

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. ДАЛЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
КАФЕДРА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

**ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ**

**ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ ДЕРЖАВНОЇ УСТАНОВИ “ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКО-
ПРАВОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІМЕНІ В.К. МАМУТОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ
АКАДЕМІЇ НАУК УКРАЇНИ”**

**СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
Д. СЕРИКБАЕВА (КАЗАХСТАН)**

**ДЕРЖАВНА ВИЩА ШКОЛА ІМЕНІ ПАПИ РИМСЬКОГО
ІОАННА ПАВЛА ІІ (ПОЛЬША)**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ (МОЛДОВА)
УНІВЕРСИТЕТ БІБЛІОТЕКОВЕДЕННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
(БОЛГАРІЯ)**

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

ІХ Міжнародної науково-практичної конференції

**"ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА
МАРКЕТИНГУ: ТРАДИЦІЇ, МОДЕЛІ, ПЕРСПЕКТИВИ"**

11-12 жовтня 2022 р.



**Київ - Дніпро - Кам'янець-Подільський
2022**

УДК 005 : 336 : 339

Рекомендовано до друку Вченою радою
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(Протокол № 2 від 28 жовтня 2022 р.)

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

Костирко Л.А., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Співголови організаційного комітету:

Заблодська І.В., д.е.н., професор, директор Луганської філії Державної установи "Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова Національної академії наук України";

Івченко Є.А., д.е.н., професор, декан факультету економіки та управління СНУ ім. В. Даля;

Хандій О.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу.

Відповідальний секретар – Мартинов А.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля.

Члени організаційного комітету:

Чернодубова Е.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Тищенко В.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Тищенко О.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Бучнів М.М., к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім. В. Даля;

Христенко Л.М., к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім. В. Даля;

Ткаченко Н.Е., к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім. В. Даля.

Електронна адреса оргкомітету: [confsnui@i.ua](mailto:confsnui.ua).

Відповідальна за випуск: **Костирко Л.А.**, докт. екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля.

Тези доповідей IX Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи» 11-12 жовтня 2022 р. – Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2022. – 329 с.

У збірнику подано тези доповідей учасників IX Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи» 11-12 жовтня 2022 року. На конференції було розглянуто широке коло питань, пов'язаних із дослідженням проблем, потенціалу та напрямків розвитку фінансової системи України, менеджменту та маркетингу.

Матеріали номеру друкуються мовою оригіналу.

СЕКЦІЯ 1: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Л.А. Костирко,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

На сьогодні, в умовах невизначеності ринкової економіки та російської військової агресії, змінюються пріоритети фінансової політики забезпечення сталого розвитку підприємств енергетичного сектору економіки. Йде мова про необхідність адаптації енергетичних підприємств до зовнішніх і внутрішніх тенденцій трансформаційного економічного середовища на основі впровадження ефективних механізмів, формування стратегічного характеру цілеспрямованих рішень для забезпечення єдності фінансової політики зі стратегією сталого розвитку.

Проведений аналіз свідчить про критичний стан енергетичної галузі, оскільки зруйновано або знаходяться на тимчасово окупованих територіях близько 50 % теплової генерації, 30 % сонячної генерації та понад 90 % вітрогенерації. В зв'язку з цим на середину червня 2022 р. прямі збитки, завдані інфраструктурі української енергетики та нафтогазового сектору, складають 47 млрд грн або 1,7 млрд доларів, непрямі втрати сектору електроенергетики від початку війни - 341,8 млрд грн [1, с. 10]. Проаналізувавши зазначені та інші індикатори ефективності діяльності енергетичних підприємств, зроблено висновки, що нині процеси формування й відтворення капіталу, джерела фінансування не мають достатньої стабільності. Таке становище є наслідком типових фінансових проблем, що потребують негайного усунення: негативні тенденції платоспроможності та збиткової діяльності значної частини енергетичних підприємств, що призвели до порушення фінансової рівноваги та втрати чистого оборотного капіталу; деформація структури капіталу, що пов'язана з високою часткою залученого капіталу та заборгованості на оптовому ринку електричної енергії України; обмеженість власних фінансових ресурсів та державної підтримки; високий фінансовий ризик.

Тому регулювання відтворювальних процесів забезпечення сталого розвитку енергетичних підприємств потребує періодичного корегування методів фінансового управління на основі розробки та реалізації інструментарію фінансової політики. За його допомогою можна регулювати розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів на різних рівнях фінансового управління, узгоджувати інтереси зацікавлених сторін – учасників ринкових фінансових відносин та сприяти зниженню рівня ризиків бізнесу.

Формування фінансової політики сталого розвитку підприємств потрібно розглядати значно ширше, ніж вона сьогодні досліджується, а саме через комплексне використання інструментів її систем підтримки: фінансової стратегії, стратегічного фінансового планування, діагностики, фінансового контролінгу. Увага до зазначеної проблеми обумовлена необхідністю дослідження впливу фінансових важелів на вибір векторів фінансової політики сталого розвитку енергетичних підприємств та розвитку методологічних засад формування її інструментарію.

Фінансова політика підприємства залежить як від зовнішніх, так і внутрішніх факторів. При цьому варто враховувати, що внутрішні і зовнішні фактори суперечать один одному, тому що, чим більше господарюючий суб'єкт прагне розширити свою зовнішню базу, тим менша можливість використання її внутрішніх факторів. Чинники узгодженості фінансової політики підприємства з передбачуваними змінами зовнішнього середовища визначають: відповідність фінансової політики прогнозованому розвитку економіки країни і змінам фінансового ринку та ймовірність загроз, що генеруються зовнішнім середовищем, які мають бути відображені моделлю стратегічної позиції підприємства.

Чинники узгодженості фінансової політики підприємства з її внутрішнім фінансовим потенціалом визначають, в якій мірі напрями і форми стратегії мають бути взаємопов'язані з можливостями формування фінансового потенціалу. Фінансовий потенціал включає активи, створені в процесі попередньої діяльності, і фінансові ресурси, які можна направити на збільшення потенціалу в майбутньому.

Така постановка проблеми визначає необхідність обґрунтування найбільш оптимальних варіантів самофінансування господарюючого суб'єкта з позиції розробки сценаріїв фінансової стратегії розвитку підприємства з урахуванням їх відповідності параметрам зовнішнього і внутрішнього середовища. Дослідження процесів сталого розвитку господарюючого суб'єкта на основі самофінансування необхідно проводити на основі аналізу ключових індикаторів: фінансовий результат (результат відновлення); запас фінансової міцності діяльності (в економічному, соціальному, екологічному вимірах).

Системне вирішення проблем формування фінансової політики сталого розвитку підприємств необхідно розглядати з позицій закономірностей відтворення капіталу в енергетичному секторі економіки, а саме:

по-перше, фінансова політика повинна бути орієнтована на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства щодо забезпечення сталого зростання його вартості і мати тісний взаємозв'язок з фінансовою стратегією. Виходячи з цього, фінансову стратегію слід розглядати в якості інструменту реалізації фінансової політики сталого розвитку підприємств;

по-друге, вона базується на системному підході, використання якого дозволяє забезпечити збалансовану взаємодію механізму забезпечення фінансової політики (фінансова діагностика розвитку підприємств,

стратегічне фінансове планування, фінансовий контролінг) та механізмі її реалізації;

по-третє, вона має бути адаптивною до динамічних змін оточуючого середовища. У зв'язку з цим запропоновано сценарний підхід, що передбачає розробку варіантів фінансової стратегії економічного розвитку підприємства, кожний з яких є оптимальним за визначеною траєкторією, що лежить у межах стійкого простору з урахуванням реальних співвідношень зовнішніх умов та його потенціалу фінансової спроможності відтворення вартості.

Процес формування і реалізації фінансової політики сталого розвитку підприємств відрізняється від традиційної моделі: 1) основою вибору векторів фінансової політики є ключові показники самофінансування; 2) інформаційним базисом формування фінансової політики підприємства є комплексна оцінка його фінансового потенціалу спроможності забезпечення сталого розвитку; 3) оцінка ефективності реалізації фінансової політики здійснюється на основі результатів аналізу відповідності цільовим індикаторам, що характеризують стабільне відтворення вартості підприємства у триєдиному вимірі результатів діяльності (економічному, соціальному, екологічному).

В основу розробки фінансової політики сталого розвитку підприємств в умовах динамічності змін економічного середовища покладено принципи: керованості, адаптивності, ієрархічності, безперервності розвитку. Синергетичну взаємодію елементів фінансової політики забезпечують механізми фінансової стратегії, діагностики, фінансового контролінгу.

Механізм реалізації фінансової політики сталого розвитку підприємств інтегрує такі блоки: прогнозування розвитку підприємства на основі індикаторів потенціалу відтворення вартості, розробка фінансової стратегії, оцінка ефективності фінансової політики та фінансовий контролінг. Розробка і впровадження заходів фінансової політики в рамках фінансової стратегії дозволяє чітко сформулювати єдину концепцію розвитку підприємства в довгостроковій і короткостроковій перспективі та здійснити доцільний вибір інструментів і методів досягнення поставлених цілей.

Оцінка чинників економічної ефективності реалізації фінансової політики надає збалансоване уявлення про економічні, екологічні та соціальні показники і на їх основі – про вплив фінансової політики на сталий розвиток підприємств.

Вирішенню зазначених та інших проблем формування ефективної фінансової політики сталого розвитку енергетичних підприємств в умовах посилення змін економічного середовища сприятимуть наступні заходи:

фінансування заходів щодо впровадження інноваційних проектів державними та приватними структурами на паритетних засадах;

впровадження програм державної підтримки компаніям енергетичного сектору через інструменти, орієнтовані на сталий їх розвиток;

стимулювання надходження інвестиційних ресурсів шляхом лібералізації податкового законодавства;

6 IX Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи", 11-12.10.22, Київ - Дніпро - Кам'янець-Подільський

виділення довгострокових державних кредитів енергетичним підприємствам ;

формування тарифної політики з урахуванням покриття передбачених законодавством витрат на виробництво електроенергії, забезпечення безпеки та надійності, оновлення та розвиток електроенергетики;

оздоровлення фінансового стану державних компаній енергетичного сектору.

Література:

1. Національна рада з відновлення України від наслідків війни (2022). *Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Енергетична безпека».* URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/energy-security.pdf> (дата звернення: 2022)

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АРГУМЕНТИ НА КОРИСТЬ ДЕРЖАВНИХ ІНТЕРВЕНЦІЙ У СФЕРУ ІННОВАЦІЙ

Підоричева І.Ю.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Необхідність державної підтримки сфери інновацій з позицій різних економічних шкіл обґрунтовується по-різному. Неокласики, наприклад, пояснюють державне втручання у сферу інноваційної діяльності збоями в роботі ринку. Представники девелопменталістської традиції виступають за тимчасовий державний протекціонізм і державне втручання в бідних країнах через неспроможність ринку забезпечити розвиток в них високотехнологічних виробництв [1]. Інституціоналісти наводять аргументи на користь формування сприятливих інституційних умов для забезпечення успішного протікання інноваційних процесів. Представники еволюційної економічної теорії осмислюють державне втручання через призму важливості організації систематичної, інтерактивної взаємодії організацій та інститутів з урахуванням особливостей культурної спадщини і траєкторії минулого розвитку країни (path dependence). Цей перелік можна було б продовжувати і надалі, проте важливим є те, що жодна економічна думка не здатна повністю пояснити та надати вичерпний перелік підстав для втручання держави в інноваційні процеси. Тому при виборі інструментів державної політики потрібно враховувати доводи різних економічних шкіл і виходити з того, яка країна розглядається – розвинена чи відстала, промислово потужна чи незміцніла з усім спектром культурних, економічних і політичних факторів, які їй притаманні.

У цьому дослідженні ми ставимо за мету розкрити підстави для втручання держави у сферу інновацій з позицій інституціональної економічної школи.

Для пояснення необхідності державного втручання у сферу інновацій з точки зору інституціоналістів потрібно виходити з еволюції та ускладнення інноваційних процесів, яке відбувається протягом останніх десятиліть.

Так, якщо раніше інноваційний процес зображували як лінійну, статичну, замкнуту модель, що об'єднує невелику кількість учасників, то наразі акценти змістилися у бік нелінійних, динамічних, відкритих середовищ, які складаються з великої кількості організацій та індивідів, взаємодіючих між собою. Сучасні інновації вимагають значних ресурсів і широкого набору компетенцій, яких зазвичай немає у окремо взятої організації, тому наразі інновації являють собою результат не ізольованої діяльності організацій, а продукт їх безперервного співробітництва й суперництва – т. зв. кооперенції (від англ. cooptation) – з широким колом інших стейкхолдерів (великих компаній, малих і середніх підприємств суміжних галузей, стартапів, дослідницьких установ, університетів, громадських організацій та ін.), які утворюють національні та регіональні інноваційні екосистеми. Як зазначають

міжнародні експерти [2], нині компанії, які вирішили діяти самостійно, все більше відставатимуть, конкурентні переваги будуть на боці тих компаній, які вирішать об'єднати свої унікальні бренди, ресурси та знання для розроблення унікальних продуктів, які в подальшому визначатимуть ринок. Такі продукти вони не змогли б створити самостійно й цінність їх набагато переважатиме цінність, що генерується якою-небудь однією організацією. Тому «майбутнє буде належати тим компаніям, які вплітають екосистемні відносини в процеси створення вартості» [2].

Необхідність державного втручання в процеси взаємовідносин між цими стейкхолдерами не можуть бути пояснені збоями в роботі ринку. На відміну від неокласичної, в інституціональній економічній теорії наголос при обґрунтуванні державних інтервенцій на рівні політики роблять не на пошуку оптимального розподілення обмежених ресурсів та підтримці вільної конкуренції, а на дослідженні інститутів – офіційних приписів (законів і правил, за якими працює економіка) та неофіційних правил (системи цінностей і традицій, що впливають на поведінку людей, формують та змінюють її), які сприяють або перешкоджають реалізації політики, – і трансакційних витрат, які супроводжують інноваційні процеси (витрат на пошук інформації, партнерів, інвесторів; на проведення переговорів; на захист прав інтелектуальної власності; на організацію інноваційної діяльності тощо). Наприклад, як показало дослідження [3], слабкий правовий захист прав власності перешкоджає освоєнню технологій і чим вагомніше цей бар'єр, тим більше інвестицій має зробити компанія, щоб впровадити прогресивнішу технологію. Автор, зокрема наголошує, що у Південній Кореї зменшення бар'єрів для адаптації зарубіжних технологій сприяло стрімкому економічному зростанню країни.

З позицій інституціоналістів учасники інноваційних процесів, залежачи один від одного, не є раціональними в своїх діях. Тому саме інститути мають визначати, що вони можуть, а що не можуть робити у певній ситуації, обмежуючи, стимулюючи або коригуючи їхню поведінку. Коли інститути не спрацьовують або є неефективними виникають підстави для державного втручання, аби покращити діяльність діючих чи запровадити нові інститути, створюючи у такий спосіб сприятливу інституційну основу для інноваційного розвитку країни.

Так, згідно теорії Д. Аджемоглу і Дж. А. Робінсона, система домінуючих в країні політичних та економічних інститутів (інклюзивних або екстрактивних), які обмежують та стимулюють діяльність економічних суб'єктів у різних сферах, здатна істотно вплинути на потенційну спроможність країни розвиватись інноваційно, досягати економічних, соціальних, політичних та інших цілей.

Зокрема, інклюзивні економічні інститути «стимулюють участь великих груп населення в економічній активності», що дозволяє «найкращим чином використовувати їх таланти і навички», залишаючи за кожною окремою людиною «право вибору – де саме працювати і що саме купувати» [4, с. 87].

