (дата звернення: 03.10.2022).
3. Аліна Рябенко. Чому круто бути бізнес-аналітиком в IT. URL: <https://iampm.club.ua/blog/chomu-kruto-buti-biznes-analitikom-u-it/> (дата звернення: 03.10.2022).

4. Оксана Носенко. Як найняти хорошого Data-аналітика або як ним стати. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/how-to-hire-good-data-analyst/> (дата звернення: 04.10.2022).
5. Хто такі аналітики та чим вони займаються? URL: <https://myagent.com.ua/analytics/6246> (дата звернення: 04.10.2022).
6. Владислав Кіструга. Дата-аналітик в IT: хто він, що робить та як ним стати. URL: <https://ain.ua/ru/2020/12/07/data-analitik-v-it/> (дата звернення: 04.10.2022).
7. RobotDreams. Чим займається Data-аналітик? URL: <https://www.facebook.com/RobotDreams/posts/491940105959648> (дата звернення: 15.11.2022).

ОПЕРАЦІЙНА (ОНЛАЙНОВА) АНАЛІТИКА: НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ

Фірчук М., 3 курс (ОС «бакалавр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

У статті розкрито зміст операційної (онлайнної) аналітики: її нові технології та можливості. Досліджено особливості новітньої операційної аналітики, щодо систематизації та узагальнення нових та відомих знань, розкрито декілька варіантів автоматизованої системи та їх перспективи в умовах сьогодення.

The article describes the content of operational (online) analytics: new technologies and opportunities. The peculiarities of the latest operational analytics are studied. regarding the systematization and generalization of new and known knowledge, several variants of the automated system and their current prospects are revealed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що технології швидким темпом удосконалюються і традиційна операційна аналітика вже не здатна якісно та швидко обробити величезні потоки інформації, а отже, стає малоефективною при сучасному управлінні бізнесом. В умовах сьогодення, управлінці (топ-менеджери) очікують нових ефективних рішень від аналітиків в їхній сфері діяльності. Саме цим займається операційна аналітика, яка може надати інформацію в зручному вигляді для замовника, онлайн або офлайн.

Операційна аналітика, охоплює сферу управління, та дозволяє організаціям діяти на випередження, а не реагувати на проблеми, що вже виникли. Тим самим вона дозволяє уникнути труднощів, а там, де це неможливо, зреагувати миттєво і в автоматичному режимі, що виключає «людський фактор». Однак аналітичні концепції, що лежать в основі операційної аналітики, далеко не нові, інноваційним є лише – швидкість, своєчасність, інтегрований і автоматизований характер процесів. Визначальна особливість операційної аналітики полягає в тому, що вона напряду керує діяльністю суб'єкта господарювання.

Мета статті полягає в комплексному та всебічному обґрунтуванні необхідності систематизації, а також узагальнення нових знань про операційну аналітику, розгляді конкретних автоматизованих аналітичних систем з погляду сьогодення та перспектив їх подальшого розвитку.

Об'єктом дослідження є процес організації операційної аналітики в управлінні сучасним суб'єктом господарювання.

Предметом дослідження є комплекс методичних, теоретичних, прикладних проблем з питань розкриття особливостей операційної (онлайнної) аналітики на засадах загальнонаукових принципів єдності теорії і практики, системності, комплексності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблемних аспектів змістового наповнення операційної аналітики присвячені праці, як вітчизняних, так зарубіжних науковців, зокрема: Б. Френкса, Т. Девенпорта, Д. Харріса, В. Майер-Шенбергера, К.У. Кук'єра, К.Д. Андерсона, Б. Кліфтона, С.А. Ковальова, О.О. Верес та інших. Їхні сучасні погляди на операційну аналітику допомагають глибше розуміти її суть. В деяких роботах акцентовано увагу на тому, що в сучасному менеджменті операційна аналітика здійснює «електронну революцію». Вона виводить аналітику за традиційні межі застосування. Але не слід відкидати традиційні аналітичні методики і технології, оскільки вони є базовими, тобто фундаментом, на якому вибудовується і тримається операційна аналітика. Акцент робиться на тому, що операційна аналітика – відкриває широкі можливості для інтеграції з різними джерелами інформації за допомогою відповідних програм, засобів зв'язку та електроніки, забезпечуючи при цьому єдине, спільне надання та подання інформації на основі «Великих Даних».

Результат досліджень. Наявність автоматизованої операційної аналітики в аналізі інформації на сьогодні є необхідною умовою конкурентоздатності будь-якого підприємства. Адже інформаційні потоки в інформаційно-аналітичній діяльності сильно зросли. Тому, традиційна аналітика впоратись із ними не здатна. Що ж означає термін «операційна аналітика»? На нашу думку, простими словами, операційна аналітика – це автоматизований і інтегрований процес збору, систематизації, аналізу всієї актуальної інформації про певний об'єкт, явище, процес із метою отримати зрозумілий і об'єктивний алгоритм прописаних управлінських дій, без втручання людини, в режимі реального часу чи наближеному до нього.

Білл Френкс виділяє чотири основні ознаки операційної аналітики, що засвідчують її унікальність:

По-перше, операційна аналітика інтегрована і автоматизована. Це дає такі суттєві переваги, як: аналітик має повноцінну інформацію про об'єкт, явище, процес, а не вибірку; значно пришвидшується процес прийняття рішення, уникаючи при цьому суб'єктивності («людського фактора»).

По-друге, операційна аналітика не рекомендує, а прописує дії. Ці дії прописуються негайно в автоматичному режимі після аналізу інформації через розпорядження відповідним системам.

По-третє, операційна аналітика приймає рішення. Тобто вона не тільки прописує дії, а й одразу приймає рішення про їх виконання. Отже, можемо побачити суттєву різницю, бо традиційна аналітика лише надавала рекомендації, а управлінець (бізнесмен) вирішували, прийняти їх чи відхилити.

По-четверте, операційна аналітика здійснюється в рамках «часу прийняття рішення». В багатьох випадках – це реальний час або близький до нього [5, с.34]. Суттєвим є той факт, що операційна аналітика дозволяє прийняти найкраще рішення в найкоротший момент часу, а використання застарілих даних у традиційній аналітиці може призвести до несприятливих, а то й доволі помилкових рішень.

Отже, автоматизований і оперативний характер процесів залишає мало вірогідностей для виявлення і усунення помилок у даних. Насправді інформація в разі застосування операційної аналітики має бути бездоганною.

Безперечним є те, що перед нами якісно новий інструмент аналітики, новий рівень еволюції аналітичних технологій.

В умовах використання методик операційної аналітики на перший погляд незрозумілою видається роль аналітика, адже акцентуємо увагу на невтручанні фахівця в автоматизований процес аналізу інформації. Дослідники стверджують [5], що ця роль не тільки не зменшується, а навпаки, зростає. Як зазначає Білл Френкс [5], «центральна роль, як і раніше, залишається за людиною. Хтось повинен розробляти, вибудовувати, конфігурувати і контролювати операційно-аналітичні процеси» [5, с.35]. У зв'язку з цим суттєво зростають вимоги до сучасних фахівців із аналізу інформації. Для забезпечення процесу операційної аналітики на підприємстві необхідно:

- обладнання для підтримки аналітичної обробки інформації;
- програмне забезпечення, а також витрати, пов'язані зі встановленням та налагодженням ПЗ;
- простір для розміщення обладнання та електроенергії, що буде використовуватись;
- повністю завантажена робоча сила, що потрібна для забезпечення безпеки, визначення пріоритетів ресурсів та налаштування зв'язків у мережі;
- організація збору, завантаження і підготовки даних;
- робоча сила для розвитку аналітичного процесу;
- дії по тестуванню логіки програми і точності результатів процесу;
- обслуговування платформи, ПЗ і аналітичних процесів через певний час;
- навчання персоналу навичкам користування всіма різноманітними компонентами аналітичного оточення [5].

Пропоную розглянути 5 найрозповсюджених і затребуваних категорій продукції корпорації IBM, які відповідають світовим стандартам.

1. Аналітика за сферами використання. Станом на теперішній рік на вибір можна обрати 42 різних автоматизованих аналітичних продукти залежно від потреб і сфер застосування. Оберемо за приклад інтегровану комплексну систему IBM Cognos Analytics on Cloud, яка є досить різноманітною. До неї входять мобільні програми Cognos (2:15) за допомогою неї можливо переглядати аналітичну інформацію в режимі реального часу прямо на своєму телефоні. Надають можливість використовувати систему Cognos Analytics безкоштовно протягом 30 днів (на пробу). Дана технологія використовується для веб-інтерфейс моделювання даних, інтерактивних зведених панелях та для

корпоративних звітів (з пробним екземпляром можуть працювати до 5 користувачів), також дослідження даних та багато іншого. Cognos Analytics on Cloud може прискорити підготовку даних за допомогою штучного інтелекту, автоматизувати дослідження даних, візуалізувати дані та створити звіти, масштабувати та провести інтеграцію інформації, захистити дані, модернізувати та надає максимальну віддачу від інвестицій.

Згідно з результатами дослідження, проведеного компанією Forrester Consulting на замовлення IBM, розгортання Cognos Analytics може забезпечити потенційну окупність інвестицій на рівні 204 %.

2. Для зберігання великої кількості даних корпорація IBM пропонує 18 аналітичних продуктів. Наприклад, Watson Discovery – це платформа інтелектуального пошуку та аналітичної обробки текстів на основі штучного інтелекту, яка допомагає впоратися з роз'єднаністю даних та отримати осмислену інформацію, приховану в корпоративних даних. Дана платформа використовує найкращу на ринку інноваційну технологію обробки даних природною мовою, яка дозволяє проводити глибокий бізнес-аналіз документів, веб-сторінок та великих даних, скорочуючи тривалість досліджень на 75 %.

До основних функцій платформи IBM Watson Discovery належать:

1) система здійснює перевірку інформації у зв'язаних джерелах даних, пошук найбільш відповідного фрагмента та отримання вихідних документів або веб-сторінки;

2) користувачі можуть знайти потрібну їм інформацію, використовуючи складну глибину контексту, взаємозв'язків та розуміння шаблонів Discovery;

3) завдячуючи системі, можна працювати більш ефективно та знаходити потрібну інформацію з першого разу;

4) має унікальну здатність розуміти структуру даних ділових документів, особливо за допомогою покращень для навчання роботі з таблицями, що надаються Smart Document Understanding (SDU);

5) швидке отримання аналітичної інформації, спрощує складні процеси і перетворює неструктуровану інформацію на цінні дані в режимі реального часу.

Нещодавно IBM доручила компанії Forrester Consulting провести дослідження для оцінки економічного ефекту від використання IBM Watson Discovery і Watson Natural Language Understanding в організаціях. Відповідь була, що рентабельність на рівні 383 %.

3. Розглянемо директивну аналітику. Завдяки технології оптимізації рішень аналітичний продукт IBM ILOG CPLEX Optimization Studio дозволяє оптимізувати ділові рішення, швидко розробляти та розгортати моделі оптимізації, а також створювати практичні програми, здатні суттєво покращити результати діяльності. Спеціалізується програма на прийманні бізнес-рішень, такі як: оперативне, тактичне та стратегічне планування. Їх можна використовувати в різних галузях промисловості, в т. ч. на виробництві, в енергетиці та комунальних послугах, фінансах і логістиці.

Система пропонує:

- вирішення різних проблем оптимізації;
- вибір типу розгортання системи;
- поліпшення результатів діяльності.

4. Інтернет речей. Це один із найперспективніших напрямків розвитку автоматизованих аналітичних систем. На сьогодні корпорація IBM пропонує 14 аналітичних продуктів цієї категорії. Один із них – IBM TRIRIGA. На думку компанії, це найкраща на ринку інтегрована платформа для управління робочим простором, що може допомогти у створенні гнучкого і безпечного робочого середовища, та підвищує залученість працівників й ефективність їх роботи.

IBM TRIRIGA надає цілу низку можливостей, серед яких: динамічне планування простору, картографування приміщень та помічник на основі штучного інтелекту. Також система допоможе спростити управління орендою, знизити витрати на проекти капітального будівництва та підвищити прибуток.

Можливості, які надає ця платформа:

- відстеження заповненості будівель та приміщень;
- зниження витрат та фінансових наслідків;
- раціональне та централізоване управління площами;
- створення оптимальних умов роботи;
- точне прогнозування необхідності обслуговування;
- управління капітальними проектами та їх розширення.

Як бачимо, ця аналітична система дозволяє значно покращити продуктивність та ефективність діяльності будь-якої структури.

5. Прогнозна аналітика – це також досить перспективний напрям інформаційно-аналітичної діяльності корпорація IBM забезпечує 31 автоматизовану аналітичну платформу. Пропоную коротко розглянути аналітичну платформу IBM SPSS Statistics. Це потужна програмна система статистичного аналізу. Її широкий набір функцій і зручний інтерфейс користувача допоможе будь-якій організації швидко вилучати з корпоративних даних цінну і корисну інформацію. Сучасні статистичні методи сприяють прийняттю точних та обґрунтованих рішень. Платформа охоплює всі етапи життєвого циклу аналітики, починаючи від підготовки даних та управління ними та закінчуючи аналізом і звітністю.

Платформа є зрозумілим інтерфейсом для користувача, має розширені засоби візуалізації даних, застосовує автоматичну та ефективну підготовку даних.

Як бачимо, тільки цей невеликий перелік аналітичних продуктів і технологій вражає своїми функціональними можливостями.

Отже, запровадження цих технологій операційної аналітики в перспективі дасть лише позитив як організації, так і державі.

Висновки. Систематизація і узагальнення викладеної інформації дає змогу зробити висновок, що операційна аналітика є сьогодні об'єктивною реальністю і нагальною потребою інформаційно-аналітичного процесу. Використання автоматизованих аналітичних систем в аналізі інформації надає ряд суттєвих переваг: значно збільшується швидкість обробки інформації, відбувається максимальна інтеграція даних із різних джерел, уникається суб'єктивізм (людський фактор), забезпечується прописний характер аналітики (автоматизований характер прийняття рішення) також змінюються професійні вимоги до аналітика (експерта) – він стає універсальним і взаємозамінним фахівцем, який володіє не тільки аналітичними методиками і технологіями, а й суміжними знаннями. Як показав огляд продукції корпорації IBM, світовий і український інформаційні ринки достатньо насичені відповідними автоматизованими аналітичними продуктами залежно від потреб і напрямів діяльності. Застосування аналітичних автоматизованих систем у будь-якій сфері дасть споживачу значну конкурентну перевагу і економічні дивіденди. Стрімкий перспективний розвиток операційної (онлайнової) аналітики прогнозований і неминучий.

Отже, операційна аналітика здійснює «електронну революцію» у сфері аналітики. Вона виводить аналітику за традиційні межі застосування. Безперечно, перед нами якісно новий інструмент, новий рівень еволюції аналітичних технологій. Операційна аналітика відкриває широкі можливості для інтеграції з різними джерелами інформації (наприклад, інтернетом речей) через відповідні додатки, засоби зв'язку та електроніки, забезпечуючи при цьому єдине спільне надання і презентацію інформації на основі великих даних. Без сумніву, маємо аналітичні технології, спрямовані в майбутнє, які вже наразі стають домінуючими.

Список використаних джерел:

1. Верес О., Оливко Р. Класифікація методів аналізу Великих даних. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Інформаційні системи та мережі. 2017. № 872. С. 84–92.
2. Качинський А. Б., Стремєцька М. С. Операційна аналітика як інструмент моніторингу даних та управління подіями систем забезпечення кібербезпеки. *Доповіді Національної академії наук України*. 2021. № 1. С. 9–16.
3. О'Конор Д. Макдермотт І. Системне мислення. Пошук неординарних творчих рішень. Київ : Наш Формат, 2018. 240 с.
4. Палеха Ю.І., Палеха О.Ю., Горбань Ю.І. Інформаційна культура : навч. посібн. Київ : Видавництво Ліра-К, 2020. 400 с.
5. Franks B. The analytics revolution. How to improve your business with operational analytics in the era of Big Data. Wiley, 2014. 304 p.

**НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ АГРАРІЇВ В УМОВАХ
ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ**

Шпуганик М., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Євдоцак В. І.

У статті розкрито основні аспекти нормативного забезпечення обліку оборотних активів на підприємствах сільського господарства. Досліджено особливості обліку запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості в аграрному секторі України за умов відновлення економіки.

The article describes the main aspects of regulatory support of current assets at agricultural enterprises. The peculiarities of accounting of inventories, cash, receivables in the agricultural sector of Ukraine under the conditions of restoration the economy are investigated in the article.

Актуальність даної теми полягає в тому, що через повномасштабне вторгнення вітчизняний агробізнес зазнав численних втрат. Саме тому його всебічна підтримка – це основний пріоритет України на довготривалу перспективу. Серед числа державних пріоритетів першочергово це: безпека; першочергові кроки і тривалі програми, які спрямовані на відновлення та розвиток сільського господарства. Цьому наряду була присвячена тематика Агрополітичного форуму «Агросектор 2022 – 2023: Стратегія виживання», який був організований за підтримки програми USAID з аграрного розвитку – АГРО в межах проєкту «Згуртовані разом» [1]. Розвиток та всебічна підтримка сільського господарства – це комплексне забезпечення продовольчої безпеки країни, яка в умовах воєнного стану набуває ще більшої важливості.

Такі тенденції спонукають потребу в ефективному нормативному забезпеченні процесів фінансового обліку та оподаткування операцій з оборотними активами аграріїв. Оборотні активи сільськогосподарського підприємства включають: матеріально-виробничі запаси, грошові кошти, дебіторської заборгованості та інших важливі складові. Все це викликало потребу у проведенні досліджень в рамках обраної проблематики.

Метою статті є обґрунтування сучасного нормативного забезпечення обліку та оподаткування операцій з оборотними активами на вітчизняних аграрних підприємствах.

Об'єктом дослідження є процес нормативного обґрунтування обліку та оподаткування операцій з оборотними активами в аграрному секторі.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем з питань моніторингу нормативного забезпечення обліку та оподаткування операцій з оборотними активами аграрного суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагому увагу дослідженню економічних, організаційних, обліково-аналітичних аспектів пов'язаних із формуванням інформації про оборотні активи, приділяли у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.П. Бечко, С.Л. Береза, М.Ф. Ван Бред, Й. Бетге, Л.А. Демчук, В.П. Касаріна, В.А. Кузьменко, М.І. Кутер, Д. Кондуел, М.В. Мельник, Є.А. Мизоковська, Б. Нідлз, В.Д. Новодворський, Ж. Рішар, В.В. Скоробогатова, Т.А. Ткач, С. Хендріксен та інші. Проте детальна та всебічна оцінка наявних напрацювань з обраної тематики засвідчила необхідність у здійсненні подальших досліджень у даному напрямі. Адже доволі недостатньо розкритими виступають проблемні аспекти визначення нерівномірності й доцільності вкладень в оборотні активи та відображення зазначених фактів в системі публічної фінансової звітності сільськогосподарського суб'єкта, також потребують поглибленої аналітичної розробки питання раціонального та ефективного використання оборотних активів; чимало новацій стосуються чинного податкового законодавства за ділянкою дослідження в умовах воєнного стану на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах.

Результат досліджень. Інтеграційні тенденції у вітчизняній економічній системі, в тому числі і в напрямі входження України до європейського світового співтовариства (отримання статусу кандидата в члени ЄС), стали стимулом для застосування якісної обліково-аналітичної інформації задля сприяння удосконаленню системи управління аграрним підприємством. Безперервні зміни у вітчизняному законодавчому просторі здійснили вагомий вплив на переоцінку значення та місця обліку, аналізу та контролю в комплексній системі керування діяльністю як аграрним сектором економіки – на макрорівні, так і сільськогосподарським підприємством – на макрорівні.

Водночас для руху в ЄС Україні необхідно продовжити реформи, розпочаті до війни і узгодити своє законодавство з європейським. Запровадити європейську систему сертифікації, продовжити велику приватизацію, антикорупційну і судову реформи. Разом з тим, важливо не втрати і попередні здобутки, а навпаки – скористатися ними під час відбудови [2].

Щодо безпосередньо самої ділянки обліку оборотних активів на сільськогосподарських підприємствах, то першочерговими на даній ділянці облікового циклу виступає низка наступних Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, зокрема НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3], НП(С)БО 9 «Запаси» [4], НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [5], НП(С)БО 30 «Біологічні активи» [6], НП(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» та низка інших нормативно-правових документів. Специфіка функціонування у галузі рослинництва передбачає суворе дотримання аграрним підприємством основних положень Закону України «Про пестициди і агрохімікати» від 12 травня 2022р. № 2246-IX [11].

Сільськогосподарські суб'єкти ринку є суб'єктами здійснення підприємницької діяльності, тому в ході забезпечення належного рівня її організації керуються першочергово Конституцією України, Господарським кодексом України, Податковим кодексом України, а також низкою специфічних, характерних лише для аграрного сектора нормативними документами, серед числа яких, зокрема Закони України: «Про колективне сільськогосподарське підприємство» (зі змінами від 01.07.2021р. №1601) [8], «Про сільськогосподарську кооперацію» від 15 листопада 2020 року № 819-IX [7], Наказом Міністерства аграрної політики України «Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та методичних рекомендацій щодо їх застосування» від 04 червня 2009р. № 390 [10].

Серед низки провідних вітчизняних економістів точаться дискусії щодо правомірності віднесення до вартісного складу оборотних активів сільськогосподарського суб'єкта мінеральних «добрив», що за своїм змістовим наповненням належать до предметів праці. Зокрема, В.П. Косаріна [12] пропонує обліковувати мінеральні та органічні добрива у складі основних засобів, таку пропозицію науковиця обґрунтовує тим, що за процедурою поступового перенесення вартості на сільськогосподарську продукцію класики світової політекономії, зокрема К. Маркс відносили такі об'єкти до основного капіталу господарюючого суб'єкта [12, с.13].

Проте В.П. Бечко, у своїй одноосібній монографії присвяченій аспектам «Формуванню та ефективності використання оборотних активів на сільськогосподарських підприємствах» [46], зазначає, що відносити добрива у склад основних засобів є методично некоректним, першочергово вчений це обґрунтовує труднощами відображення таких операцій в системі бухгалтерського обліку. Адже процес організації сільськогосподарського виробництва та відповідно обліку затрат робить досить складним обчислення ефекту од внесення мінеральних чи органічних добрив під відповідну сільськогосподарську культуру (щороку), так як така процедура їх внесення здійснюється з року в рік, при цьому ефект (у формі відповідного рівня врожайності) за часту одного року накладається на інші роки (в тому числі й майбутні періоди) [13, с.13]. Л.А. Демчук [14], досліджуючи дану проблематику, звертає увагу на те, що певні види мінеральних і органічних добрив взагалі обмежуються тільки одним роком використання в сільськогосподарському виробництві. Вітчизняний вчений, відмічає, що розподілення виробничих затрат між різними сільськогосподарськими культурами у різні роки, із врахуванням рівня впливу на врожайність відповідного року, вимагає понесення додаткових витрат [14, с.183].

Н.Я. Дем'яненко [14] відмічає, що «добрива» беруть участь завжди одночасно у кількох сільськогосподарських виробничих циклах але за таких обставин такі активи цілком утрачають свою натурально-уречевлену форму за один цикл сільськогосподарського виробництва. Проте, В.П. Бечко [13] зазначає, що це є характерним для оборотних активів будь-якого суб'єкта господарювання, в силу чого, на аграрних підприємствах мінеральні та органічні добрива відносять до оборотного майна, а саме до виробничих запасів сільськогосподарського характеру. В силу вищезазначеного, цілком погоджуємося, із підходом В.П. Бечко [13] та вважаємо, що методичні аспекти облікового відображення такої складової майна, як «добрива», не дають цілковитої спроможності відображати їх у складі необоротної складової, тобто відносити їх до основних засобів аграрного суб'єкта. Окрім того, перерозподілення понесених на їх закупівлю затрат між різними сільськогосподарськими культурами потребує досить значних додаткових затрат на здійснення таких операцій [13, с.17].

Детальне дослідження періодики досить наочно виділяє ключові основні проблемні аспекти та спірні питання на ділянці саме облікового відображення інформації про оборотні активи в агросекторі. Першочергово варто звернути увагу на таку складову, як грошові кошти та їх еквіваленти, що за своєю економічною природою відносяться до першокласних, або ж найбільш ліквідних активів. Так, у працях вітчизняного вченого В.В. Скоробогатова [15], наводиться низка пропозицій щодо удосконалення синтетичного обліку грошових коштів, а саме вони стосуються зміни назв рахунків у діючому Плані рахунків [15]. Так, С.Л. Береза [16] при дослідженні існуючої практики застосування термінів на ділянці обліку касових операцій досить скептично ставиться до назви рахунку третього класу 30 «Готівка». На думку науковця, така назва рахунку за своїм економічним змістовим наповненням не є тотожною змісту інформації, що на ньому узагальнюється.

Висновки. Якщо економіку країни після війни не відновити, її потрібно буде постійно дотувати. І останнє у результаті виходить значно дорожче. Здається, цей урок світові лідери засвоїли добре. Адже про плани відбудови України говорять уже зараз, попри те, що воєнні дії тривають [2]. З 1 січня 2022 р. набули чинності положення Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень», значна частина їх присвячена питанням оподаткування виробників сільськогосподарської продукції. Ключовий лейтмотив законодавчих змін – у частині оподаткування аграрного сектору економіки – боротьба з аграрною «тінню» [17].

Здійснена оцінка нормативного простору за обраною ділянкою для дослідження, а також ретельне опрацювання спеціальних джерел інформації, дає можливість стверджувати, що ділянка обліку оборотних активів потребує постійних удосконалень із врахуванням специфіки функціонування в аграрному секторі з постійним моніторингом новацій у чинному нормативному просторі.

Список використаних джерел:

1. Озвучено головну стратегію відновлення агросектору України. URL: <https://agronews.ua/news/strategiya-vidnovlennya-agrosektoru-pyatyj-agropolitychnyj-forum/> (дата звернення: 15.11.2022).
2. Пилипенко Я. Відбудова України після війни: хто, як і за чий гроші. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/05/19/687200/> (дата звернення: 15.11.2022).
3. Загальні вимоги до фінансової звітності 1: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 07.02.2013р. №73. Дата оновлення : 31.05.2019р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 19.10.2022).
4. Запаси : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 від 20.10.1999р. №246. Дата оновлення : 16.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 21.10.2022).
5. Дебіторська заборгованість 10: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 08.10.1999р. №273. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 24.10.2022).
6. Біологічні активи : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 18.11.2005р. № 30. Дата оновлення : 12.12.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text> (дата звернення: 24.10.2022).
7. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : Наказ, Рекомендації, Міністерство аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01#Text> (дата звернення: 17.10.2022).
8. Про колективне сільськогосподарське підприємництво : Закон України від 14.02.1992 р. Дата оновлення : 01.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2114-12#Text> (дата звернення: 14.11.2022).
9. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 21.07.2020р. № 819-IX. Дата оновлення: 01.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text> (дата звернення: 14.11.2022).
10. Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та методичних рекомендацій щодо їх застосування: Наказ Міністерства аграрної політики України від 04 червня 2009р. № 390. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0390555-09#Text> (дата звернення: 18.11.2022).
11. Про пестициди і агрохімікати : Закону України від 02.03.1995р. № 86/95-ВР. Дата оновлення: 12.05.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/86/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 18.11.2022).
12. Косаріна В.П. Ефективність оборотних засобів кооперативної торгівлі. *Ефективна економіка*. 2018. №5. С. 40–47.
13. Бечко В.П. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств Умань : СПД Сочінський, 2017. 136 с.
14. Демчук Л.А. Особливості кругообороту оборотних засобів в сільськогосподарських підприємствах. *Наук. вісн. НАУ*. Київ : НАУ, 2018. Вип. 35. С. 183–189.
15. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік грошових коштів як складової монетарних активів підприємства // *Вісник ЖДТУ*. 2020. №1(59). С. 36–42.
16. Береза С.Л. Облік касових операцій: застосування термінів. *Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Серія: економічні науки*. 2019. № 16. С. 14–18.
17. Новації оподаткування. URL: <https://agrotimes.ua/article/novacziyi-opodatkuvannya-silgospvyrobnykiv/> (дата звернення: 19.11.2022).