Вони забезпечують захист прав приватної власності та неупереджену систему правосуддя, надають рівні можливості всім громадянам вільно обирати професію, отримувати освіту та будувати кар'єру. На противагу їм, екстрактивні економічні інститути спрямовані «на те, щоб вичавити максимальний дохід з експлуатації однієї частини суспільства і спрямувати його на збагачення іншої частини» [4, с. 89]. Такі інститути хоча й можуть забезпечити короткострокове економічне зростання, проте не здатні генерувати структурно-технологічні зрушення. Політична еліта країн, в яких переважають екстрактивні економічні інститути, не зацікавлена в інституційно-інноваційних перетвореннях економіки, бо тоді вона втратить важелі управління та позбудеться можливості впливати на перерозподіл політичної ренти. «Економічне зростання, – як зазначають дослідники, – це не просто поява великої кількості досконаліших верстатів та агрегатів, якими керують більш численні та більш освічені працівники. Це ще й глибокий процес трансформації, ... процес творчого руйнування. Тому економічне зростання відбуватиметься тільки, якщо його не вдалося заблокувати тим, хто боїться від нього програти та втратити привілеї, на яких ґрунтуються їхнє багатство та влада» [4, с. 102]. «Найкращий спосіб гарантувати, що ніхто з могутніх постатей не заблокує нові технології, водночас зупинивши економічний розвиток, – забезпечити, щоб ніхто й ніщо не мало достатньо сили це зробити» [5, с. 128]. А для цього необхідна централізація державної влади [4]. Без неї держава не може виконувати свою функцію з підтримки законності та порядку, надання суспільних благ, регулювання економічної активності, не кажучи вже про сприяння економічному зростанню через процес творчого руйнування й технічний прогрес.

Зважаючи на це, роль держави з позиції інституціоналістів має полягати в тому, щоб завдяки ефективним інститутам, довгостроковим програмам і проектам, а також наданню гарантій чесної діяльності для кожної сторони сприяти успіху інноваційних розробок, одержаних будь-яким з учасників інноваційного ланцюга, особливо на ранніх його етапах. Якісні суспільні блага, які покликана надавати держава (це, зокрема забезпечення принципів верховенства права і демократії, охорона порядку та законності, захист прав власності, надання послуг з освіти та охорони здоров'я, будівництво доріг, залізниць, телекомунікаційних мереж та іншої інфраструктури), створюють необхідний інституційний базис, в якому підприємства та організації – учасники інноваційних процесів можуть посилити свою продуктивність і конкурентоспроможність. Проте, якщо цього базису не забезпечити впровадження будь-яких прогресивних інструментів підтримки та стимулювання інновацій не дасть бажаних результатів у довгостроковому періоді й в кращому випадку завершиться безрезультатно, а в гіршому – спричинить негативні наслідки для економіки через зловживання державною підтримкою та незаконне збагачення окремих представників бізнесу й чиновників.

Література:

1. Pidorycheva I., Omelyanenko V. The smart specialization approach through the prism of the key provisions of the theory of free trade: conclusions for Ukraine. *Economics & Education*. 2022. 7 (2). P. 52-58. <https://doi.org/10.30525/2500-946X/2022-2-8>.

2. Sarafin G. How an Ecosystem Forward strategy can create unique customer value. *Linkedin*. 2019. 31 October. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/how-ecosystem-forward-strategy-can-create-unique-customer-sarafin>.

3. Parente S.L., Prescott E.C. Barriers to Technology Adoption and Development. *Journal of Political Economy*. 1994. Vol. 102. No. 2. P. 298-321. URL: <https://www.minneapolisfed.org/~media/files/research/prescott/papers/barrierstech.pdf?la=en>.

4. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / пер. с англ. Д. Литвинов. - М.: АСТ, 2015. - 575 с.

5. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Вузкий коридор. Держави, суспільства і доля свободи / пер. з англ. Г. Шпак. К.: Наш формат, 2020. - 520 с.

ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ВІДНОВЛЕННЯ ТА ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Швець Н.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Кам'янець-Подільський, Україна

Невиправдане вторгнення російських військ в Україну супроводжується великими соціально-економічними втратами для нашої країни. Війна ще не закінчилась, проте вже сьогодні робляться певні кроки для повернення країни до мирного життя та відбудови національної економіки.

21 квітня 2022 р. Указом Президента України № 266/2022 утворено Національну раду з відновлення України від наслідків війни. У липні поточного року на Міжнародній конференції в Лугано було презентовано План відновлення та розвитку «RebuildUkraine» [1], основними цілями якого є забезпечення соціальної, економічної та екологічної стійкості; швидкого відновлення через ефективні рішення; модернізації країни задля економічного зростання; збільшення добробуту українського населення.

За результатами конференції, в якій брали участь глави держав та високі представники європейських країн, Канади, США, Республіки Кореї, Японії, прийнято Декларацію Лугано, що визначила керівні принципи процесу відновлення України («Lugano Principles») [2], а саме: партнерство; спрямованість на реформи; прозорість, підзвітність і верховенство права; демократична участь; залучення багатьох зацікавлених сторін; гендерна рівність та інклюзія; сталий розвиток. Зазначені принципи мають стати вихідними правилами для подальшої розробки та впровадження проєктів відбудови і трансформації української економіки. Їх дотримання стане гарантією потужної підтримки з боку цивілізованого суспільства.

Впровадження плану відновлення України заплановано через використання регіонально-сфокусованого та параметричного підходів, що передбачає локалізоване здійснення проєктів з фінансовою підтримкою від певних міжнародних партнерів [1; 3]. Все це переважно стосується коротко-, середньострокових комплексів заходів з відбудови соціально значущих інфраструктурних об'єктів і житла для українців.

Стратегічна складова розробленого плану базується на ідеї модернізації економіки України. Побудова нової економічної моделі має означати перехід від сировино-орієнтованої низькотехнологічної економіки до конкурентоспроможної економічної системи, що ґрунтується на прогресивних знаннях та інноваціях. Створення такої моделі вимагає великих інвестицій і розвитку національної та регіональних інноваційних екосистем.

Перед нашою країною, всупереч трагічним обставинам, відкрилися нові можливості для інтенсивного розвитку. Україна отримала потужну партнерську підтримку з боку розвинутих країн світу та статус кандидата в члени ЄС. Цей історично значущий факт суттєво змінює ситуацію для

України, зокрема, з доступом до європейських фінансових ресурсів.

Мета дослідження – визначення та систематизація зовнішніх джерел фінансової підтримки відбудови і модернізації економіки України.

Уже сьогодні можна говорити про формування декількох потоків фінансування програм/проектів розвитку нашої країни, а саме:

- адресна підтримка України зі спеціально створених фондів;
- надходження з фондів для країн-кандидатів;
- потоки фінансових ресурсів через партнерство з країнами/регіонами ЄС.

Перший потік утворюється через спеціальну акумуляцію коштів для фінансування відбудови та реконструкції України. Так, за результатами конференції в Лугано вирішено створити Міжнародну координаційну платформу «Ukraine reconstruction platform», яка працюватиме як головний стратегічний орган управління, відповідальний за реалізацію схваленого плану реконструкції України за підтримки адміністративного потенціалу та технічної допомоги з боку ЄС [4]. Схвалений країнами-партнерами план реконструкції «RebuildUkraine» стає основою для визначення Європейським Союзом та іншими партнерами пріоритетних сфер і конкретних проектів, обраних для фінансування. Платформа координуватиме джерела фінансування та їх призначення для оптимізації використання фінансових ресурсів, а також відстежуватиме прогрес у реалізації плану.

Для фінансової підтримки плану реконструкції Європейською Комісією запропоновано створити механізм, що буде передбачати поєднання грантів і позик, які будуть профінансовані з бюджету ЄС, а також за рахунок додаткових внесків країн-членів ЄС та третіх країн. Механізм фінансування буде максимально прозорим з підзвітним і надійним фінансовим управлінням та чітким зв'язком між інвестиціями та реформами.

Другий потік доступних для України фінансових ресурсів утворюється як результат отримання статусу кандидата в члени ЄС, зокрема, через участь в програмі «Інструмент допомоги перед вступом» (Instrument for Pre-Accession Assistance – IPA). Цей фінансовий інструмент націлено на здійснення політичних, інституційних, правових, адміністративних, соціальних та економічних реформ в країнах-кандидатах і забезпечення їх наближення до європейських цінностей та узгодження з політикою ЄС задля досягнення стабільності, безпеки і процвітання [5]. На період 2021-2027 рр. розпочата IPA III, до якої Україна, на думку експертів [6], зможе повноцінно долучитися у 2023 р.

Третій потік фінансових коштів в Україну – це інвестиції переважно в розвиток на основі знань та інновацій, які можуть надходити від Європейських структурних та інвестиційних фондів (European structural and investment funds – ESIF) лише через партнерство з країнами і регіонами ЄС. Саме співпраця на національному і регіональному рівнях, що дозволяє виробляти ефективні політичні рішення, поєднувати зусилля і ресурси, обмінюватися найкращими практиками та цінними знаннями, здатна прискорити структурні й інноваційні

зміни в українській економіці.

ESIF, головним чином, зосереджується на 5 сферах:

- дослідження та інновації;
- цифрові технології;
- підтримка низьковуглецевої економіки;
- стале управління природними ресурсами;
- малі підприємства.

Зазначені сфери є пріоритетними для розвитку європейського суспільства і мають стати імперативами модернізації України.

Потенційні джерела фінансування програм/проектів інноваційного розвитку потребують ретельного аналізу задля створення доступної і зрозумілої для зацікавлених сторін системи інформаційного супроводу, що охопить усі фінансові можливості, які відкрились для України. Така система має бути сформована у формі національної цифрової платформи – єдиного інформаційного простору, побудованого за мережевим принципом. Подібна платформа забезпечить прозорість процесу фінансування відбудови і оновлення української економіки, значно пришвидшить пошук і полегшить доступ зацікавлених суб'єктів до потрібної інформації про існуючі джерела фінансування та розроблені для їх використання фінансові механізми.

Література:

1. План Відновлення України. Національна рада з відновлення. Липень 2022 р. URL: https://uploads-ssl.webflow.com/625d81ec8313622a52e2f031/62c19ac16c921fc712205f03_NRC%20Ukraine%27s%20Recovery%20Plan%20blueprint_UKR.pdf (дата звернення 25.09.2022).

2. Декларація Луганю. Міжнародна конференція з питань відновлення України (URC 2022). 4-5 липня 2022 р. URL: https://uploads-ssl.webflow.com/625d81ec8313622a52e2f031/62cd2e0ba5613c953a9b52d4_Lugano%20Declaration_UA.pdf (дата звернення 25.09.2022).

3. Короткі огляди публічної політики щодо відновлення України. Центр економічного відновлення. Липень 2022 р. URL: https://uploads-ssl.webflow.com/625d81ec8313622a52e2f031/62bf29b98817ba6afccd0676_ukr%20-%20URC%20brief%20final.pdf (дата звернення 25.09.2022).

4. Ukraine: Commission presents plans for the Union's immediate response to address Ukraine's financing gap and the longer-term reconstruction, 18 May 2022. European commission. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_3121 (дата звернення 27.09.2022).

5. Overview - Instrument for Pre-accession Assistance. European Neighbourhood Policy and Enlargement Negotiations. European Commission. URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/overview-instrument-pre-accession-assistance_en (дата звернення

14 IX Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи", 11-12.10.22, Київ - Дніпро - Кам'янець-Подільський

20.09.2022).

6. Бондаренко О. Кандидатські "бонуси": що дає Україні наближення до членства у ЄС. Європейська правда. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2022/07/7/7142723/> (дата звернення 02.19.2022).

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сергієнко С.С.,
Національний технічний університет
«Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського», Київ, Україна

Зростаючі вимоги населення до якісних та корисних продуктів харчування, залучення на вітчизняний ринок іноземних підприємств аграрного спрямування збільшують конкуренцію на продовольчому ринку та змушують підприємства сільського господарства нарощувати виробництво якісної продукції шляхом удосконалення технологічних процесів, зниження собівартості, неодмінними умовами чого є повний перегляд інструментарію управління інноваційним потенціалом підприємства. Водночас не всі вітчизняні підприємства агропромислового комплексу (АПК) визначилися з необхідним та адаптивним комплексом заходів управління інноваційним потенціалом, що є недоліком стратегічного та оперативного керування. Актуалізується потреба забезпечення інтенсивного типу відтворення під час соціально економічного розвитку аграрних підприємств, коли інновації стають визначальним фактором функціонування АПК, через раціональне використання досягнень науки та техніки, впровадження системи інноваційного управління, розроблення архітекtonіки механізму інноваційної політики суб'єкта господарювання. Зазначене буде сприяти посиленню конкурентних переваг через створення й комерціалізацію нововведень, використання інтелектуального потенціалу персоналу, формування та успішну реалізацію інноваційного сценарію розвитку аграрних підприємств у коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі, що дасть змогу не лише посилити міжнародні ринкові позиції АПК, але й забезпечити економічну безпеку держави. АПК повинен стати інноваційним базисом національної економіки, що вимагає цілеспрямованого управлінського впливу на модернізацію організаційно-економічних процесів в агропродовольчій системі [1].

Узагальнені підходи до визначення зазначеного поняття дають змогу дійти висновку, що інноваційний потенціал розуміється як сукупність різних видів ресурсів (науково-технічних, матеріально-фінансових, кадрових, інституційних тощо), необхідних для здійснення інноваційної діяльності. Окремі вчені на макрорівні під інноваційним потенціалом розуміють кількість економічних ресурсів, які в будь-який час суспільство може використовувати для свого ефективного розвитку. На мікрорівні під інноваційним потенціалом розуміється здатність господарюючого суб'єкта створювати принципово нове підприємницьке утворення з інноваційним базисом, прерогативою якого є досягнення генеральної мети, що полягає в отриманні прибутків за мінімальних матеріальних та нематеріальних витрат. Окрім іншого, інноваційний потенціал визначається як здатність системи до трансформації

та швидкої зміни наявного стану в оновлений задля задоволення фактичних або виникаючих потреб суб'єкта-новатора, споживача, ринку тощо [2].

Інноваційний потенціал агропромислового виробництва є сукупністю не тільки наявних компонентів відтворення, але й можливостей інноваційного розвитку, що дає змогу сприймати та засвоювати новації у вигляді нових технологій, порід тварин, сортів рослин, підходів до організації виробництва й маркетингу. У вузькому трактуванні інноваційний потенціал аграрного підприємства є діалектичною єдністю двох складових, а саме об'єктивної, або ресурсної (кадрові, матеріально-технічні, фінансові, інформаційні ресурси), та інституціональної, яка визначає спосіб поєднання ресурсів та перспективи інноваційного розвитку за допомогою організаційно-економічного, інфраструктурного, нормативно-правового забезпечення [3].

Специфічність об'єкта управління накладає відбиток і на специфіку завдань для управлінця, до яких слід віднести необхідність:

- керування маркетинговими дослідженнями АПК під час реалізації інновацій;
- управління інтелектуальною власністю та впровадженням нововведень;
- врахування ризиків (надзвичайних природних явищ, стихійних лих, демографічних коливань тощо), до яких особливо чутливий АПК;
- забезпечення земельними, трудовими, інтелектуальними, фінансовими та іншими ресурсами;
- регулювання соціальних та психологічних аспектів нововведень;
- управління творчим потенціалом та креативністю співробітників тощо [4–7].

Управління інноваційним потенціалом здійснюється за допомогою реалізації класичних функцій управління (планування, організація, мотивація, контроль), які водночас мають певне специфічне наповнення.

Так, планування як функція управління інноваційним потенціалом полягає у визначенні обґрунтованих напрямів нарощування інноваційного потенціалу відповідно до заздалегідь узгоджених прогнозів щодо агрокомплексу й передбачає розроблення системи планів, які забезпечують досягнення поставлених стратегічних цілей. Реалізація цієї функції також пов'язана з визначенням інших зовнішніх факторів, що впливають на інноваційну діяльність підприємства й джерел формування інноваційного потенціалу.

Функція з організації управління інноваційним потенціалом аграрних підприємств полягає в раціональному поєднанні в часі та просторі всіх елементів інноваційного процесу задля найбільш ефективного виконання прийнятих планових рішень з нарощення інноваційного потенціалу.

Функція мотивації персоналу визначається як спонукання співробітників підприємства до активного пошуку джерел інноваційного потенціалу за допомогою формування керівництвом сприятливих для цього умов праці та застосування механізмів розвитку потенціалу працівників та їх креативності.

Функція контролю полягає в ефективному оцінюванні інноваційного

потенціалу аграрних підприємств. Сьогодні існують різні підходи до визначення й оцінювання інноваційного потенціалу аграрних підприємств (ресурсний, структурний, результативний тощо). Практично всі підходи передбачають використання обмеженої кількості показників, серед яких слід назвати макроекономічні, інфраструктурні, правові, кадрові та економічні.