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Аксинті Воронка В., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ
Спеціальність «Менеджмент»
Наук. кер. – Урсакий Ю. А.

У статті розглянуто доцільність, ризик, ефективність реальних інвестицій та технології управління реальними інвестиціями підприємства, а також запропоновано підхід до формування оптимального портфеля реальних інвестицій.

The article examines the feasibility, risk, effectiveness of real investments and the technology of managing real investments of the enterprise, and also proposes an approach to the formation of an optimal portfolio of real investments.

Актуальність. Нині для підприємства інвестиційна діяльність характеризує поточний стан розвитку підприємства, а також забезпечує суб'єкт господарювання додатковими джерелами економічних вигод. Це обумовлює необхідність створення чіткої стратегії або системи управління інвестиційною діяльністю на основі науково виваженого передбачення її напрямків і форм, технологій забезпечення здатності адаптуватись до загальних цілей розвитку підприємства та умов зовнішнього мінливого середовища його функціонування. Саме тому реалізація стратегії економічного розвитку підприємства неможлива без її інвестиційної підтримки, а саме без здійснення реальних інвестицій. На більшості підприємств реальне інвестування є основною формою інвестиційної діяльності.

В умовах ринкової економіки ефективне використання технологій управління реальними інвестиціями стає основою стратегічного розвитку підприємства, підвищення його ринкової вартості, забезпечення конкурентоспроможності, стабільного грошового потоку та стійкого функціонування підприємства у майбутньому.

Метою статті є використання сучасних принципів, механізмів та методів ефективного управління реалізації інвестиційного проекту.

Об'єктом є обґрунтування доцільності реального інвестування.

Предметом є пошук шляхів розв'язання проблеми підвищення ефективності технологій управління реальними активами підприємства за сучасних умов.

Питання технології управління реальними інвестиціями стали предметом наукових досліджень таких вчених як: Ю. Стадницького, Г. Кірейцева, Т. Майорової, А. Пересади, М. Єрмошенка, І. Бланка, Л. Борща, В. Гейця, С. Буткевич, Й. Завадського, А. Загороднього, В. Кублікова, Ю. Орловської, С. Реверчука, П. Саблука та ін.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі можуть зустрічаються різні підходи щодо визначення поняття «інвестиції», що є обґрунтованим, оскільки інвестиції мають різноманітні види і форми, тому і їх визначення може бути різним.

Сьогодні інвестиції — це вкладання капіталу (грошей, цінностей, інтелектуальної власності) з метою отримання прибутку в майбутньому. Збільшення цінності активів відіграє роль компенсації за можливі ризики втрати залучених ресурсів від інфляції, несприятливої ситуації на ринку та інших загроз [1]. При вужчому тлумаченні поняття інвестиційної діяльності застосовують термін «інвестиційний процес» — це поняття звичайно пов'язується з обґрунтуванням і реалізацією реальних інвестиційних проектів (об'єктів реального інвестування, запланованих до реалізації у формах придбання, реконструкції, розширення, нового будівництва тощо, які обґрунтовані бізнес-плануванням) [2].

Інвестиційна діяльність тією чи іншою мірою властива будь-якому підприємству. Основою інвестиційної діяльності підприємства є реальне інвестування. На більшості підприємств це інвестування в сучасних умовах є єдиним напрямом інвестиційної діяльності. Цілі та напрями, що зумовлюють необхідність в інвестиціях, можуть бути різними, але в цілому їх можна розділити на такі основні групи:

- оновлення матеріально-технічної бази;
- збільшення обсягів виробничої діяльності;
- освоєння нових видів діяльності.

У найпростішому трактуванні управління інвестиційною діяльністю підприємства є цілеспрямованим впливом певних суб'єктів на стан та розвиток інвестиційної діяльності, хід інвестиційного процесу.

На практиці поняття проекту найчастіше застосовується в локальному розумінні: технічний та робочий проект, проект організації будівництва та виробництва робіт тощо. Тому, щоб не було плутанини у поняттях, необхідно визначити, що проект, пов'язаний з реалізацією повного циклу інвестицій (від вкладення капіталу до здачі його в експлуатацію та одержання прибутку), називають інвестиційним.

Найчастіше інвестиційний проект – це об'єкт реального інвестування, який може бути представленим у вигляді інвестицій:

- у підвищення ефективності виробництва;
- у розширення виробництва;
- у створення нових підприємств;
- заради задоволення вимог державних органів управління.

Зважаючи на цю класифікацію, інвестиційний проект може існувати у формі:

- а) нульового проекту, який передбачає утворення нового виробництва;
- б) реконструкції - впровадження передових технологій без зміни профілю підприємства;
- с) розширення або реабілітація (перепрофілювання) діючого підприємства.

Незалежно від виду та форми, змістом реальних інвестиційних проектів є проектування, будівництво, придбання технології та обладнання, підготовка кадрів тощо, направлені на утворення нового або модернізацію діючого виробництва товарів (продукції, робіт, послуг) з метою одержання економічної вигоди. Це не лише система організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення яких-небудь дій, але й заходи (діяльність), які передбачають їх виконання для досягнення конкретних цілей [3].

Реалізація інвестиційної програми передбачає розробку заходів короткострокового періоду для здійснення інвестиційних проектів, а також розробку оперативних планів для реалізації інвестиційної програми.

У формування реального інвестиційного проекту входять три стадії:

- Передінвестиційна.
- Інвестиційна.
- Постінвестиційна стадія експлуатації.

Основу передінвестиційної стадії циклу складає підготовка інвестиційного проекту (бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування). Обґрунтування інвестиційного проекту носить форму внутрішнього документа. Розроблений інвестиційний проект дозволяє спочатку власникам і менеджерам, а потім іншим інвесторам всебічно оцінити доцільність його реалізації й очікувану ефективність.

Фінансові інвестиційні проекти теж вимагають значних обґрунтувань для встановлення дохідності фінансових операцій. На стадії реалізації проекту основна маса рішень стосується оперативних, планування, технічної реалізації та тактичних завдань. Головна роль на стадії виконання відіграє організація роботи команди проекту.

Проектні та пошукові роботи виконуються на основі договорів між замовниками і проектувальниками. В Україні весь комплекс інженерних і економічних досліджень проводяться генеральним проектувальником [4].

Вибір конкретних форм реального інвестування підприємства визначається його інвестиційною стратегією відповідно до стратегії підприємства в цілому, можливостями впровадження нових конкурентоспроможних технологій (зниження рівня операційних витрат та підвищення якості) та потенціалом формування інвестиційних ресурсів. До основних форм реального інвестування відносять: придбання цілісних майнових комплексів; нове будівництво, реконструкцію; модернізацію, перепрофілювання; інноваційне інвестування; інвестування приросту запасів оборотних матеріальних активів [5].

Ефективність інвестицій в реальні матеріальні активи залежить від багатьох факторів, серед яких найважливішими є: віддача вкладень, термін окупності інвестицій, інфляція, рентабельність інвестицій за весь період і за окремими періодами, стабільність надходжень коштів від вкладень, наявність інших, більш ефективних спрямованих на вкладення капіталу (фінансові активи, валюту, інші операції та ін.) [6].

Технології управління реальними інвестиціями підприємства в умовах національної економіки мають забезпечувати безпеку (невразливість інвестицій від потрясінь на ринку інвестиційного капіталу), прибутковість інвестиційних проектів, стабільне зростання доходу в процесі реалізації обраних інвестиційних рішень, високу ліквідність портфеля реальних інвестицій, послідовність між складовими частинами портфеля інвестицій (тобто виконання попередніх інвестиційних рішень повинне сприяти як успішному виконанню наступних, так і припливу нових інвестиційних пропозицій).

Технологія управління реальними інвестиціями – це система розробки і реалізації управлінських рішень на основі аналізу ринкових факторів з метою вибору і впровадження на підприємстві найбільш ефективних реальних інвестиційних проектів [7].

Обґрунтування доцільності реальних інвестицій здійснюється на попередній або доінвестиційній стадії. У ході доінвестиційного дослідження необхідно:

- оцінити загальні можливості реалізації проекту (на підставі попиту на продукцію на зовнішніх і внутрішніх ринках, наявної сировини для виробництва, характеру технологічних процесів, потреби у висококваліфікованих кадрах, строків реалізації проекту, рівня виробничих витрат та ін.);

- проаналізувати різноманітні економічні альтернативи (ринки сировини і готової продукції, виробничі потужності і технологічні рішення, виробничу програму, стратегії маркетингу, матеріальні затрати тощо);

- економічно обґрунтувати ефективність проекту за варіантами, відібраними в ході попередньої оцінки.

Критерії, які використовуються для оцінювання ефективності реальних інвестицій, можна поділити на дві групи залежно від того, враховується чи не враховується часовий параметр:

- 1) ті, що базуються на дисконтованих оцінках (чистий наведений ефект (NPV); внутрішня норма дохідності (IRR); індекс рентабельності інвестицій (PI); дисконтований термін окупності інвестицій (DPP);

- 2) ті, що базуються на облікових оцінках (термін окупності інвестицій (PP); бухгалтерська ставка дохідності інвестицій (ARR)).

Підвищення конкурентоспроможності та перспектив розвитку компанії тісно пов'язане з розробкою та впровадженням методів щодо зменшення обсягів економічних ризиків, забезпечення більш гнучкого менеджменту, поширення не грошових форм розрахунків, посилення ступеня довіри та впливу на підвищення ефективності інвестиційної діяльності [8].

Для оцінювання ступеня інвестиційного ризику доцільно здійснювати аналіз сценаріїв розвитку проектів з урахуванням невизначеності умов його реалізації. Як правило, цим методом визначається чиста теперішня вартість проекту при песимістичному, найбільш імовірному (нормальному) та оптимістичному сценаріях розвитку подій. Більш ризикованим вважається такий проект, у якого розмах варіації між оптимістичним і песимістичним прогнозами результату найбільший.

Метод Монте-Карло дає змогу визначити імовірність отримання запланованих результатів шляхом моделювання багатьох сценаріїв розвитку подій у межах заданих параметрів ключових факторів. Механізм цього методу полягає у побудові прогнозової моделі фінансового результату інвестиційного проекту, визначенні ключових факторів впливу та встановленні їх максимального і мінімального значень за оцінками експертів. Крім того, задається кількість прогонів сценаріїв, тип зв'язку і розподілу значень ключових факторів.

Сам процес імітаційного моделювання реалізується за допомогою спеціальних комп'ютерних програм. Отримані результати імітаційного моделювання аналізуються менеджером з проектів. При цьому зіставляються дані про очікувані втрати та доходи інвестора з урахуванням їх імовірності та приймається остаточне інвестиційне рішення. На цей момент для оцінки фінансово-кредитного ризику реальних інвестицій використовують такі методології та моделі: CreditRisk+ (CSFP, 1997); Credit-Metrics (J. P. Morgan, RMG Corporation, 1997) Portfolio Manager і Credit Monitor (KMV Associates, 1993); CreditPortfolioView (McKinsey, 1998); Jarrow-Turnbull Model (Kamakura, 1993-1995) [9]. Ці моделі дозволяють оцінити з певним ступенем точності розмір втрат від ризику та обчислити ризик.

Головна ідея аналізу ризиків при формуванні інвестиційного портфеля полягає в тому, що ризикова вартість управлінського рішення відбиває максимально можливі збитки від зміни вартості фінансового інструмента, портфеля активів, компанії й т.ін., що може відбутися за даний період часу з заданою вірогідністю його появи.

Сучасні перетворення стимулюють внески та ефективний розподіл їх у різні проекти капіталовкладень. Науково-технічний і соціально-економічний прогрес в цілому відображає тенденцію до оновлення основних фондів, забезпечуючи гарантії інвесторам вкладання грошових коштів. В умовах кризи інвестор повинен більше уваги приділяти проблематиці урахування ризиків при формуванні інвестиційного портфеля.

Формування інвестиційного портфеля за рахунок реальних інвестицій вимагає значного фінансування, що передбачає комбінацію власних і позикових джерел.

Рішення щодо структури фінансування реальних інвестицій необхідно приймати в такий спосіб, щоб досягти максимальної частки позикового капіталу, що не викликає збільшення ризиків. Таке співвідношення досягається в момент порівняння витрат позикового капіталу, що додатково залучається, з рівнем рентабельності сукупного капіталу: при граничних витратах позикового капіталу нижчих, ніж рентабельність сукупного капіталу, рентабельність зростатиме разом з подальшим підвищенням частки позикового капіталу.

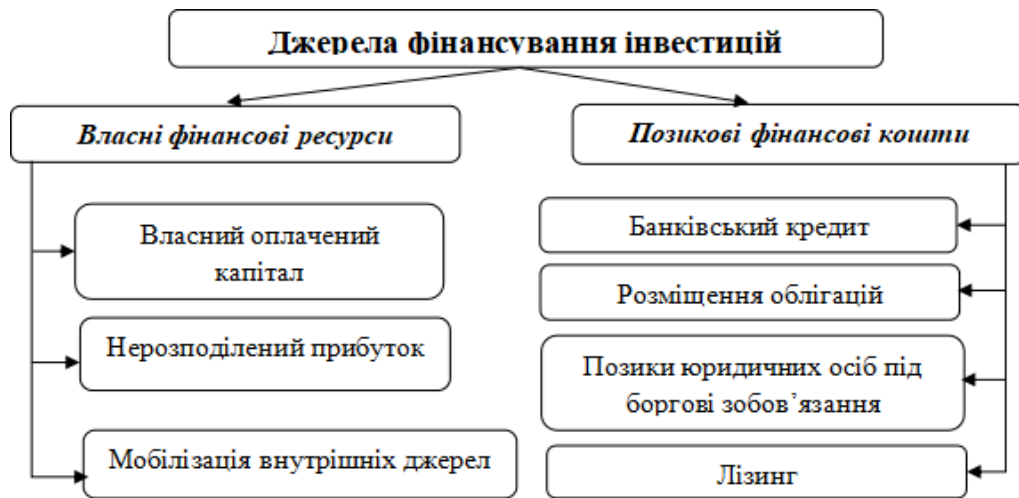


Рис. 1. Структура власних і позикових фінансових ресурсів [10]

Отже, рішення, що стосуються оптимальної структури капіталу відображають компроміс між ризиком і ефективністю здійснення реальних інвестицій. В умовах інформаційних суперечностей практично завжди пропонуються рішення про залучення кредитів, відсоткова ставка за якими формується з урахуванням ризику неповернення. Вибір варіантів залученого капіталу створює ситуацію, коли договірна ставка відсотка інвестора підвищується, що, зрештою, знижує якість проектів і, таким чином, ефективність використання й повернення позикових коштів фактично падає.

Висновки. Таким чином на основі аналізу та наукового узагальнення різних підходів стосовно управлінських рішень у сфері реального інвестування були розглянуті питання теорії й практики технологій управління реальними інвестиціями підприємств в умовах нестабільності вітчизняного ринкового середовища. Також було визначено, що формування інвестиційного портфеля шляхом реальних інвестицій вимагає значного фінансування, що передбачає комбінації власних і позикових джерел. Рішення, що стосуються оптимальної структури фінансування, відображають компроміс між ризиком і ефективністю здійснення реальних інвестицій. В зв'язку з цим, відзначено роль аналізу ризиків при вкладанні коштів в реальні інвестиції та при формуванні інвестиційного портфеля. Визначено необхідність розвитку інструментарію управління реальними інвестиціями при формуванні інвестиційного портфеля в даних умовах, який би давав змогу підприємствам ефективно діяти, розвиватись та використовувати потенціал найпривабливіших об'єктів для формування інвестиційного портфеля.

Список використаних джерел:

1. Болтянська Л. О., Андрєєва Л. О., Лисак О. І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 668 с.
2. Музиченко Т. О. Інвестиції та інвестиційна діяльність: понятійний апарат. *Сталий розвиток економіки*. 2014. №3 (25). С. 161–167.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.

4. Ігошин Н.В. Інвестиції. Організація управління та фінансування : підручник для вузів. 2-е вид., Перераб. і доп. К., 2001.
5. Кублікова Т.Б. Основні функції ринку цінних паперів інститутів спільного інвестування. *Вісник ІПСТ*. Житомир. 2009. № 3. С. 34.
6. Кублікова Т.Б. Напрямки розвитку інститутів спільного інвестування в Україні. *Збірник наукових праць ОДЕУ*. Одеса, 2009. № 11. С.114-118.
7. Кублікова Т.Б., Стулак С.Н. Модель горизонтального узгодження економічних інтересів підприємств, що входять у кластер. Зовнішня торгівля. *Економічна безпека: Збірник наукових праць КРОК*. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2011. Вип. 11. С. 49-55.
8. Полозова В.М. Особливості управління портфелем фінансових інвестицій підприємства. *Вісник Хмельницького Національного університету*. 2009. № 4. Т.2. С. 114-116.
9. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: управління капіталом. Київ, 1997. 512 с.
10. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємства : навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2003. 622 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МОНІТОРИНГУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бабешко М., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», освітня програма «Державні фінанси»
Наук. кер. – Гут Л. В.

У статті розглянуті методологічні аспекти проведення моніторингу кризових явищ в діяльності підприємства, оцінені підходи вчених щодо визначення основних завдань, етапів та параметрів проведення моніторингу кризових явищ в діяльності підприємства, систематизовані нормативні значення показників моніторингу кризових явищ.

The article examines the methodological aspects of monitoring crisis phenomena in the company's activities, evaluates the approaches of scientists in determining the main tasks, stages and parameters of monitoring crisis phenomena in the company's activities, systematizes the normative values of indicators of crisis phenomena monitoring.

Актуальність. Сьогодні криза є неминучою реальністю протікання економічних процесів на різних рівнях функціонування економіки. Суперечності, породжені кризою, призводять до порушення рівноваги підприємства та погіршення його загального фінансового стану. Основними причинами такої ситуації є: недосконалість систем антикризового управління підприємства; відсутність механізмів спостереження за кризовими процесами на підприємстві та успішності антикризових дій. Тому актуальним є впровадження системи моніторингу кризового стану підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення моніторингу кризового стану підприємства займалися багато вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких І. Бланк, Н. Ю. Іванова, Н. М. Соколова, С. Іванюта, Л. Лігоненко, О. Г. Мельник та інших.

Виклад основного матеріалу. У загальноприйнятому розумінні криза – це крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі. Об'єктивні причини кризи можуть бути пов'язані з циклічними потребами модернізації й реструктуризації, а суб'єктивні – відображати помилки й волюнтаризм в управлінні, зміни у навколишньому середовищі й ін.

Найважливішим інструментом забезпечення нормальної роботи економічної системи підприємства в умовах підвищеного ризику в сучасних умовах є своєчасне діагностування кризових явищ, які виникають на всіх рівнях управління підприємством. Під моніторингом кризових явищ на підприємстві пропонуємо розуміти організацію постійної системи спостережень, оцінки й прогнозу економічної ситуації на підприємстві, яка дозволить вивчити сучасний стан розвитку підприємства та якісно оцінити невідповідності в його діяльності, сформулювати пропозиції по їхньому усуненню, здійснювати регулювання подальшої діяльності підприємства.

Н. Ю. Іванова, Н. М. Соколова виділяють такі завдання проведення моніторингу кризового стану розвитку підприємства [2, с. 86]:

- організація спостереження, одержання достовірної й об'єктивної інформації про стан і зміну кон'юнктури товарного ринку, рівень задоволеності попиту споживачів щодо кількості та якості продукцією підприємства;
- оцінка й системний аналіз інформації, отриманої в результаті моніторингу, виявлення причин, які підлягають спостереженню;
- забезпечення отриманої при здійсненні моніторингу інформацією відділів управління підприємством;
- розробка прогнозів розвитку окремих напрямків діяльності підприємств;
- підготовка рекомендацій, спрямованих на подолання негативних процесів і підтримку позитивних тенденцій, доведення цієї інформації до керівництва.

Концептуальні основи проведення моніторингу діяльності підприємства заклад в своїх дослідженнях І. А. Бланк [1, с. 596]. Зокрема, він виділив етапи проведення моніторингу кризового стану підприємства:

- вибір для спостереження найбільш важливих параметрів фінансу, цільових показників діяльності;
- побудова системи показників – «індикаторів кризового розвитку»;
- визначення періодичності спостереження за фінансовими показниками;
- побудова системи інформаційних звітів показників по кожному із напрямків фінансової діяльності;
- встановлення розмірів відхилень фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених планових та нормативних показників;
- аналіз основних причин, які викликали відхилення;
- здійснення попередньої діагностики характеру розвитку кризи і його фінансового стану: нормальний, передкризовий, кризовий;
- виявлення резервів нормалізації фінансової діяльності і підвищення її ефективності;
- обґрунтування пропозицій по зміні окремих цільових фінансових нормативів і планових показників.

С. М. Іванюта пропонує поставити в залежність використання методів діагностики від стадії розвитку кризи на підприємстві [3, с. 88]:

- у передкризовій ситуації має місце наявність короточасних симптомів кризи у вигляді стагнації або незначного зменшення найважливіших виробничо-господарських показників;
- у легкій кризі спостерігається стале зниження найважливіших економічних показників та збитковість господарської діяльності;
- у кризі поточної платоспроможності характерний фактичний або прогнозований дефіцит ліквідних коштів для фінансування поточної господарської діяльності;
- у кризі боргової платоспроможності має місце фактичний або прогнозований дефіцит ліквідних коштів для виконання зовнішніх фінансових зобов'язань (погашення боргів);
- у кризі майнової платоспроможності (банкрутство) відбувається порушення справи про банкрутство через перевищення зобов'язань продавця над активами (власним капіталом) підприємства.

Моніторинг кризового стану базується на проведенні ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінки загрози його банкрутства та (або) подолання кризи, пошук нових варіантів ведення фінансової політики підприємства; вчасне знаходження відхилення фактичних результатів від передбачуваних, виявлення причин відхилень, а також сприяння розробці пропозицій щодо відповідного коригування окремих напрямків фінансової діяльності з метою її нормалізації і підвищення ефективності.

Етапи проведення технології моніторингу кризового стану підприємства запропонував С. М. Іванюта [3, с.118], який виділяє три стадії моніторингу: підготовчу, основну, завершальну (рис. 1).

У наш час існує велика кількість підходів до аналізу кризового стану на підприємстві, які різняться оціночними критеріями, але за своєю сутністю зводяться до розрахунку та аналізу певної системи показників-індикаторів кризового стану підприємства. О. Г. Мельник запропоновано уніфіковану матричну модель [5, с.109] та системно-орієнтовану модель діагностики фінансового стану підприємства та ступеня кризовості його розвитку на підставі чітко визначених індикаторів і універсальних методик розрахунку. Відповідно до його досліджень, діагностика фінансового стану підприємства здійснюється в декілька етапів:

1. Виокремлення й систематизація діагностичних цілей: за суб'єктами формування; за економічним змістом; за пріоритетністю; за етапами формування; за середовищем формування; за рівнем деталізації.

2. Обґрунтування переліку індикаторів для діагностики.
3. Розробка методичних рекомендацій для досягнення діагностичних цілей на підставі використання єдиних підходів до обчислення відносних та інтегральних індикаторів, а також для уніфікації критеріїв оцінювання.

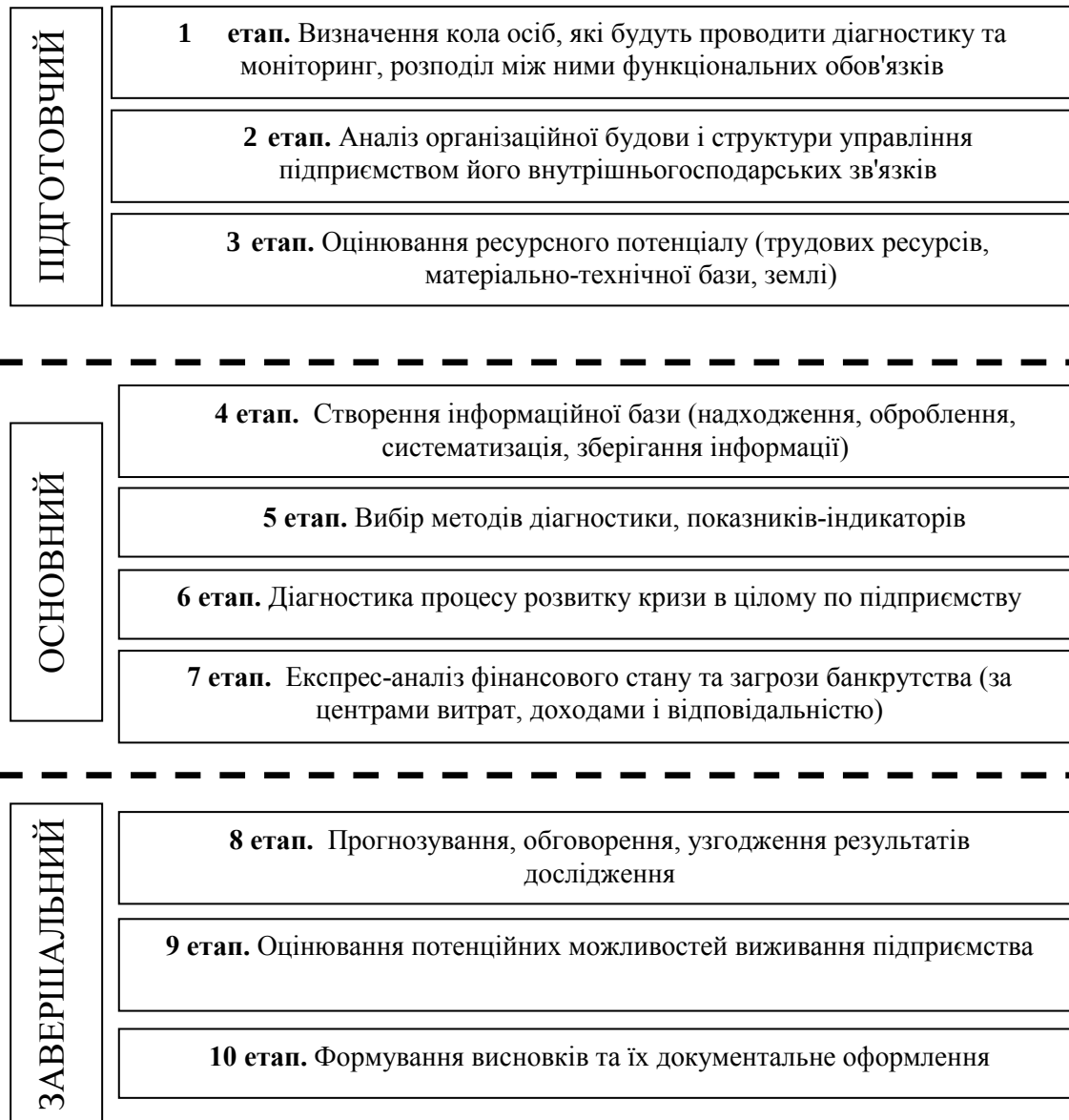


Рис. 1. Технологія проведення моніторингу кризового стану підприємства

І. О. Бланк та Л. О. Лігоненко [1, с. 605; 4, с.122-123] пропонують застосовувати таку систему оціночних показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства підприємства:

1. Стан та структура капіталу: коефіцієнт забезпеченості власними коштами; коефіцієнт фінансової автономії; коефіцієнт заборгованості; коефіцієнт фінансового левериджу; коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості.

2. Оборотність: оборотність обігових коштів; оборотність товарно-матеріальних запасів; оборотність дебіторської заборгованості; оборотність кредиторської заборгованості; тривалість операційного циклу; тривалість фінансового циклу.

3. Платоспроможність: загальний коефіцієнт покриття; проміжний коефіцієнт покриття; коефіцієнти абсолютної ліквідності; рівень операційної платоспроможності; середній індекс ліквідності обігових коштів.

4. Прибутковість: чиста рентабельність (збитковість) власного капіталу; звичайна рентабельність (збитковість) власного капіталу; рентабельність обороту; рентабельність операційних витрат; рівень втрати власного капіталу.

Для моніторингу кризового стану підприємства ми пропонуємо використовувати наступні групи взаємопов'язаних показників (табл. 1).

Таблиця 1

Показники моніторингу кризових явищ у діяльності підприємства

Показник	Нормативне значення / тенденція
Показники моніторингу структури капіталу підприємства	
1. Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1
2. Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	> 0,5
3. Робочий капітал	-
4. Маневреність робочого капіталу	-
5. Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	Прискорення
6. Коефіцієнт фінансування	2.0
7. Коефіцієнт забезпечення власними засобами	> 0,1
8. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0 Збільшення
9. Коефіцієнт фінансового лівериджу	< 1 -1,5
10. Коефіцієнт Бівера	> 0,2
11. Коефіцієнт заборгованості	> 0,5
12. Коефіцієнт співвідношення залученого та власного капіталу	< 0.5
Показники моніторингу ліквідності та платоспроможності підприємства	
1. Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	> 1
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 – 0,8
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0.2 Збільшення
4. Чистий оборотний капітал, тис. грн.	> 0 Збільшення
5. Строк погашення кредиторської заборгованості	Критичне значення < 1
6. Коефіцієнт «сили кредиторів»	> 1
Показники моніторингу ділової активності підприємства	
1. Коефіцієнт оборотності активів	Збільшення
2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Збільшення
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення
4. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	Зменшення
5. Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	Зменшення
6. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Збільшення
7. Коефіцієнт оборотності основних засобів	Збільшення
8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Збільшення
9. Коефіцієнт оборотності готової продукції	Збільшення
10. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	1
11. Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Прискорення
1. Коефіцієнт рентабельності активів	> 0 Збільшення
2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	> 0 Збільшення
3. Коефіцієнт рентабельності діяльності	> 0 Збільшення
4. Коефіцієнт рентабельності продукції	> 0 Збільшення
4. Коефіцієнт рентабельності обороту	< 0
5. Коефіцієнт кратності відсотків	> 1
6. Диференціал фінансового важеля	Збільшення
7. Коефіцієнт економічної прибутковості	< 0
8. Рівень власного капіталу	Зменшення

Ці групи показників допоможуть відстежити головні сфери діяльності підприємства та оцінити реальний фінансовий стан підприємства з урахуванням впливу на них різних факторів.

Висновки. Отже, моніторинг кризового стану підприємства дозволить вивчити сучасний стан розвитку підприємства, оцінити невідповідності в його діяльності та формувати антикризові пропозиції по їхньому усуненню з метою регулювання майбутньої діяльності підприємства та запобігання його банкрутству.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. Київ: Ніка-Центр, 2004. 656 с.
2. Іванова Н. Ю., Соколова Н. М. Концептуальний підхід до проведення антикризового моніторингу підприємства. *Наукові записки НУКМА. Економічні науки*. Київ: Видавничий дім «КМ Академія», 2017. Т 44. С. 85-88.
3. Іванюта С. М. Антикризове управління : Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 288 с.
4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
5. Мельник О. Г. Уніфікована матрична модель діагностики діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2019. №3. С. 109-117.

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Борисяк А., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ
Спеціальність «Маркетинг», освітня програма «Маркетинг»
Наук. кер. – Бозуленко О. Я.

Стаття присвячена проблематиці управління збутом на торговельних підприємствах в умовах сучасної ринкової економіки. Розкрито поняття категорії «стимулювання збуту» з різних позицій, описано переваги, недоліки та особливості системи стимулювання, запропоновано та охарактеризовано заходи підвищення системи стимулювання збуту на торговельному підприємстві.

The article is devoted to the problems of sales management at trade enterprises in the conditions of a modern market economy. The concept of the "sales promotion" category is revealed from various points of view, the advantages, disadvantages, and features of the promotion system are described, measures to improve the sales promotion system at the trading company are proposed and characterized.

Актуальність теми. Проблема управління збутом є актуальною для всіх суб'єктів господарювання. Основну увагу слід приділити маркетинговому складнику торговельного підприємства, а саме стимулюванню збутової діяльності та його ролі в управлінні підприємством в цілому. Для сучасної ринкової економіки є характерними динаміка та зміни в маркетинговому середовищі торговельного підприємства, що вимагає постійного підвищення вимог зовнішнього середовища до господарських змін у системах управління, реорганізації матеріально-технічного забезпечення та спрямоване на активацію розвитку торговельного підприємства.

Постановка проблеми. В умовах сучасного нестабільного етапу розвитку ринкового середовища, підприємствам потрібно вирішувати безліч завдань, в тому числі й пов'язаних з розвитком системи збутової діяльності, пошуком нових споживачів і утриманням постійних покупців. Протягом останніх років динамічно розвивається сфера маркетингової діяльності в напрямі просування товарів та послуг. Передумовою цього процесу є збільшення конкурентів на ринку та загострення проблеми утримання клієнтів, що змушує підприємців постійно знаходитись у пошуку способів залучення споживачів. Правильно вибудована система стимулювання збуту є потужним інструментом для забезпечення стабільності підприємства в умовах загострення конкурентної боротьби.

Метою статті є аналіз методичних та теоретичних засад збутової діяльності на підприємстві, а також практичні рекомендації щодо їх формування.

Об'єктом дослідження є процес формування системи стимулювання збуту на підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій. Ця проблема знайшла своє відображення у працях таких фахівців, як Моргунова В. І., Балабанова Л. В., Войчак С. С., Кредисов А. І., Акулич І. Л., Захарова Ю. А., Баркан Д. І., Котлер Ф., Джейкобс Р., Стоун Б., Траута Дж., Ланкастер Д., Портер М. Незважаючи на достатньо глибокі наукові здобутки, певні аспекти вивчення стимулювання збуту потребують подальшого вивчення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний активний розвиток економіки призводить до того, що торговельні підприємства змушені постійно розвиватись, адже всі ринки настільки насичені, що підприємствам доводиться змагатись за увагу споживача і це підштовхує до розуміння ролі збутової діяльності в роботі підприємства.

Збутова політика є одною з найважливіших у маркетинговій політиці підприємств. У збутовій політиці маркетингологи здійснюють пошук оптимального каналу методу збуту товару, що збільшить прибуток підприємства, звичайно при ефективному використанні.

Учасниками збуту вважаються:

- продавці;
- покупці;
- помічники по збуту, які сприяють функціонуванню збутової діяльності (рекламні агентства, банки, транспортні підприємства, страхові компанії тощо).

Маркетингова діяльність усіх учасників на ринку збуту активно сприяє товарно-грошовому обміну, виявляючи потреби і направляючи потоки в системі «товар-гроші» назустріч один одному [1, с. 129].

Основними елементами збутової політики є:

1. Збутові стратегії маркетингу (особливо в частині позиціонування, яке частково складає аргументацію продажів).
2. Регламентна політика (особливо в частині стимулювання збуту, що також належить до аргументації).
3. Асортиментна політика.
4. Цінова політика.
5. Політика розподілу (принципи формування каналів товарного руху продукції).
6. Політика комерційного кредитування.
7. Інкасаційна політика, під якою маються на увазі принципи у сфері погашення дебіторської заборгованості.
8. Політика транспортування.
9. Організаційні аспекти збуту.
10. Політика формування попиту і стимулювання збуту (реклама, сервіс, комерційне кредитування, знижки).

Також варто зазначити, що всі елементи збутової політики взаємозалежні. Дія одного може значною мірою підвищити дію іншого, забезпечити синергетичний ефект. Саме тому побудова збутової політики підприємства має проводитись на засадах системного підходу.

Більшість вчених виділяють такі завдання стимулювання збуту:

- заохочення купівлі значних партій товару;
- стимулювання торгівлі в міжсезонний період;
- збільшення кількості споживачів;
- завоювання частки ринку на незначний період;
- залучення нових споживачів від конкурентів;
- заохочення та утримання лояльних споживачів [2, с. 324].

Розробка плану стимулювання збуту складається з наступних етапів:

1. Постановка цілей. Як правило, цілі стимулювання збуту мають орієнтацію на споживчий попит (рис. 1).

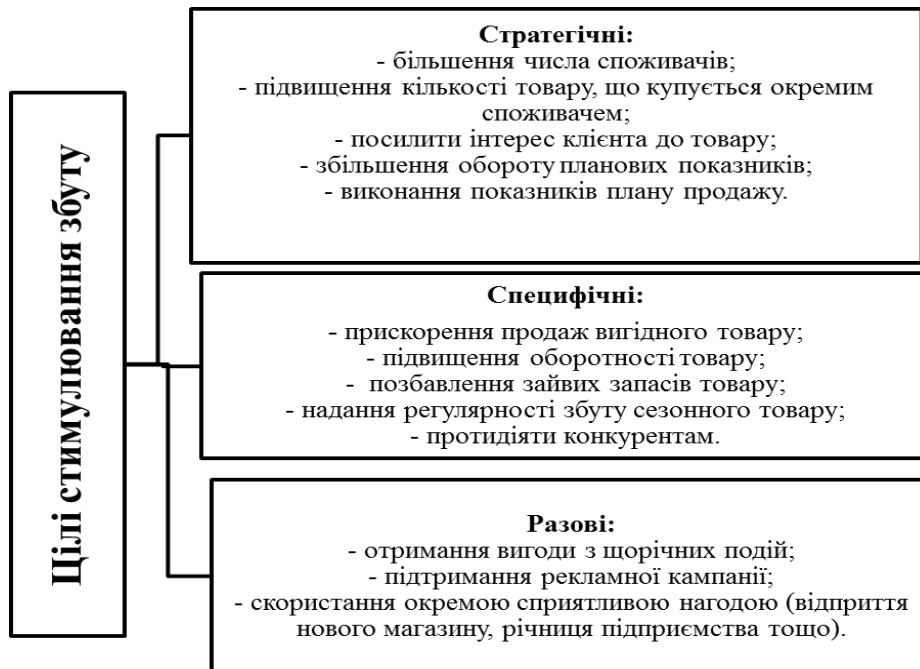


Рис. 1. Цілі стимулювання збуту

2. Формування бюджету. На цьому етапі важливо прорахувати всі необхідні витрати та можливу вигоду, що дасть змогу оцінити доцільність планованих заходів.

3. Визначення умов стимулювання збуту. Без наявності чітких вимог, яким повинні відповідати об'єкти стимулювання, проведення заохочувальних збут заходів може негативно позначитися на успіху підприємства.

4. Вибір виду стимулювання. Необхідна координація всіх елементів маркетингових комунікацій, щоб методи стимулювання збуту відповідали плану маркетингу підприємства та його загальним цілям.

5. Оцінка ефективності стимулювання збуту. Ідеальна оцінка такої ефективності відбувається шляхом установлення залежності обсягів продажів від обсягів вкладених коштів, однак на практиці це здійснити досить складно [3].

Ступінь впливу системи стимулювання збуту на вибір споживача і можливості управління стимулюванням зумовлюються станом ринкового середовища, специфікою поведінки споживачів та рівнем розвитку маркетингової системи на підприємстві.

Недоліки стимулювання збуту:

- розробка та реалізація спеціальних маркетингових заходів;
- збільшення витрат, пов'язаних із продажем;
- звикання покупців до стимулювання;
- покупці чекають, коли потрібні їм товари стануть об'єктом стимулювання.

Переваги стимулювання збуту:

- швидкий вплив на попит;
- постійний пошук нових ідей з урахуванням розвитку ринку;
- можливість особистого контакту з потенційними споживачами;
- різноманітність вибору засобів стимулювання збуту;
- можливість збільшити ймовірність імпульсивної покупки.

Проведення заходів стимулювання збуту, на сьогодні, отримує все більший розвиток та є ефективним та недорогим методом залучення споживачів. Проаналізувавши практику стимулювання збуту, можна зробити схему найпоширеніших методів стимулювання (рис. 2).

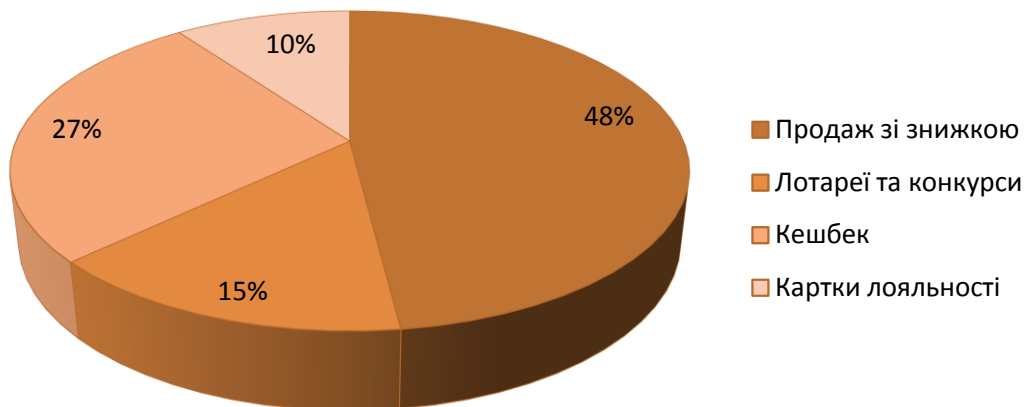


Рис. 2. Найпоширеніші методи стимулювання збуту

Заходи стимулювання збуту покликані на знайомство споживача з новим товаром, збільшення кількості товару, придбаного одним покупцем, залучення нових споживачів, зниження тимчасових коливань збутової діяльності, мотивацію споживача здійснити покупку.

Найчастіше споживачі віддають перевагу наступним прийомам стимулювання збуту:

- безкоштовні зразки;
- знижка на цінник;
- знижка на наступну покупку;
- приємні незначні подарунки з товаром в упаковці;
- конкурси без попереднього здійснення покупок;
- лотереї з виграшами.

Такі заходи призводять до виграшу чи заощадженню, чим і викликають прихильність споживача. Отож, стимулювання збуту – це система переважно короткострокових спонукальних заходів для здійснення впливу на споживача і власного персоналу задля ефективнішого та скорішого збуту товарів підприємства [4].

Висновки. Система стимулювання збуту має вплив на дії споживача, перетворює його з потенційного в реального. Ефективне стимулювання збуту є одним з найважливіших інструментів комплексу маркетингового просування. Можна зробити висновок про важливість збутової діяльності для підприємств та необхідність застосування різних підходів та методів при здійсненні пошуку найефективніших інструментів для кожного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Климин А. Цінове стимулювання продаж. *Комерційний директор*. Sales & Marketing Management, 2008. 150 с.
2. Котлер Ф. Основи маркетингу / пер. з англ. П. Т. Махрінського, Н. В. Сакаль. Київ, 2016. 944 с.
3. Головіна Н. В. Стимулювання збуту: теорія, практика і перспективи. Київ, 2016. URL : <http://www.probusiness.in.ua>
4. Примак Т. О. Маркетинг : навч. посіб. Київ: МАУП, 2004. 228 с. URL : <https://studentbooks.com.ua/content/view/1082/44/1/2/#4853>
5. Пилипчик В. П., Оснач О. Ф., Коваленко Л. П. Промисловий маркетинг : навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 264 с.

КОРПОРАТИВНИЙ КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Іваніщак Х., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справ та страхування», освітня програма «Державні фінанси»

Наук. кер. – Чорновол А. О.

Стаття присвячена розкриттю сутності та значення корпоративного контролю. Розкрито теоретичні та методичні засади корпоративного контролю в економічній владі суб'єктів господарювання, розглянуто концентрацію ринкової влади та розподіл корпоративного контролю.

The article is devoted to revealing the essence and meaning of corporate control. The theoretical and methodical foundations of corporate control in the economic power of business entities are revealed, the concentration of market power and the distribution of corporate control are considered.

Актуальність даної теми полягає в тому, що масштабна кількість товариств зумовила утворення потужного корпоративного сектору, що в свою чергу змінило устрій національної економіки. Характерною ознакою здійснення господарських операцій є утворення механізму колективного управління. Відносини учасників корпоративного бізнесу складають основу даного механізму. Саме такий механізм набуває вагомого значення для організаційно-правової форми в розрізі узгодження та гармонізації інтересів великої кількості осіб. Для протидії тиску конкурентного суперництва суб'єкти господарювання визначають динамічний характер інтеграційних процесів, щодо посилення ринкових позицій та збільшення економічного потенціалу.

Метою статті є обґрунтування механізму формування та реалізації корпоративного контролю в умовах економічної інтеграції підприємств.

Об'єктом дослідження є процес формування та реалізації механізму формування та реалізації корпоративного контролю в умовах економічної інтеграції підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти ефективного регулювання корпоративного контролю в умовах економічної інтеграції підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розподіл та формування корпоративного контролю в товариствах з обмеженою відповідальністю розглядалися в працях вітчизняних та зарубіжних науковців О. Ареф'єва, Д. Баюра, Н. Ваккур, Н. Васюткіна, А. Воронкова, О. Габова, Я. Грітанс, О. Гуцалюк, В. Євтушевський, Т. Зайцева, Т. Кашаніна, О. Кібенко, Г. Козаченко, А. Котов, Т. Момот, О. Осіпенко, А. Педько, О. Попов, К. Сердюков, З. Херрера, Н. Шматько та ін.

Розподіл компетенції впливу на прийняття управлінських рішень тісно пов'язується з можливостями здійснення корпоративного контролю. Але, на жаль, реалізація відповідних повноважень розвитку корпоративних відносин залишається поза увагою науковців. Саме тому формування та розподіл корпоративного контролю в товариствах визначає потребу поглибленого вивчення зазначених проблем.

Гармонізація економічних процесів сприяє розвитку ефективності управління товариством. Одним з найбільш складних процесів суспільного життя є економічна влада. Економічна влада товариства перш за все залежить від гармонійності та збалансованості працівників. Саме тому

однією з найбільш складних форм організації підприємництва є налагодження корпоративного контролю в товаристві.

Д. Задихайло та ін. відзначають, що саме регулювання розподілу економічної влади являє собою сутність та основу державної економічної політики, через яку в цілому здійснюється конституціоналізація господарського устрою суспільства у цілому [1].

С. Сердюков підкреслює, що механізм реалізації влади, який в економічній сфері отримує виявлення насамперед через інституціональне закріплення складних відносин власності, знаходить відображення у різноманітті соціально-економічних статусів, які, в свою чергу, визначають передумови та особливості участі певних суб'єктів у здійсненні конкретних господарських операцій [2].

Різні механізми управління корпоративним бізнесом та складна структура побудови доводить суперечливі підходи до розподілу влади у товариствах, що реалізується через корпоративний контроль. Саме ці елементи відображають розбіжності щодо визначення корпоративного контролю. Таким чином, серед дослідників немає узгодженості щодо ідентифікації та реалізації корпоративного контролю.

Сучасні дослідження доводять, що корпоративний контроль перестає бути інструментом ретрансляції в процесі управління товариством та способом надання інформації керівникам в поточному та стратегічному управлінні. Все більше корпоративний контроль стає адаптивним механізмом між керівниками та стейкхолдерами.

Отже, корпоративний контроль стає не тільки складовою корпоративного управління, але і набуває самостійного значення в товаристві. Добросовісність, відповідальність за участь в управлінні, реалізація повноважень та прав стають основними функціями корпоративного контролю, який охоплює, як і внутрішні, так і зовнішні взаємовідносини у товаристві. Корпоративний контроль слід розглядати у взаємозв'язку з різними управлінськими функціями. Він базується на володінні фінансових ресурсів, владі, робочій силі, інтелекті. Тому для здійснення корпоративного контролю учасники даних взаємовідносин, як правило, мають і матеріальні та нематеріальні права.

Розглядаючи джерела корпоративного контролю, науковці виділяють чотири типи: контроль, що впливає із володіння правом власності; контроль, що впливає із володіння правом на користування власністю; контроль, що впливає із володіння владою; контроль, що впливає із володіння можливістю здійснення влади. Таким чином, володіння частинами капіталу суб'єктів господарювання та відносинами між основними учасниками, які впливають на поведінку стейкхолдерів, обумовлюють виникнення корпоративного контролю.

Рефлексивна природа походження та ситуативний характер визначає розподіл корпоративного контролю. В свою чергу рефлексивна природа походження корпоративного контролю знаходить у суб'єктивності сприйняття стейкхолдерами взаємодії з різними варіантами розподілу економічної влади у товаристві, а передача прав власності через відкритий ринок та рухливість структури володіння товариством обумовлює ситуативність механізму корпоративного контролю.

Розвиток товариства, процес реалізації та функціонування корпоративного співробітництва здійснюється відповідно до структурної побудови, оформлення відносин в товаристві.

До основних вимог щодо управління корпоративним бізнесом відносять: несуперечливість та узгодженість цілей учасників корпоративного контролю; створення єдиної мети товариства з урахуванням пропозицій стейкхолдерів; розподіл економічної влади відповідно до внесків учасників у товариство; визначення результату кожного підрозділу товариства для досягнення мети; забезпечення ефективності спільної роботи учасників підрозділів товариства; встановлення комплексу мотивацій для всіх учасників корпоративних відносин в залежності від їх внеску; удосконалення механізму нагляду на контролю над діяльністю товариства; орієнтація на стійкість товариства та утворення захисту і від загроз та ризиків.

Дані вимоги визначають фундаментальність корпоративних відносин різних груп стейкхолдерів, які визначають вклад та роль кожного учасника товариства. Отже, ефективність та результативність корпоративного контролю залежить від збалансованості інтересів стейкхолдерів.

Потреба у розподілі та реалізації влади через механізм корпоративного контролю відображає розбіжність інтересів учасників товариства для досягнення поставлених цілей.

Різні підходи науковців корпоративних відносин потребують дослідження механізму корпоративного контролю. Організаційні, культурні інтереси учасників та режим діяльності товариств, забезпечення та здійснення контролю інтересів стейкхолдерів, система мотиваційного впливу на корпоративні відносини розглядаються, як основні аспекти корпоративного управління [3; 4].

Ефективність корпоративного контролю забезпечується всіма учасниками корпоративних відносин та усіх груп стейхолдерів, які впливають на співробітництво між ними. Дана вимога обумовлена зв'язком між учасниками корпоративних відносин та стейхолдерів. Позиція учасників товариства є більш ініціативною та активною в корпоративному управлінні. Звичайно розподіл та реалізація корпоративного контролю на підприємстві перш за все залежить від структури товариства. Політика підприємства визначається власниками та залежить від цілей стратегії корпоративного управління.

З боку наглядової ради повинен здійснюватися управлінський контроль над діяльністю вищого керівництва, що сприяє досягненню поставленої мети управлінської стратегії та дасть змогу уникнути загостренню корпоративних конфліктів. Тому стейхолдери являть собою результат рефлексії та реагування на дії інших учасників та є важливим аспектом в перерозподілі корпоративного контролю. Даний перерозподіл дає можливість стейхолдерам досягти переваг перед іншими інсайдерами та аутсайдерами.

Залучення підприємств до процесу економічної інтеграції відіграє важливу роль в корпоративному контролі. Об'єднання господарського устрою та структурної побудови, процесних та функціональних ланок, об'єктів та активів власності дозволяють здійснити інтеграційні операції. Спрямованість на розвиток механізму функціонування інтегрованої структури, орієнтованого на результат є економічним змістом інтеграційних процесів [4,5].

Важливим аспектом корпоративних відносин, які мають вплив на подальший розвиток конфліктної ситуації в цілому на підприємстві є корпоративні конфлікти.

Основними причинами виникнення корпоративних конфліктів, які зумовлюють протиріччя та суперечності на підприємстві, є:

- розбіжність думок учасників про оперативне та управлінське рішення;
- відхилення від очікуваних результатів учасників;
- перешкоди та утиск прав, які створюються інсайдерами щодо прав та інтересів учасників;
- жорсткий корпоративний контроль учасників корпоративних відносин.

Тому дотримання принципу прозорості, а саме забезпечення інформування учасників про корпоративні відносини запобігатиме виникненню конфліктної ситуації та підприємстві. З цієї точки зору, ще раз слід підкреслити важливу роль наглядової ради для ефективного розвитку корпоративних відносин на підприємстві. До складу таких повноважень входять: спроможність щодо надання впливу на визначення умов економічної інтеграції підприємства; можливість перерозподілу ресурсів підприємства згідно чинного законодавства; встановлення окремих зобов'язань підприємства перед стейхолдерами; використання додаткових обмежень щодо інтеграційних рішень; розподіл корпоративного контролю. Таким чином, розподіл і реалізація економічної влади відображає диспропорційність ринкового механізму господарських відносин.

Суперництво за розподіл владних повноважень є наслідком реалізації учасниками різного роду стратегій, які зорієнтовані на збільшення впливу на інших учасників. Тому монополізація ринку стає наслідком формування та збільшення економічної влади, яка супроводжується концентрацією ринкових операцій, стає передумовою та призводить до корпоративного контролю. Ситуативним характером даного процесу є формування та реалізація заходів з антимонопольного та конкурентного регулювання процесів ринкової економіки.

Таким чином, ринкова концентрація має суперечливий характер, як для учасників, так і для економічного розвитку суспільства загалом. В її основі зосереджені інтеграційні прагнення суб'єктів господарювання.

Основними перевагами щодо здійснення процесів ринкової концентрації є:

- прогнозованість та керованість ринку;
- поліпшення регулювання невеликої кількості підприємств;
- стабільний розвиток ринку;
- можливість розвитку та реалізації НТП;
- зменшення витрат на рекламу і маркетинг, залучення коштів до реального виробництва;
- можливість реалізації продукції за більш низькими цінами.

Обмеженнями щодо здійснення процесів ринкової концентрації є:

- ринкова влада для отримання монопольного прибутку;
- встановлення бар'єрів входу/виходу з ринку;

- посилення концентрації ринків;
- посилення диверсифікації доходів;
- зникнення прагнення до НТП (розвитку та інновацій);
- немає умов зниження цін;
- зниження конкурентів спроможності в економіці;
- погана якість продукції.

Зазначені переваги та обмеження визначають здійснення процесів ринкової концентрації, яка регулюється і в сфері корпоративної економічної інтеграції. Форми протиріччя та їх подолання, які орієнтовані на діяльність вищих органів управління акціонерних товариств носять обов'язковий характер здійснення регулятивних заходів щодо запобігання монополізації ринків.

Основними джерелами форм виявлення у сфері розподілу корпоративного контролю протиріч і суперечностей, які пов'язані з регулюванням процесів ринкової концентрації, є:

1. Дуальність виявлення результатів здійснення процесів концентрації та монополізації – це погіршення ринкового устрою, що призводить до покращення стану ринкового механізму.
2. Неоднозначність виявлення та доведення певних видів порушень – це допущення не задокументованих угод.
3. Неможливість визначення оптимального рівня ринкової влади для певного ринкового простору – це конкуренції, яка необхідна для функціонування підприємства.
4. Неоднозначність оцінки рівня концентрації ринкової влади – це утрудненість визначення ринкової влади за умов динамічного розвитку ринку.
5. Розбіжність між цілями антимонопольного регулювання та результатами від деконцентрації – це утрудненість досягнення цілей інтенсифікації розвитку.
6. Диференціація цільової спрямованості елементів державного регулювання – це суперечить принципам антимонопольної політики.