Для реалізації зазначених функцій в процесі управління інноваційним потенціалом слід використовувати різноманітні прийоми та методи, особливості яких також визначаються стратегією розвитку інноваційного потенціалу. Методи управління інноваційним потенціалом – це правила та процедури виконання різних завдань управління інноваційним потенціалом задля вироблення оптимальних управлінських рішень. Основною властивістю такого управління є нелінійність, тому є необхідність активного використання прогностичного інструментарію та економіко-математичних методів вибору пріоритетного напрямку керування. З властивостей нелінійності та невизначеності випливає необхідність використання тих методик, які значною мірою спираються на інтуїцію, логіку та досвід людей. Через високе значення творчості під час управління інноваційним потенціалом також отримали поширення методи пошуку інноваційних ідей, оскільки саме задум є відправною точкою творчого процесу продукування потенціалу. Система управління інноваційним потенціалом вимагає здатність керівництва миттєво пристосовуватися до змін, тому все частіше постає необхідність використання гнучких інструментів проектного управління, заснованих на співпраці, серед яких здобули популярність такі методи, що розбивають проект на частини, як “agile”, “scrum”, “kanban”, “six sigma”.

Загальну стратегію управління інноваційним потенціалом аграрних підприємств потрібно розглядати як цілеспрямовану програму дій зі створення та впровадження соціально-економічного механізму, здатного впливати на процеси виробництва, зберігання, просування продукції задля підвищення її якості, доступності, зниження собівартості, забезпечення інших критеріїв конкурентоспроможності завдяки комерціалізації інновацій для виконання вимог продовольчої безпеки держави.

Концептуальні основи керування інноваційним потенціалом підприємств АПК передбачають систему інноваційно орієнтованого управління зі включенням структурних елементів, спрямованих на створення доданої цінності в розвитку інноваційного потенціалу. Зазначене передбачає розроблення програми модернізації територіальної системи вітчизняного АПК, орієнтованої на виявлення та реалізацію конкурентних переваг комплексу; визначення компонентів оцінювання інноваційного потенціалу аграрних підприємств, визначення компонентів умісту інтелектуально-професіонального (людського) потенціалу, що характеризується кількістю та якістю трудових ресурсів у сфері АПК, здатних до виконання складних наукоємних робіт, готовністю підприємств до безперервного підвищення рівня кваліфікації працівників, системою мотивації співробітників підприємств до впровадження інноваційних розробок. Виражається здатністю

до реалізації інтелектуальних можливостей працівників задля інноваційного розвитку аграрних підприємств. Науково-технологічний потенціал відображає рівень розвитку науки у сфері АПК, техніки та технології в сучасних умовах, здатність підприємств, ЗВО аграрного спрямування та науково-дослідних організацій створювати інновації у сфері АПК. Фінансово-економічний потенціал показує наявність вільних грошових коштів та відображає готовність аграрних підприємств до самостійного фінансування науково-дослідної діяльності й впровадження інновацій у виробництво. Інформаційно-комунікаційний потенціал характеризує ступінь забезпеченості аграрних підприємств інформаційними ресурсами, рівень автоматизації та комп'ютеризації агропромислового виробництва, активність участі підприємств у виставках, ярмарках та конференціях, потреб в обсягах та масштабах виробництва продовольчих ресурсів, що забезпечують задоволення попиту населення; ще активніше залучення прийнятих світовою спільнотою міжнародних параметрів безпеки продовольства, що забезпечують високу якість, харчову цінність інноваційної продукції; вдосконалення виробничо-економічних відносин між галузями, що виробляють сировину та здійснюють її переробку; активізацію та стимулювання зростання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, сировини й продовольства, прогнозування рівня їх стратегічної конкурентоспроможності; формування параметрів комплексного оцінювання та ймовірних ризиків середовища АПК, що враховує складність організації інноваційної діяльності комплексу; заохочення до розроблення інноваційних проектів в агробізнесі тощо.

Систематизовані наукові підходи до управління інноваційним потенціалом аграрних підприємств дають змогу розглядати цей процес як цільову інтелектуальну управлінську діяльність, спрямовану на забезпечення циклічності інноваційного процесу в АПК з урахуванням його біо-економічної сутності та необхідності отримання значущого макро-ефекту на базі використання спеціалізованих інноваційних методів, прийомів та інструментів. Кінцевим результатом такого управління є ефективне функціонування високо модернізованого та конкурентоспроможного АПК, здатного забезпечити економічну безпеку країни.

Література:

1. Сергієнко С. С. Концептуальні основи управління інноваційним потенціалом підприємств АПК. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019, № 2(70), ч. 2, С. 7-14.
2. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective. *Cambridge Journal of Economics*. 1995. Vol. 19. P. 5–24.
3. Бібен О. Інноваційний потенціал агропромислового виробництва: особливості формування та оцінки. *Агросвіт*. 2015. № 24. С. 56–60.
4. Орлова-Курилова О. Сучасні методи оцінювання інноваційного

потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 4. С. 143–146.

5. Сіренко Н. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України : монографія. Миколаїв, 2010. 416 с.

6. Саблук П. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. - 706 с.

7. Орлова-Курилова О. Детермінанти інноваційної діяльності в умовах системної кризи. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 25 (Ч. 1). С. 186–189.

СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Тищенко В.В., Сараненко М.А.,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

У сучасних умовах економічного розвитку споживче кредитування суттєво впливає не лише на забезпечення потреб населення, а й на загальний розвиток економіки країни в усіх напрямках господарської діяльності. Споживче кредитування відіграє суттєву роль у задоволенні потреб населення, підвищенні життєвого рівня, забезпеченні соціального захисту та розвитку. Все це зумовлює необхідність проведення глибокого дослідження та аналізу такої економічної категорії як споживчий кредит.

Споживче кредитування є найбільш поширеним у світі видом банківського кредитування. На сьогодні в науковій літературі та законодавстві не існує єдиного підходу до визначення поняття «споживчий кредит».

Різні науковці та вчені трактують термін «споживчий кредит» по різному (див. табл. 1.).

Таблиця 1

Трактування терміну «споживчий кредит»

Автор	Сутність підходу
Закон України «Про банки і банківську діяльність»	Споживчий кредит – це кредит, що надається споживачеві на придбання продукції для особистих потреб, які безпосередньо не пов'язані з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника
Закон України «Про захист прав споживачів»	Споживчий кредит – це кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції. При цьому під продукцією маються на увазі будь-які виріб (товар), робота чи послуга, що виготовляються, виконуються чи надаються для задоволення суспільних потреб
Бондар О.	Споживчий кредит – це надання державою, підприємствами, кредитними інститутами і окремими громадянами позичкової вартості (у грошовій, товарній і натуральній формі) населенню для використання її на споживчі потреби на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка)
Волкова Н.	Споживчий кредит – це відносини між кредиторами (банком або іншою фінансовою установою) та споживачами (фізичними особами або домогосподарствами), коли кожен зі своєї сторони бажає отримати вигоду, споживач у вигляді товару або грошей за мінімальним внеском передплати, а кредитор – у вигляді відсотка, отриманого за надання кредиту.
Івасів Б.	Споживчий кредит – це вид позички, яка надається торговими компаніями, банками та іншими кредитно-фінансовими установами споживачеві для придбання товарів та оплати побутових послуг .

Продовження табл. 1

Івченко М.	Споживчий кредит – це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів та послуг і який погашається поступово. Споживчий кредит характеризує відносини, що виникають з приводу фінансування потреб кінцевого споживання
Кудряшов С.	Споживчий кредит – це один з видів банківського кредиту, що обслуговує фінансування особистих та господарських потреб домогосподарств як кінцевих споживачів валового внутрішнього продукту.

Безумовно, характерними рисами споживчого кредитування є надання його на споживчі потреби на засадах поступового повернення і, як правило, з виплатою відсотка за користування кредитними коштами. При цьому банк, який надає даний кредит не уточнює цілі кредитування у фізичної особи, тому кошти можуть бути витрачені на освіту, відпустку, лікування, ремонт чи купівлю житла, автомобіля або інших товарів як тривалого користування, так і першої необхідності. Необхідність кредитування населення на споживчі потреби обумовлюється тим, що в процесі задоволення потреб відбувається підвищення платоспроможного попиту та життєвого рівня у цілому, а також певним чином згладжується соціальна нерівновага суспільства.

Варто звернути увагу, що підставою для укладення споживчого кредиту є письмовий кредитний договір між банком і клієнтом. Даний вид кредиту надається в національній валюті, забезпечується заставою та погашається відповідно до графіка, визначеним у кредитному договорі.

Споживчі кредити можуть бути як товарними, так і грошовими, залежно від об'єкту кредитування. У першому випадку, таким об'єктом є будь-який товар або послуга, у другому – гроші. Товарний споживчий кредит надається з розстрочкою платежу на товар тривалого користування. Наприклад, в українських торгівельних мережах 30–50% всіх купівель здійснюють у кредит, лідирує серед них побутова та аудіо- і відеотехніка. Близько 80% усього ринку споживчого кредитування сконцентровано у великих торгівельних мережах «Фокстрот», «Ельдорадо», «Цитрус» та інші. На противагу товарному споживчому кредиту, грошовий кредит надається банківськими або небанківськими кредитними установами у вигляді позик фізичним особам для задоволення їх потреб [1].

З упевненістю до переваг споживчого кредиту можна віднести: збільшення сукупного платоспроможного попиту на споживчі товари й послуги, який стимулює розширення виробництва в умовах ринкової економіки, де платоспроможний попит є основним чинником економічного зростання; прискорення обігу грошових коштів, що призводить до стимулювання фінансово-банківської галузі; розширення споживчого кредиту сприяє формуванню цивілізованих відносин на споживчому ринку країни.

За умов сучасної фінансової кризи в Україні, основними проблемами банківського споживчого кредиту є: розвиток інфляційних процесів, зменшення реальної заробітної плати, девальвація національної грошової одиниці, низька платоспроможність фізичних осіб, висока вартість споживчих

кредитів, недостатність аналізу банківськими установами кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб, що призводить до зростання кредитних ризиків та обсягів неповернення банківських споживчих кредитів.

Основними заходами щодо удосконалення процесу надання споживчого кредиту можуть бути: зміна нормативно-правової бази у сфері кредитування фізичних осіб; здешевлення споживчих кредитів шляхом прив'язки відсоткової ставки за ними до облікової ставки НБУ; комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності потенційних клієнтів; забезпечення функціонування всеукраїнського бюро кредитних історій, у якому мають бути сконцентровані дані про усіх потенційних позичальників; активне використання маркетингових технологій для забезпечення зростання обсягів споживчого кредитування, створення нових кредитних продуктів для фізичних осіб [2].

Незважаючи на позитивні тенденції, у сучасній банківській практиці реального відновлення банками надання споживчих кредитів не відбувається. Слід зауважити, що з метою обмеження ризиків споживчого кредитування в Україні доцільно, по-перше, запровадити гарантування якості надання страхових послуг з боку комерційних банків. Для цього слід внести доповнення до п.48 Закону України «Про банки і банківську діяльність», що дозволить комерційним банкам страхувати об'єкти застави [3].

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що головна проблема надання споживчого кредиту в Україні полягає у ризику, коли позичальники в наслідок несприятливої соціально-економічної ситуації не можуть своєчасно погашати споживчі кредити, а це призводить до зростання ризику неповернення кредитних коштів та зниження ліквідності банків. Для вирішення даної проблеми можна запропонувати такі шляхи вдосконалення сегменту споживчого кредитування в Україні: перегляд та вдосконалення механізму здешевлення споживчих кредитів; удосконалення процесу перевірки та аналізу позичальника; проведення навчальних тренінгів, курсів для працівників банків; удосконалення якості обслуговування, консультацій клієнтів; перегляд принципів споживчого кредитування (внесення змін до їх умов).

Література:

1. Чайковський Я.І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2017. Том 27. № 1. С. 156-163.
2. Вовчак О.Д., Атонюк О. І. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку в умовах фінансово-економічної нестабільності. *Європейські перспективи*. 2016. Вип. 2. С. 148-157.
3. Шаповал О.А. Інституційні засади управління ризиками споживчого кредитування. *Економічні перспективи підприємництва в Україні: тези доп. Всеукр. Інтернет-конф. Ірпінь: ДУФСУ, 2016. С. 381-385.*

СЕКЦІЯ 2: ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ І НАПЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ФІНАНСОВОГО РИНКУ

ВАЛЮТНА ПАРИТЕТНІСТЬ ВВП УКРАЇНИ

Колосов А.М., Данілова В.О.,
Луганський національний університет ім. Т. Шевченка,
м. Полтава, Україна

Незважаючи на продовження війни, розв'язаної РФ, питання розвитку фінансів України стають все більше актуальними, оскільки саме фінансовим ресурсам доведеться виконати особливу роль у післявоєнний період, здійснивши фінансування величезних за обсягами робіт з відновлення України. У той же час, завдання з фінансування розвитку країни значно ускладнилися через величезні зсуви самої фінансової структури держави, викликані війною. Перш за все, внаслідок необхідності збільшеного фінансування воєнних потреб, руйнування основних фондів держави, тимчасової окупації окремих територій, масової міграції населення закордон уперше внутрішній валовий продукт (ВВП) України за 2022 рік очікується зменшеним до 40%, національна валюта гривня подешевшала до 36,56 грн за 1 долар США лише за курсом Нацбанку України. Найважливіший фінансовий показник країни – бюджет складений Урядом України виходячи з реальних умов, зокрема, із передбаченням середнім курсом національної валюти у 42 грн. за долар США. Цей показник піддався немалому сумніву й навіть критиці, як з боку наукової спільноти, так і самих посадовців, які пояснюють його лише як орієнтир, який, мовляв, не впливає на результати фінансової діяльності протягом року, зокрема, на формування обсягу ВВП.

У дійсності, курс гривні є найважливішим показником фінансово-економічного стану країни, який завжди залишається в центрі уваги науковців та суспільства. Протягом всього періоду існування гривні її вартість по відношенню до долару США має стійку тенденцію до зменшення, але темпи цього зменшення залежать від значних фінансово-економічних, політичних, воєнних подій.

Так, протягом всього періоду існування гривні можна відмітити 4 періоди різкого погіршення курсу гривні:

- 1) внаслідок економічної кризи в Азії 1997-1998 років, що призвела до дефолту РФ, коли вартість гривні впала з 1,86 до 3,42 грн. за 1 долар;
- 2) внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 років – вартість гривні зменшилася з 5,51 до 8,08 грн. за 1 долар;
- 3) у період гострої фази збройного конфлікту в Донбасі в 2015-2016 роках вартість гривні впала до рівня більше 33 грн. за 1 долар;
- 4) у поточному році на фоні повномасштабного вторгнення Росії до України із очікуваним падінням до 40 грн за 1 долар США.

Після кожного чергового падіння курсу національної валюти в країні

здійснюються необхідні заходи щодо стримування зниження курсу гривні, після чого, як правило, відмічалася її стабілізація, аж до 2020 і 2021 років, коли обсяг ВВП України досяг найбільших значень у доларовому вимірюванні відповідно до 155,583 і 200,090 млрд доларів США [1].

До сіх пір відсутні чіткі теоретичні уявлення щодо паритету між курсом національної валюти і зв'язаним з ним показником валового внутрішнього продукту (ВВП). Спроби факторного аналізу чинників, що пояснюють вплив курсу національної валюти на рівень ВВП країни практично неможливі, оскільки цей процес відбувається через мільярди транзакцій, які протягом року здійснюються в сфері зарубіжних купівель, експорту української продукції за кордон, міждержавних і банківських розрахунків, на валютному ринку всередині України, у роздрібній мережі купівлі-продажу валюти та ін.

У дійсності, приведені в таблиці показники ВВП у гривнях та доларах [1] демонструють, на перший погляд, відсутність закономірності їх змінюваності по роках, що особливо підкреслюють індекси зміни показників до попереднього року, які доволі сильно відрізняються. Аж до прикладів, коли від'ємний індекс показників ВВП 2014 та 2015 років у гривнях супроводжувався позитивними індексами зростання ВВП у доларовому вимірі, від'ємний індекс зростання ВВП в гривнях у 2009 році –34,9 супроводжувався від'ємним індексом показника ВВП у доларах лише на рівні –3,7.

Таблиця 1

Дані з ВВП України в доларах і національній валюті

Рік	ВВП України в доларах США		ВВП України в гривнях	
	Обсяг	Індекс до попереднього року в %	Обсяг	Індекс до попереднього року в %
2002	225810	–	42393	–
2003	267344	18.4	50133	18.3
2004	345113	29.1	64883	29.4
2005	441452	27.9	86142	32.8
2006	544153	23.3	107753	25.1
2007	720731	32.5	142719	32.5
2008	948056	31.5	179992	26.1
2009	913345	-3.7	117228	-34.9
2010	1082569	18.5	136419	16.4
2011	1316600	21.6	163160	19.6
2012	1408889	7.0	175781	7.7
2013	1454931	3.3	183310	4.3
2014	1566728	7.7	131805	– 28.1
2015	1979458	26.3	90615	– 31.3
2016	2383182	20.4	93270	2.9
2017	2982920	25.2	112154	20.2
2018	3558706	19.3	130832	16.7
2019	3974564	11.7	153781	17.5
2020	4194102	5.5	155582	1.2
2021	5459574	30.2	200090	28.6

Останнім часом розвиток синергетики як наукового напрямку дослідження відкритих нестійких систем доводить, що в хаотичних процесах, незалежно від їхньої природи, можуть спостерігатися внутрішні прояви самоорганізації, просування до певних станів, які називають атракторами. Саме з метою встановлення наявності внутрішньої самоорганізації в подібних системах використовують так званий метод точкових відображень, який дозволяє візуально зіставити величину досліджуваного показника в попередній і наступний моменти часу, що формує траєкторію його еволюції, яку візуально можна оцінити або як хаотичну, або як таку, що виявляє внутрішню самоорганізацію, у разі наближення до певного атрактору.

Формування такої траєкторії в декартових координатах здійснюється за допомогою наступного рівняння Пуанкаре:

$$X_{n+1} = F(X_n), \quad (1)$$

де X_n – координата траєкторії досліджуваного показника в n -й момент часу;

X_{n+1} – координата траєкторії досліджуваного показника у наступний ($n + 1$)-й момент часу.

Для виявлення наявності валютного паритету ВВП досліджувалася траєкторія змінювання введеного нами показника – коефіцієнту паритетності K_p , що відображає співвідношення індексів щорічної змінюваності курсу гривні і показника ВВП у доларах [2]:

$$K_p = I_k / I_{\text{ВВП}}, \quad (2)$$

де I_k – індекс показника курсу національної валюти у вигляді співвідношення кількості гривней, що вартують 1 долару США у даному році до попереднього;

$I_{\text{ВВП}}$ – індекс ВВП, як співвідношення величини ВВП даного року до попереднього.

За економічним змістом даний коефіцієнт показує, на скільки одиниць змінюється індекс курсу гривні до попереднього року при змінюваності індексу ВВП за той же рік на одну одиницю.

Графік на рисунку показує, що траєкторія досліджуваного показника протягом періоду у 25 років демонструє спіраль, витки якої у певні роки демонструють найбільші розбіжності між індексами курсу національної валюти і показника ВВП, як точки 4 і 5, які відображають вплив на показник валютної кризи 1998 року, або точки з 17 по 21, що відображають вплив подій в Донбасі в 2014-2015 роках. Але якщо не враховувати ці аномальні прояви траєкторія змінюваності показника K_p у цілому виявила наявний тренд його прагнення до певної точки атракції $K_p = 0,8$.

Це означає, що поступове, природне для України зменшення вартості гривні до долару на 0,8 одиниці супроводжується зростанням величини ВВП

у гривнях на одну одиницю.

При збереженні ж постійного курсу національної валюти до гривні з номінальний ВВП у гривнях збільшується у середньому з індексом в 1,25 або на 25% щорічно.

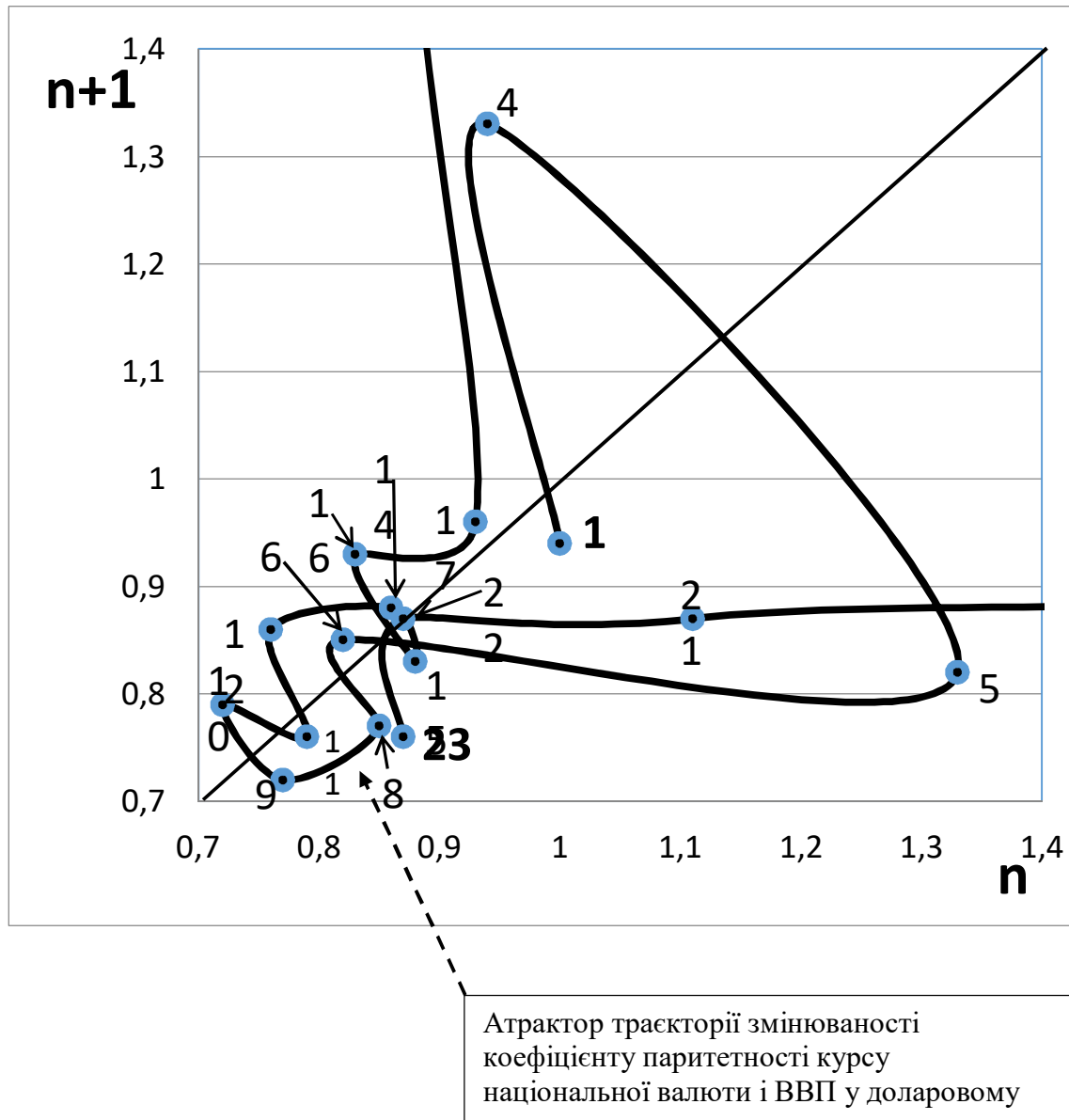


Рис. 1. Траєкторія змінюваності коефіцієнта валютної паритетності ВВП

Очевидно, що в разі прискороеного падіння гривні зростання номінального ВВП у гривнях уповільнюється. Отриманий результат відображає природню паритетність показника номінального ВВП України в гривнях, що не може бути не враховано при формуванні ВВП на кожний наступний рік. Цей результат також ставить крапку в суперечках відносно наявності або відсутності впливу курсу національної валюти на показник ВВП.

Література:

1. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2022. Мінфін України. Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
2. Колосов А.М. Синергетична модель впливу курсу національної валюти на ВВП України. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, вип. 6(262), Грудень 2020, с. 44-55. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2020_6_9
<http://visnik.snu.edu.ua/index.php/VisnikSNU/article/view/388/365>

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ СТАГФЛЯЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Кричевська Т.О.,
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України",
м. Київ, Україна

Сучасна ситуація в глобальній економіці – поєднання значної геополітичної напруги, високих і нестабільних цін на сировинні товари, стійкої і високої інфляції, перспектив сповільнення економічного зростання і рецесії в деяких країнах нагадує епізод глобальної стагфляції 1970-х. На виході з коронакризи здавалося, що в умовах закріплених інфляційних очікувань і зумовлених довготривалими чинниками низьких рівноважних відсоткових ставок реакція макроекономічної політики на інфляційні прояви шоків пропозиції може бути м'якшою, ніж колись політика П. Волкера у США та М. Тетчер у Великій Британії. Економіки з ринками, що формуються, також отримували певні переваги від м'яких глобальних монетарних умов. Але ще один глобальний шок пропозиції, пов'язаний з повномасштабною війною рф проти України, показав, що навіть у розвинутих економіках монетарній політиці не уникнути важкого вибору.

Центральні банки розвинутих економік досить довго не реагували на перевищення інфляцією цільових орієнтирів, упевнені в достатній еластичності ланцюжків постачання і закріпленні інфляційних очікувань.

У США інфляція зростає значною мірою як наслідок перегріву економіки, на що вказує надзвичайно низький рівень безробіття та високий коефіцієнт співвідношення вакансій і безробітних. У Великій Британії, як і у США, висока інфляція поєднується з досить низьким рівнем безробіття, втім, країна після глобальної фінансової кризи на 25% відстає від США за ВВП на душу населення і посідає передостаннє місце у G7 за темпами зростання продуктивності праці [1]. Єврозона, за словами президента ЄЦБ К. Лагард, "зіштовхнулася з іншим звіром" – інфляцією, спричиненою передусім зростанням цін на енергоносії [2]. Банк Англії почав посилення монетарної політики у грудні 2021 р., а інші центральні банки цієї групи перейшли до жорсткої монетарної політики вже після повномасштабного воєнного вторгнення рф в Україну.

Чому центральні банки провідних економік перейшли від політики ігнорування або дуже слабкої реакції на шоки пропозиції до радикального посилення монетарної політики?

Перша причина – це настільки високий ступінь невизначеності щодо характеру і тривалості шоків відносних цін (невизначеними є як тривалість, характер і наслідки розв'язаної рф війни; так і масштаб та характер спричинених війною тектонічних зрушень в економічних альянсах та логіці побудови виробничо-збутових ланцюжків), що виникає загроза укорінення інфляції і зміни поведінки суб'єктів ціноутворення. Як зазначає член

Виконавчої ради ЄЦБ І. Шнабель, якщо інфляція зберігається достатньо довго, щоб набути самопідсилювального характеру, центральний банк має діяти рішуче, незалежно від того, спричинена інфляція попитом чи пропозицією [3]. Інфляційний тиск у розвинутих економіках набуває дедалі ширшого масштабу у міру того, як відбувається перенесення вищої вартості енергоносіїв, транспортування та інших витрат на ціни та охоплює дедалі більше компонентів споживчого кошика.

Другою причиною переходу розвинутих економік від ігнорування шоків пропозиції до швидкого посилення монетарної політики, стала загроза довірі до їхніх центральних банків. Внесені у 2020 р. зміни у стратегії ФРС та ЄЦБ, попри всю їхню виправданість у тогочасних умовах, разом із запровадженням потужних фіскальних стимулів являють собою дуже серйозну зміну у режимі макроекономічної політики, і в поєднанні зі зростанням інфляції, незалежно від його джерел, можуть дуже сильно дестабілізувати інфляційні очікування.

Третя причина – запізнена реакція центральних банків може призвести до збільшення втрат виробництва та зайнятості від антиінфляційної політики, як це було у 1980-х. Саме на цьому наголошував Голова Ради Керуючих ФРС Дж. Павелл на конференції в Джексон Хоулі 2022 р., оцінюючи уроки кризи 1970-х. [4].

Центральні банки економік з ринками, що формуються, у відповідь на зростання інфляції вимушені були розпочати згортання монетарних стимулів, запроваджених під час пандемії, ще в березні–червні 2021 р.

Як показує аналіз МВФ, сплеск інфляції у цій групі країн пов'язаний не з підтримкою економіки в розігрітому стані протягом тривалого часу і не з ігноруванням монетарної політикою впливів на інфляцію шоків пропозиції, а із зовнішніми шоками, збільшенням частки товарів у споживчих кошиках та зниженням потенційного обсягу виробництва на тлі відновлення попиту, а також із негативним впливом на внутрішню економічну активність девальвації їхніх валют, яка відбувається унаслідок зростання курсу долара в умовах підвищення відсоткових ставок ФРС. П'ятирічні прогнози МВФ щодо обсягу виробництва вказують на набагато нижчі за допандемічні тренди для економік з ринками, що формуються, ніж для розвинутих економік, тобто пандемія стала більшим структурним зрушенням для економік з ринками, що формуються [5]. Незважаючи на це, центральні банки в економіках з ринками, що формуються, набагато швидше і потужніше, ніж центральні банки розвинутих економік, реагували на зростаючий інфляційний тиск, в тому числі, й для запобігання втечі капіталу.

Обмеження монетарної політики в економіках з ринками, що формуються, властиві й Україні. В січні 2022 р. НБУ підвищив облікову ставку на 1 в.п., аби обмежити вплив на інфляцію девальвації, спричиненої виведенням іноземними інвесторами капіталів з державних цінних паперів України в умовах зростання загрози російського воєнного вторгнення в Україну та очікувань підвищення відсоткової ставки ФРС. Підвищення облікової ставки НБУ мало збільшити диференціал між відсотковими

ставками у гривні та іноземних валютах, причому бажано, випередити у цьому інші економіки з ринками, що формуються. Через три місяці після повномасштабного воєнного вторгнення рф український монетарний регулятор підвищив облікову ставку відразу на 15 в.п. – з 10 до 25% річних. Метою такого кроку було збільшити привабливість гривневих активів, аби уникнути посилення девальваційного тиску і втрати ресурсу фінансовою системою в умовах від'ємної реальної дохідності гривневих фінансових інструментів, а також стримати інфляцію попиту шляхом обмеження емісійного фінансування дефіциту бюджету за рахунок збільшення ринкового попиту на державні боргові зобов'язання завдяки зростанню їхньої дохідності.

В умовах війни первинною метою як фіскальної, так і монетарної політики стає забезпечення фінансування витрат на оборону, безпеку та базові соціальні потреби. Можливими джерелами фінансування необхідного зростання дефіциту бюджету при цьому є: зростання податкових надходжень, запозичення, сеньйораж, зовнішню допомога і скорочення невійськових видатків. Фінансування дефіциту лише виключно за рахунок зовнішньої допомоги і сеньйоражу загрожує стрімким зростанням інфляції. Як зазначено в дослідженні СЕРР, в Україні в умовах затяжної війни внутрішня економіка повинна забезпечувати набагато більшу частку ресурсів для фінансування оборони країни.

Міжнародна група вчених СЕРР на період воєнного стану рекомендує Україні режим макроекономічної політики, за якого: а) Міністерство фінансів за погодженням з Національним банком України так коригує ставки за своїми борговими зобов'язаннями, щоб добровільні приватні заощадження покривали дефіцит бюджету, що залишається після іноземної допомоги, податкових надходжень і обов'язкових приватних заощаджень; б) монетарний регулятор бере на себе підтримання курсового номінального якоря, використовуючи режим керованого обмінного курсу і застосовуючи суворий валютний контроль та контроль за рухом капіталу; в) уряд розподіляє ризики з банками за допомогою кредитних програм, зокрема адаптації довоєнної програми субсидування кредитів бізнесу "Доступні кредити 5-7-9" [6].

Глобалізація і сприятлива геополітична ситуація виступали потужними дезінфляційними чинниками і дали змогу вибудувати складні виробничо-збутові ланцюжки, які давали змогу швидко пристосовувати сукупну пропозицію до потреб сукупного попиту. Глобальна роль та наслідки війни рф проти України означають не лише появу стагфляційних загроз в короткостроковій перспективі, але й тривалу структурну перебудову і перебудову геополітичних альянсів, що вимагатиме дуже ретельного налаштування макроекономічного регулювання з тим, щоб вберегти стійкість фінансових систем країн.

Хоча розвинуті економіки і економіки з ринками, що розвиваються, мають виконати кожні свою "домашню роботу", пов'язану з проведенням структурних і інституційних реформ, які раніше компенсувалися м'якою монетарною політикою та м'якими умовами глобального фінансування

відповідно, новий міжнародний економічний порядок повинен враховувати обмежену незалежність монетарної політики малих відкритих економік з ринками, що формуються, в частині імпорту інфляції і рецесії з глобальних фінансових центрів.