Таким чином, вплив концентрації ринкової влади на розподіл корпоративного контролю при інтеграції набуває вдосконалення методичних підходів щодо комплексного оцінювання ситуації на ринку конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Задихайло Д. В. Економічна влада та економічне народовладдя: проблема правової регламентації. *Право та інновації*. 2014. № 1/2. С. 5–11.
2. Сердюков К. Г. Корпоративний контроль в господарських товариствах: теорія, методологія, практика : монографія. Харків : Константа, 2018. 400 с.
3. Баяра Д. Формування системи корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. № 10 (151). С. 18–22.
4. Вінник О. М. До проблеми корпоративних конфліктів. *Університетські наукові записки*. 2012. № 1. С. 407–415.
5. Шрам П.І. Корпоративний контроль в системі управління акціонерним товариством. *The 4th International scientific and practical conference "Science and education: problems, prospects and innovations"* (December 29–31, 2020) CPN Publishing Group, Kyoto, Japan. 2020. Pp. 782–785.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Маленко З., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», освітня програма «Державні фінанси»

Наук. кер. – Гут Л. В.

У статті розглянуті фінансові інструменти управління структурою фінансового капіталу підприємства, підходи до оцінки вартості капіталу та його управління. вплив коефіцієнта поточної ліквідності і рентабельності акціонерного капіталу і всього капіталу на забезпечення критеріїв нормального фінансового стану, досліджено трансформацію визначення ефекту фінансового важеля для визначення безпечного обсягу позикових коштів, розрахунку допустимих умов кредитування та полегшення податкового тягаря для підприємства.

The article discusses financial instruments for managing the financial capital structure of an enterprise, approaches to assessing the value of capital and its management. the influence of the ratio of current liquidity and profitability of share capital and total capital to ensure the criteria of a normal financial condition, the transformation of the definition of the effect of financial leverage to determine the safe volume of loan funds, the calculation of acceptable credit conditions and the relief of the tax burden for the enterprise was investigated.

Актуальність. Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості безпосередньо залежить від розміру фінансового капіталу та його структури. Сучасне економічне становище потребує від власників та фінансових менеджерів підприємств ефективного управління власним і позиковим капіталом, моніторингу структури капіталу підприємства, бо оптимальна структура капіталу дозволяє отримувати максимальний прибуток, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності. Для контролю за поточним станом структури капіталу необхідно регулярно визначати показники оцінки ефективності управління капіталом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування капіталу підприємства та його структурою широко висвітлюються провідними вченими-економістами: І. О. Бланком, Г. О. Партином, А. М. Поддєрьогіним, Є. С. Стояновою, Н. Є. Селюченко. Науковці уточнювали тлумачення сутності структури капіталу підприємства, обґрунтовували низку рекомендацій щодо його оцінки та ефективності використання та управління. Водночас питання щодо обґрунтування та практичного застосування методичних підходів до формування оптимальної структури капіталу потребують додаткових досліджень та ін.

На сучасному етапі значна кількість економістів дотримуються думки, що в понятті «структура капіталу» необхідно розглядати всі види як власного, так і позикового капіталу підприємства [1]. І. О. Бланк та Г. В. Ситник трактують визначення поняття «структури капіталу» як співвідношення всіх форм власних і позикових фінансових ресурсів, що використовуються підприємством для фінансування активів [2, с. 311]. Водночас деякі економісти при розгляді як власного, так і позикового капіталу підприємства, вкладають в нього різний зміст. Практично всі класичні теорії структури капіталу ґрунтуються на визначенні співвідношення в його складі питомої ваги акцій (які представляють власний капітал) та облігацій (які представляють позиковий капітал). Такий підхід до визначення структури капіталу, заснований на виокремленні тільки довгострокових (перманентних) його видів, прийнятний більшістю сучасних економістів. За умови поширення практичного використання концепції структури капіталу ряд економістів запропонували поширити склад позикового капіталу, додавши до нього різні види короткострокового банківського кредиту. Це пов'язано з підвищенням ролі банківського кредиту в фінансуванні господарської діяльності підприємств та поширеною практикою реструктуризації короткострокових його видів у довгострокові.

Виклад основного матеріалу. Структура капіталу впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу (тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства), визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) і остаточно формує співвідношення в ступенях прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства. Тому підприємство, яке використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, але в більшій мірі генерує фінансовий ризик і погрозу банкрутства (які зростають по мірі збільшення питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використаного капіталу).

Питання управління структурою фінансового капіталу широко висвітлюються в економічній літературі та представлені різними точками зору на вирішення цієї проблеми. Розглянемо найвідоміші підходи до оцінки вартості капіталу. Послідовники традиційного підходу вважають, що:

- а) вартість капіталу фірми залежить від його структури;
- б) існує оптимальна структура капіталу, що мінімізує значення середньозваженої вартості капіталу (СВК) і відповідно максимізує ринкову вартість фірми. При цьому наводяться наступні аргументи. Середньозважена вартість капіталу залежить від вартості його складових, що узагальнено розподіляються на два види — власний та позиковий капітал. Залежно від структури капіталу вартість кожного з цих джерел змінюється. Численні дослідження показали, що помірне зростання частки позикових коштів не викликає негайної реакції акціонерів в плані підвищення потрібної доходності, однак при перевищенні деякої межі безпеки ситуація змінюється і акціонери починають вимагати більшої доходності для компенсації ризику. Одночасно і вартість позикового капіталу, залишаючись спочатку практично незмінною, при відповідній зміні складу джерел починає зростати. Оскільки вартість позикового капіталу в середньому нижче, ніж вартість власного капіталу, існує структура капіталу, що називається оптимальною, при якій показник СВК має мінімальне значення, а, відповідно, ринкова вартість фірми буде максимальною.

Однак оптимізація структури джерел фінансування по критерію максимізації ціни підприємства відображає однобічний погляд на проблему управління структурою фінансових ресурсів, так як не враховує вплив сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства.

Засновники другого підходу Ф. Модільяні і М. Міллера [4, с. 271-272] стверджують протилежне — при деяких умовах ринкова вартість фірми і вартість капіталу не залежать від його структури, а, відповідно, їх не можна оптимізувати, не можна нарощувати ринкову вартість фірми за рахунок зміни структури капіталу. Подальші дослідження вчених спрямовані на врахування сплати податків, які пояснюються тим, що ринкова вартість підприємства, яке використовує фінансовий важіль, значно вища. Це пояснюється тим, що сплата процентів за залученим капіталом пов'язана з витратами, що передбачають податкові пільги. Вартість залученого капіталу з урахуванням податкових пільг буде нижчою, відповідно і середньозважена вартість капіталу буде нижчою. Тому з урахуванням податку на прибуток фінансовий важіль впливатиме на зниження вартості капіталу підприємства і підвищення його ринкової вартості.

Стійке фінансове становище підприємства визначається також високою рентабельністю капіталу. Від цього залежить інвестиційна привабливість акціонерного товариства, рівень дивідендів на акції. Але при інших рівних умовах рентабельність капіталу тим вище, чим менше його сума. При заміщенні частини власного капіталу позиковим рентабельність капіталу підвищується. Тому, з одного боку, підприємство не може безмежно збільшувати короткострокову заборгованість (максимальний її обсяг у відповідності з офіційно встановленим коефіцієнтом ліквідності, що дозволяє вважати підприємство платоспроможним, повинен бути вдвічі менше величини оборотних активів). Однак в сучасних умовах довгострокові кредити і позики, як правило, надаються підприємствам в дуже обмежених розмірах.

Існує протиріччя критеріїв нормального фінансового стану підприємства — коефіцієнта поточної ліквідності і рентабельності акціонерного капіталу і всього капіталу. Збільшення коефіцієнту поточної ліквідності можливо і без зниження короткострокової заборгованості за умови збільшення оборотних активів. Підвищення рентабельності капіталу можливо і без зниження його величини за умови зростання чистого прибутку. Протиріччя частково ліквідується при одночасному збільшенні оборотних активів і зростанні чистого прибутку при незмінній сумі короткострокової заборгованості (або всієї заборгованості підприємства кредиторам і банкам).

Повній ліквідації протиріччя заважає така обставина. Крім коефіцієнта поточної ліквідності, в якості критерію платоспроможності підприємства офіційно прийнятий коефіцієнт забезпеченості власними коштами; його склад полягає в тому, що власні оборотні засоби повинні покривати не менше 10% вартості оборотних активів. На зростанні цього коефіцієнта підвищення вартості оборотних активів проявляється негативно. Безумовно, управління розміром власних коштів, направлене на збільшення частки власних джерел у загальному обсягу капіталу підприємства, здійснює позитивний вплив на фінансову стійкість підприємства, так як підвищує його фінансову незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Однак, збереження фінансової стійкості можливо і при частковому покритті власними ресурсами активів підприємства, в той час як зміна структури капіталу підприємства за рахунок збільшення частки позикових коштів може призвести до значного збільшення результативних показників.

Є. С. Стоянова запропонувала свій підхід до управління структурою фінансового капіталу з боку управління теорією фінансового левериджу [5, с. 149] та обґрунтувала визначення ефекту фінансового важеля як приріст рентабельності власних коштів завдяки використанню кредиту, не дивлячись на платність останнього. Науковець пропонує такі положення:

1. Підприємство, що використовує лише власні кошти, обмежує їхню рентабельність приблизно 2/3 економічної рентабельності.

2. Підприємство, що використовує кредит, збільшує або зменшує рентабельність власних коштів в залежності від співвідношення власних та позикових коштів у пасиві балансу та від величини відсоткової ставки. Підприємство повинно напрацювати таку економічну рентабельність, щоб коштів вистачило хоча б для виплати відсотків за кредит.

Є. С. Стоянова запропонувала визначати ефект фінансового важеля за такою методикою [5, с.153]:

$$ЕФВ = \frac{2}{3}(EP - CPCB) \cdot \frac{ПК}{БК}, \quad (1)$$

де $ЕФВ$ — ефект фінансового важеля;

ЕР	—	економічна рентабельність;
СРСВ	—	середня розрахункова ставка відсотку;
ПК	—	позиковий капітал;
ВК	—	власний капітал.

І. О. Бланк [3, с.281] удосконалив методику розрахунку рівня ефекту фінансового важеля:

$$ЕФВ = (1 - СОП) \cdot (ЕР - СРСВ) \cdot \frac{ПК}{ВК}, \quad (2)$$

СОП — ставка оподаткування прибутку.

На думку Г. О. Патрина, Н. Є. Селюченко ефект фінансового важеля характеризується такими складовими елементами [4, с. 173]:

1) *податковий коректор фінансового важеля (1- СОП)* - показує прояв ефекту фінансового важеля за різного рівня оподаткування прибутку;

2) *диференціал важеля* характеризує різницю між економічною рентабельністю активів та середньою розрахунковою ставкою відсотку по позикових коштах. (ЕР - СРСВ).

3) *плече фінансового важеля* визначає силу впливу фінансового важеля через співвідношення між позиковими та власними коштами.

Ми вважаємо, що підхід І. О. Бланка до визначення ефекту фінансового важеля характеризує варіативність зміни системи оподаткування на державному рівні та можливість переходу з загальної системи оподаткування на спрощену та відкриває широкі можливості щодо визначення безпечного обсягу позикових коштів, розрахунку допустимих умов кредитування, полегшення податкового тягаря для підприємства при його регулюванні на державному рівні. Ця формула виводить на доцільність придбання акцій підприємства з тими чи іншими значеннями диференціалу, плеча фінансового важеля та рівня ефекту фінансового важеля в цілому.

Багато західних економістів вважають, що ефект фінансового важеля оптимально повинен дорівнювати одній третині — половині рівня економічної рентабельності активів. Тоді ефект фінансового важеля здатен компенсувати податкові вилучення та забезпечити власним коштом гідну віддачу.

Висновки. Таким чином, наявність цілої низки підходів щодо проблеми ефективності управління капіталом та його структурою обумовлена неоднозначним впливом структури капіталу на різноманітні аспекти його діяльності. Різні думки вчених по даному питанню пояснюються виділенням окремих характеристик діяльності підприємства в якості критерію управління співвідношенням власних та позикових коштів.

Список використаних джерел:

1. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про власний капітал" : Наказ Міністерства фінансів України №87 від 31.03.1999, зі змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
2. Бланк І. А., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств: підручник. Київ: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2006. 780 с.
3. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. Київ, 2004. 656 с.
4. Партин Г.О., Селюченко Н. Є. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 348 с.
5. Стоянова Є. С. Фінансовий менеджмент. М.: Перспектива. 2002. 656 с.
6. Фінансовий менеджмент: Підручник. Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Київ, КНЕУ. 2005 536 с.

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Шамала О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Наук. кер. - Вудвуд В. В.

Стаття присвячена теоретичним та методологічним аспектам формування політики управління активами підприємства в системі реалізації корпоративної фінансової політики, орієнтованої на збільшення вартості бізнесу. Особливу увагу приділено політиці комплексного управління активами, а також необоротним та оборотним активами.

The article is devoted to the theoretical and methodological aspects of the formation of the company's asset management policy in the system of implementing the corporate financial policy aimed at increasing the value of the business. Special attention is paid to the policy of integrated asset management, as well as non-current and current assets.

Актуальність даної теми полягає в тому, що забезпечення оперативності фінансового та виробничого циклів діяльності підприємства є важливою складовою системи управління. Розробка досконалого механізму управління операційним циклом реалізується за допомогою ефективного управління активами підприємства, що в даний час є актуальною проблемою. Оптимальний склад, досконала структура та ефективне використання активів забезпечує фінансову стійкість, платоспроможність та успішне функціонування будь-якого підприємства, що веде до максимізації його прибутку.

У сучасних ринкових умовах кожне підприємство прагне досягти максимально ефективного функціонування та високої фінансової стійкості. Оскільки оборотні активи мають істотну частку у складі всіх активів, то успішне управління ними сприятиме підвищенню рентабельності виробництва, отже, забезпечить нормальну роботу підприємства. На сьогоднішній день уявлення про оборотні активи підприємств сформовано досить повно. Однак у різних джерелах є протиріччя щодо цього питання. Деякі автори ототожнюють оборотні кошти з оборотними фондами, інші вказують, що оборотні кошти використовують для здійснення постійної діяльності підприємства, що не зовсім вірним, адже для реалізації постійної діяльності використовуються й основні засоби.

Метою статті є вивчення теоретичних аспектів формування політики управління активами підприємства в системі реалізації корпоративної фінансової політики.

Об'єктом дослідження є процес формування політики управління активами підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні особливості формування політики управління активами підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування політики управління активами підприємства досліджувалися такими зарубіжними вченими як: І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, А.Сміт, А. Томпсон, Й. Шумпетер, а також українськими науковцями: М. Д. Білик, І.А.Бланк, В. М. Геєць, С. В. Мочерний, С. Ф. Покропивний, Н. В. Чебанова, та інші. Однак на сучасній стадії розвитку української економіки, існує нагальна потреба у виявленні більш ефективного управління активами підприємств, що буде забезпечувати їх стабільний розвиток.

Виклад основного матеріалу. Політика управління активами підприємства, у межах його фінансової політики, формує ідеологію управління фінансами, орієнтована реалізацію заходів, вкладених у підвищення ефективності їх використання, й у окремому разі - збільшення їх вартості та вартості бізнесу загалом. Даний напрямок корпоративної фінансової політики передбачає розробку та реалізацію:

- політики комплексного управління активами;
- політики управління необоротними активами;
- політики управління оборотним капіталом.

Необхідність розробки зазначених напрямів корпоративної фінансової політики у тому, що вони дозволяють формувати ефективну систему управління фінансами для підприємства, орієнтовану максимізацію його ринкової вартості. На жаль, у сучасних дослідженнях не приділяється достатньо уваги саме питанням формування політики управління активами як ідеологічному напрямку фінансового менеджменту. У рамках цієї статті ми представимо методологічні засади розробки та реалізації політики управління активами підприємства.

Основною метою реалізації політики комплексного управління активами є виявлення потреби у окремих їх видах, необхідні забезпечення виробничо-господарського процесу, і навіть оптимізація їх складу ведення ефективної господарської діяльності. Основними умовами, які необхідно враховувати для формування політики комплексного управління активами підприємства є:

- наявність розроблених найближчих перспектив розвитку операційної діяльності та форм її диверсифікації;
- встановлення відповідності обсягу та структури формованих активів обсягу та структурі виробництва та збуту продукції;
- наявність розроблених критеріїв оптимізації складу активу ефективності господарської діяльності;
- формування умов прискорення обороту активів у процесі їх використання;
- визначення критеріїв вибору найбільш прогресивних видів активів з позиції зростання ринкової вартості підприємства.

Отже, поряд з політикою комплексного управління активами можна виділити два самостійних напрями: політика управління необоротними активами та політика управління оборотними активами.

Політика управління необоротними активами являє собою систему економічно обґрунтованих заходів, вкладених у зміну величини, складу та структури його необоротних активів. Основними елементами, що формують цю систему, є процеси, пов'язані із створенням, відновленням чи придбанням основних засобів, нематеріальних активів, здійснення фінансових інвестицій. Одним із суттєвих елементів аналізованої системи заходів є визначення вартості створюваних або придбаних підприємством активів. Усі заходи, які формують політику управління необоротним капіталом підприємства, мають бути спрямовані на досягнення основної мети корпоративної фінансової політики – збільшення ринкової вартості.

Існування ефективної політики управління складом і структурою необоротних активів неможливе без оцінки тенденцій зміни їх вартості та структури.

Таку оцінку доцільно проводити в розрізі підприємства загалом та його окремих структурних підрозділів [1, с. 205]. Для оцінки можуть бути використані дані, що характеризують балансову чи ринкову вартість майна. Використання балансової вартості дозволяє як цільову функцію ефективності управління використовувати функцію максимізації кінцевого фінансово-економічного показника діяльності підприємства. Застосування ринкової вартості як цільову функцію дає можливість використовувати максимізацію ринкової вартості підприємства.

Ефективна політика управління складом та структурою необоротних активів дозволяє:

- сформувати матеріально-технічну базу підприємства, яка визначає його виробничу потужність як потенційно-можливий випуск якісної продукції, що відповідає платоспроможному попиту;
- визначити характер та масштаб інноваційної активності, що створює конкурентні переваги промисловому підприємству за рахунок здійснення витрат на технологічні інновації;
- Збільшити ринкову вартість підприємства як за рахунок зростання вартості матеріальних активів, так і за рахунок таких нематеріальних активів, як товарний знак та фірмове найменування, програмне забезпечення, бази даних тощо. Досвід 300 зарубіжних організацій показує, що понад 75% ринкової вартості становлять саме нематеріальні активи [2, с. 5-6];
- покращити фінансові показники підприємства;
- збільшити базу оподаткування, розміри надходжень від якої формують доходну частину бюджетів різного рівня.

Політика управління реальними інвестиціями спрямовано збільшення основних фондів підприємства як виробничого, і невиробничого призначення. Ця політика реалізується за такими напрямками:

- нове будівництво основних фондів, що включає створення нового об'єкта з закінченим технологічним циклом, що дозволяє збільшити підприємству обсяги своєї поточної діяльності, здійснювати галузеву, товарну або регіональну диверсифікацію;
- придбання цілісних майнових комплексів, що дозволяє розширювати різноманітні форми диверсифікації, крім того, під впливом синергетичного ефекту забезпечується зростання сукупної вартості активів;
- розширення виробничих потужностей;
- технічне переозброєння - полягає у вдосконаленні та поновленні активної частини основних виробничих фондів, приведення їх у стан, що відповідає сучасному рівню здійснення технологічних процесів, оновлення окремих видів обладнання;
- політика управління необоротними активами включає політику управління складом і структурою необоротних активів і політику реального інвестування 300 зарубіжних компаній показує, що більше 75% річної вартості становлять саме нематеріальні активи;
- реконструкція діючих підприємств - полягає у здійсненні перетворення всього виробничого потенціалу на основі сучасних науково-технічних досягнень. Таким чином, політика реального інвестування дозволяє збільшити ринкову вартість підприємства (бізнесу) за рахунок розширення обсягу виробництва та продажу продукції, оновлення асортименту продукції, підвищення її якості, зниження поточних витрат, підвищення прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

Політика управління активами полягає у тому, щоб забезпечити ефективність і безперебійну поточну роботу підприємств. Таким чином, зазначимо, що вчені-економісти, які вивчають питання управління активами підприємства, щодо поняття «оборотні активи» застосовують різні підходи, які

можна об'єднати в три групи. Так, у майновому чи бухгалтерському підході акцент у визначенні зроблено на складові та ліквідність оборотних активів. Економічний підхід визначає оборотні активи як частину капіталу підприємства, вкладеного в поточну діяльність, у грошовому підході акцент зроблено на основній функції оборотних активів розрахунково-платіжне обслуговування діяльності підприємства.

Варто погодитись з визначенням ліквідних активів, запропонованим Д.В. Лисенко [4, с. 34]: Ліквідні активи є елементом ресурсів підприємства, метою якого є безперервне забезпечення господарської діяльності з одноразовим використанням з метою отримання економічних вигод у майбутньому.

На думку В.В. Ковальова [3, с. 34], характерною рисою оборотних активів є їх постійний кругообіг. Автор зазначає, у процесі обороту оборотні активи змінюють свою натуральну форму, їхня вартість відразу переноситься на готову продукцію. Оборотні активи служать лише один операційний цикл, тому потрібне постійне відновлення.

Політика управління оборотними активами підприємства є системою обґрунтованих заходів, вкладених у зміну величини і структури його оборотних активів. Ця політика є частиною корпоративної фінансової політики, що розробляється, і орієнтована на формування необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізацію та оптимізацію структури джерел їх фінансування. Розробка та реалізація політики управління оборотними активами передбачає послідовне поповнення наступних основних етапів.

1. Проведення аналізу оборотних активів підприємства у попередньому періоді за різними напрямками, у тому числі аналіз динаміки загального обсягу оборотних активів, динаміки складу оборотних активів у розрізі основних їх видів, розрахунок оборотності та рентабельності оборотних активів, оцінка основних джерел фінансування оборотних активів;

2. Вибір політики формування оборотних активів, до якої належать ідеальна, агресивна, консервативна та компромісна політики управління оборотними активами [3, с. 509].

3. Оптимізація обсягу оборотних активів за критеріями забезпечення прийняттого рівня ліквідності та рентабельності підприємства.

4. Оптимізація співвідношення постійної та змінної частини оборотних активів.

5. Забезпечення та утримання необхідного рівня ліквідності оборотних активів.

6. Забезпечення підтримки необхідного рівня рентабельності.

7. Формування умов мінімізації втрат оборотних активів у процесі використання.

8. Формулювання визначальних принципів фінансування окремих видів оборотних активів.

9. Забезпечення оптимізації структури джерел фінансування оборотних активів.

Висновки. Таким чином, розробка та реалізація на підприємстві розглянутих напрямів фінансової політики дозволить зрештою підвищити ефективність управління активами, що, у свою чергу, може виявитися суттєвим фактором підвищення його ринкової вартості.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Управління активами і капіталом підприємства. Київ: Ніка-Центр, Ельга, 2009. 448 с.
2. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця: ВНТУ, 2017. 143 с.
3. Ковальов В.В. Управління грошовими потоками, прибутком та рентабельністю: навчальний посібник. Київ: Проспект, 2019. 333 с.
4. Лисенко Д.В. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник. Київ: Інфра-М, 2018. 111 с.
5. Myers, S.C. The Search for Optimal Capital Structure. In: *Financial Strategy Adding Stakeholder Value*. Ed Rutterford J.: John Wiley and Sons, 1998.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Вакарчук Т., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Багрій К. Л.

У статті розкриті основні шляхи підвищення управління дебіторською заборгованістю та підвищення фінансового стану підприємства. Окреслені основні етапи управління дебіторською заборгованістю. Визначені основні методи рефінансування дебіторської заборгованості. Наведені основні завдання процесу управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

The article discloses the main ways of improving the management of receivables and improving the financial condition of the enterprise. The main stages of receivables management are outlined. The main methods of refinancing receivables are defined. The main tasks of the receivables management process at the enterprise are given.

Актуальність. Зосередження уваги вчених-економістів, практиків та з боку державного регулювання на питаннях розрахунків з дебіторами пов'язана з тим, що така заборгованість охоплює багато учасників господарської діяльності і за своєю суттю є акумульованими грошима в розрахунках, які з вини дебіторів не можливо залучити в виробничо-господарський процес на даний момент. Тобто, дебіторська заборгованість – це важлива частина оборотних активів, яка має прямий вплив на позицію наявних коштів і платежів. Тому дуже важливо встановити нормальні відносини з покупцями та замовниками, особливо в сучасних умовах.

Дебіторська заборгованість є неодмінною частиною діяльності, адже за наявності об'єктивних чи суб'єктивних причин інколи покупцям не вдається розрахуватися до завершення звітного періоду. Тому питання врегулювання суб'єктами господарювання дебіторської заборгованості є однією з основних тем бухгалтерського обліку і для багатьох вчених-економістів є об'єктом їхнього наукового дослідження. Крім цього, з точки зору податкового обліку дана ділянка обліку має свої особливості, що вимагає ще детальнішого вивчення даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основами формування та подання фінансової звітності та аналізу її показників займалися українські вчені. Над ділянкою обліку дебіторської заборгованості підприємства працювали такі відомі економісти, як Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. Л. Горецька, А. М. Должанський, З. В. Задорожний, С. Ф. Костюченко, Я. Д. Крупка, М. С. Пушкар, Н. В. Чабанова та ін. Однак подальшого дослідження потребує окреслення основних шляхів підвищення управління дебіторською заборгованістю та підвищення фінансового стану підприємства, а також вартісне вираження дебіторської заборгованості в умовах інфляційної економіки та правильне відображення її в податковій та фінансовій звітності.

Метою статті є окреслення основних шляхів підвищення управління дебіторською заборгованістю та підвищення фінансового стану підприємства.

Об'єктом дослідження є ефективне управління дебіторською заборгованістю та підвищення фінансового стану підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю та підвищення фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для підприємства досить важливим питанням є управління дебіторською заборгованістю як на стадії формування дебіторської заборгованості, так і на стадії її інкасації. Система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати [1, с. 125].

Аналіз основних проблем управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства та організації, показав, що їх можна систематизувати таким чином:

- відсутність чіткої інформації щодо термінів погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами;
- не розроблений регламент та методика роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- не здійснюється оцінка фінансового стану дебіторів і ефективність надання відстрочок платежів.

Для вирішення вищезгаданих проблем з метою покращення фінансового стану суб'єктів господарювання необхідно визначити чітку методику та етапи управління дебіторською заборгованістю [2, с. 24].

Ефективність діяльності підприємства безпосередньо залежить від правильності рішень, які приймаються менеджерами підприємств, адже забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості та її частки у структурі оборотних активів підприємства є актуальною проблемою для усіх підприємств, незалежно від форм власності, від їх величини тощо. Через управління дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг прибутку підприємства, його ліквідність і платоспроможність, а відповідно і на ризики, що з ними пов'язані.

Основною функцією, на якій базується процес управління дебіторською заборгованістю, є жорсткий контроль за фінансовими потоками підприємства.

Процес управління повинен бути спрямований на вирішення таких основних завдань:

- мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливістю збитків від списання безнадійних боргів та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом грошових коштів;
- мінімізація втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості;
- мінімізація недоотриманого доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість;
- перебудова управління за допомогою маркетингу в умовах неплатежів [3, с. 291].

Таким чином, зміст та основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в максимізації прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості.

Структурно-логічну модель процесу управління дебіторською заборгованістю запропонувала у своєму дослідженні Польова О.Л. і, з нашої точки зору, дана модель повністю описує зміст процесу управління дебіторською заборгованістю [3, с. 291].

Відомий український науковець проф. Бланк І.О. виділяє такі основні етапи управління дебіторською заборгованістю:

1. Аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. На даному етапі необхідно провести комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей за сумами та строками оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

2. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості та ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

3. Формування параметрів дебіторської заборгованості, згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості.

4. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців.

5. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку заходів з погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені.

6. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів. При цьому можуть застосовуватися різні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг.

7. Побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати, наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства.

У сучасних умовах економічної діяльності менеджменту підприємства доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості, що дозволить прискорити процес її погашення.

Рефінансування дебіторської заборгованості – це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Рефінансування базується на принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів.

Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є:

- 1) облік векселів, які видані покупцям продукції;
- 2) форфейтинг;
- 3) факторинг [4, с. 83].

Факторинг – це фінансова операція, під час якої підприємство-продавець передає право отримання грошей за платіжними документами за відвантажену продукцію банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених термінів.

Крім того, банк у термін до 3-х днів здійснює кредитування підприємства-покупця у формі попередньої сплати боргових зобов'язань щодо платіжних документів. За час існування факторингу в Україні були виділені переваги і можливості, які він надає одночасно з іншими інструментами рефінансування:

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть можливість закупляти товар з відстроченням оплати;
- можливість здійснювати гуртові закупівлі за вигіднішими цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції [5, с. 413].

Форфейтинг являє собою фінансову оперативність по експортному товарному кредиту шляхом передачі (індосамента) переказного векселя на користь банку зі сплатою комісійної винагороди. Тобто, за своєю суттю, форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. Банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експортної операції шляхом сплати за обліковим векселем, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. В результаті форфейтування заборгованість покупця за товарним кредитом трансформується в заборгованість фінансову (на користь банку). За своїм економічним змістом форфейтинг об'єднує елементи факторинга і обліку векселів. Варто відзначити, що в Україні цей вид послуг банку не набув належного розвитку, що пов'язано зокрема із непоінформованістю можливих споживачів цієї послуги про її переваги та недоліки, а також недосконалістю законодавчої бази щодо регулювання цієї операції. Крім того, розвиток форфейтингу в Україні обмежують його порівняно висока вартість для суб'єктів господарювання та висока ризикованість для покупця-форфейтора.

Щодо обліку векселів, що надаються покупцями продукції, він являє собою фінансову операцію з продажу їх банку або іншому фінансовому інституту чи суб'єкту господарювання за визначеною (дисконтною) ціною, яка встановлюється залежно від їх номіналу, строку погашень та облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка включає: середню депозитну ставку, ставку комісійної винагороди, а також рівня премії за ризик у разі сумнівної платоспроможності векселедавця. Зазначена операція може бути здійснена тільки щодо переказного векселя [6, с. 159].

Переваги такої форми рефінансування для підприємства-постачальника полягають у:

- гарантії, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані у банку за вигідною відсотковою ставкою;
- підвищенні рівня ліквідності активів.

Ефективність операції з обліку векселів підприємство-постачальник може оцінити шляхом порівняння додаткових доходів, які сподівається отримати від використання коштів протягом періоду, що залишається до кінця погашення векселя, з розміром дисконтної ціни.

Як відомо, стан дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на фінансову стійкість підприємств. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства. Тому актуальним стає питання ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості підприємствам доцільно рефінансувати її частину. Основними методами рефінансування є: облік векселів, форфейтинг та факторинг. Незважаючи на деякі недоліки, ці методи мають ряд переваг і виступають ефективними інструментами управління дебіторською заборгованістю.

Застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості дає можливість переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Це сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Отже, управління дебіторською заборгованістю підприємства повинно містити ряд елементів: формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами; стандартів оцінки покупців і диференціації умов надання кредиту; системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань; процедури інкасації дебіторської заборгованості. У сучасних умовах необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості та зумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування або проведення рефінансування дебіторської заборгованості.

Адекватність управління дебіторською заборгованістю надає підприємству орієнтири щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а також слугує інструментом скорочення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що у сучасних нестабільних політичних та економічних умовах є підґрунтям для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та довгострокових перспектив розвитку.

Список використаних джерел:

1. Момот Т. В. Фінансовий менеджмент. Київ : ЦУЛ, 2011. 712 с.
2. Блакита Г. В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. №3(69). С. 23-30.
3. Польова О. Л. Принципи управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств на регіональному рівні. *Науковий вісник ВДАУ*. 2010. №5. С. 290-294.
4. Гнеушева І. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. С. 82-85.
5. Ружицький А. В., Томчишин О. О. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник «Львівської політехніки»*. 2011. № 4. С. 411-415.
6. Блащак Л. М. Шляхи до раціонального управління дебіторською заборгованістю. *Науковий вісник «Львівської політехніки»*. 2009. № 1. С. 157-159.

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Козуб О., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Наук. кер. - Вудвуд В. В.

У статті розглянуто методологічні проблеми та проведено аналіз формування положень кадрової політики, як умова конкурентоспроможності підприємницької діяльності. Особливе значення відведено аналізу підходів щодо формування кадрових процедур. Запропоновано авторську розробку механізму впровадження кадрової політики для підприємства.

The article considers the methodological problems and analyzes the formation of personnel policy provisions as a condition for the competitiveness of entrepreneurial activity. Particular importance is attached to the analysis of approaches to the formation of personnel procedures. An author's development of a mechanism for implementing a personnel policy for the enterprise is proposed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що не можна недооцінювати важливість кадрової політики в поточних соціально-економічних умовах. Визначення конкурентоспроможності підприємницької діяльності залежить як ціни і якості наданого товару або послуги, так і від стратегічних, організаційних рішень, які визначають ключові напрямки діяльності підприємства. Визначення саме стратегічних цілей, принципів, цінностей підприємства визначають напрямок і зміст роботи з персоналом. Ці цілі і цінності є найважливішою умовою розвитку кадрового потенціалу і, як наслідок, конкурентоспроможності підприємства. Однією з головних функцій кадрової політики є реалізація цілей і завдань управління людськими ресурсами, вона є відправною точкою діяльності підприємства, тому її вважають центром системи роботи з людськими ресурсами.

Метою статті є визначення необхідності та актуальності формування кадрової політики як умова конкурентоспроможної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування кадрової політики діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні особливості формування кадрової політики як умова конкурентоспроможної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми кадрової політики як складного соціального явища присвячено багато наукових робіт вітчизняних (Л. Балабанова, Д. Богиня, Л. Богуш, С. Вовканич, В. Воронкова, В. Гончаров, О. Грішнова, А. Колот, В. Колпаков, Д. Котельников, О. Крушельницька, В. Куценко, Е. Лібанова, В. Лук'янихін, Д. Мельничук, М. Пітюлич, У. Садова, Л. Семів, І. Шевчук, Л. Шевчук, Г. Щокін, Л. Янковська) та зарубіжних (Дж. Гелбрейт, Г. Десслер, Г. Мінцберг, Т. Парсонс, С. Робінс, Г. Сідунова, Ф. Херцберг, Г. Шмідт, Р. Штольберг) учених. Однак, теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління людськими ресурсами недостатньо, головним чином – на макrorівні. Все це підтверджує актуальність обраної теми.

Виклад основного матеріалу. Загалом кадрову політику можна розглядати в двох напрямках:

1. У загальному сенсі кадрова політика – безперервне, постійне керівництво і вдосконалення управлінням персоналу на підприємстві. Кадрова політика визначає філософію і цінності підприємства по відношенню до поводження з людьми, з неї виводяться принципи, відповідно до яких менеджери повинні діяти при прийнятті рішень в системі управління персоналом.

2. У вузькому сенсі кадрова політика – перелік обмежень, законів і правил. Реалізація норм відбувається в процесі взаємовідносин між співробітниками і компанією [1, с. 46].

Так, однією з базових цілей кадрової політики підприємства буде дотримання якісного та кількісного складу персоналу з потребами самого підприємства, а також з вимогами ринку праці.

Кадрова політика також є умовою конкурентоспроможності підприємства, оскільки вона:

- 1) впливає на мотивацію праці персоналу;
- 2) впливає на розвиток персоналу (його талантів, отримання зворотного зв'язку про результати роботи);
- 3) визначає систему винагороди (матеріальну, нематеріальну мотивацію праці);
- 4) визначає підготовку або перепідготовку кадрів, створення резерву кадрів, використання технологій в навчанні персоналу.

В сукупності політика підприємства щодо персоналу – істотна ланка в досягненні конкурентної переваги. Порядок інформування про кадрову політику починається з вступного інструктажу, навчання керівників груп і керівників, щоб допомогти учасникам зрозуміти філософію і цінності підприємства, яке від них очікується поведінка. Кадрова політика може бути виражена як у формальних, так в неформальних формах прояви. Це будуть або загальні твердження напрямків підприємства або одна з конкретних областей діяльності.

Важливо відразу зазначити, що при формуванні кадрової політики керівництва та лінійному управлінню рекомендовано дотримуватися таких принципів:

1. Визначити пріоритет цілей.
2. Створити штат, структуру підприємства і кадровий резерв.
3. Сформулювати систему своєчасного поширення інформації.
4. Сформулювати і визначити систему роботи трудової мотивації і стимулювання.
5. Спланувати систему підготовки та перепідготовки кадрів.
6. Створити систему оцінки результатів роботи: оцінка кадрового потенціалу.

Більш того, як показує досвід багатьох успішних підприємств, компанії повинні дотримуватися певних цінностей, які будуть впливати на мотивацію праці персоналу, а також на розвиток

кадрового потенціалу є найважливішою умовою конкурентоспроможності:

1. Перш за все компанії повинні забезпечити безпечні умови праці для співробітників (дотримання норм і законів трудового кодексу, а також отримання зворотного зв'язку від самих співробітників про умови праці).

2. Компанії повинні бути справедливими. «Неупереджений підхід» повинен забезпечити рівність можливостей для працевлаштування, має бути присутня справедлива оплата праці.

3. Слідуючи з пункту 1 компанії повинні постійно покращувати якість трудового життя працівників: зменшення монотонності роботи; зниження рівня стресу за рахунок проведених корпоративних заходів і надання співробітникам «зон відпочинку» протягом робочого дня; розвивати систему трудової мотивації, щоб співробітники відчували відповідальність за результат; забезпечити баланс між роботою і сім'єю.

4. Компанії повинні постійно вдосконалюватися, сприяти розвитку потенціалу співробітників, надавати необхідну підтримку.

5. Орієнтуватися на продуктивність праці: впровадження нових технологій в роботу, вдосконалення організації праці, використання автоматизації виробництва.

Сучасні виробничо-економічні умови визначають сучасні підходи до управління. У поточних умовах підприємства потребують нових пріоритетів щодо зміни організаційної структури і системи трудової мотивації. Для таких підприємств характерно введення нових посад, суміщення обов'язків за кількома напрямками. Наприклад, маркетолог з функцією адміністратора або кадровий діловод з функцією бухгалтера чи переведення співробітників на часткову зайнятість або віддалену роботу [2, с. 174].

Для системи трудової мотивації стає характерна залежність заробітної плати від змінної складової. Можна також визначити наступні об'єктивні і суб'єктивні пріоритети кадрової політики:

1. Багатьом підприємствам не потрібні кадрові агентства. Керівники приймають рішення, кого прийняти на роботу.

2. Підприємства застосовують дистанційні форми навчання, проводиться робота з керівниками, розвивається система наставництва.

3. Компанії створюють систему внутрішніх комунікацій: внутрішня інтернет-платформа, де співробітники інформовані про заходи підприємства [4, с. 18].

Розглянемо, наприклад, як працює мотиваційна і соціальна політика провідних європейських компаній «Шелл». По-перше, компанія успішно реалізує політику винагороди співробітників, яка передбачає наступні положення:

1. У компанії передбачені тарифні ставки і посадові оклади, які враховують кваліфікацію працівників та їх ділові якості.

2. Компанія реалізує систему преміювання персоналу за кінцеві результати роботи: вводяться надбавки і доплати, що враховують умови праці, враховують також і обсяг виконаної роботи. Компанія також одноразово преміює співробітників (в тому числі за введення в дію виробничих потужностей і об'єктів будівництва, впровадження нової техніки, економії енергоресурсів, відкриття нових покладів вуглеводнів).

3. Компанія здійснює виплати за підсумками спільної роботи.

По-друге, говорячи про формальні аспекти кадрової політики, розроблено положення про оплату праці. По-третє, компанія надає співробітникам участь у програмі статутного капіталу. Дана програма спрямована на довгострокове стимулювання ключових працівників Компанії. Зокрема, в підвищенні ринкової вартості акцій [3, с. 218].

На додаток до політики винагороди, компанія також проводить соціальну політику, яка спрямована на забезпечення:

1. Соціального захисту і соціальних гарантій працівників.

2. Мотивації працівників до довгострокової і продуктивної роботи в компанії. Політика реалізується шляхом надання пільг, гарантій та компенсацій, медичного і санаторно-курортного обслуговування, різних видів особистого страхування, створення комфортних і безпечних умов праці, додаткового пенсійного забезпечення.

Більш того, з метою вирішення житлового питання працівників успішно реалізується програма житлового забезпечення, заснована на використанні нового ринкового механізму - банківського іпотечного кредитування. Компанія також дотримується положень Міжнародної організації праці,

виконує і відповідає міжнародним стандартам щодо питань оплати праці, тривалості робочого дня, умов праці, соціальних гарантій, надання відпустки, охорони праці та ін.

Важливо відзначити причини підвищення значення кадрової політики на підприємства.

По-перше, з боку компанії ростуть вимоги до якості роботи. Можна побачити, що є тенденція до скорочення ринку робочої сили, яка спеціалізується на вузьких спеціальностях. Зростають витрати на утримання персоналу в компаніях.

По-друге, з точки зору співробітників кадрова політика підприємства повинна бути спрямована не тільки на створення сприятливих умов праці, а й на забезпечення рівних можливостей особистісного розвитку і просування по кар'єрних сходах. Співробітники повинні бути впевнені в майбутньому.

По-третє, з боку самої особистості зростає рівень життя. Як результат, зростають вимоги населення до професійної роботи [2, с. 57].

Метою формування кадрової політики буде визначення цілей підприємства і послідовні рішення щодо впровадження політики на підприємства. Керівники, кадрова служба і лінійні менеджери грають в цьому найважливішу роль.

Проаналізувавши основні положення кадрової політики, можна сформулювати основні напрямки, як повинні діяти підприємства з метою формування ефективних кадрових процедур і досягнення конкурентної переваги на ринку:

1. Визначити мета підприємства, керуватися цінностями і принципами корпоративної культури.
2. Проаналізувати зовнішнє і внутрішнє середовище - рівень конкурентоспроможності, управлінський стиль на підприємства, застосування трудового законодавства, інтереси всіх зацікавлених сторін.
3. Оцінити напрямки, в яких необхідні нові стратегії або де існуючі політики неефективні, при необхідності змінити їх напрямок реалізації (наприклад, неефективна політика оплати праці, розвитку персоналу).
4. Консультуватися з функціональними і лінійними менеджерами про їхні погляди на кадрову політику і про те, що, на їхню думку, можна поліпшити, отримувати зворотний зв'язок.
5. Дізнаватися думку співробітників про проведені заходи. Отримання зворотного зв'язку допоможе в коригуванні напрямки.
6. Дізнаватися думку представників профспілок про проведені заходи.
7. Проводити консультації, обговорення і узгодження політики формування та реалізації системи управління персоналом з керівництвом і представниками профспілок.
8. Створити систему інформування всіх співробітників підприємства про проведені заходи (внутрішня інтернет-платформа, стенд з інформацією, інші канали інформування).
9. Аналізувати фінансові та трудові показники з метою прийняття подальших, більш ефективних управлінських рішень.

Більш того, щодо формального підходу до формування кадрової політики, рекомендується також стежити за зміною законодавства. Важливо також сказати, що деякі з положень можуть бути формально підписані між працівником і роботодавцем. Нижче наведені приклади таких угод, які також відносяться до частини кадрової політики підприємства:

1. Отримання майна компанії співробітником. Якщо компанія надає співробітникам своє обладнання, інструменти для роботи або інше майно, між співробітником і підприємством укладається додаткова угода до трудового договору. Даний підхід допоможе гарантувати, що все майно підприємства буде повернуто.
2. Згода з правилами підприємства. Співробітник, підписуючи цей документ визнає, що він несе відповідальність за дотримання політики і правил компанії. Кожен новий співробітник повинен підписати цей документ. При зміні положень всі співробітники повинні бути проінформовані про зміни.
3. Відпустка. Співробітники повинні письмово повідомити керівника про заплановане відпустці. Як правило, заява подається в довільній формі керівнику.
4. Умови роботи для співробітників з обмеженими можливостями. Працівники з обмеженими можливостями мають право на забезпечення відповідних умов для роботи. Хоча від співробітників не потрібно подавати в письмовому вигляді заяву про супроводі умов для роботи, роботодавці рекомендується письмово задокументувати запит.
5. Результати роботи. Для керівників підприємств рекомендується документувати всі службові

та дисциплінарні заходи як позитивні, так і негативні. Сюди входять оцінка результатів роботи, просування по службі та дисциплінарні заходи: письмові та усні попередження, плани підвищення результатів роботи, наприклад.

б. Ділові витрати. Якщо співробітник вирушає у відрядження, роботодавець повинен попросити його надати заяву на відшкодування витрат в письмовій формі.

Існує необхідність в кадровій політиці, яка повинна бути розроблена для керівників. Саме вони будуть нести відповідальність за її реалізацію. Однією з функцій співробітників кадрової служби буде надання рекомендацій, але саме керівництво підприємства буде приймати рішення щодо проведених заходів та стратегічного напрямку. Роль кадрової служби полягає в тому, щоб повідомляти і інтерпретувати політику, а також забезпечити навчання і підтримку співробітників.

У сучасній управлінській практиці найбільш часто зустрічається варіант, коли стратегія управління персоналом є деривативною складовою стратегії підприємства. У такій ситуації розробка і реалізація стратегії управління персоналом, де вона націлена на розширення конкурентних переваг і максимізацію прибутку, змінюється в бік соціалізації суспільних і корпоративних інтересів. В сучасних умовах цілі стратегії дещо змінюються, і переслідують створення соціального ефекту від діяльності підприємства, а також сприяють у вирішенні соціальних завдань суспільства, розкриття творчих і соціально-орієнтованих здібностей працівників.

Загалом стратегію управління персоналом можна охарактеризувати як цілеспрямоване формування високопрофесійного колективу працівників, які сприяють досягненню соціального суспільного ефекту. Стратегія дозволяє з'єднати численні напрями управління персоналом для формування соціально-орієнтованої трудової мотивації і підвищення компетентності і кваліфікації працівників.

На закінчення важливо відзначити, що для досягнення стійкості роботи компанії, її стабільності і зростання, принципово важливою складовою частиною кадрової політики повинна стати скоординована система оплати праці і винагороди за результати роботи. Вирішення цієї складної проблеми вимагає вироблення надійної оціночної системи, в якій мають бути прийняті до уваги такі фактори, як професійні знання, стаж і досвід роботи, інтелектуальні та фізичні можливості, умови та якість праці, внесок працівника в кінцевий результат діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ведерніков М.Д. Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії практики): Монографія. Хмельницький: ТОВ Евріка, 2018. 288 с.
2. Костюков М.І. Організація, нормування та оплата праці. Харків: Фоліо, 2018. 358 с.
3. Крамаренко В.І., Холода Б.І. Управління персоналом фірми: Навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2017. 426 с.
4. Тимош І. М. Економіка праці: Навчальний посібник. Тернопіль: Астон, 2011. 347с.

ЗМІСТ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Максименко К., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Рилєєв С. В.

У статті визначено роль та місце оперативного економічного аналізу в системі інформаційної підтримки прийняття оперативних управлінських рішень. Висвітлено етапи становлення та розвитку оперативного аналізу в контексті загального економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

The article defines the role and place of operational economic analysis in the system of information support for operational management decisions. The stages of formation and development of operational analysis in the context of the general economic analysis of the financial and economic activity of the enterprise are highlighted.

Актуальність теми. Сучасні умови господарювання, які характеризуються значним рівнем невизначеності та ризику, обумовлених, насамперед повномасштабним вторгненням РФ в Україну, вимагають від керівництва підприємства прийняття обґрунтованих оперативних управлінських рішень. У цих рішеннях важливу роль відіграє оперативний економічний аналіз.

Метою дослідження виступає визначення ролі оперативного економічного аналізу в системі обґрунтування управлінських рішень, а також висвітлення історично-сучасних підходів до визначення його змісту.

Об'єктом дослідження виступає процес оперативного економічного аналізу в системі забезпечення оперативного управління бізнес-процесами підприємства.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, історичних та сучасних підходів до змісту оперативного аналізу як функції управління.

Значний вклад у дослідження сфери оперативного управління в цілому та оперативного економічного аналізу зокрема, зробили вітчизняні та зарубіжні науковці: І.О. Бланк, Є.В. Мних, Т.М. Ковальчук, Т.Д. Косова, А.М. Поддєрьогін, І.Д. Фаріон, С.І. Шкарабан, А.Л. Бернштейн, Є.В. Брігхем, Р.В. Гамм та Х.Р. Паркшеян, Д. Стоун, К. Хитчинг, П. Уїлсон тощо.

Незважаючи на вагомий доробок зазначених дослідників, сучасні умови господарювання, які характеризуються значною нестабільністю внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єктів господарювання, вимагають перегляду змісту та ролі оперативного економічного аналізу в системі забезпечення потреб управління.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні під впливом російської агресії керівництво багатьох підприємств, незважаючи на географічне місце розташування, розмір бізнесу, державну підтримку, види економічної діяльності тощо, має приймати насамперед оперативні управлінські рішення. Основою обґрунтувань цих рішень наразі є професійна оцінка реалій засновників (власників) бізнесу та топ-менеджменту. Хоча так було не завжди і основою прийняття тактичних та стратегічних рішень виступали оперативні управлінські «поради», які ґрунтувалися зокрема на результатах оперативного економічного аналізу (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація управлінських рішень за ознакою часу та їх характеристика*

*Джерело: 5, с. 12; 6, с. 438; 9, с. 67.

Отже оперативні управлінські рішення приймаються до виконання відразу після їх ухвалення, проте це не означає миттєве отримання результату. На практиці може виникнути ситуація, коли безпосередньо після реалізації оперативного рішення підприємство отримує лише проміжний результат, а основний через певний період часу.

Мета оперативного управління полягає в постійній підтримці стійкості функціонування виробничої системи для ефективного досягнення запланованих результатів [9, с. 52]

Основними завданнями оперативного управління виступає розробка, формування та закріплення певних кількісних параметрів-характеристик на різних етапах процесу виготовлення продукції, в системі досягнення виробничих завдань або оперативних планів з найменшими витратами (втратами) всіх видів ресурсів.

Оперативне управління підприємством підтримується рядом функцій (рис. 2), для кожної з яких характерний свій технологічний процес обробки інформації та спосіб впливу на керований

об'єкт. Отже, оперативне управління покликане вирішувати поточні або такі, що виникають у результаті небажаних відхилень, виробничі проблеми. При цьому ставляться конкретні, кількісно вимірювані орієнтири і використовується ситуаційний підхід, за якого обирається прийнятний варіант дій, виходячи зі сформованих умов [11, с. 148].

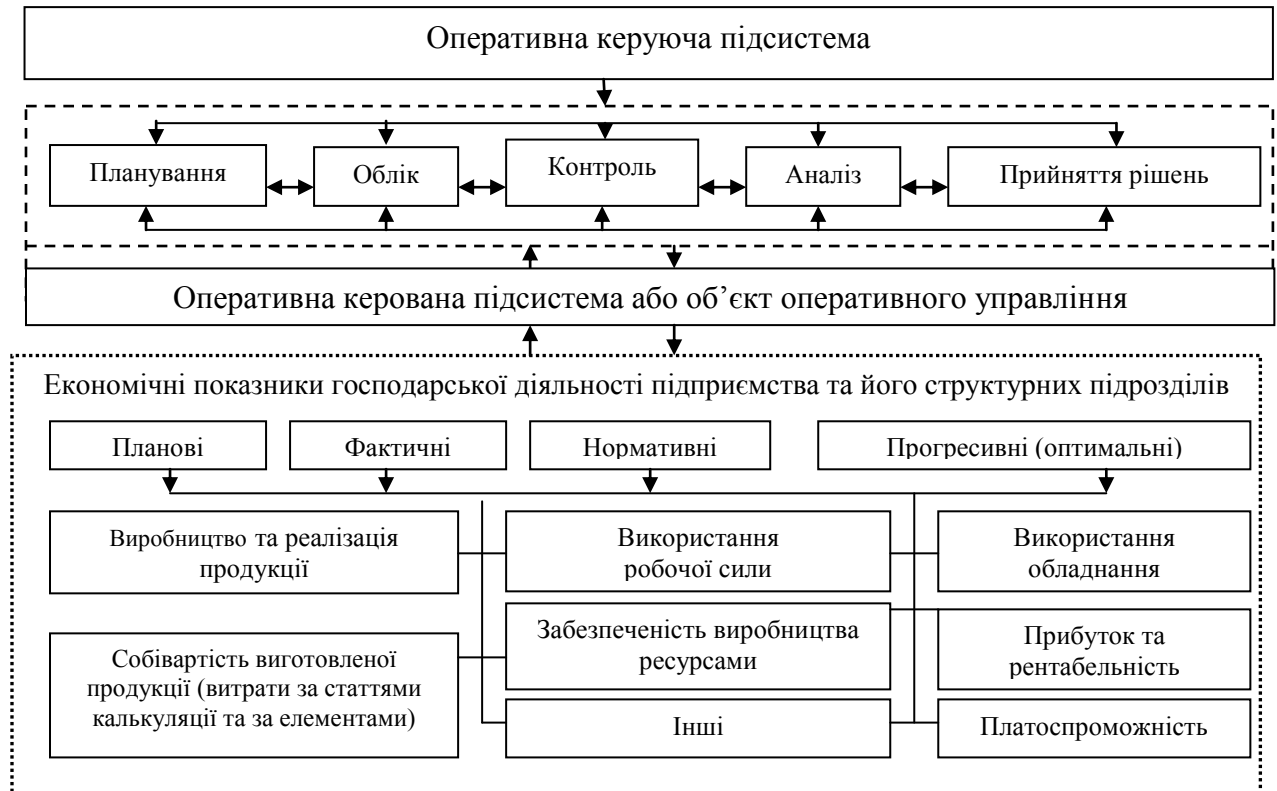


Рис. 2. Оперативне управління як система основних функцій*

*Джерело: 1, с. 45; 2, с. 93; 3, с. 32; 9, с. 71; 11, с. 147-149.

Розглянемо більш детально аналітичне забезпечення прийняття оперативних управлінських рішень, яке представлено системою оперативного економічного аналізу.

Становлення та розвиток оперативний економічний аналіз отримав у період виділення економічного аналізу у самостійну науку, яке було викликано:

1. Практичною потребою (інформаційне забезпечення оперативного управління в цілому, а також оперативного планування та контролю зокрема).

2. Розвитком самої науки та її галузей (науки управлінського, економічного, техніко-технологічного, комп'ютерного (програмного) спрямування).

Сучасні підходи науковці до трактування такої властивості, як оперативність дещо різняться. Це впливає на неоднозначність місця оперативного аналізу в загальній класифікації економічного аналізу та обумовлює існування двох основних ознак – часовою та управлінською.

В основу першого підходу (часова ознака) оперативний аналіз пов'язують з характеристиками поточного [7, с. 25; 14, с. 16] та ретроспективного аналізу [12, с. 7; 13, с. 13; 15, с. 13].

У другому підході оперативний аналіз, як вид економічного аналізу, відокремлюють за: змістом процесу управління, функціями та системами управління. Науковці дотримуються думки, що характеристики оперативного та поточного (ретроспективного) аналізу різняться. Відмінність поточного від оперативного аналізу полягає у методі, що використовується. Індуктивний метод використовується при проведенні оперативного аналізу, а дедуктивний – під час проведення поточного аналізу.

Існують й інші думки, які є більш прийнятними для системи менеджменту (прийняття управлінських рішень), а саме поділ економічного аналізу на оперативний, тактичний та стратегічний (рис. 1-2) [4; 8; 10].

Оперативний аналіз з моменту виділення економічного аналізу в самостійну галузь знань

пройшов два етапи свого становлення та розвитку. Перший етап – до часів проголошення незалежності України. Враховуючи той факт, що у проведенні оперативного аналізу приймають участь як економічні, так і технічні служби підприємства, а основу його інформаційної бази складає первинна документація, дані бухгалтерського та оперативно-технічного обліку, а також матеріали особистого спостереження, то він набував властивостей оперативно-технічного аналізу. За часів панування командно-адміністративної системи оперативний аналіз в основному виконував контрольну функцію та міг проводитися зокрема працівниками відділів технічного контролю, бухгалтерії тощо. В умовах господарської самостійності підприємств реалізація функції контролю стає прерогативою менеджменту.

Становлення ринкових відносин в Україні та розвиток управлінських й економічних наук, зокрема бухгалтерського обліку (фінансового та управлінського), менеджменту, вплинули і на зміст оперативного аналізу. Відмова від адміністративних та перехід до економічних методів управління обумовила переорієнтацію обліку з обліково-контрольних на управлінські функції.

Оперативне управління вже не задовольняли дані щодо причин, які викликали відхилення. Відчувається необхідність у перспективно спрямованій інформації, яка дає можливість впливати на господарські процеси таким чином, щоб дія різноманітних чинників суттєво не позначилася на досягненні тактичних та стратегічних завдань. Важливо не лише оперативно виявляти відхилення та ідентифікувати причини їх виникнення, але й усвідомлювати масштаби наслідків з метою їх усунення. Це потребує перегляду змісту оперативного аналізу.

Оперативність внутрішнього аналізу має бути спрямована на оцінку як минулих, так і майбутніх результатів діяльності. Йдеться про зміну орієнтованості у часі. Переорієнтація спрямованості внутрішнього аналізу на перспективу робить його управлінським, тобто таким, що відповідним інформаційним потребам прийняття рішень. Підвищення вимог до оперативного аналізу стало об'єктивною причиною його переходу до нової якості. Таким чином другий етап розвитку оперативного аналізу характеризує його як оперативний управлінський аналіз. Його результати носять перспективний характер, забезпечуючи тим самим можливість впливу на господарські процеси для досягнення поставленої мети.

Другий етап також характеризується застосуванням ЕОМ та спеціалізованих програмних продуктів в системі підтримки управлінських рішень, включаючи оперативний аналіз, що дозволило здійснювати моніторинг результатів фінансово-господарської діяльності та використання ресурсів. Зокрема Є.В. Мних зазначав, що ... сьогодні терміни «моніторинг» або «діагностика» є частіше використовується та фактично замінив категорію «оперативний облік та аналіз», хоча вони не є синонімами [10].

Характеристика етапів розвитку оперативного аналізу наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика етапів розвитку оперативного економічного аналізу*

Характеристика	Оперативно-технічний аналіз	Оперативний управлінський аналіз
Зміст	Обґрунтування рішень щодо впливу на господарські процеси всередині підприємства в системі оперативного управління	
Завдання	Виявлення відхилень від запланованого (нормального, оптимального) рівня здійснення господарських процесів	
Особливість	Проведення аналізу у стислі (короткострокові) строки, обумовлені потребами оперативного управління	
Предмет	Здебільшого господарська (основна) діяльність підприємства	
Принципи оперативного управління	Управління за відхиленнями	Управління за принципом причинно-наслідкових зв'язків
Зміст результатів (висновків) аналізу	1. Виявляють причини (винуватців), викликали відхилення. 2. Формують дані для здійснення контролю виконання (відхилень) планових показників	1. Дозволяють оцінити рівень відхилень на результат. 2. Формує інформацію для обґрунтування своєчасного управлінського рішення спрямованого на збалансування діяльності
Показники	В основному натуральні	Натуральні, трудові та вартісні показники (їх комбінація). Можливе використання відносних та середніх величин
Інформаційна база	Оперативно-технічний облік, система планів, норм, нормативів	Комплексна (інтегрована) інформаційна система підприємства

*Джерело: 1-2; 6-8; 10; 14.

Висновки. Отже сьогодні оперативний економічний аналіз – це складова управлінського аналізу, який дозволяє отримувати необхідну інформацію про поточний перебіг бізнес-процесів та їх результатів в системі обґрунтування рішень щодо своєчасного впливу на ці процеси та оперативного управління.

Список використаних джерел:

1. Аксентюк М. М. Інформаційно-аналітичне забезпечення оперативного управління через формування системи інтегрованих показників. *Інвестиції, практика та досвід*. 2016. № 9. С. 42-45. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2016/9.pdf
2. Демиденко С. Л., Димитрова В. О. Оперативний економічний аналіз: сутність, переваги та недоліки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13(1). С. 91-94. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevscg_2017_13%281%29__21
3. Дідоренко Т., Белова І. Значення оперативного обліку в системі управління сільськогосподарським підприємством. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : міжнар. зб. наук. пр.* 2017. Вип. 1-2. С. 29-37. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/294470.pdf>
4. Загородній А. Г., Кіндратська Г. І., Чубай В. М. Стратегічний аналіз у системі «Економічний аналіз – стратегічний менеджмент». *Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу THEU «Економічний аналіз»*. 2008. Вип. 3 (19). С.165-169.
5. Козирєва О. В., Світлична К. С., Шуть О. Ю. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. Харків : Вид-во НФаУ, 2020. 238 с.
6. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 456 с.
7. Кулик Т. А. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2018. 452 с.
8. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 639 с. URL: https://pidru4niki.com/1584072015160/ekonomika/teoriya_ekonomichnogo_analizu
9. Маркіна І. А., Помаз О. М., Помаз Ю. В. Операційний менеджмент : навч. посіб. ; за ред. І. А. Маркіної. Полтава: ПДАА, 2018. 224 с.
10. Мних Є.В. Економічний аналіз : підруч. Київ : Знання, 2011. 630 с. URL: https://pidru4niki.com/151402054185/ekonomika/vidi_ekonomichnogo_analizu
11. Правдюк Н. Л., Лепетан І. М., Бурко К. В. Тактичний та стратегічний менеджмент підприємств: обліковий аспект : монографія. Вінниця : Видавництво ФОП Кушнір Ю.В. 2020. 448 с. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/25408.pdf>
12. Синькевич Н. І. Економічний аналіз : курс лекцій. Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018. 97с.
13. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. 4-те вид. Львів : Новий Світ-2000, 2006. 283 с.
14. Черниш С. С. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 312 с.
15. Ярова В. В., Велієва В. О. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей: 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 281 «Публічне управління та адміністрування». Харків : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. 2021. 115 с.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Мартинюк І., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. – Урсакий Ю. А.

У статті розглядається особливості управління конфліктами у сучасних умовах. Розкрито сутність, значення конфлікту та конфліктних ситуацій. Досліджено ознаки, структуру та класифікацію конфліктів. Проаналізовано та виокреслено сучасні методи та підходи управління конфліктними ситуаціями.

The article examines the peculiarities of conflict management in modern conditions. The essence and meaning of conflict and conflict situations are revealed. The signs, structure and classification of conflicts were studied. Modern methods and approaches to managing conflict situations were analyzed and outlined.

Актуальність. Динамічність зовнішнього середовища, складність організаційних та комунікаційних структур, зростання рівня конкуренції, невизначеність на багатьох ринках діяльності, зумовлюють виникнення нових конфліктів та зростання їх рівнів та кількості. Усі перелічені чинники створення конфліктів лежать поза межами впливу та активної дії на них підприємств, а тому потребують їх постійного моніторингу та адекватного пристосування з боку організацій.

Метою статті є дослідження особливостей управління конфліктами в сучасних умовах.

Об'єктом дослідження є процеси застосування управління конфліктологією в сучасних умовах.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні засади забезпечення процесу управління конфліктами.

Постановка завдань:

- сутність і значення конфлікту та конфліктних ситуацій;
- ознаки, структура та класифікація конфліктів;
- аналіз сучасних методів управління конфліктними ситуаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток та дослідження теоретичних і методичних засад процесу управління конфліктами внесли: Ващенко І.В.: розглядають сучасний стан, проблеми та напрямки вирішення конфліктів. Гарматюк О., Гірник А., Бобро А. досліджують механізми попередження і розв'язання конфліктів в антикризовому управлінні та структуру, ескаляцію, залагодження конфліктних ситуації, а також механізми попередження і розв'язання конфліктів в антикризовому управлінні. Гришова І. Ю. аналізує безконфліктне управління на підприємствах в умовах галузевої трансформації.

Виклад основного матеріалу. Конфлікт — стосунки між суб'єктами соціальної взаємодії, які характеризуються протиставленням за наявності протилежних мотивів (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) чи суджень (думок, поглядів, оцінок і т. п.). Конфлікт завжди виникає на основі протилежно спрямованих мотивів і суджень, які можна вважати необхідною умовою виникнення конфлікту. Для конфлікту завжди характерно протиставлення суб'єктів соціальної взаємодії, що виявляється через нанесення взаємного збитку (морального, матеріального, фізичного, психологічного і т. п.). Необхідними й достатніми умовами виникнення конфлікту є наявність у суб'єктів соціальної взаємодії протилежно спрямованих мотивів і суджень.

Передумовою для розгортання конфлікту є створення в соціальній системі (виробничому колективі) переростання потенціалу напруженості в реальну, тобто відкрито виявлену напруженість, що матеріалізується в соціальних очікуваннях, позиціях індивідів (чи груп), у їхніх конкретних соціальних діях, означає, що сформувався суб'єкт конфліктної дії, здатний ініціювати конфліктну ситуацію. Для виникнення конфлікту необхідна наявність компонентів: потенційної напруженості у даній конфліктній системі, викликаній наявним об'єктом конфлікту; переходу потенційної напруженості в реальну та виникнення на цій основі конфліктної ситуації; усвідомлення соціальними групами протилежності своїх інтересів і формування суб'єкта конфлікту; створення інциденту для зав'язання реальної конфліктної ситуації.

Ознаками конфлікту є: наявність ситуації, що сприймається учасниками як конфліктна; неподільність об'єкта конфлікту, тобто об'єкт конфлікту не може бути поділено між учасниками конфліктної взаємодії; бажання учасників продовжити конфліктну взаємодію для досягнення своїх цілей, а не вихід із наявної ситуації. Характерними рисами конфлікту є невизначеність результату, розходження цілей і поведінки кожної зі сторін. Початок конфлікту визначається об'єктивними (зовнішніми) ознаками поведінки, спрямованими проти іншого учасника.

Структура конфлікту — це сукупність стійких зв'язків конфлікту, що забезпечують його цілісність, відмінність від інших явищ соціального життя, без яких він не може існувати як динамічно взаємозалежна цілісна система та процес. При проведенні структурного аналізу конфлікту виділяють його об'єктивні й суб'єктивні складові.

Основними структурними елементами конфлікту є:

- сторони конфлікту;
- предмет конфлікту;
- образ конфліктної ситуації;
- мотиви конфлікту;
- позиції сторін-конфліктерів.

Сторонами конфлікту вважають суб'єкти соціальної взаємодії, інтереси яких порушено безпосередньо, або суб'єкти, які явно (неявно) підтримують конфліктерів. Предмет конфлікту — об'єктивно наявна чи уявна проблема, що служить причиною протиставлення між сторонами (проблема влади, взаємин, першості співробітників, їхньої сумісності). Мотиви конфлікту, як внутрішні спонукальні сили, підштовхують суб'єктів соціальної взаємодії до конфлікту. Мотиви виявляються у формі потреб, інтересів, цілей, переконань. Позиції сторін-конфліктерів — це те, про що заявляють вони один одному в ході конфлікту чи в переговорному процесі.

Конфлікт виникає тільки там, де два чи більше суб'єктів не тільки усвідомлюють розбіжність інтересів, але й активно протидіють один одному. Об'єктивно наявна розбіжність цілей та інтересів,

узятя сама по собі, так само, як і усвідомлення такої протилежності окремими індивідами (чи групами), ще не створюють реальних умов для розгортання конфлікту.

Суб'єктом вважається соціальна група (чи індивід), що усвідомлює свій нерівноправний стан порівняно з іншою групою з приводу реального доступу (володіння) до матеріальних чи духовних благ, влади, впливу тощо.

Для вибору адекватного методу впливу й управління відповідним конфліктом доцільно проводити класифікацію залежно від основних ознак: способу розв'язання; сфери прояву; спрямованості впливу; ступеня виразності; кількості учасників; порушених потреб.

Вид конфлікту — варіант конфліктної взаємодії, виокремлений за певною ознакою. Спосіб розв'язання конфліктів припускає їх розподіл на антагоністичні (насилені) конфлікти та компромісні (ненасилені).

Насилені (антагоністичні) конфлікти являють собою способи розв'язання суперечностей шляхом руйнування структур усіх сторін-конфліктників чи відмови всіх сторін, крім однієї, від участі в конфлікті. Компромісні конфлікти допускають декілька варіантів їх вирішення за рахунок взаємної зміни цілей учасників конфлікту, термінів, умов взаємодії. Виділяють політичні, соціальні, економічні, організаційні конфлікти.

Виокремлюють структурні та міжособистісні методи управління конфліктними ситуаціями.

Структурні методи: роз'яснення підлеглим вимог до роботи (бесіда, у якій акцентують на результатах, яких очікують від кожного співробітника або групи, з'ясовують, хто надає і хто отримує інформацію, характеризують систему повноважень та відповідальності, а також визначають правила і процедуру виконання робіт. Тобто кожен має розуміти, чого від нього очікують у конкретній ситуації.); координація та інтеграція спільної роботи (чітке визначення повноважень кожного, що упорядковує інформаційні потоки всередині організації, взаємодію людей і прийняття ними рішень. За таких умов полегшується використання ієрархії для вирішення конфлікту, бо підлеглий добре знає, чий розпорядження повинен виконувати); встановлення загально організаційних комплексних цілей діяльності (сприяє об'єднанню зусиль працівників, груп або відділів, усуває причини, що можуть призводити до конфліктів); чітке структурування системи винагород (конструктивно впливає на поведінку людей, спрямовуючи їх дії у потрібне русло. Особи, чий внесок у діяльність організації значний, які комплексно підходять до вирішення завдань, повинні отримувати додаткову винагороду).

Міжособистісні методи (моделі). Це: уникнення конфлікту (передбачає намагання людини не потрапити у ситуації, що провокують виникнення суперечностей, ухилитися від участі в обговоренні питань, що містять розбіжності в поглядах); залагодження конфлікту (переконання в тому, що не варто сердитися, бо «ми всі — одна команда, і не слід розхитувати човен». Менеджер, використовуючи такий спосіб, прагне загасити конфлікт, апелюючи до потреб солідарності. Учасники конфлікту поступаються один одному. Такий спосіб може запобігти гострому протистоянню, але причини конфлікту не ліквідує); примушування або суперництво (передбачає нав'язування однією з конфліктуючих сторін чи «третьою стороною» власної точки зору. Особа, яка застосовує такий спосіб, не бере до уваги думок інших, веде себе агресивно, використовує формальну владу); компроміс (передбачає взаємні поступки або ж відкладення вирішення питання на якийсь час. Компроміс зводить до мінімуму недоброзичливість, дає змогу залагодити конфлікт, задовольнивши обидві сторони); співробітництво. (найкращий спосіб подолання конфлікту. Сторони готові прийняти рішення, що максимально задовольняє інтереси кожного. Цей спосіб найчастіше застосовують за довірливих відносин сторін і за достатністю часу для обґрунтування рішень).

Висновки. Конфлікти існували давним-давно, існують в сучасних умовах та будуть існувати у майбутньому, їх неможливо вилучити із виробничого процесу. З іншого боку, конфліктні ситуації можуть бути корисними для робочого процесу. Однак керівникам необхідно знати їх різновиди, мотиви, як себе поводити у тій чи іншій ситуації.

Способом управління конфліктною обстановкою є політика міжособистісних взаємин. За таких умов застосовуються тактичні способи, які орієнтовані на те, щоб учасники, які знаходяться у конфліктній ситуації, припинили агресію та розпочали переговори, для того щоб знайти спільний вихід із ситуації, іншими словами – компроміс.

Також підсумовуючи, варто зазначити, що найефективнішим способом вирішення конфлікту є - спроба передбачити його та залагодити на початку виникнення. У випадку створення конфліктної ситуації, вжити термінових дій щодо вирішення його на початковому етапі.

Список використаних джерел:

1. Ващенко І. В. Конфлікти: сучасний стан, проблеми та напрямки їх вирішення : монографія. Харків: ОВС, 2002. 256 с.
2. Гарматюк О. Механізми попередження і розв'язання конфліктів в антикризовому управлінні. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2010. Вип. 1 (3) С. 50–55.
3. Гірник А., Бобро А. Конфлікти: структура, ескалація, залагодження : навч. посіб. Київ.: Основи, 2003. 172 с.
4. Гришова І.Ю., Лебідь Л.Є. Соціально-економічний розвиток підприємств у тих вирішення економічних конфліктів. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2015. №2. С. 33-37.
5. Петрінко В. Конфліктологія: курс лекцій, програма, таблиці, енциклопедія : навч. посібник. URL: <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/31879>
6. Детальніше про конфліктологію. URL: <https://www.buh24.com.ua/>
7. Керування конфліктами. URL: <https://pedagogy.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/03/LEKTSIYI-9-10.pdf>

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НОВИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ТРЕНД

Полянко М., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. – Шупрудько Н. В.

У статті досліджено поняття креативності та креативного менеджменту. Визначено можливості реалізації креативного менеджменту в сучасних умовах в діяльності підприємств та організацій. Проведено аналіз підходи до трактування поняття креативного менеджменту та сферу його можливого застосування.

In the article, the concept of creativity and creative management. The possibilities of implementing creative management in modern conditions in the activities of enterprises and organizations have been determined. An analysis of approaches to the interpretation of the concept of creative management and the scope of its possible application was carried out.

Актуальність. У сучасних умовах воєнного стану все актуальнішими стають методи підтримання ефективної діяльності підприємств та організацій, особливо таких завжди вразливих закладів, які створюють культурний і мистецький продукт. Забезпечення невинного розвитку підприємства та його конкурентоспроможності в умовах створення інтелектуального та мистецького/культурного продукту неможливо без формування персоналу, який володіє необхідними знаннями і компетенціями.

В таких умовах особливу цінність для підприємств та організацій становлять так звані інноваційні працівники, до компетенцій яких належать творчі здібності, оригінальність ідей, креативність, нестандартні підходи до вирішення професійних завдань. Відповідно до цих тенденцій виникла специфічна галузь менеджменту – креативний менеджмент, який спрямований на формування, утримання та розвиток креативних працівників.

Креативний менеджмент вивчає психологічні, управлінські, соціологічні, економічні, історичні, культурологічні чинники, що впливають на процеси створення інтелектуального та мистецького/культурного продукту. Він тісно пов'язаний з розвитком таких напрямів менеджменту, як управління персоналом, стратегічний менеджмент, інноваційний менеджмент, з самоменеджментом, організаційною культурою підприємства, маркетингом та ін.

На сучасному етапі розвитку суспільства на передній план виходять нові соціально-економічні процеси, які нерозривно пов'язані з новим розумінням сутності людини, зі зростанням ролі особистості. У час перенасичення ринків креативність є запорукою конкурентоспроможності підприємства.

Однією з основних складових потенціалу розвитку підприємств є інтелектуальні ресурси працівників підприємств та організацій. З огляду на те, що для працівників характерним є різний рівень професійної підготовки, трудового досвіду, колективні та індивідуальні цілі, які базуються на потребах, уподобаннях, особистих та професійних амбіціях, тощо, то використання інтелектуальних ресурсів для розвитку організації є досить проблематичним. Проблема полягає у тому, що досі відсутніми є теоретичні визначення та практичні рекомендації та заходи щодо побудови систем управління інтелектуальними ресурсами підприємств та організацій, зокрема таких систем, як система інноваційного та креативного менеджменту.

Метою статті є дослідження явища креативного менеджменту в організаціях та на підприємствах в умовах складних суспільно-економічних змін: діджиталізації, карантинних обмежень, розвитку інформаційних ресурсів, які вимагають нових підходів в управлінні.

Об'єктом є система креативного менеджменту в діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади креативного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретики та практики менеджменту активно звертають увагу в напрямку розуміння та формулювання поняттям «креативність» як явище та «креативний менеджмент» як новий тренд управлінської діяльності. Вільям І. Койн, Чарльз Девіс, Герет Джонс відзначають стратегічне значення креативності для розвитку бізнесу. Креативність у визначенні Альберта Сент Дьорді ґрунтується на концепції переоцінки, тобто погляду на ситуацію з іншого боку. В свою чергу Айзенк Г., Уайсберг Р., Лернер І.Я. [1] при визначенні креативності поєднують це поняття із явищами розумової обдарованості та творчого мислення. Гілфорд Дж., Тейлор К., Грубер Г., Пономарьов Я.А. [2], розглядали поняття інтелекту та креативності окремо. Також цікавим є підхід Виготського Л.С. [3], який поняття креативності розглядає як наслідок життєвого досвіду працівника та його уяви.

Результат досліджень. В умовах швидкого розвитку технологій, глобалізації ринку і конкуренції виникла необхідність швидкого реагування на зміни економічного середовища, прийняття нестандартних рішень, генерації оригінальних ідей. У зв'язку зі зростанням вимог до управлінців, зокрема до їх навиків розробки і реалізації нестандартних, інноваційних ідей і рішень змінюються підходи до управління загалом, тому в галузі управління людськими ресурсами виникла необхідність у нових методах, які сприяли б покращенню ефективності роботи організацій.

Для забезпечення стійкого, сталого та ефективного організаційного розвитку актуальним є впровадження інновацій, а саме: розробка нових товарів чи послуг, розширення ринків збуту та бази потенційних клієнтів, скорочення рівня витрат та, зрештою, збільшення прибутковості – а це неможливо без креативного підходу до управління.

Науковці розпочинають дослідження поняття креативний менеджмент із комбінації трьох понять «креативність», «менеджмент» та «організація».

Термін «креативність» (англ. «creativity» (творчість), латин. «creatio» (створення)) означає створення чогось нового [3]. Науковці виділяють декілька основних критеріїв для оцінки креативності, головними серед прийнято вважати результат (виражений у кількісних та якісних показниках) та відмова від стратегічних стереотипів мислення і дій.

Якщо ж говорити про креативний менеджмент, то ці ж критерії можна застосувати для визначення ефективності праці менеджера. Ефективність завжди співвідноситься між результатом і витратами на його реалізацію. Результатом роботи менеджера є успішне вирішення проблем та передбачення і розуміння як розвиватись, куди і як рухатись після досягнення певного ефекту.

Основними витратами вважається час (найважливіший ресурс), матеріальні та соціально-психологічні зусилля. Управлінці, які хочуть зекономити на одному із видів витрат, завжди програють у ефективності досягнутого результату. Інколи креативний підхід до справи вимагає більших витрат часу, тому менеджери переважно з метою його економії ідуть протилежним шляхом, зрештою – результату добиваються швидше але не найкращого [1]. Отже, затрачається час на виправлення помилок і витрати часу подвоюються, а ефективність результату не очевидна. Така ситуація можлива у кількох випадках, зокрема:

- якщо менеджер робить висновки, враховуючи під час прийняття рішення невідповідно до ситуації малу кількість фактів;
- менеджер реалізує в своїй роботі рішення, які прийняті на основі поспішних некоректних аналогій, небагатий особистий досвід, чи переносячи власний досвід на абсолютно не пов'язані з ним виконувані функції;
- у випадку, коли менеджер здійснює підміну понять, коли вихідна форма проблеми має один зміст, а опісля – наділяється іншим змістом, що загалом спричиняє у результаті парадоксальні висновки та суперечливий результат;
- менеджер здійснює концентрацію уваги на дрібницях, не беручи до уваги суттєві факти;
- менеджер вважає, що він одноосібно знає як найефективніше вирішити проблему (через зайву самовпевненість або страху здатися недостатньо компетентним перед своїм колективом).

Тому таким важливим є збереження причинно-наслідкового зв'язку між метою формування завдання, його розробкою, регулюванням, вибором шляху досягнення та можливої участі у цьому процесі персоналу.

У науковій літературі мають місце різні підходи до визначення сутності та змісту креативного менеджменту (табл. 1) [2, с. 78].

Таблиця 1

Поняття «креативний менеджмент»

Підходи до трактування поняття	Означення поняття
Системний	Креативний менеджмент – це підсистема інноваційного менеджменту, яка передбачає забезпечення здатності суб'єктів управління висувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації.
Функціональний	Креативний менеджмент – це конкретна функція менеджменту, яка націлена на забезпечення здатності суб'єктів управління пропонувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації, а також на безпосереднє акумулювання нових ідей
Ситуаційний	Креативний менеджмент – це сукупність сприятливих умов та обставин, які створюють керівники підприємства для творчого розвитку трудового колективу й окремих працівників з метою акумулювання креативних ідей щодо вирішення виробничо-господарських проблем, подолання їхніх наслідків тощо.
Поведінковий	Креативний менеджмент – це сукупність цілеспрямованих дій і вчинків керівників підприємства, націлених на акумулювання креативних ідей щодо вирішення виробничо-господарських проблем, подолання їхніх наслідків, також сприяння перманентному творчому розвитку трудового колективу й окремих працівників.
Адміністративний	Креативний менеджмент – це сукупність дозвольно розпорядницьких, спонукальних та інших управлінських відносин між керівниками і підлеглими на предмет встановлення цілей щодо пошуку креативних ідей, пов'язаних із вирішенням виробничо-господарських проблем, подоланням їхніх наслідків, а також їхнього виконання

Окремі автори вважають, що креативний менеджмент набуває найбільшого прикладного значення за умови його розкриття з позиції системного підходу [3]. Тобто, акцентують увагу на тому, що креативний менеджмент є одним із напрямів інноваційного менеджменту та пов'язаний він здебільшого з новими видами продукції.

В свою чергу, хочемо відзначити такі можливі сфери застосування креативного менеджменту, які можна охарактеризувати в наступних твердженнях:

1. Проблема креативного менеджменту, з організаційної точки зору, полягає у створенні тимчасових творчих колективів для формування банку нових ідей, а інноваційний менеджмент стосується реалізації найбільш слушних пропозицій та їх комерціалізації.

2. Креативний менеджмент спирається на креативістику – галузь знань про продуктивне колективне вирішення творчих завдань, а інноваційний – на інноватику – галузь, що вивчає формування нововведень та їх поширення, а також способи розробки інноваційних рішень.

3. Інноваційний менеджмент оперує з інтелектуальним продуктом як цілим і неподільним, а креативний – розглядає його, поелементно, як складне утворення.

4. Інноваційний менеджмент та креативний менеджмент розглядають один і той самий об'єкт, однак інноваційний – із зовнішнього боку, як статичний, завершальний, а креативний – з внутрішнього, як процес створення у динаміці [2].

Оскільки менеджер керуючою ланкою на підприємстві чи в організації, саме на менеджера покладено проблему впровадження креативності на підприємстві, через: набір персоналу, здатного креативно мислити та діяти; використання відповідної системи мотивації для стимулювання генерації нових ідей; виявлення вимог, що сприяють зростанню продуктивності праці персоналу; створення середовища, сприятливого для креативної діяльності персоналу; вчасну ідентифікацію ситуації зниження попиту на продукцію чи послуги підприємства; розпізнавання серед великої кількості ідей найбільш корисних; знаходження можливості ефективного впровадження найцікавіших ідей [1, с. 9].