Література:

1. Low economic growth is a slow-burning crisis for Britain. *The economist*. 2022. June 9. URL: <https://www.economist.com/leaders/2022/06/09/low-economic-growth-is-a-slow-burning-crisis-for-britain>
2. Transcript: Christine Lagarde on "Face the Nation". CBS News. 2022. April 24. URL: <https://www.cbsnews.com/news/christine-lagarde-transcript-face-the-nation-04-24-2022/>
3. Schnabel I. Monetary policy and the Great Volatility. Speech. Jackson Hole Economic Symposium. 27 August 2022. ECB. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2022/html/ecb.sp220827~93f7d07535.en.html>
4. Powell J. Monetary Policy and Price Stability. Speech. Jackson Hole Economic Symposium. 26 August 2022. Board of Governors of the Federal Reserve System. URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/powell20220826a.htm>
5. Gopinath G. How Will the Pandemic and War Shape Future Monetary Policy? Remarks. Jackson Hole Symposium. August 26, 2022. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2022/08/26/sp-gita-gopinath-remarks-at-the-jackson-hole-symposium>
6. Becker T., Eichengreen B., Gorodnichenko Y. et al. Macroeconomic Policies for Wartime Ukraine. *Rapid Response Economics* 2. CEPR Press. 2022. August. *CEPR*. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/macroeconomic-policies-wartime-ukraine>

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

Тарасенко І.О., Ху Цзиїн,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

В умовах глобалізації зростає кількість протиріч у всіх сферах – соціальній, економічній, політичній, культурній, гуманітарній та інших. Збільшення впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, їх динамізм, підвищує значення страхової діяльності та обумовлює об'єктивну необхідність розвитку ринку страхових послуг. Поряд з цим, відбувається і модифікація страхового сектору під впливом інституційних перетворень, реорганізації системи регулювання та нагляду, технічних інновацій, значення яких в епоху інтернетизації суспільства невпинно зростає [1].

Створення єдиного страхового ринку належить до важливих завдань європейської економічної інтеграції, метою якого є забезпечення свободи просування страхових послуг, капіталу та забезпечення діяльності страхових брокерів. Досягнення цих завдань сприятиме розвитку конкуренції та зростанню ефективності роботи страхових компаній. Процес формування спільного ринку у сфері страхування не може бути швидким, оскільки кожна країна ЄС має свою нормативно-правову базу у сфері страхування та систему страхового нагляду, що відображає національну специфіку. Аналіз показує наявність відмінностей у страхових послугах, особливостях оподаткування страхової діяльності, умовах створення страхових компаній. Єдиний страховий ринок ЄС формується у двох взаємопов'язаних напрямках [2]: забезпечення свободи діяльності страховиків у всіх країнах ЄС; гармонізація страхового законодавства.

У країнах, що входять до Європейського Союзу, вироблено єдині норми, у тому числі фінансово-правові, що регулюють відносини у сфері страхування, і функції державного регулювання страхової діяльності [2]. В Україні держаний нагляд за страховою діяльністю здійснюється НБУ відповідно до розділу IV Закону України «Про страхування» [3]. Регулювання в українському страховому секторі здійснюється з урахуванням стандартів, встановлених європейським законодавством, включаючи вимоги до: капіталу і платоспроможності, технічних резервів, якості системи корпоративного управління та ризик-менеджменту; розкриття інформації, правил підготовки та складання регуляторної і фінансової звітності; ринкової поведінки та продажу страхових продуктів.

Проте, залишаються проблеми у сфері захисту прав споживачів фінансових послуг у всьому світі, що пояснюється як великим різноманіттям та особливостями фінансових продуктів та послуг, так і нездатністю споживачів зрозуміти та оцінити ризики на фоні недостатнього правового регулювання та агресивних методів просування, які використовують фінансові

компанії [4].

Початком процесу формування єдиного страхового простору на території Європейського Союзу й розроблення єдиного страхового законодавства вважається прийняття в березні 1957 р. Римського договору та прийняття принципів вільного руху капіталів і послуг, свободи організацій, вільного руху працівників, вільного руху товарів [2]. Теперішнє європейське страхове законодавство ґрунтується на Директивах ЄС у сфері нагляду та регулювання страхової діяльності: директива № 73/239/ЄЕС (1973 р.); 79/267/ЄЕС (1979 р.); директива 2009/138/ ЄС «Про започаткування та здійснення бізнесу в області страхування і перестраховування», яка вступила в дію з 1 січня 2016 р. (Solvency II) [2]. Структуру даного проекту, яку наведено на рис. 1, було розроблено Європейським комітетом нагляду над страховими ринками і пенсійними схемами (CEIOPS - Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors) [2].

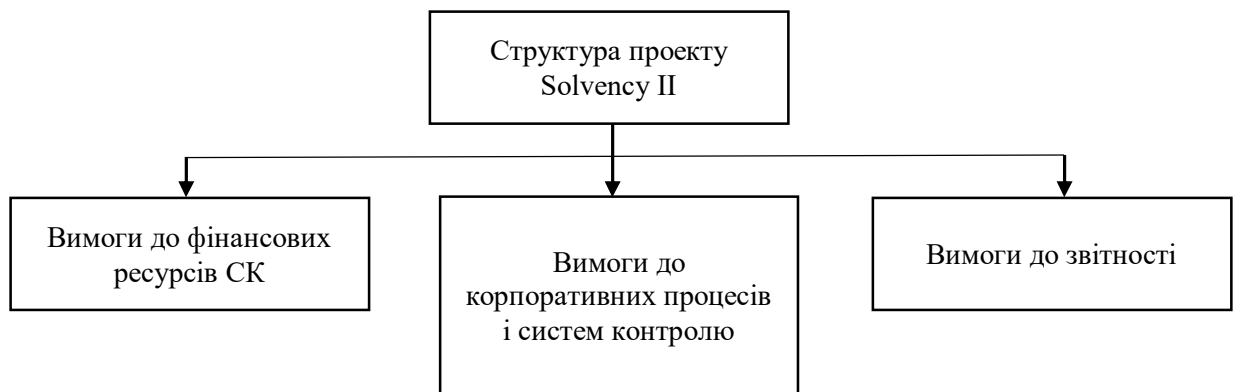


Рис. 2. Структура проекту Solvency II [2]

Директивою Solvency II ЄС створив сучасну та чутливу до ризиків основу регулювання страхової сфери, що отримало підтримку з боку Європейського комітету страховиків та Форуму виконавчих ризик-менеджерів [5]. Необхідно погодитися з тим, що перехід на Solvency II є переходом до економічної, побудованої на ризику моделі регулювання. Так, цей проект не тільки має на меті вдосконалити техніку ризик-менеджменту страховиків, але й орієнтований створити умови, які б більш точно відображали ризики, які створюють страховики. З огляду на це очікується, що проект Solvency II матиме значний вплив на вартісні показники галузі, зокрема вимоги до капіталу. Проте, кінцева вигода для галузі та споживачів буде залежати від ефективності заходів щодо впровадження, які поки що доопрацьовуються Комісією ЄС.

Література:

1. Клапків Ю.М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку: монографія. Тернопіль: ТНЕУ,

2020. 568 с.

2. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2008. 1019 с.

3. Про страхування. Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>

1. Ментух Н., Шевчук О. Захист прав споживачів фінансових послуг: досвід України та Європейського Союзу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: юридичні науки. 2016. Випуск 1. Том 2. С. 58-62.

2. Стандартная формула Solvency II. Использование моделей оценки платежеспособности страховщика и перестраховщика. URL: <https://forinsurer.com/public/09/07/21/3843>

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ УКРАЇНИ К СУЧАСНИМ ВИКЛИКАМ

Тищенко В.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Северодонецьк, Україна

1 квітня 2022 року в Україні було ухвалено зміни до законів щодо забезпечення стабільності системи гарантування вкладів фізичних осіб. Ці зміни передбачають кілька важливих новацій на час дії воєнного стану.

Ключовими змінами, з точки зору фінансової стабільності є:

- гарантована сума для вкладів фізичних осіб зростає з 200 тис. грн до 600 тис. грн;
- на період дії воєнного стану та упродовж трьох місяців після його завершення запроваджене 100% гарантування вкладів фізичних осіб в усіх банках;
- Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) вирішує проблему боргу перед урядом, який виник після виплат закладами неплатоспроможних банків у 2015–2016 роках;
- Ощадбанк стає рівноправним членом вітчизняної системи гарантування вкладів.

Спочатку законодавчі зміни розроблялися з метою розв'язання наслідків кризи 2014–2017 років, коли з ринку було виведено майже 100 неплатоспроможних банків. Для виплат їхнім вкладникам ФГВФО змушений був брати позики в Національному банку України та Міністерстві фінансів України. У період між початком 2022 та 2031 роками ФГВФО повинен був сплатити Міністерству фінансів України понад 108 млрд гривень.

Над змінами до законодавства протягом тривалого часу ретельно працювали представники ФГВФО, Міністерства Фінансів України та Національного банку України за підтримки міжнародних експертів. Рада з фінансової стабільності у складі керівників фінансових регуляторів ще у 2019 році підтримала концепцію, яка лягла в основу законодавчих змін. Наприкінці червня 2021 року Верховна Рада України ухвалила документ у першому читанні, вже у вересні 2021 року він був готовий до другого читання.

Після початку повномасштабної війни з РФ виникла потреба додати вкладникам впевненості у збереженні власних коштів у скрутні часи. Тому законодавчі зміни було доповнено, зокрема, запровадженням повного покриття вкладів фізичних осіб.

Ці кроки з боку нашої держави не є новими в історичному плані. Якщо звернутись до світового досвіду то можна констатувати що інші держави часто запроваджували тимчасове повне гарантування вкладів у відповідь на кризу для запобігання паніці вкладників та масовому відпливу депозитів. Так, відповідні гарантії були надані у Швеції у 1992 році, в Мексиці – у 1993-му, в Туреччині – у 1994 та у 2000 роках, під час «азійської» фінансової кризи в

азійських та південноамериканських країнах — у 1997–1999 роках, у низці держав від Німеччини до Монголії за наслідками глобальної фінансової кризи 2007–2008 років (див. табл. 1).

Таблиця 1

Запровадження тимчасового повного гарантування вкладів під час кризи у світовій практиці [1]

Країна та рік рішення	Що покривалося тимчасовою гарантією
Швеція (1992)	Усі кошти вкладників та інших контрагентів банків
Мексика (1993)	Усі зобов'язання банків, включно з міжбанківськими депозитами, але без субординованого боргу
Туреччина (1994)	Усі ощадні депозити
Південна Корея (1997)	Усі зобов'язання банків, компаній-торгівців цінними паперами, страхових компаній, кредитних спілок, фінансових компаній, крім капіталу акціонерів та субординованого боргу
Японія (1997)	Усі депозити, включно з міжбанківськими
Таїланд (1997)	Усі депозити та інші зовнішні для банків зобов'язання (крім зобов'язань перед акціонерами та пов'язаними особами)
Ямайка (1998)	Усі депозити в банках, пенсійні фонди в пенсійних фондах
Індонезія (1998)	Усі депозити та інші залучені кредити банків (крім капіталу акціонерів, субординованого боргу, депозитів пов'язаних осіб)
Малайзія (1998)	Депозити в комерційних банках, фінансових компаніях, торговельних банках
Еквадор (1998)	Усі депозитні зобов'язання
Гондурас (1999)	Усі депозити банківської системи
Туреччина (2000)	Усі зобов'язання, крім зобов'язань перед пов'язаними особами та депозитів власників, акцій, субординованого боргу
Нікарагуа (2001)	Усі зобов'язання комерційних банків, крім зобов'язань перед пов'язаними особами
Данія (2008)	Усі банківські депозити
Фінляндія (2008)	Усі зобов'язання банків (крім перед акціонерами)
Ісландія (2008)	Усі внутрішні депозити фізичних та юридичних осіб, які підлягали гарантуванню
Ірландія (2008)	Усі роздрібні, комерційні, інституційні та міжбанківські депозити, а також облігації, боргові інструменти першої черги погашення та інструменти субординованого боргу з фіксованим терміном погашення
ФРН (2008)	Усі приватні банківські депозити
Монголія (2008)	Усі банківські депозити, включно з міжбанківськими
Словаччина (2008)	Усі банківські депозити
Сингапур (2008)	Усі депозити у банках, у тому числі інвестиційних банках, та фінансових компаніях
Австрія (2008)	Усі банківські депозити
Гонконг (2008)	Усі банківські депозити
Австралія (2008)	Усі депозити і зобов'язання за оптовим фондуванням
Нова Зеландія (2008)	Усі зобов'язання банків

У всіх наведених прикладах після завершення криз ці надзвичайні заходи згорталися і рівень гарантування повертався до нормального рівня. З точки зору міжнародних принципів це рівень, який забезпечує покриття усіх вкладів,

але до певної суми. У такий спосіб можна запобігти так званому моральному ризику (*moral hazard*) — у цьому випадку перекладанню фінансових ризиків власників великих депозитів на систему гарантування вкладів.

Слід зазначити, що Національний банк України, з урахуванням усіх ризиків, добре підтримує стійкість вітчизняної банківської системи. Раніше українські банки успішно пройшли випробування коронакризою і змогли отримати рекордні прибутки у 2021 році. У воєнний стан український банківський сектор увійшов ліквідним та добре капіталізованим, українські банки в умовах агресії довели спроможність оперативно проводити платежі, забезпечувати роботу відділень та кол-центрів, підкріплювати готівкою банкомати, своєчасно повертати депозити.

Зі свого боку, Національний банк України розуміє поточні проблеми банків. Тому на початку широкомасштабного вторгнення РФ в лютому 2022 року він ухвалив рішення тимчасово не застосовувати санкції за порушення вимог до капіталу та ліквідності. Відповідно Національний банк України не очікує масштабного виведення банків із ринку та значного навантаження на ФГВФО. Наразі такі очікування справджуються: ліквідність та показники адекватності капіталу банківського сектору суттєво перевищують нормативні вимоги, триває приплив депозитів, банки повертають позики рефінансування Національному банку України.

Упродовж 2014–2017 років одразу 96 українських банків були визнані неплатоспроможними або ліквідувалися з інших причин. Наявні на початок кризи у ФГВФО кошти для вчасної виплати вкладникам банків-банкрутів швидко закінчилися. Зважаючи на масштаби закриття українських банків, ФГВФО змушений був звернутися за фінансуванням до Міністерства фінансів та Національного банку України. У 2014–2016 роках ФГВФО залучив у цих структур кредитні кошти на загальну суму майже 80 млрд грн під 9.99–14% річних (нижче тодішньої облікової ставки НБУ) [2].

Відновлення фінансової стабільності, мінімальна кількість банківських банкрутств наступними роками (лише 6 українських банків за 2018–2021 роки), підвищення ефективності реалізації активів збанкрутілих банків та загальне посилення інституційної спроможності ФГВФО дали змогу Фонду розпочати погашення заборгованості. Станом на 01.04.2022 він повністю розрахувався з НБУ, а також перерахував Міністерству фінансів майже 22 млрд грн. Проте борг Фонду перед урядом залишався значно вищим за надходження від банків-учасників. Відповідно капітал ФГВФО був негативним. Для відновлення платоспроможності Фонду необхідно було вирішити проблему боргу — реструктурувати його.

Зафіксований у законодавчих змінах механізм реструктуризації передбачає погашення заборгованості в частині номіналу векселів, якими оформлений борг перед урядом, за рахунок коштів ФГВФО, а в частині, що відповідає нарахованим відсоткам, — за рахунок коштів, стягнутих із банків, визнаних неплатоспроможними протягом 2014–2017 років, їхніх колишніх власників та пов'язаних осіб, діяльність яких призвела до

неплатоспроможності цих установ.

У квітні 2022 року ФГВФО та Міністерство фінансів підписали договір про реструктуризацію боргу. Згідно з цим договором погашення основної частини боргу (номіналу векселів) розраховано до липня 2032 року.

Оскільки проблему боргу врегульовано, ФГВФО зможе накопичувати кошти і бути готовим до нових викликів.