Підсумовуючи усе вищесказане, можемо сформулювати наступне визначення креативного менеджменту як окремого виду управлінської діяльності, що націлена на активізацію творчої діяльності працівників щодо генерування, пошуку, розвитку, поєднання креативних ідей, їх оцінювання та вибору з метою реалізації інноваційного розвитку підприємства та одержання високих економічних, соціальних, екологічних результатів.

Щоб забезпечити умови та здатність персоналу висувати і розвивати нові ідеї, може бути недостатньо організаційних вмінь, тому щодо креативного менеджменту найефективнішим є компетентнісний підхід, адже для запровадження креативності в організації важливими є як професійні компетенції, так і індивідуальні властивості особистості менеджера, підлеглого. Оскільки креативний менеджмент вивчає закономірності креативної управлінської діяльності, саме креативний процес та управління ним є предметом вивчення даної дисципліни.

Креативний менеджмент за своєю суттю є організованою (індивідуальною чи спільною) творчою діяльністю людей, об'єднаних спільними цілями [1]. У зв'язку з цим виділяють основні завдання креативного менеджменту як окремого управлінського напрямку:

- Виокремлення та аналіз методологічних і теоретичних засад креативного менеджменту.
- Виявлення та дослідження його структурних елементів: особистості менеджера, управлінської діяльності, особистості підлеглого, особливостей креативного управління персоналом та організацією загалом.
- Розробка принципів, технологій креативного менеджменту, мотивації, координації, прийняття креативних рішень, особливості формування креативних робочих груп. Аналіз умов та чинників розвитку індивідуальної та колективної креативності, виявлення показників ефективності креативного управління.
- Розробка практичних рекомендацій щодо креативного управління організацією.

Визначивши поняття креативного менеджменту, варто відзначити дві сторони розуміння креативного менеджменту як явища:

- творча, яка полягає в оцінці творчого потенціалу підприємства або організації загалом;
- інноваційна, яка визначається у формуванні методів та прийомів, необхідних для більш якісного вирішення завдань; формуванні груп експертів для оцінки пропозицій щодо та попередження кризових ситуацій та реалізації інновацій.

Висновки. Отже, підсумовуючи усе вищезазначене, можемо охарактеризувати креативний менеджмент як креативний та творчий підхід до управління, який є запорукою успіху в сучасних умовах розвитку.

Розглядаючи креативний менеджмент в організації як новий перспективний напрям організації управлінської діяльності, визначає головними рушіями розвитку підприємств та організацій є менеджери, перед якими стоїть відповідальність за набір відповідного персоналу та створення умов для його діяльності.

Креативний менеджмент в сучасних умовах дає можливість підприємствам та організаціям за допомогою своїх підтримувати та реалізовувати нестандартні ідеї співробітників, що, в свою чергу, стає важливою конкурентною перевагою підприємства чи організації. Саме креативний менеджмент дає можливість менеджерам підтримувати творчі ініціативи персоналу. Адже саме постійність та регулярність втілення креативних ідей персоналу створює потужний ресурс збереження і розвитку креативного потенціалу і перетворення його у перевагу підприємства та організації в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Брич В. Я., Корман М. М. Креативний менеджмент : підручн. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 220 с
2. Окорський В. П., Валюх А. М. О-51 Креативний менеджмент: підручник. Рівне: НУВГП, 2017. 344 с.
3. Поленкова М.В. Креативний менеджмент як фактор інноваційного розвитку суспільства. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична.* Випуск 30/2021. С. 207 – 215.
4. Свидрук І. І. Креативний менеджмент як передумова ефективного розвитку економіки знань. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20(3). С. 29- 32.
5. Швець Г. О. Основні характеристики креативного менеджменту. *International Journal of Innovative Technologies in Economy.* 2020. № 2(29). С. 11–17.

МОТИВАЦІЯ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ ЧЕРЕЗ ЇХНІ ПОТРЕБИ

Топор К., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Менеджмент», освітня програма «Менеджмент організації торгівлі»

Наук. кер. – Чичун В. А.

У статті досліджено проблему підвищення трудової мотивації персоналу на підприємствах, вказано основні причини гальмування процесу мотивації працівників та запропоновані шляхи вирішення даної проблеми. Визначено роль та місце мотивації персоналу в концепції стратегічного управління підприємством. розглянуто теоретичні основи мотивації персоналу, узагальнено існуючі види та методи мотивації. Запропоновано впровадження системи преміювання на вітчизняних підприємствах, яка забезпечить покращення продуктивності праці та якості продукції. Удосконалено систему мотивації персоналу шляхом включення обов'язкового впровадження мотиваційного соціального пакета та сучасних інноваційних методів управління, що дозволить підвищити економічну ефективність діяльності підприємства.

The article examines the problem of increasing the labor motivation of personnel at enterprises, indicates the main reasons for slowing down the process of employee motivation, and suggests ways to solve this problem. The role and place of personnel motivation in the concept of strategic management of the enterprise is determined. theoretical foundations of personnel motivation are considered, existing types and methods of motivation are summarized. It is proposed to introduce a bonus system at domestic enterprises, which will ensure the improvement of labor productivity and product quality. The personnel motivation system has been improved by including the mandatory introduction of a motivational social package and modern innovative management methods, which will increase the economic efficiency of the enterprise.

Актуальність даної теми полягає в тому, що у сучасних умовах економіки та воєнного стану головним завданням керівників на підприємстві є процес управління в цілому: координація різних функцій, їхнє узгодження; підбір керівників відповідних служб і підрозділів; організація ієрархії управляючої системи в цілому. Вважається, що керівник на підприємстві повинен не наказувати своїм підлеглим, а навпаки направляти їхні зусилля, допомагати розкриттю їхніх здібностей. Мотивація персоналу стає одним із найважливіших чинників, що може впливати на розв'язок цілої низки проблем, що постають перед керівництвом. Адже, саме мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації кадрового потенціалу. Саме цей факт обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою даного дослідження є аналіз стану мотивації праці персоналу та розробка напрямів її удосконалення в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми мотивації персоналу цікавили вчених протягом усієї історії економічної науки. Широко вивчаються закономірності дії мотивацій і побудови методів та механізмів реалізації мотивації, щодо підвищення продуктивності трудової діяльності в працях: Д.П. Богині, О. І. Гончар, О.А. Грішнова, І. Н. Карпунь, А.М. Колот, А.Н. Сорокачайкін, Є.П. Петренко, В.І. Хміль та ін.

Виклад основного матеріалу. В умовах, що склалися в Україні на сучасному етапі її розвитку, актуальності набула проблема мотивації персоналу, оскільки вирішення завдань підприємства можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної стимулювати працівників підприємства, здійснювати ефективну діяльність. Один із найважливіших ресурсів будь-якого бізнесу незалежно від обсягу та сфери діяльності є працівники, оскільки саме їхні знання, досвід та вміння є основним фактором та джерелом ефективності та конкурентоспроможності сучасного підприємства.

Необхідною умовою існування і розвитку суспільства є праця, як цілеспрямована діяльність людей, спрямована на задоволення їхніх життєвих потреб. Однією зі складових праці є її мотивація на рівні учасників трудових відносин. Мотивація характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому до досягнення індивідуальних і загальних цілей компанії.

Поняття мотивації тісно пов'язане з проблемою управління персоналом. Нові економічні відносини, створені переходом України до ринку, висувають нові вимоги до персоналу. Йдеться не лише про підбір, навчання та розстановку кадрів, а й про формування нової свідомості, ментальності, а отже й методів мотивації.

Загальна система мотивації включає нематеріальні стимули, значення яких також досить велике. Мотивація означає заохочення співробітників до успішної та плідної роботи. Для успішної реалізації мотиваційного процесу важливо мати уявлення про потреби людей (матеріальні та нематеріальні) та очікувану винагороду за працю.

Існує велика кількість визначень мотивації, які розкривають її сутність з різних сторін. Мотивація в загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, що стимулюють людину до виконання певних дій [1, с. 25-28]; залежно від поведінки людини – це процес свідомого вибору нею того чи іншого типу дій, що визначаються комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх чинників; в управлінні – це функція керівництва, котра полягає у формуванні у працівників стимулів до праці, а також у довготерміновому впливі на працівника з метою зміни за заданих параметрів структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу.

Основною метою системи мотивації працівників є стимулювання діяльності персоналу з метою підвищення продуктивності праці. Якщо працівник зацікавлений, він набагато краще виконує свої обов'язки і виконує доручену роботу. Мотиваційна система являє собою ряд завдань, основними з яких це: забезпечити лояльність персоналу і стабільність колективу; оптимізувати витрати на персонал; стимулювати професійний розвиток і зростання кваліфікації персоналу; орієнтувати працівників на рішення стратегічних завдань організації; притягнути в організацію висококваліфікований персонал; стимулювати ефективну роботу кожного працівника [2].

У системі мотивації необхідно знайти вірне співвідношення між винагородою і покаранням. Негативна реакція керівництва скоує активність працівника, викликає негативні емоції, створює стресові ситуації, знижує в собі ступінь задоволеності. В той же час позитивна оцінка проведеної роботи підвищує самооцінку, мотивує трудову активність, посилює творчу ініціативу.

Ефективність економічних методів різко зростає при їх сполученні з іншими, насамперед з моральними методами мотивування. До моральних методів стимулювання відносимо визнання, яке може бути особистим або публічним. Суть особистого визнання складається в тому, що кращих працівників постійно згадують в спеціальних доповідях вищому керівництву організації, їх персонально поздоровляє адміністрація з приводу ювілеїв і сімейних свят, залучають до розробки стратегічних планів розвитку організації. Але в Україні така практика не здобула широкого розповсюдження. Публічне визнання складається у розповсюдженні інформації про досягнення працівників на спеціальних стендах (Дошка пошани), нагородження людей почесними знаками, грамотами, внесення їх досягнень до спеціальних книг.

Специфічними моральними методами мотивації є похвала і критика. Похвала повинна іти слідом за кожною гідною дією виконавця і навіть за самим незначним позитивним результатом, здобутим ним, але обов'язково конкретним, який сприяє досягненню цілей організації. До цього морального методу пред'являють такі вимоги, як дозованість, послідовність, регулярність. Відсутність похвали, особливо за добру роботу, несправедлива або нещира похвала де – мотивують працівника, тому для підвищення її дієвості бажано використовувати об'єктивні критерії.

Критика є негативною оцінкою результатів роботи окремих працівників або трудових колективів, результатів їх роботи. Критика повинна бути: конструктивною; стимулювати дії людини, які направлені на усунення недоліків, доброзичливою без обвинувачення; поважною по відношенню до підлеглого; зауваження необхідно висловлювати в непрямій формі, а доводи повинні бути аргументованими. Не можна категорично вимагати визнання помилок людини, яку критикують; бажано підкреслювати можливість усунення недоліків і продемонструвати готовність надати допомогу.

Для того, щоб зробити роботу співробітника підприємства більш ефективно, працівник повинен бути зацікавлений у реалізації роботи за допомогою матеріальної та нематеріальної мотивації.

Нематеріальна мотивація - це комплекс не тільки грошових стимулів. Ці стимули створюють сприятливі умови для задоволення найвищих потреб кожного працівника у сфері спілкування, визнання, саморозвитку та творчої реалізації [4].

Матеріальне стимулювання здійснюється в таких формах, як грошові виплати (прямі і непрямі), матеріальні блага і певні пільги.

Власники та керівники бізнесу завжди стикаються з багатьма проблемами. Один із них: як організувати робочі процеси, щоб їх ефективність була максимальною. Не останнє завдання в цьому – мотивація персоналу. Складається враження, що внутрішній настрій співробітників не є

пріоритетним, адже головне – оперативна діяльність. Але насправді результати роботи багато в чому залежать від того, наскільки задоволені співробітники і чи бачать вони сенс у тому, що роблять.

Наприклад, на основі аналізу ТОВ «АТБ-маркет» можна простежити, які методи та програми вдосконалення використовуються на даному підприємстві задля підвищення результатів праці співробітників компанії. ТОВ «АТБ-маркет» - підприємство корпорації «АТБ» - найбільша мережа України, що динамічно розвивається. ТОВ «АТБ-маркет» є найбільшим роботодавцем, у магазинах «АТБ» наразі працює понад 49 тисяч співробітників (частка жінок на керівних посадах займає 71,2%), багато з яких пройшли професійну підготовку в навчальних центрах компанії й таким чином отримали перспективи кар'єрного росту. До арсеналу мотиваційних засобів керівника підприємства належить індивідуальний підхід до мотивації кожного працівника з урахуванням його потреб.

Заробітна плата є основним фактором мотивації до продуктивної роботи в магазині. Так, грошова винагорода змушує співробітників магазину «АТБ-маркет» працювати ефективніше, тому що працівник надає їй великого значення, адже заробітна плата є основним джерелом його доходу. Заробітна плата безпосередньо залежить від результатів праці, і працівник впевнений, що між отриманою матеріальною винагородою і продуктивністю його праці існує стійкий зв'язок, він намагається працювати ефективніше, щоб збільшити свій прибуток [5; 6].

Якість трудового життя є найважливішим стимулом зростання продуктивності праці на підприємстві в умовах війни на сучасному етапі. На це впливає визначення стану трудового колективу, відповідна система оплати праці, ефективне робоче місце, підходи керівництва підприємства до працівників, можливість кар'єрного росту та об'єктивної атестації персоналу, наданням соціальних гарантій та додаткових пільг. працівників.

Вітчизняна теорія і практика мотивації праці зводиться до оплати праці на основі фіксованих тарифів і посадових окладів і є неефективною. Тому при формуванні систем мотивації праці на підприємствах слід використовувати вже накопичений світовою практикою досвід. З усього розмаїття моделей систем мотивації праці в ринковій економіці більшості промислово розвинених країн можна виділити такі 6 найбільш характерні моделі: японська модель, американська модель, французька модель, англійська модель, німецька модель, шведська модель.

Системи мотивації залежать від масштабу підприємства, чисельності працівників, форми власності, галузевих особливостей і цілей самого підприємства.

Тому для досягнення відчутного економічного ефекту підприємствам України необхідно впровадити такі складові системи мотивації праці:

- поєднання елементів погодинної та відрядної системи оплати праці; визначення розміру оплати праці залежно від рівня кваліфікації, якості роботи, вислуги років;
- встановлення винагород, премій за безаварійну роботу, тривалу роботу машин;
- індивідуалізація оплати праці з урахуванням ініціативи, старанності працівника, дотримання ним правил техніки безпеки, поведінки на роботі, а також з урахуванням складу сім'ї тощо.

Керування трудовою поведінкою працівника повинно виходити з врахування особливостей цих сфер мотивації. Зокрема, зовнішнє стимулювання на різних етапах трудової діяльності може змінювати організацію спонукань працівника, переводити потенційні мотиви в зону активної мотивації.

Висновки. Отже, можна зробити висновки, що мотивація – це спонукання до виконання певної діяльності, вона визначає спрямованість діяльності людини. Правильна мотивація персоналу є ключовим чинником розвитку компанії та основним завданням керівника. Крім класичних фінансових стимулів, існує також багато нематеріальних способів підвищення відданості співробітників. Успішне впровадження системи стимулювання залежить від балансу між цими двома підходами.

Список використаних джерел:

1. Мотиваційна система в організації: поняття, особливості, побудова. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/14508/>
2. Співак В.В. Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету : зб. наук. праць*. Серія: Економічні науки. 2010. Т. 2, № 6. С. 178–181.
3. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотивація персоналу: підручник. Київ : КНЕУ, 2012. 397 с
4. Усатенко О.В. О.Є. Рябцева Оцінка мотивації виробничого персоналу підприємства. *СХІД*. 2010. №1 (101). С. 24–27.
5. Лінійно-функціональна структура управління. URL: https://pidru4niki.com/15800119/ekonomika/liniyno-funktsionalna_struktura_upravlinnya
6. Біліченко О. С. Класичні і сучасні моделі мотивації трудової діяльності. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2012. № 4. С. 119-125.

СТАН РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ У ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Катеринчук С., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Готельно-ресторанна справа», освітня програма «Готельно-ресторанна справа»

Наук. кер. – Паламарек К. В.

У статті проведений моніторинг стану ринку готельного господарства Чернівецької області. Визначено чинники, які впливають на розвиток туристичного потенціалу регіону. Проаналізовано туристичні потоки Чернівецької області та досліджено підприємства готельного господарства по адміністративних районах. Наведено сегментацію ринку готельних послуг.

The article monitors the state of the hotel industry market in the Chernivtsi region. Factors affecting the development of the region's tourism potential have been determined. Tourist flows of the Chernivtsi region were analyzed and hotel enterprises in administrative districts were investigated. The segmentation of the market of hotel services is given.

Актуальність теми. Готельне господарства в Україні входить до сектору HoReCa, що є складовою ринку туристичних послуг. Погіршення економічної ситуації внаслідок пандемії COVID та військового стану з лютого 2022 року, негативно вплинуло на все бізнес середовище та населення країни. Зазнав впливу готельний бізнес України, який має важливе значення для держави, оскільки належний рівень розвитку готельного господарства сприяє поживленню усіх суспільно-економічних контактів та поповнення державного та місцевих бюджетів, є засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку і оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурним надбанням держави [1].

У зв'язку з повномасштабною російською збройною агресією в Україні погіршились позиції північно-східних та південних регіонів, де відбуваються бойові дії, водночас західні регіони мають протилежну тенденцію. В південно-західній частині України розташована Чернівецька область. Це найменша за площею область України, яку відвідує значна кількість туристів у зв'язку з сприятливими кліматичними умовами, значним рекреаційним потенціалом, великою культурною та історичною спадщиною. Чернівецька область є мультикультурним регіоном, що має значний туристичний та рекреаційний потенціал, адже саме її територія – це перехрестя трьох історико-етнографічних районів (Буковина, Бессарабія, Гуцульщина). Крім того, регіон вважається південно-західним форпостом Київської Русі.

Область характеризується співіснуванням великої кількості об'єктів релігійного туризму (православні в т.ч. старообрядницькі, греко-католицькі, римо-католицькі в т.ч. єзуїтські, вірменські, протестантські, іудейські храми та святині), що вказує і на мультирелігійність регіону.

За період воєнного стану область стала регіоном, куди релокували понад 100 підприємств з центральних та східних регіонів країни (машинобудівні, науково-виробничі тощо) [2]. Ця релокація сприятиме розширенню бізнес-середовища, а відповідно вплине на розвиток готельного господарства.

Вигідне транскордонне положення області забезпечують спільні кордони з Румунією (на півдні) та з Молдовою (на південному сході). Загальна протяжність державного кордону зони діяльності Чернівецької обласної митниці складає 373,2 км (170 км – з Молдовою, 203,2 км – з Румунією). Впродовж останніх років відслідковується стійка тенденція щодо розширення та поглиблення міжнародного співробітництва в Чернівецькій області. Чернівецька область підтримує міжнародні зв'язки з 8 регіонами 7 країн, зокрема, з провінцією Саскачеван (Канада), округом Швабія (Німеччина), Сучавським повітом (Румунія), департаментом Майєнн (Франція), Шльонським та Лодзьким воєводствами (Республіка Польща), Вараждинською жупанією (Республіка Хорватія) та Вітебським обласним виконавчим комітетом (Республіка Білорусь) [3].

Відповідно до Стратегії розвитку Чернівецької області одними із важливих пріоритетів визначено підвищення конкурентоспроможності регіону, розвиток туристичного потенціалу, створення комфортних та безпечних умов проживання туристів. У зв'язку з цим актуальним напрямом дослідження є вивчення стану ринку готельних послуг Чернівецької області.

Метою статті є дослідження ринкової пропозиції асортименту послуг ринку готельного господарства Чернівецької області та особливостей надання, а також виявлення напрямів їх удосконалення.

Об'єктом дослідження є процес функціонування готельних підприємств Чернівецької області.

Предметом є теоретичні та практичні засади функціонування готелів у Чернівецької області.

Виклад основного матеріалу. Чернівецька область має вигідне прикордонне розташування, сприятливі природно-кліматичні умови, рекреаційні ресурси, соціально-культурні та історичні традиції тощо. Досліджено чинники, які впливають на розвиток туризму державного та міжнародного значення (рис. 1).

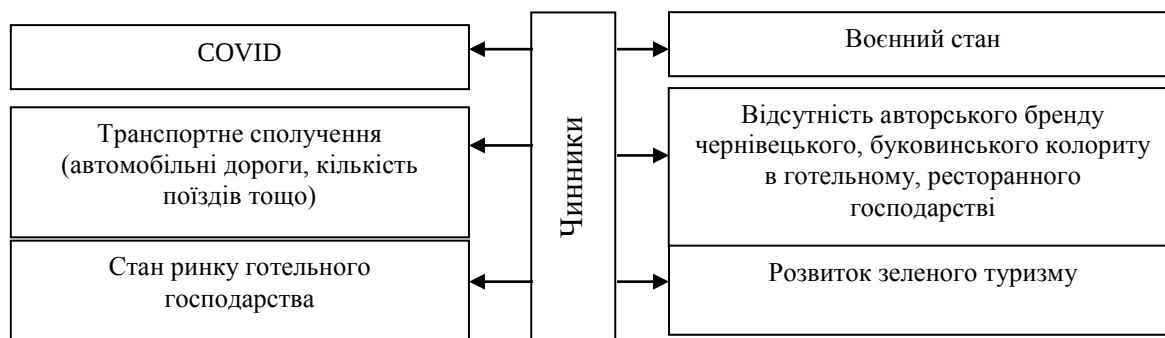


Рис. 1. Чинники, які впливають на розвиток туристичного потенціалу Чернівецької області [4]

Під впливом повномасштабного вторгнення російської федерації 80% регіонів України змінили свої позиції в бізнес-привабливості. Ділова активність Чернівецької області покращилась і регіон увійшов в п'ятірку лідерів підприємницької активності, наряду з Львівською, Хмельницькою, Київською областями та м. Київ [5].

Незважаючи на нестабільність ситуації в Україні, загальна кількість туристів до Чернівецької області збільшилася, що дає змогу стабільному функціонуванню готельних підприємств (див. рис 2).

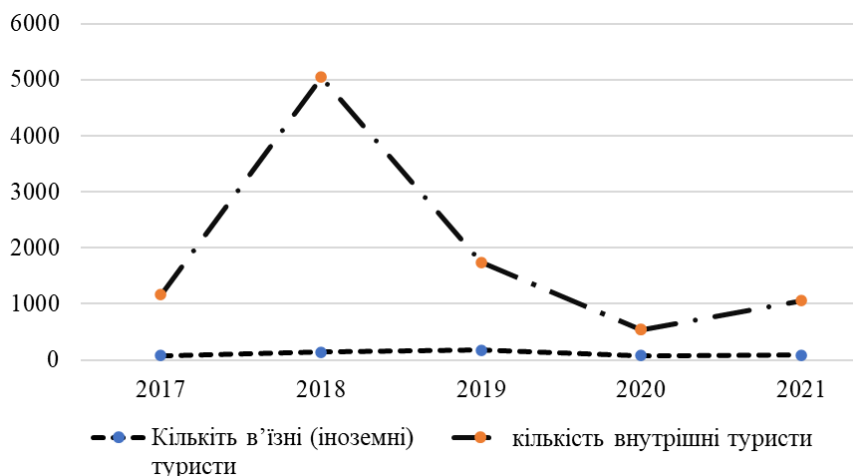


Рис. 2. Туристичні потоки Чернівецької області [6]

2021 рік характеризувався збільшенням туристичних потоків, в порівнянні з 2020 що мало позитивний вплив на ринок готельних послуг країни, проте станом на 2022 рік, кількість в'їзних туристів мінімальна в зв'язку із військовими діями в країні. З початку військового стану у Чернівці прибули понад 60 тисяч вимушених переселенців і до бюджету Чернівецької міської громади надійшло понад 130 тисяч гривень туристичного збору.

Наявність закладів готельного господарства в Чернівецькій області характеризується близькістю до обласного центру, прикордонним положенням районів і розташуванням населених пунктів уздовж міжнародної траси, що сполучає Україну з Румунією. На території області, крім

Готельно-ресторанне господарство

популярних маршрутів у гірській частині, є чимало цікавих уздовж річки Дністер, а також у передгірській частині, де розміщена велика кількість історичних та релігійних об'єктів. Але кількість підприємств готельного господарства є недостатньою і туристи не маючи змоги скористатись готельними послугами обирають Чернівецьку область лише для можливості подорожувати туром одного дня.

Загалом на готельному ринку Чернівецької області функціонує 54 колективних засобів розміщення, 32 з яких є готелями та аналогічними засобами розміщення, загальною місткістю 2038. Готелі, що підтвердили свою категорію становлять 40,7 % від загальної кількості готелів та аналогічних засобів розміщення (див. табл. 1).

Таблиця 1

Підприємства готельного господарства в Чернівецькій області

№	Тип закладу готельного господарства	Кількість закладів, од.	Кількість номерів, од.	№	Тип закладу готельного господарства	Кількість закладів, од.	Кількість номерів, од.
1	Готель	22	719	7	Котедж	5	-
2	Апартаменти	3	4	8	Парк готель	1	10
3	Вілла	2	22	9	Туристичний комплекс	3	75
4	Міні-готель	2	15	10	Готельно-ресторанний комплекс	2	22
5	Хостел	7	47	11	База відпочинку	3	43
6	Парк-готель	1	10	12	Апарт-готель	3	52

* Джерело: систематизовано автором за даними [7].

За адміністративним поділом Чернівецька область включає 3 райони: Вижицький (9 територіальних громад), Дністровський (10 територіальних громад) та Чернівецький (33 територіальні громади). Дослідження ринку готельних послуг по адміністративних районах свідчить, що найбільша кількість закладів розташування сконцентрована у Чернівецькому районі (рис. 3).

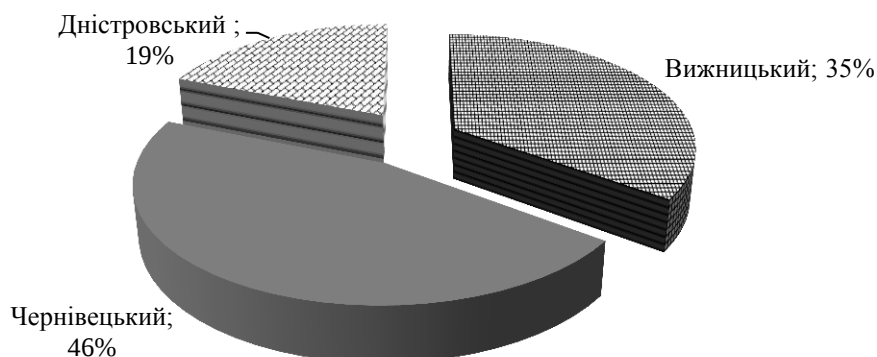


Рис. 3. Розподіл підприємств готельного господарства по адміністративних районах Чернівецької області*

*Джерело: систематизовано автором за даними [7].

Згідно із сегментом відбувається градація цінової політики у закладах готельного господарства Чернівецької області, при чому готелі категорії 4 зірок різняться цінами на послуги у порівнянні із тризірковими готелями вдвічі, ціна на проживання у готелі без категорії у номері категорії «Стандарт» у 2022 році у середньому становила 650 грн.

Сегментація номерного фонду готелів, що функціонують в Чернівецькій області, в залежності від категорії має наступний вигляд (див. рис. 4). Відповідно до рис 4, можна зробити висновок, що основу готельного ринку Чернівецької області складають заклади розміщення без зірок, при цьому сегмент 4-зіркових готелів також заповнений, що позитивно характеризує розвиток ринку.