Ще одним важливим нововведенням є можливість управління цільовим показником ФГВФО. Цей показник вказує на необхідний рівень забезпеченості системи гарантування вкладів фізичних осіб для виконання Фондом своїх функцій та повноважень, який є достатнім для покриття очікуваних майбутніх витрат Фонду з урахуванням можливих кризових явищ. Він визначається як відсоток від суми гарантованих ФГВФО коштів вкладників. Це потрібно для мінімізації потенційних випадків звернень Фонду до держави за фінансуванням.

Значення цільового показника ФГВФО не може бути меншим за 2.5% суми гарантованих Фондом коштів вкладників банків-учасників у межах суми відшкодування. У разі, якщо мінімальний рівень не досягнуто, ФГВФО може підвищити базові ставки регулярного збору з учасників або встановити спеціальний збір до Фонду.

Донедавна усі вклади фізичних осіб в АТ «Державний ощадний банк України» у повному обсязі гарантувалися напряму державою. Це було визначено законодавством України. Відповідно Ощадбанк єдиний не був учасником системи гарантування вкладів. Цю ситуацію необхідно було змінити, для цього було кілька вагомих підстав.

Така ситуація суперечила одному з міжнародних принципів побудови систем гарантування вкладів — усі банки повинні бути її учасниками. Добровільний підхід до участі фінансово-кредитних установ у такій системі призводив би до викривлень: стабільніші банки, що краще управляють ризиками, мали б стимул залишатися поза системою, щоб не платити внески, водночас ризиковіші — навпаки захотіли б приєднуватися до системи, щоб мати додаткові конкурентні переваги та захист. У результаті, система включала б у себе переважно більш ризикові банки, що загрожувало б банкрутством та занепадом української системи гарантування вкладів.

На практиці несправедливість захисту в межах системи вкладів у різних за стабільністю банках усувається шляхом запровадження диференційованої (залежної від рівня ризиків конкретної установи) системи внесків до фонду гарантування вкладів. Тобто більш ризиковий банк, який може збанкрутувати з вищою ймовірністю, повинен платити за захист вкладів своїх клієнтів більше [3].

Звідси витікає друга причина - усі учасники банківського ринку повинні працювати в однакових умовах, жодна з фінансово-кредитних установ не повинна бути штучно «рівнішою». Такий «рівніший» банк матиме конкурентні переваги та певний брак мотивації для підвищення ефективності роботи.

Література:

1. Тищенко В.В. Система гарантування вкладів фізичних осіб як чинник економічної безпеки банківської діяльності в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, 2017. Випуск 24, Ч.1. - С. 88-92.
2. Карчева Т., Тривайло А., Сорока В. Побудова ефективної системи страхування депозитів: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Чернігівський науковий часопис*, 2016. № 1 (7), С. 73-80.
3. Коваленко В. Розвиток системи гарантування вкладів до і після кризи. *Вісник соціально-економічних досліджень*, 2013. Випуск 1 (48), С. 96-102.

ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Середа О.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєверодонецьк, Україна

Серед найважливіших проблем, які має вирішити Україна в найближчі роки - забезпечення умов сталого розвитку та процесів глобалізації. Визначальна роль у процесі економічного зростання країни належить фінансовому ринку, завдяки якому відбувається акумуляція капіталу для здійснення інвестицій у виробничі процеси, інноваційні продукти та інтеграція у світовий ринок капіталів. В свою чергу фінансові ринки покладаються на безперебійне функціонування торгових майданчиків, центральних контрагентів, депозитаріїв цінних паперів. Тому важливим є дослідження інфраструктури фінансового ринку в контексті забезпечення фінансової стабільності та відповідності міжнародним стандартам.

Інституційна інфраструктура фінансового ринку визначається як багатостороння система, сукупність фінансових інституцій, які функціонують на фінансовому й ринку фінансових послуг, виконуючи функції з мобілізації, переміщення й інвестування капіталу. Побудова інфраструктури фінансового ринку повинна відповідати принципам, які розроблені на міжнародному рівні Комітетом з платіжних і розрахункових системах спільно з Технічним комітетом Міжнародної організації комісій по цінних паперах та представлені в документі «Принципи інфраструктури фінансового ринку» [1].

Принципи інфраструктури фінансового ринку містять міжнародні стандарти для платіжних, клірингових і розрахункових систем, включаючи центральних контрагентів. Всього визначено 24 головних принципи, які згруповано в декілька груп. Таким чином, інститути інфраструктури фінансового ринку повинні [2]:

- забезпечити управління фінансовими ризиками, в тому числі кредитним, комерційним, інвестиційним, депозитарним та ризиком ліквідності;

- створювати умови для проведення розрахунків та забезпечувати зберігання та обіг цінних паперів; здійснювати управління у випадку невиконання зобов'язань та/або сегрегації;

- забезпечувати ефективність та результативність; виконувати вимоги щодо доступу та участі, дотримуватись вимог щодо прозорості.

Крім того, важливою є група принципів, дотримання яких спрямовано на забезпечення регуляторних та наглядових функцій фінансовими регуляторами.

Інфраструктура фінансового ринку складається з базових елементів, таких як платіжні системи, депозитаріїв цінних паперів, торговців фінансовими активами, але вони можуть відрізнятися залежно від країни. Інфраструктура фінансового ринку України за даними 2021 року складається

з наступних елементів.

1. Платіжна система – це набір правил і процедур, які використовуються для переказу коштів між суб'єктами-учасниками. Діє на основі договору між суб'єктами та оператором. Зазвичай її класифікують як валютну операцію або систему роздрібних платежів. Операції з іноземною валютою є найбільш ліквідним сектором платіжних систем на фінансовому ринку. В Україні - 2 державні платіжні системи (Український платіжний простір та СЕП), 9 платіжних систем, організаторами є банківські установи (Глобус, PrivatMoney, Telegraf, МТВМoney, Cordpay, Ibox Money Transfer, Flashpay, My Transfer, Welsend), 21 платіжна система, організаторами яких є небанківські установи (NovaPay, ГлобалМані, Lime Money, ІнтерПейСервіс та інші), 6 міжнародних карткових платіжних систем (UnionPay International, CB Payment System, American Express, Diners Club International, MasterCard, Visa), 10 міжнародних платіжних систем переказу грошей (MEEST, Western Union, MoneyGram та інші), 6 внутрішньобанківських платіжних систем, 36 операторів послуг платіжних систем Фінтех Процесинг, Ізі Софт, Діджитал Фінанс та інші).

2. Депозитарна система, яка представлена Національним депозитарієм України, Національним банком України та депозитарними установами (165 установ).

3. Торговці цінними паперами, які мають чинні ліцензії на провадження професійної діяльності на ринках капіталу становить 188 юридичних осіб.

4. Фондові біржі: «Перспектива», «ПФТС», «Українська міжбанківська валютна біржа», «Українська біржа».

5. Компанії з управління активами. Станом на 31.12.2021 професійну діяльність з управління активами здійснювали 307 професійних учасників. Протягом 2021 року НКЦПФР видано 19 та анульовано 16 ліцензій на провадження професійної діяльності на ринках капіталу – діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами).

6. Авторизований провайдер інформаційних послуг на фондовому ринку (ДУ«Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України»). Агентство надає широкий спектр послуг для учасників фондового ринку України: юридичний консалтинг, інформаційні послуги, послуги з підготовки та розкриття інформації емітентами цінних паперів.

7. Клірингова система, ліцензії на провадження клірингової діяльності мають фондові біржі, та центральний контрагент Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках.

Основними регуляторами фінансового ринку в Україні є Національний банк України в сфері платіжних систем та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Проведений аналіз наявних в Україні інститутів інфраструктури фінансового ринку свідчить про відповідність її побудови принципам інфраструктури фінансового ринку, основними її елементами є платіжні системи, депозитарна система, системи розрахунків за цінними паперами,

торговці цінними паперами, депозитарії, центральні контрагенти. Найбільші зміни в межах фінансового ринку на сучасному етапі відбуваються саме в блоці інфраструктури, особливо її технологічної та законодавчих складових.

Подальший розвиток інфраструктури фінансового ринку полягає в напрямі цифровізації. З одного боку, фінансовий ринок отримує вигоду від динамічного технологічного зростання, підвищення його ефективності та асортименту послуг. З іншого боку, фінансовий ринок ускладнився, як і зв'язки між суб'єктами ринку та послугами, що надаються. Тому особливий акцент необхідно зробити на захисті покупців фінансових послуг.

Література:

1. Principles for financial market infrastructures. Committee on Payment and Settlement Systems. Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions. Bank for International Settlements. OICU-IOSCO. 2012. URL: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d101a.pdf>

2. Благун І.І. Інфраструктура фінансового ринку України: стан та перспективи розвитку/ Accounting and Finance, № 4 (86). 2019. С.63-69. URL : <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/775346.pdf>

3. Платіжні системи, учасники та оператори послуг платіжної інфраструктури. URL : <https://bank.gov.ua/ua/payments>

4. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 2021. URL : <https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/>

СЕКЦІЯ 3: ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Костирко Л.А., Серикова А.С.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Сучасний рівень розвитку продуктивних сил характеризується актуалізацією інформаційних, інтелектуальних та інноваційних чинників формування вартості економічних благ, індивідуалізацією і глобальною уніфікацією потреб споживачів, формуванням нових інтегрованих моделей реалізації господарських компетенцій тощо. Узагальнення наукових парадигм і концептуальних підходів економічної науки орієнтовані на нове, більш успішне вирішення традиційних економічних суперечностей між безмежними потребами та обмеженими ресурсами для їхнього задоволення, між глобальними тенденціями змін і національними інтересами держави, між виробничими вимогами та споживчими уподобаннями до товарів, між поточними фінансовими результатами і стратегічними цілями розвитку, між економічними інтересами окремого суб'єкта господарювання та цілями його партнерів, споживачів, конкурентів і суспільства загалом.

Проблематика фінансового менеджменту тісно пов'язана з етапами його становлення та розвитку. Так, формування фінансового менеджменту як спеціалізованої галузі знань датують ХІХ-ХХ ст. Виокремлення фінансового менеджменту в самостійну наукову дисципліну визначено певними передумовами. В кінці ХІХ ст. економічний розвиток почав придбати такі специфічні риси, як великомасштабна організація фінансово-господарської діяльності, розвиток могутніх корпорацій, які організовувались у формі акціонерних товариств. З огляду на активне розширення акціонерних товариств і підвищення ролі фінансового капіталу могутній імпульс до розвитку отримав фінансовий ринок.

Відповідно значна увага приділялася розробці інструментарію для діагностики ймовірності банкрутства, оцінці ліквідності активів та механізму регулювання ринку цінних паперів з метою пом'якшення негативних наслідків економічного спаду. Разом із тим, до кінця 50-х рр. ХХ ст. фінансова справа здебільшого викладалась як суто пізнавальний, формально встановлений предмет вивчення. І лише з розвитком теорії аналізу акцент у фінансовому менеджменті зміщується на прийняття фінансових рішень щодо вибору оптимальної структури активів і пасивів за критерієм максимізації прибутковості фірми. У цей час з'являється багато класичних оптимізаційних моделей управління фінансами суб'єктів господарювання. З 1981 р. розвиток фінансового менеджменту характеризується посиленням процесів глобалізації

економіки, зростанням нестабільності кон'юнктури окремих видів як національних, так і світових фінансових ринків. Увагу їй надалі сконцентровано на максимальному збільшенні вартості [1]

Концентрація на максимальному збільшенні вартості продовжується і з настанням XXI століття. У той же час все більшу і більшу важливість набувають дві нові напрями аналізу:

- 1) глобалізація бізнесу;
- 2) наростаюча активність використання інформаційних технологій.

Обидві ці тенденції надають компаніям нові захоплюючі можливості підвищення рентабельності та зниження ризиків, але вони призводять також до зростання конкуренції і до виникнення нових, раніше не відомих джерел ризиків [2].

Незважаючи на майже сторічну історію існування фінансового менеджменту, чіткого визначення поняття «фінансовий менеджмент» досі не існує, у зв'язку з різноманітними теоріями та концепціями. Поняття фінансового менеджменту поєднує в собі дві категорії «фінанси» та «менеджмент» і безпосередньо стосується суб'єкта господарювання. Таким чином фінансовий менеджмент є невід'ємною складовою менеджменту та фінансів. Поняття менеджменту і фінансів, незважаючи на чималу історію науки, сьогодні остаточно не з'ясовані. Не викликає сумніву французьке походження цього поняття як процесу управління та англо-американське походження цього терміну. Причому його застосовують, як правило, в тому випадку, коли йдеться про бізнес. Хоча воно означає певну функцію, сферу діяльності людей, науку. Фінанси - сукупність економічних відносин, пов'язаних з формуванням та використанням грошових коштів підприємства в процесі його господарської діяльності. Фінансові ресурси - це основа фінансів підприємства - сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні підприємств і є джерелом їх виробничого і соціального розвитку. Фінансові ресурси класифікуються за такими ознаками: етапами формування, напрямками використання, напрямками розподілу прибутку. джерелами формування, формами реалізації.

Менеджмент може розглядатись з трьох сторін:

- 1) як система економічного управління;
- 2) як орган управління (апарат управління);
- 3) як форма підприємницької діяльності.

Менеджмент (англ. management – управління) в загальному вигляді можна визначити як систему економічного управління виробництвом, яка включає сукупність принципів, методів, форм і прийомів управління. Фінансові відносини підприємств охоплюють обмінні та розподільчі відносини, що реалізуються в різноманітних грошових потоках. Із руху грошей розпочинається і завершується кругообіг його капіталу. Протягом формування цих відносин виникає необхідність у свідомому управлінні ними [3].

Фінансовий менеджмент базується на принципах:

- системності;
- врахування взаємодії окремих структурно - функціональних елементів фінансової системи, всіх її рівнів і підсистем з метою отримання ефекту від управлінських рішень;
- цільової спрямованості — орієнтації на цілі й завдання, які ставить перед собою підприємство;
- диверсифікованості інвестування - інвестування грошових коштів у різні цінні папери та інвестиційні проекти;
- стратегічної орієнтованості – впровадження вартісно-орієнтованої стратегії розвитку підприємства.

Головною метою фінансового менеджменту є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періоді, раціональне використання ресурсів для створення ринкової вартості, здатної покрити всі витрати, пов'язані з використанням ресурсів, і забезпечити прийнятний рівень доходів на умовах, адекватних ризику вкладників капіталу.

У нашій країні практика ефективного фінансового менеджменту перебуває поки лише в стадії становлення, зіштовхуючись із об'єктивними економічними труднощами, недосконалістю нормативно-правової бази, недостатнім рівнем підготовки фахівців до роботи в кризових економічних умовах. Подальше просування країни по шляху ринкових реформ і подолання кризових економічних тенденцій дозволить повною мірою використовувати теоретичні результати і практичний досвід фінансового менеджменту. Ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку та забезпечення фінансового менеджменту. Тому це питання є особливо актуальним сьогодні, коли відбуваються докорінні зміни в галузі фінансових відносин, ускладнення ринкової ситуації, постійна зміна зовнішніх і внутрішніх чинників.

Література:

1. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Лапіна І.С., Гончаренко О.М. та ін.; за заг. ред. І.С. Лапіної – Одеса: Атлант, 2016 – 313 с.
2. Данилюк М. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / М.О. Данилюк, В.І. Савич; відпов. ред. І.Б. Рижий ; Інститут менеджменту та економіки. – Івано- Франківськ: ІМЕ, 2001. – 212 с.
3. Хринюк О.С. Основні проблеми фінансового менеджменту в галузі / О.С. Хринюк, Я.О. Маркіна // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. Київ. - Випуск 12. – 2013. – с. 233-238.

ОЦІНКА РІВНЮ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ

Зайцев Г.В., Рубіжанська В.О.,
Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Полтава, Україна

Для компаній, професійна діяльність яких повинна бути орієнтована на зростання ринкової вартості акцій і залучення інвестиційного капіталу за рахунок внутрішньої ефективності, підвищення рівня корпоративного управління і контролю, а також забезпечення відкритості та прозорості бізнесу капіталізація є головним інструментом процесу перетворення та нарощування власних коштів, що посилює актуальність проблеми оцінки капіталізації компаній.

Рівень капіталізації показує інтегральну оцінку стійкості компанії, прибутковості, актуальності продукції, кваліфікації персоналу. Для сучасного стану вітчизняної економіки питання оцінки рівня капіталізації набуває особливої актуальності, оскільки за кордоном він свідчить про конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість економічного суб'єкта який ефективно використовує власні виробничі ресурси.