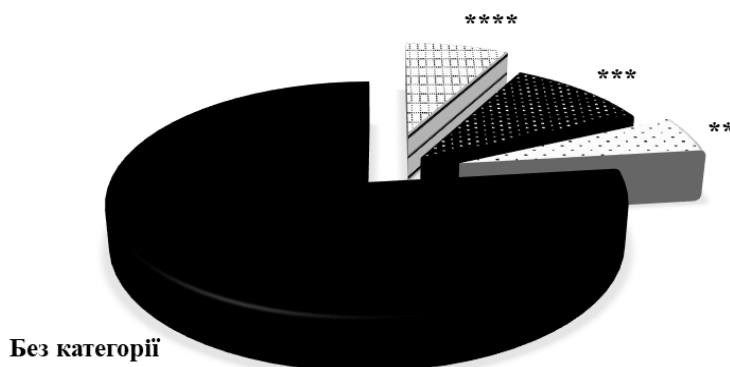


Рис. 4. Сегментація номерного фонду на ринку готельних послуг у Чернівецькій області*

*Джерело: систематизовано автором за даними [7].

Для оцінки конкурентного середовища ринку готельного господарства Чернівецької області, використано модель PEST-аналізу, згідно якої є ціль виокремити можливості і загрози впливу різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на ринок готельного бізнесу (див. табл. 2).

Таблиця 2

PEST-аналіз конкурентного середовища для готельного господарства Чернівецької області

Політичні фактори	Питома вага	Економічний вплив	Питома вага
Законодавство	0,5	Курс валюти	0,6
Бюрократія	0,3	Інфляція	0,3
Вибори	0,2	Орендні ставки	0,1
Разом	1	Разом	1
Соціальні зміни	Питома вага	Технологічні чинники	Питома вага
Війна	0,8	Інновації в галузі	0,5
Вподобання споживачів	0,1	Маркетинг	0,3
Тенденції	0,1	Автоматизація	0,2
Разом	1	Разом	1

*Джерело: розроблено автором.

На основі PEST-аналізу конкурентного середовища готельного ринку Чернівецької області показує, що найбільш значущим політичним фактором впливу на конкурентоспроможність закладів готельного господарства станом на 29 липня 2022 року є курс валют та інфляція які впливають на цінову політику закладу, війна яка змінює спрямування закладів, в зв'язку із територіальним розміщенням області збільшилась кількість внутрішніх туристів та законодавство в основному податкові ставки. Також на розвиток галузі мають інноваційні винаходи, які покращують сервіс та зменшують навантаження на працівників закладів.

Висновки. В роботі проаналізовано туристичні потоки Чернівецької області, які мають тенденцію до зростання. Кількість візних туристів зросла в 2021 році на 1,3 % в порівнянні з 2020 роком. У зв'язку із військовою ситуацією збільшилась і кількість внутрішніх туристів в першій половині 2022р. Проведені дослідження довели нерівномірність розвитку засобів розміщення в різних районах області. Ринок готельних послуг області складається із 54 закладів розміщення, більшість закладів без категорії.

Чернівецька область за останній період набула популярності серед підприємців, адже відбулась релокація багатьох підприємств, установ. У зв'язку з цим виникла потреба в наданні бізнес-послуг підприємствами готельного господарства, які впливають позитивно на час затрачений людьми в ділових та туристичних поїздках і є одним з ефективних засобів збільшення попиту на готельне господарство.

Отже, враховуючи сучасні потреби туристів та чинники, які впливають на розвиток туристичного потенціалу Чернівецької області, можна не тільки розвивати та розширювати готельний бізнес, але і наближати його до міжнародних стандартів. При цьому найголовнішою складовою ринку готельних послуг є безпека гостей та якість послуг.

Список використаних джерел:

1. Довбуш В. І. Сучасні тенденції розвитку готельного бізнесу. URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/3279/>
2. Суспільні новини – Чернівці. URL: <https://suspilne.media/>
3. Стратегія розвитку Чернівецької області на період до 2027 року. URL: <https://bukoda.gov.ua/storage/app/sites/23/uploaded-files/strategia-chernivetska-2027.pdf>
4. Проблеми Чернівецької області як туристичного регіону. URL: <https://shpalta.media/2020/08/04/5-prichin-chomu-u-cherniveckij-oblasti-ne-bilshaye-turistiv/>
5. Війна та регіони України: як змінюється привабливість для підприємців. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/14970>
6. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Бронювання готелів. URL: <https://hotels24.ua>
8. Матвійчук Л.Ю., Лепкий М.І., Молнар-Бабіля Д.І. Регіональний аналіз розвитку готельного господарства України. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск №31.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Кіреєв М., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Готельно-ресторанна справа», освітня програма «Готельно-ресторанна справа»

Наук. кер. – Незвещук-Когут Т. С.

Стаття присвячена розкриттю сутності та значення інноваційних технологій – це абсолютно нові або вдосконалені технології, при яких поліпшується процес виробництва, або які самі виступають в ролі товару. Переважно вони характеризуються меншими енергопотребами, більшою екологічністю, а також мають знижену капіталомісткість. Саме через ці причини впровадження інноваційних технологій дає перспективи для розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

The article is devoted to the disclosure of the essence and meaning of innovative technologies -these are completely new or improved technologies that improve the production process, or that themselves act as a product.They are mainly characterisedby lower energy consumption, greater environmental friendliness,and also have reduced capital intensity.Precisely because of these reasons,the introduction of innovative technologies provides prospects for the development of the hotel and restaurant business.

Актуальність даної теми полягає в тому, що до одного із сегментів ринку послуг, які швидко розвиваються, можна віднести готельно-ресторанний бізнес, котрий випереджає в динаміці свого зростання більшість галузей народного господарства. Також це один з найбільш ризикованих видів бізнесу. Аналіз виявив, що 50% нових ресторанів перестають бути конкурентоспроможними уже на першому році свого існування, 65% – за наступні два роки, і лише один ресторан з десяти доживає до 5 років.

В наш час дуже важко уявити собі ресторан або готель, в якому сотні задач здійснювалися без допомоги систем електронного управління. Але все одно є декілька перешкод, які не дають змогу запровадити інноваційні технології в більшості закладів ресторанного господарства.

Об'єкт дослідження – власники готелів і ресторанів, спрямовані отримувати прибуток з поточної діяльності закладу. А довести їм, що та чи інша інноваційна технологія дозволить примножити їхній дохід в майбутньому – завдання не із легких.

Предметом дослідження є запровадження інноваційних технологій у готельно-ресторанному бізнесі, які можна поділити на три етапи, а саме:

1. Повна автоматизація процесів у внутрішньому середовищі готелю, ресторану. Вся інформація щодо роботи готелю, ресторану зберігається і накопичується на сервері.

2. Утворення внутрішньої системи інформації. Це дозволяє пришвидшити та автоматизувати процеси, а також пов'язати внутрішню систему готелю, ресторану із зовнішніми партнерами.

3. Об'єднує практично всі внутрішні служби ресторану, готелю і відстежує всі запити ззовні за допомогою методів електронного обміну даними.

Мета статті – запровадження інноваційних технологій у готельно-ресторанний бізнес, що є діяльним способом забезпечити інноваційний розвиток у сфері гостинності.

Виклад основного матеріалу. Нижче приведено до уваги декілька найбільш відомих високотехнологічних технологій на сьогоднішній час в готельному та ресторанному бізнесі:

- а) QR-код + онлайн системи. Як для ресторану, так і для готелю дає безліч переваг:
 - електронне меню – дає можливість переглянути весь перелік меню, а в деяких ресторанах і замовити;
 - електронне бронювання столиків, номерів готелю;
 - дає можливість перейти на сайт компанії та оглянути основну інформацію щодо неї.
- б) дзеркало для гоління, яке не запотіває. Одне з простих, але дуже практичних технологій в готельному бізнесі;
- в) безшумні електронні дзвінки. В середині номеру готелю встановлені датчики руху, коли персонал готелю натискає кнопку і датчики зафіксують рух, персонал йде, щоб прийти пізніше;
- г) внутрішнє товариство. У деяких готелях-ресторанах, організовується внутрішнє товариство, що дозволяє споживачам які забронювали номер поставити запитання, про якість обслуговування, які додаткові послуги надають даному готелю-ресторану тощо.

Аналіз свідчить, що в теперішній час набирають популярності капсульні готелі, вони надають споживачам необхідний мінімум під час подорожування. Розмір даної капсули приблизно становить 2 x 1 x 1,25 м. Куріння і споживання їжі, в більшості випадків заборонено. Розташування зазвичай поруч один з одним у 2-3 яруси. Вбиральня розміщена окремо, та є загальною. Біля капсули переважно розташована шафа, в якій зберігаються речі відвідувача.

Перший готель даного типу в Україні було відкрито в липні 2019 р. «GettSleep Борисполь», розташований в аеропорті Борисполя м. Київ. Переваги даних готелів в тому, що вони є відносно дешевими якщо брати в порівняння повноцінні готелі. В готелі «GettSleep Борисполь», безкоштовне заселення дітей до 6-ти річного віку (без надання додаткового місця). Відсутність фіксованого часу заїзду дозволяють гостям готелю оплачувати тільки той час, протягом якого вони проживають в готелі. Швидка процедура Check-in і Check-out.

Критики даних готелів зазначають ряд недоліків, а саме:

1. Через структуру розташування капсул, урбаністи порівнюють ліжка в капсульних готелях з трупними ящиками в морзі.
 2. Крім того, через невеликий внутрішній простір капсул, видання Forbes радить клаустрофобам не користуватися цим форматом готелів.
 3. Деякі капсули можуть не мати кондиціонування всередині, що призводить до поганого потоку повітря. Крім того, у капсулах зазвичай тонкі стіни і дуже погана звукоізоляція та відсутня приватність.
- Що до інноваційних технологій в закладах ресторанного господарства, то вони дають можливість зменшити витрачання часу на однотонну роботу. До таких інновацій можна віднести: автоматична система управління фірмою, веб- сайти закладу, мобільні додатки, текстова аналітика спрямована на відгуки споживачів товару або послуги, різноманітні POS-програми, щоб зекономити час та гроші. А це надає можливість закладу ресторанного господарства отримати повне інформування про заклад дистанційно, проводити голосування та анкетування онлайн, а також збільшувати кількість замовлень та бронювання столиків для банкету. Тобто, дані технології дозволяють нам ефективно і на відстані управляти фірмою, допомагають вдосконалити процеси пов'язані із задоволенням потреб споживачів та виробництва, зменшити витрати тощо.

Висновки. Таким чином, велика конкуренція на ринку, змушує власників готельно-ресторанного бізнесу постійно вдосконалювати свої технології, щоб не відставати від конкурентів, саме тому ці інновації досить сильно впливають на розвиток даного сегменту ринку. На наш погляд, інноваційні технології дозволяють забезпечити високу конкурентоспроможність підприємства, завдяки зменшенню витрат на створення продукту або послуги, також допомагають заздалегідь проінформувати відвідувача про заклад і його особливості, привернути їхню увагу та зацікавити продуктом, послугою тощо.

Список використаних джерел:

1. Інноваційні технології в готельному бізнесі. URL: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2014/Informatica/3_160394.doc.htm.
2. Саненко Л.І. Принципи впровадження інноваційних технологій в готелях та їх переваги. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/sanenko.htm.

3. Unique Boutique: 13 of Japan's Most Strangely Stylish Hotels. *WebUrbanist* (en- US). 2011-01-31.
4. Morrison, Geoffrey. What It's Like To Stay At A Japanese Capsule Hotel. *Forbes*.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ГОТЕЛІВ У ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Рудніцький А., 2 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Романовська А., 1 курс (ОС «магістр»), ЧТЕІ ДТЕУ

Спеціальність «Готельно-ресторанна справа», освітня програма «Готельно-ресторанна справа»

Наук. кер. – Романовська О. Л.

У статті проаналізовано концептуальні готелі України та світу, розкрита сутність та значення сучасних концепцій готелів Івано-Франківської області, а також їх розвитку.

The article is conceptual hotels of Ukraine and the world are analyzed, the essence and meaning of modern concepts of hotels in the Ivano-Frankivsk region, as well as their development, are revealed.

Актуальність теми. Сучасні заклади готельного господарства характеризуються різноманітними типами, які орієнтовані на різні сегменти споживачів. Саме вони формують попит на готелі конкретного типу, а саме концептуальні готелі. З метою задоволення потреб споживачів та туристів створюються концептуальні готелі, які мають підвищений рівень комфорту та мають на меті створення нових вражень у споживачів. Тому актуальним є дослідження особливостей розвитку засобів розміщення в Україні та пошук нових ідей у створенні нових готелів, особливо у західних регіонах.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування ринку готельного бізнесу України, визначення чинників, що впливають на розвиток різних форматів закладів готельного господарства.

Об'єктом дослідження є розвиток концептуальних готелів у Івано-Франківській області.

Предметом дослідження є сучасні методи популяризації концептуальних готелів.

Виклад основного матеріалу. Концептуальний готель є типом готелю, де пропонуються всі традиційні системи обслуговування та послуги готелю, а також декілька додаткових або відмінних функцій. До прикладу можна привести, люкси та тематичні номери, наприклад «Jumbo Stay» у Швеції, Стокгольм (рис. 1).



Рис. 1. Готель «Jumbo Stay»

Боїнг, який належить збанкрутілій компанії, у 2008-му році перетворили в готель і поставили біля стокгольмського аеропорту в Арланді. Внутрішня частина літака була демонтована, а салон продезінфікували. Для заселення надано 29 номерів. Площа стандартного номера становить – 6 м². Найдорожчий і найбільший номер розташований в кабіні пілота. З кабіни пілота можна спостерігати панорамний вид на аеропорт, а зі звичайних номерів - вид на злітну смугу. У кожній кімнаті розміщений телевізор, з якого можна відстежувати рух рейсів.

У концептуальних готелях гість може користуватися такими зручностями, як обслуговування номерів і послуги консьєржа, фітнес-центр з басейн, бізнес-центр і кімнати для переговорів, ресторан і бар, а іноді і весільна каплиця або банкетний зал. Дані готелі зазвичай мають зручне розташування (пам'ятки культури, торгові місця, транспортні вузли тощо). Тематичні готелі також мають зручне розташування, крім цього, в більшості випадків поблизу розташовані спеціальні заклади, по типу «тематичних парків» [1].

Концепт-готелі надають і інші типи розваг, до них можна віднести: тематичні вечірки, театри, нічні вечірки, можуть також надавати послуги які не розміщені на сайті закладу (розважальні заклади 18+) [2].

Сьогодні багато курортів позиціонують себе як «все включено», тобто — це стильні готелі з креативними заходами, унікальним та оригінальним тематичним дизайном, наприклад: номери у вигляді тюремної камери, кабіни літака тощо.

Концепт-готель має багато переваг, але і недоліки також присутні. До переваг можна віднести: беручи до уваги тематичні готелі, є колектив людей, які мають спільне бачення, як має виглядати готель, і заради цього вони можуть докладати більше зусиль, використовувати нестандартні методи PR, тобто працювати заради ідеї, персонал такого типу буде викладатися на всі 120% від своїх можливостей [2]. Недоліками є те, що в деяких випадках концепт-готелі, спрямовані на певну категорію споживачів, що буде виключати використання його послуг другою категорією споживачів. Наприклад, номери готелю «Tubo Hotel» в Мексиці влаштовані всередині стічних труб. У кожній кімнаті є електрика, вікно з фіранками та багажне відділення під ліжком. Не кожний відвідувач віддаватиме перевагу хоча і дешевому концепт-готелю, але побудованому в стічних трубах (рис. 2).



Рис. 2. Готель «Tubo Hotel»

Концептуальний готель складається з 7 основних елементів «успішності концепту», які надають йому різні особливості, щоб відрізнити його від іншого готелю такого ж типу: розташування, ідентичність, зручність, цінність, управління, імідж та обслуговування.

1. Розташування дозволяє збільшити трафік закладу, що в кінцевому результаті збільшить рентабельність готелю.

2. Ідентичність робить готель особливим серед інших готелів. Це може показуватися в загальній темі та декорі готелю, плануванні номерів, уніформа співробітників тощо.

3. Цінності. Так завелось, що якщо на сайті готелю вказано що вони надають безкоштовні послуги (стоянка, сніданок, екскурсії тощо), то споживач в більшості випадків буде більш зацікавлений в готелі, де надаються ці послуги, аніж там, де їх не надають.

4. Зручності – це такі послуги, які може надати готель згідно концепції, щоб дати гостям причину залишитися, а не у конкурента. Наприклад, пам'ятки культури, нічні клуби, ресторани та найголовніше, без чого не може обійтися сучасний клієнт в наш час, це бездротовий інтернет.

5. Імідж – це те, що готель здобуває протягом часу та допомагає йому розширити клієнтську базу споживачів. Завдяки вигляду, декору інтер'єру, дизайну номерів, естетики рецепшену, можна поліпшити свій імідж набагато швидше ніж це б зробив готель у якого відсутні дані переваги.

6. Управління. Сюди входить рекрутинг персоналу, спостереження за витратами, скорочення тощо. Від управління залежить, наскільки буде прибутковий готель.

7. Обслуговування повинне бути висококласним і відповідати концепції, яку створив готель - це забезпечить постійний наплив клієнтів, які захочуть вивести відносини на новий рівень [3].

Концепт-готелі можна розділити на 3 основні групи:

1. Готелі зосереджені на певну категорію клієнтів. Наприклад, хостел – система розміщення, вона надає своїм клієнтам на короткий або тривалий проміжок часу номер, як правило, спальне місце без додаткових зручностей у кімнаті. Якщо описувати хостел одним реченням, то це:

«Недорога альтернатива звичайним готелям». Хостели вибирають своїми клієнтами молодих туристів, які хочуть відпочити, не витративши більше свого бюджету, ніж того потребує готель.

2. Бізнес-готелі. Бізнес-готелі – готелі особливого типу. Розраховані на конкретну цільову групу клієнтів, вони формують весь спектр своїх послуг відповідним чином. Налагодження зв'язків із корпораціями та стабільна клієнтська база – ось два основні пріоритети у роботі бізнес-готелю. Постійні клієнти є основою процвітання бізнес-готелю. Тому випадкових гостей у таких готелях практично не буває.

3. Готель для відпочинку. Цей тип житла призначений для відпочиваючих, які бажають провести свій час у незабутніх подорожах та відчувати й відвідати все, що може запропонувати тур-оператори.

Більш детально необхідно розглянути концепцію «еко готелів», так як в наш час вона дуже актуальна, в зв'язку з воєнним станом і пандемією COVID-19. Зазначена тема набуває великої актуальності, адже зараз як ніколи зростає загроза екологічної кризи. Досить важливе значення для готельного бізнесу має довкілля. Діяльність готелів, завдяки наданням послуг може як позитивно впливати на довкілля, так і негативно. До позитивних наслідків можна віднести озеленення місця, де розташований готель, інвестування своїх активів певні громадські проекти для збереження навколишнього середовища. А негативні навпаки, можуть знищити все, що належить до позитивних наслідків [3].

Однак за умови належного управління, готелі мають потенціал стати «зеленими» та приносити пряму користь місцевій екосистемі та людям. Але, більшість готельних закладів не є екологічно відповідальними та не розглядають навколишнє середовище як сферу своїх інтересів. Якщо поєднати це із забрудненням води, викидами в атмосферу, недостатньою увагою до утилізації відходів і нерозумним використанням енергії, то готельна індустрія і туризм в цілому справляють значний негативний вплив на природу.

Як зазначалося раніше, діяльність готельного бізнесу має як позитивний, так і негативний вплив на навколишнє середовище. Тут дуже важливим є ефективне управління готелями в усіх аспектах їх діяльності. У своїй діяльності готелі, як і інші суб'єкти господарювання, є споживачами природних ресурсів, тому актуальним є вирішення проблем, мінімізації шкоди навколишньому середовищу та дотримання концепції «еко». Багато екопрограм є недорогими у впровадженні та використанні, але вони пропонують надзвичайні переваги для гостинного бізнесу.

Аналіз результатів досліджень виявив, що найбільше негативного впливу завдає надмірне та нераціональне використання природних ресурсів (понад 75%). Це створює додаткові витрати для фірми.

Наступним етапом дослідження є аналіз міжнародного досвіду становлення, розвитку та подальшої проблематики «екоконцепції», доводячи, що ця концепція є надзвичайно важливою і в сучасних реаліях України. Українська готельна індустрія перебуває на етапі, коли надання послуг і рівень обслуговування готелів наближаються до європейських (не беручи до уваги події, які зараз відбуваються на нашій території), але екологічна складова соціальної відповідальності все ще на низькому рівні.

Зібравши всю інформацію, що була зазначена вище, можемо порівняти, чим відрізняють готелі в Івано-Франківській області від інших готелів західного регіону. Для порівняння проаналізуємо три готелі з відомого всім курортного комплексу «Буковель», що в Івано-Франківській області.

1. MARION SPA. Готель «MARION» розташований на курорті Буковель, за 42 км від гори Говерла. Гості даного готелю можуть скористатися такими видами послуг: безкоштовна приватна стоянка, басейн, бар, надається безкоштовний Wi-Fi та надається приміщення для зберігання лиж, цілодобова стійка реєстрації та турецька лазня [4].

2. Mountain Crystal. Готель «Гірський Кристал» розташований на курорті Буковель, за 650 метрів від гірськолижного підйомника 1R. Гостям пропонують номери й апартаменти з власною кухнею, безкоштовний Wi-Fi.

У кожному номері готелю є телевізор, холодильник і окрема ванна кімната з душем, феном і безкоштовними туалетно-косметичними засобами. В апартаментах є міні-кухня з мікрохвильовою піччю та електричним чайником, а в ресторані подають страви європейської та української кухні [5].

3. Bukville Hotel & SPA. «Bukville & SPA» розташований поруч із лижними трасами на курорті Буковель. До послуг гостей ресторан, бар і спільний лаунж. На території цього 3-зіркового помешкання облаштовано приміщення для зберігання лиж. Здійснюється обслуговування номерів. У

Готельно-ресторанне господарство

готелі є сімейні номери. У всіх номерах готелю є письмовий стіл, телевізор із плоским екраном і окрема ванна кімната. Гостям надають рушники та постільну білизну. Щоранку в спа-готелі «Bukville» подають повний англійський/ірландський сніданок і сніданок по меню. На території помешкання облаштовано терасу. На курорті Буковель і в його довкіллі гості спа-готелю «Bukville» можуть зайнятися різними видами активного відпочинку, зокрема покататися на лижах і велосипедах [6].

Таким чином, можна запримітити, що хоч всі готелі знаходяться на одній території, вони надають різні послуги для задоволення своїх клієнтів. У них є як свої плюси, так і мінуси, але необхідно відмітити, що у кожному готелі надають послуги безкоштовного Wi-Fi», адже в теперішній час важко уявити свій буденний день без хоча б одного виходу в соціальну мережу, перевірки новин тощо. Результати дослідження концептуальних готелів у Івано-Франківській області наведено в табл. 1.

Таблиця 1

SWOT-аналіз готелів

Переваги	Недоліки
MARION SPA	
• 2 басейни • Бар • Оздоровчий спа-центр • Безкоштовна стоянка • Безкоштовний Wi-Fi • Ліфт • Спеціальні номери для алергіків • Місця для куріння • Номери для некурців • Цілодобова охорона • Ігровий майданчик в приміщенні • Гідромасажна ванна/джакузі • Сауна	• Подача і якість страв • Ресторан працює не цілодобово • Недостатня кількість лежаків • Неприємний запах на вулиці • Відстань до підйомника • Дорога до готелю • В номері відсутня природня вентиляція • Відсутність стаканчиків біля кулера • Незручне використання холодильника в номері (заважають меблі)
Mountain Crystal	
• Допускається розміщення з домашніми тваринами • Місце для пікніка • Тераса для засмаги • Прямий доступ до лижних схилів • Прокат лижного спорядження (на території) • Більярд • Дитячий майданчик • Місце для рибної ловлі • Безкоштовна стоянка • Безкоштовний Wi-Fi • Бар/ресторан • Басейн • Трансфер до/з аеропорту	• Неможлива оплата карткою • Звукоізоляція • Скрипуча мебель • Відсутність електрочайника • Відсутність міні-бара • В деяких номерах відсутній Wi-Fi • Розташування готелю
Bukville Hotel & SPA	
• Ігровий майданчик в приміщенні • Настільні ігри / пазли • Велосипедні екскурсії • Піші екскурсії • Велоспорт • Кав'ярня (на території) • Сніданок у номері • Бар/Ресторан • Сніданок у номері • Парова лазня	• Готель не адаптований до літнього проживання • Відсутність кондиціонерів • Кількість паркомісць в рази менша за кількість номерів • Нерівномірний тиск води в кранах номерів • Відсутність ліфта

Також, на веб-сайті даних готелів зазначено, що вони беруть участь у програмі «Ековідповідальні подорожі». Це означає, що в цих готелях докладають значних зусиль, щоб зробити перебування туристів та споживачів більш екологічним. Заходи, які проводяться у готелях відповідно до програми, наведено в таблиці 2.

Еко відповідальні заходи, запроваджені власниками готелів

Відходи	Вода	Енергія та парникові гази	Напрямок і спільнота	Природа
Для гостей встановлено контейнери для роздільного збору сміття, яке потім переробляється	Водозберігальні туалети	Більшість харчових продуктів у помешканні – місцевого походження	Помешкання інвестує частину доходу в громадські проекти зі сталого розвитку	На території помешкання не тримають на показ диких (неодомашнених) тварин, з якими можна контактувати; їх тут не утримують / не вбивають з метою отримання продуктів їхньої життєдіяльності, не споживають і не продають
У помешканні докладають зусиль, щоб зменшити кількість харчових відходів	Водозберігальні душові	У більшості освітлювальних приладів помешкання використовуються енергозберігальні світлодіодні лампи	Помешкання пропонує екскурсії та заходи, організовані місцевими гідами або компаніями	У помешканні є зелені насадження, як-от сади на території або на даху
Кулер/диспенсер для води	Можливість відмовитися від щоденного прибирання номера	Більшість вікон із подвійними рамами	У помешканні виступають місцеві митці	Більшість харчових продуктів – органічні
Відмова від одноразових пластикових розмішувачів	Можливість використовувати рушники повторно	У помешканні використовують тільки відновлювану електроенергію	Гості помешкання отримують інформацію щодо місцевих екосистем, історико-культурної спадщини, а також правил поведінки	Велопарковка
Відмова від одноразових пластикових соломінок	–	Електрика вмикається за допомогою ключа-картки або сенсора руху	–	–
Відмова від одноразових пластикових склянок	–	–	–	–

Аналізуючи вищезазначене, можна зробити висновок, який свідчить про широкі можливості готельєрів західних регіонів, а саме Івано-Франківської області розробити та запровадити сучасні концепції еко-готелів.

Список використаних джерел:

1. Степанов І. Концептуальні готелі : науково-практичні основи функціонування. *Сучасні проблеми сервісу та туризму*. 2010. № 5. С. 38-39.
2. Гусєва О. Проблеми функціонування малих готелів в Україні. *Науковий вісник Одеського державного економічного університету*. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. науки: економіка, політологія, історія. 2009. № 5(83). С. 216-226.
3. Концептуальні готелі України. URL : <http://fgritb.knukim.edu.ua/>.
4. Офіційний сайт «Booking.com». URL: <https://www.booking.com/hotel/ua/marion.uk.html>
5. Офіційний сайт «Booking.com». URL: <https://www.booking.com/hotel/ua/gorniy-kristal.uk.html>
6. Офіційний сайт «Booking.com». URL: <https://www.booking.com/hotel/ua/bukville.uk.html>

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Державного торговельно-економічного університету

ВИПУСК XXXI

Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ
58002, м. Чернівці, Центральна площа, 7

Відповідальна за випуск: *Роксоляна Кравчук*

Комп'ютерна верстка та макетування: *Неля Савельєва*

Підписано до друку 23.12.2022 р.
Тираж 50 примірників.

Віддруковано ПВКФ «Технодрук»
(0372) 55-05-85