Капіталізація, як процес, пов'язана з різними механізмами та методами руху вартості, які оцінюються через внутрішній потенціал компанії та вартість її акцій [1].

В сучасній практиці для визначення величини капіталізації компанії використовують біржовий, позабіржовий, оцінний і дослідницький наступні механізми. Біржовий механізм побудований на діях спекулянтів з купівлі та продажу акцій, що обертаються на біржі. Позабіржовий механізм заснований на угодах з купівлі і продажу акцій компаній, що не обертаються на біржовому ринку і не мають ліквідності. Оціночний і дослідницький механізми розраховують потенційну величину капіталізації компанії, яка може бути реалізована в разі проведення операції купівлі-продажу компанії або її частки.

Оціночний механізм реалізується через підходи: витратний (за вартістю активів і зобов'язань), порівняльний (по аналогам) і прибутковий (з точки зору отримання майбутнього доходу), в основі яких лежать чинники виробництва, що генерують прибуток підприємства. Застосування конкретного підходу визначається оцінювачем на підставі мети оцінки, технічних і фінансових показників об'єкта та інших факторів.

Якість оцінки застосування запропонованих підходів до визначення капіталізації компаній доречно охарактеризувати величиною погрішності, яку описує інтегральний критерій якості I_{BT} , що має вигляд наступної функціональної залежності:

$$I_{BT} = F(\delta_1, \dots, \delta_i, \dots, \delta_n) \rightarrow \min, \quad (1)$$

де δ_i – відхилення від фактичного значення критерію нарощування вартості компанії, розрахованого на основі i -го підходу. Відповідно інтегральний критерій якості оцінки нарощення вартості компанії слід представити:

$$I_{BT} = F(\tilde{B}_p, B_1, \dots, B_i, \dots, B_n) = \\ = F((\tilde{B}_p - B_1), \dots, (\tilde{B}_p - B_i), \dots, (\tilde{B}_p - B_n)) \rightarrow \min, \quad (2)$$

де \tilde{B}_p – комплексна оцінка нарощеної вартості підприємства, B_i – нарощена вартість компанії на основі i -го методу.

Реалізація запропонованого інтегрального критерію якості, що ґрунтується на теорії корисності дозволяє уточнювати нарощену вартість з метою наближення її до дійсної на досліджуваній період часу [2].

Кожен з перерахованих вище механізмів може бути використаний як самостійний метод визначення рівня капіталізації або у поєднанні. Для більш об'єктивної і повної оцінки капіталізації компанії доречно використовувати відразу декілька підходів. На найбільш доступними в сучасних реаліях є методики витратного та прибуткового підходів, заснованих на показниках фінансової звітності. Використання ринкового підходу обмежене через нерозвинутість біржового ринку акцій в Україні. Для оцінки капіталізації компанії економіст Волошин Д.А. [3], пропонує застосовувати наступне правило: підсумковий результат дорівнює вартості по прибутковому підходу з вагою дві третини плюс вартість за витратним підходом з вагою одна третина:

$$KK = \frac{2}{3} * \text{ПР} + \frac{1}{3} * \text{ВП} \quad (3)$$

де KK —капіталізація компанії; $ДП$ – рівень капіталізації розрахований за прибутковим підходом;

Особливої уваги заслуговують фінансові методи капіталізації компаній орієнтовані на відстеження та контроль розмірів дебіторської заборгованості; оптимізацію постійних і змінних витрат; регулювання залишків товарно-матеріальних цінностей; пошук джерел співфінансування окремих видів діяльності компаній; раціональний розподіл грошових потоків; взаємодія стейкхолдерів з метою забезпечення фінансової стабільності; що залежать від ступеню їх відповідності специфіці економічного розвитку компанії на конкретних фазах (криза, депресія, поживавлення і підйом) господарського циклу. Циклічні коливання зумовлюють необхідність коригування фінансової стратегії компаній і використання фінансових методів формування їх капіталізації. Актуальність застосування інструментів та методів підвищення капіталізації компанії залежить від етапів та стадії її розвитку.

Отже, для оцінки рівня капіталізації компаній найбільш доступними, через ґрунтування на показники фінансової звітності, є методики витратного

та прибуткового підходів. Об'єднання підходів для розрахунку дозволяє отримати найоптимальніші значення нарощування капіталу компаній.

Підвищити рівень капіталізації компаній можливо за рахунок власної ефективної діяльності реалізованої в виробничому, інтеграційному, соціальному, екологічному та ринковому напрямках з застосуванням фінансових методів, в залежності від стану економічного розвитку компанії.

Література:

1. Зайцева Л.О. Капіталізація компаній – теоретичний аспект. *Вісник Університету банківської справи*. 2020. № 3 (39). С. 11–15.

2. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.

3. Волошин Д. А. Нематериальные активы в формировании капитализации компании. *Экономический анализ*. – 2008. – №3. – С. 38-44.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Зайцева Л.О.,
Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Полтава, Україна

Фінансове забезпечення компаній електроенергетичного комплексу значним чином залежать від особливостей, сегмента фінансово-господарської діяльності та визначається ступенем державного втручання в діяльність суб'єктів.

Ключовим джерелом фінансування операційної діяльності компаній є власний капітал, що забезпечує здатність до простого та розширеного відтворення. Загалом умови фінансування в галузі протягом 2013-2020 років погіршилися, оскільки питома вага власного капіталу скоротилася з 61,47% до 20,57%, що є свідченням негативних тенденцій, щодо фінансування.

Для компаній вирішальним є дотримання достатності капіталу, що забезпечує операційну діяльність та досягається за рахунок залучених коштів у вигляді довгострокових та короткострокових кредитів. Для підтримки оптимальної структури капіталу з метою зменшення загальних витрат та забезпечення гнучкості, необхідних для доступу до ринків капіталу, доречним є аналіз коефіцієнту капіталізації. Частка боргових коштів великих підприємств в структурі капіталу компаній галузі щороку зменшується з 2,86 (2013 р) до 0,46 (2020), подібний рівень коефіцієнту і у великих компаній 4,47 (2013 р.) до 1,41 (2020 р). При розгляді окремих великих компаній слід констатувати коливання (в ПАК НЕК Укренерго коефіцієнт капіталізації в 2020 – 0,6, в 2019–0,21; Прат «Укргідроенерго» – в 2020– 0,88, в 2019– 0,87), що вказують на необхідність залучення кредитних коштів.

Аналіз кредитних угод ПАК НЕК Укренерго та Прат «Укргідроенерго» вказує на різноманітність кредиторів серед яких Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, банки Німеччини та України.

Не менш важливі для функціонування електроенергетичних компаній надходження отриманні в результаті операційної діяльності. Так, для ПАК НЕК «Укренерго» в 2020 році ключовими статтями фінансування діяльності стали отриманні доходи, суми нарахованої амортизації, надходження в рамках реалізації довгострокових та короткострокових кредитів, кошти з розрахунків, а для Прат «Укргідроенерго» значний приріст в фінансуванні відбувся за рахунок грантових коштів та кредиторської заборгованості, у тому числі по розрахункам з бюджетом.

Представлені дані провідних електроенергетичних компаній України (табл. 1) свідчать про залежність діяльності від залучених коштів, так спостерігається збільшення заборгованостей як по короткостроковим так і довгостроковим кредитам банків.

Таблиця 1

Поточні джерела фінансування операційної діяльності

Показники	ПАК НЕК «Укренерго»			Прат «Укргідроенерго»		
	2020	2019	Відносне відхилення	2020	2019	Відносне відхилення
Дохід	58249460	26328179	121%	13153745	8262350	59%
Прибуток				4136958	3222610	28%
Кредиторська заборгованість, у тому числі						
за товари, роботи, послуги	47 313 669	4 732 452	900%	2 423 083	2 181 513	11%
з бюджетом	151	1 174 926	-100%	414 675	49 659	735%
за поточним забезпеченням	461 431	846 707	-46%	100 766	88 828	13%
за відсотками з кредитів	223 950	338 750	-34%	598 759	337 826	77%
за довгостроковим і соціальними виплатами	664 786	572 281	16%	208 466	185 682	12%
Довгострокові кредити банків	12 343 711	4 627 263	167%	5 321 387	3 835 374	39%
Короткострокові кредити банків*	12 343 711	7 952 427	55%	798 614	517 506	54%
Внереалізаційні доходи	148 704	553 381	-73%	135 892	100 661	35%
Державні гарантії	17 825 153	12 988 796	37%			
Амортизація	17 825 153	96 721	18329%	797 225	765 632	4%
Державні гранти	1 066 406	1 046 720	2%	4 877	2 289	113%
Інші надходження	203 913	2 707 962	-92%	336 347	906 841	-63%

Визначальним трендом господарської діяльності компаній є забезпеченість фінансовими ресурсами і позитивна їх результативність використання.

Фінансування проектів у розвиток енергетики є переважно великомасштабними заходами, що користуються фінансовою підтримкою з боку держави та регулюються Постановою КМУ від 13.11. 2013 р. № 835 «Про затвердження Порядку відбору проектних (інвестиційних пропозицій та інвестиційних проектів, для розроблення або реалізації яких надається державна підтримка» [1], яка вказує на тісний зв'язок з державними інституціями, зокрема за рахунок:

- оптимізації цінової та тарифної політики, доведення інвестиційної складової тарифу на енергоносії з врахуванням цільової надбавки до рівня, що забезпечує достатню інвестиційну привабливість проектів;

- законодавчого запровадження прискореної амортизації основних фондів підприємств ПЕК, забезпечивши при цьому цільове використання

амортизаційного фонду;

- залучення коштів від реструктуризації та погашення боргових зобов'язань минулих років учасників енергоринку відповідно до Закону України „Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу” [2];

- державних коштів відповідно до обсягів, визначених чинним законодавством та Державним бюджетом на відповідний рік;

- вдосконалення бюджетної, податкової, рентної політики, зокрема, визначення частки прибутку та рентних платежів на інновацію, що сприятиме стабілізації фінансового стану підприємств та активізації інвестиційної політики в паливно-енергетичному комплексі;

- розширення залучення зовнішніх кредитних ресурсів та інвестицій, зокрема, для реалізації програми інтеграції Об'єднаної енергосистеми України до ЄС.

Отже, формування сприятливого економічного середовища за рахунок фінансування проектів електроенергетичних компаній можливо в умовах створеного конкурентного середовища; удосконалення податкової політики з метою стимулювання енергозберігаючих та енергоефективних проектів; удосконалення цінової політики, як передумови енергоощадної політики та впровадження механізмів спільного інвестування в альтернативні джерела енергозабезпечення.

Література:

1. Про затвердження Порядку відбору проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів, для розроблення або реалізації яких надається державна підтримка. Постанова КМУ від 13.11. 2013 р. № 835 - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/835-2013-%D0%BF#Text>

2. Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу. Закон України від 23.06.2005 р. №2711-IV (зі змінами та доп.) - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2711-15#Text>

ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МСБ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Антонюк В.П.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ. Україна

Підприємства малого і середнього бізнесу (МСБ) є основою економіки будь якої країни. Саме вони випускають більшу частину продукції та задовольняють основні потреби населення у численних товарах та послугах, створюють робочі місця на локальних ринках праці та являються платниками податків до державного і місцевого бюджетів. В Україні у 2020 році нараховувалося 512 великих підприємств, 17946 середніх та 1955,1 тис. малих, включаючи мікропідприємства. На підприємствах МСБ працювало 82,4% усіх зайнятих, які випускали 66,3% виробленої в країні продукції [1]. Слід відзначити, що розвиток малого і середнього бізнесу в Україні стикався з низкою проблем, таких як недостатньо ефективна система регуляторної політики, труднощі залучення фінансових ресурсів, пошуку ринків збуту тощо. Тому реформа розвитку підприємництва, започаткована ще у 2018 році, ставила завдання створення сприятливих умов, в тому числі і фінансових, для розвитку сильного та конкурентоспроможного сектору малого і середнього підприємництва шляхом забезпечення передбачуваності регуляторного середовища та розширення доступу до знань, ринків, капіталу.

Розв'язана у лютому 2022 року Росією війна проти України спричинила значні виклики, що постали перед країною та бізнесом, та вилилися у втрату активів, зупинку або закриття підприємств, звільнення персоналу, часто вимушеного переміщення та інші проблеми. Питання та проблеми діяльності підприємств в умовах війни висвітлюються як українськими дослідниками, так і державними установами. Наприклад, Комеліна О. та Крайнев В. проаналізували актуальний стан бізнес-середовища України, починаючи з початку війни, та визначили основні стратегічні завдання менеджменту підприємств, серед яких - швидка адаптація та оновлення бізнес-процесів підприємства для діяльності в умовах війни. Наголошується, що держава має підтримати діяльність підприємств в умовах війни організаційними, фінансовими та фіскальними інструментами [2].

Центр розвитку інновацій, Офіс з розвитку підприємництва та експорту, національний проект Дія Бізнес спільно з Advanter Group за підтримки Європейського Союзу та в межах Ініціативи для відновлення економіки, розвитку підприємництва та експорту України регулярно проводять дослідження стану та потреб українського бізнесу під час воєнного протистояння. Ці дослідження показують значні втрати бізнесу в перші місяці війни і поступову адаптацію й пристосування до нових реалій та відновлення діяльності, для чого вкрай важливим є вирішення питання їх інвестиційного забезпечення.

Так, станом на початок липня 2022 року після трьох місяців війни 46,8% підприємств повністю або майже повністю припинили роботу, 8% практично не змінили своєї діяльності і лише 4,5% вказали про збільшити обороту. За цей час прямі втрати бізнесу склали близько \$85 млрд, а загальні потреби МСБ у фінансуванні були оцінені в розмірі \$73 млрд. Дослідження показало, що 41% підприємств вважали пошук фінансування пріоритетом своєї діяльності [3]. Труднощі діяльності, які були пов'язані з відсутністю достатньої кількості платоспроможних споживачів, неможливості прогнозування розвитку ситуації в Україні та недостатністю капіталу для бізнесу обумовили згортання економічної діяльності. Тому у перші 6 місяців у середньому щомісяця закривалося 13 тисяч суб'єктів господарської діяльності (СГД), що перевищувало кількість зареєстрованих нових СГД. Однак, поступово бізнес адаптується до нових умов і викликів, тому уже в серпні 2022 року кількість суб'єктів нового бізнесу у 2 рази перевищувала кількість закритого [4].

Відновлення і розвиток МСБ в нинішніх умовах потребує значних інвестиційних ресурсів. Опитування СГД показує, що необхідний розмір фінансування для відновлення виробництва та налагодження бізнес-процесів для більшості підприємств коливається від \$30 та \$300 тис. Проте є підприємства, які потребують понад \$10 млн фінансової допомоги. Для більшості малих підприємств це значні кошти, які неможливо акумулювати в кризових і нестабільних умовах діяльності за рахунок прибутків. Слід відзначити, що Мінекономіки зараз активно працює над залученням в Україну іноземних інвестицій, які дають змогу не лише залучити фінансові ресурси, але й отримати інноваційні технології, тому мають найбільший мультиплікаційний ефект для відновлення та розвитку бізнесу.

Саме з цією метою уряд запустив міжнародну інвестиційну платформу Advantage Ukraine, на якій зібрано понад півтисячі інвестиційних проектів з загальним потенціалом на суму понад \$400 млрд для забезпечення можливостей у десяти галузях економіки. Як повідомляє Міністерства економіки України, за перший місяць з моменту запуску інвестиційної платформи Advantage Ukraine надійшло більш ніж 250 запитів. Надійшли заявки як від потенційних інвесторів (buy-side), так і від ініціаторів проектів з України (sell-side). Більше всього інвестиціями в Україну цікавляться компанії зі США, Великої Британії, Польщі, Німеччини та Туреччини. При цьому найбільший інтерес міжнародних стратегічних та портфельних інвесторів викликають такі галузі української економіки, як інновації і технології, сільське господарство та оборонна промисловість. Також чимало запитів в сфері енергетики, інфраструктури та логістики [5].

Це свідчить про те, що навіть в умовах жорстокої і виснажливої війни відбувається робота в сфері інвестиційного забезпечення бізнесу. Найважливішою перешкодою для цього в реаліях України є ризики воєнних дій. Тому важливим кроком залучення іноземних інвестицій є їхнє страхування від можливих політичних та військових ризиків. Для цього Мінекономіки вдалося домовитися з Багатостороннім агентством з

гарантування інвестицій (MIGA), яке вже виділило Україні 30 млн доларів на реалізацію пілотного проекту зі страхування інвестицій. Це сприятиме активізації інвестиційного процесу. Тому важливо створити додаткові стимули, використовуючи фіскальні інструменти - зниження податкового тиску шляхом відтермінування або скасування податків, зборів або інших платежів до державного бюджету. Особливо зарубіжних інвесторів цікавлять податкові пільги в контексті перспектив відкриття нових виробництв, партнерства або придбання українських активів. Це дає можливість налагодження торгових зв'язків із українськими виробниками для їх подальшої інтеграції в свої глобальні ланцюги створення вартості та постачання [5].

В Україні нині формується нова інвестиційна, яка буде сприяти розвитку МСБ та підвищенню його ролі у повоєнному відновленні економіки.

Література:

1. Показники діяльності суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Komelina Olga Оцінка бізнес-середовища України та стратегічні завдання менеджменту підприємств в умовах воєнного стану / Olga Komelina, Vitalii Krainiev. Науковий журнал «Економіка і регіон». Полтава: ПНТУ, 2022. Т. (1(84)). С. 59-65. doi: [https://doi.org/10.26906/EiR.2022.1\(84\).2545](https://doi.org/10.26906/EiR.2022.1(84).2545).

3. Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування. URL: <https://cid.center/the-state-and-needs-of-business-in-wartime-survey-results/>

4. Український бізнес в умовах повномасштабної війни: аналітика стану за шість місяців. URL: <https://cid.center/ukrainian-business-in-conditions-of-full-scale-war-analysis-of-the-situation-for-six-months/>

5. Інвестиції в Україну та відновлення економіки. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d-6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovlenniaEkonomiki>

ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В ОСОБЛИВИХ УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Гречишкін С.А., Христенко Л.М.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

У сучасному мінливому і буремному сьогодні, коли перед будь-яким суб'єктом господарювання стоїть, перш за все, завдання виживання у бізнес-середовищі та утримання своєї фінансово-економічної стабільності, питання ефективного управління грошовими коштами як найбільш ліквідним активом та напрямками їхнього руху (фінансового потоку) відіграє чи не найважливішу роль. З огляду на це, актуалізуються напрями щодо створення адаптованих до сучасних умов та їхніх викликів практичних механізмів, які відповідають за формування, організацію й регулювання грошових потоків на підприємстві.

При правильному підході до регулювання фінансових (грошових) потоків саме вони стають запорукою створення необхідних обґрунтованих фінансових резервів для виживання й розвитку українських підприємств в умовах політичної й фінансово-економічної кризи. Слід зауважити, що ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання (підприємства) знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки швидко і з якою вигодою, вкладені в господарчі активи кошти, перетворюються в реальні гроші та примножуються з метою отримання додаткової фінансової вигоди. Оптимально врегульовані грошові потоки на підприємстві відповідають за фінансову рівновагу у діяльності й забезпечення зростання такого промовистого показника як вартість підприємства, що є запорукою його подальшого економічного зростання.

Фінансовий (грошовий) потік підприємства становити собою сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів, які генеруються під час здійснення його господарської діяльності.

Оскільки безпосередньо саме управління на підприємстві відповідає за ефективне досягнення мети його діяльності за допомогою реалізації відповідних функцій, то управління фінансовими потоками можна вважати вагомим напрямом у сфері управління підприємством метою якого є:

- 1) забезпечення фінансової рівноваги за допомогою збалансування надходжень й видатків грошових коштів та формування достатніх резервів фінансування операційної діяльності для забезпечення її безперервності й ритмічності; 2) покриття всіх необхідних витрат підприємства, синхронізація грошових потоків у часі та уникнення касових розривів, коли залучення позикових коштів приводить до виникнення збитків; 3) обґрунтування потреб підприємства в позиковому капіталі та забезпечення більш раціонального й заощадливого використання власних фінансових ресурсів, сформованих із

внутрішніх джерел, що дозволяє знизити залежність розвитку підприємства від несприятливої кон'юнктури на фінансовому ринку; 4) збереження зростання оборотності фінансового капіталу підприємства, підвищення рівня його платоспроможності й фінансово-економічної стійкості; 5) ефективне використання тимчасово вільних грошових коштів шляхом поточного інвестування для отримання додаткової фінансової вигоди; 6) здійснення ефективних капітальних інвестицій у розвиток підприємства; 7) формування позитивного іміджу за критеріями фінансово-економічної стійкості, платоспроможності та прибутковості бізнесу для утримання поточних та залучення потенційних інвесторів та ін. Тож, із запропонованого переліку цілей можна з упевненістю констатувати, що у формуванні резервів грошових коштів та руху їхніх потоків долучені всі види діяльності підприємства, як то операційна, фінансова та інвестиційна, де головна роль, все ж таки, належить операційній діяльності як задекларованому у статутних документах підприємства основного виду бізнесу.

У практиці існують положення щодо організації ефективного управління фінансовими (грошовими) потоками підприємства: 1) грошові потоки не можуть утворюватися в результаті пасивної економічної поведінки підприємства; 2) грошові потоки є невіддільною частиною фінансового та операційного циклів, що своєю чергою вимагає погодження фінансових питань між усіма ланками управління фінансами підприємства; 3) управління грошовими потоками потребує відповідного інформаційного доповнення системи для прийняття управлінських рішень; 4) однозначність трактування прийнятих фінансових рішень, змістовне доведення їх до виконавців та надання адекватного зворотного зв'язку – моніторингу, перегляду та корегування фінансових рішень – є обов'язковою умовою управління грошовими потоками [1].

Як і будь-яка управлінська категорія, що об'єктно пов'язана з підприємством як відкритою економічною системою, управління грошовими коштами та фінансовими потоками також вбачається як система, складність якої пов'язана, перш за все, з відсутністю універсальності механізмів через необхідність дотримання високого ступеня адаптованості до індивідуальних особливостей та специфічних умов функціонування кожного окремого господарчого суб'єкта.

Отже, за сучасних критичних умов воєнного стану, у яких діють вітчизняні підприємства, їхнє керівництво має турбуватися про виживання та відновлення або продовження діяльності, головним джерелом якого має стати ефективна політика збалансування обсягів фінансових резервів та руху фінансових (грошових) потоків з потребами підприємства. Ефективна та виважена за складом елементів система управління фінансовими потоками дозволить захистити підприємство від дії багатьох негативних чинників зовнішнього середовища та убезпечити його від банкрутства, зберегти й навіть наростити обсяги операційної діяльності та забезпечити її прибутковість, підвищити рівень фінансово-економічної стійкості й платоспроможності

підприємства, і, як наслідок, створити резерви для самофінансування й подальшого розвитку у майбутньому. Тож, у перспективі подальші дослідження мають полягати у вивченні питань щодо формування адаптованих як до зовнішніх загрозливих умов функціонування, так і до внутрішніх індивідуальних умов діяльності механізмів ефективного управління фінансовими (грошовими) потоками суб'єктів господарювання.

Література:

1. Ясишена В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація. Економічний аналіз. № 2, 2014. - С. 321–324.
2. Кошельок Г.В. Грошові потоки в системі управління діяльністю підприємства. Приазовський економічний вісник. Випуск 5(16), 2019. - С. 50–57

СЕКЦІЯ 4: КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ, ІНСТРУМЕНТИ

ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ЙОГО ПОЗИТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ

Чорна О.Ю., Мужанова К.Ю.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Позитивний імідж підприємства с умовах сьогодення багато дослідників вважають своєрідним нематеріальним активом підприємства, що на наш погляд, безпосередньо впливає на його вартість. На сьогоднішній день, процес інтеграції української економіки у світову ринкову систему призвів до того, що все більше число українських компаній використовують показники вартості підприємства в якості критерію ефективності його діяльності [2]. Питання підвищення вартості підприємства шляхом формування його позитивного іміджу є малодослідженим в сучасній українській науці, особливої значущості це дослідження має для підприємств туристичної галузі.

Згідно законодавства та нормативно правових актів України термін «вартість» визначається як «суспільно визначений еквівалент об'єкта оцінки, виражений у грошовій формі» [1].

Існує велика різноманітність підходів до визначення поняття «вартість підприємства». Зазначимо, що їх різноплановість не викликана їх недостовірністю або неактуальністю в сучасних умовах, проте пов'язана з тим, що вартість підприємства не є фактом, що вже був здійснений, а є думкою про цінність (здійснені витрати/ціну власності) підприємства в конкретний момент часу відповідно до вибраного методу.

Сьогодні підвищення вартості підприємств, рівень їх захищеності від загроз, інтенсивність сталого розвитку великою мірою залежать від використання нематеріальних характеристик, до числа яких належить імідж підприємства. Під іміджом підприємства пропонується розуміти обличчя організації, спеціально створений образ компанії на ринку товарів і послуг [3].

Об'єктом дослідження щодо розробки напрямів підвищення вартості підприємства обрано підприємство ТОВ "Туристична агенція "Альянс" зареєстрована 10.03.2016 за юридичною адресою 61023, Харківська обл., місто Харків. З моменту виходу на український ринок компанія почала активно розвивати туристичні напрямки як всередині країни, так і за її межами. Однією з найважливіших передумов ефективного управління капіталом ТОВ "Туристична агенція "Альянс" керівництво вважає оцінку його вартості. Вартість капіталу являє собою ціну, що підприємство сплачує за його залучення з різноманітних джерел.

Темп зростання чистого прибутку в 2021 р склав 8%. Коефіцієнт

термінової ліквідності, який відображає здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання, має позитивну динаміку протягом досліджуваного періоду (з 0,59 до 1,23), що говорить про поліпшення платоспроможності підприємства. Коефіцієнт абсолютної ліквідності на ТОВ "Туристична агенція "Альянс" також знаходиться в межах норми і постійно зростає (з 0,30 до 0,74). Підприємство досить ефективно веде свою підприємницьку діяльність: рентабельність продажів на ТОВ "Туристична агенція "Альянс" має позитивну динаміку. Такий фінансовий стан благотворно позначається на показниках вартісної оцінки підприємства та його корпоративного іміджу. В рамках оцінки вартості самої турфірми були використані два підходи: ринковий і витратний. Вартість підприємства, розрахована за ринковим методом, в 11 разів перевищила вартість підприємства за витратним підходу. Це обумовлено тим, що витратний підхід враховує лише балансові показники, не беручи до уваги імідж компанії і її ділову репутацію. Ринковий же підхід відображає реальну ринкову вартість компанії, яка залежить не тільки від матеріальних ресурсів підприємства, а й від його іміджу.

Для оцінки взаємозв'язку між бальною оцінкою корпоративного іміджу і вартістю підприємства був розрахований коефіцієнт кореляції, який склав 0,853, що говорить про високий ступінь залежності між цими двома показниками. Детально проаналізований стан корпоративного іміджу і вартості ТОВ "Туристична агенція "Альянс", виявлено, що для даного підприємства ці показники лінійно взаємопов'язані і мають високий рівень кореляції.

Проте, проведені дослідження свідчать про ряд недоліків в формуванні позитивного корпоративного іміджу ТОВ "Туристична агенція "Альянс", що може призвести до зниження вартості всієї компанії.

Проаналізувавши передовий світовий досвід, беручи до уваги проведені дослідження пропонуємо наступні кроки формування позитивного корпоративного іміджу задля підвищення вартості ТОВ "Туристична агенція "Альянс":

Крок 1. Оцінка вартості ТОВ "Туристична агенція "Альянс";

Крок 2. Визначення вартості ТОВ "Туристична агенція "Альянс";

Крок 3. Визначення стану;

Крок 4. Визначення стану елементів ;

Крок 5. Формування комплексу управлінських заходів щодо формування позитивного корпоративного іміджу задля підвищення вартості.

Література:

1. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2004 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1440-2003-%EF>

2. Дейнека О.В., Дехтяр Н.А., Пігуль Є.І. Актуальні питання управління

вартістю підприємства- Режим доступу:
https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/40.pdf (дата звернення:
10.09.2022).

3. Шморгун Л.Г. Імідж організації, його характеристика та взаємозв'язок з культурою [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
https://pidru4niki.com/16520205/menedzhment/imidzh_organizatsiyi_yogo_harakteristika_vzayemozvyazok_kulturoyu (дата звернення: 10.09.2022).

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Залізінський А.Ю., Тарасенко І.О.,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

Ефективність використання оборотних активів залежить від обраної політики управління оборотними активами за конкретний період розвитку підприємства. Сутність політики управління оборотними активами полягає у визначенні достатнього рівня і раціональної структури поточних активів, а також величини і структури джерел їх фінансування [1, с. 194].

Можна виділити три основні моделі управління оборотними активами: агресивну, консервативну і помірну.

Для характеристики ефективності використання оборотних активів на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є швидкість обертання. Результатом зміни ефективності використання оборотних активів є вплив на показники фінансового стану підприємства [2].

В системі заходів, спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємства та зміцнення його фінансового стану, важливе місце займають питання раціонального використання оборотних активів. Завдання підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства вирішується завдяки оптимізації: розміру грошових коштів та високоліквідних активів, що дає можливість підтримувати платоспроможність підприємства на належному рівні; структури і складу оборотних активів в координатах прискорення їх оборотності в цілому та за окремими елементами; структури готової продукції шляхом зменшення випуску продукції з низькою рентабельністю та збільшення випуску високорентабельної продукції, яка користується підвищеним попитом; запасів підприємства, враховуючи потребу в сировині на плановий період, розмір партій замовлення сировини і матеріалів, умови зберігання; дебіторської заборгованості шляхом регулярного контролю за станом розрахунків з дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків, а також шляхом скорочення тривалості фінансового циклу, прискорення оборотності та підвищення рентабельності підприємства [3, 4].

За результатами проведеного аналізу зроблено висновок, що оскільки фінансовий стан підприємств знаходиться в прямій залежності від стану оборотних активів і припускає порівняння витрат з результатами господарської діяльності та відшкодування витрат власними коштами, підприємства зацікавлені в раціональній організації оборотних активів, зокрема організації їхнього обороту з мінімально можливою сумою для одержання найбільшого економічного ефекту.

Таблиця 1

Моделі управління оборотними активами підприємства та їх особливості

<i>Агресивна модель (АМ)</i>	<i>Консервативна модель (КМ)</i>	<i>Помірна модель (ПМ)</i>
Характерні особливості		
Підприємство не ставить обмежень у нарощуванні поточних активів, має значні грошові кошти, запаси сировини і готової продукції, істотну дебіторську заборгованість – у цьому випадку частка поточних активів у складі всіх активів висока, а період оборотності оборотних коштів тривалий. АМ відповідає агресивна модель управління поточними пасивами, за якої у загальній сумі пасивів переважають короткострокові кредити	Підприємство стримує зростання поточних активів, частка поточних активів у загальній сумі активів низька, період оборотності оборотних коштів короткий. Умовами реалізації є визначеність ситуації щодо обсягу продажів, строків надходжень і платежів, необхідного обсягу запасів і точного часу їх використання. Ознакою КМ управління поточними пасивами слугує відсутність або дуже низька частка короткострокового кредиту в загальній їх сумі. Всі активи при цьому фінансуються за рахунок постійних пасивів	Підприємство займає проміжну, „центристську” позицію, за якої поточні активи становлять приблизно половину всіх активів підприємства, період оборотності оборотних коштів має усереднену тривалість. Для ПМ управління поточними пасивами характерний середній рівень короткострокових кредитів в загальній їх сумі. Помірна модель являє собою компроміс між агресивною і консервативною моделями
Результати реалізації		
АМ не може забезпечити високої економічної рентабельності активів, але практично виключає зростання ризику технічної неплатоспроможності. Зростає рівень ефекту фінансового важеля. Витрати підприємства на виплату відсотків по кредитах зростають	КМ управління поточними активами забезпечує високу економічну рентабельність активів, але містить підвищений ризик виникнення технічної неплатоспроможності у разі непередбачених ситуацій при реалізації продукції або при помилці в розрахунках	Економічна рентабельність активів, і ризик технічної неплатоспроможності знаходяться на середньому рівні

Джерело: побудовано за даними [1, с. 194-195]

Значний обсяг фінансових ресурсів, що інвестуються в оборотні активи, різноманіття їх видів, визначальна роль у прискоренні обороту капіталу й забезпеченні постійної платоспроможності, а також низка інших умов визначають складність завдань фінансового менеджменту, пов'язаних з управлінням оборотними активами.

Література:

1. Фінанси підприємства: підручник / І.О. Тарасенко, Н.М. Любенко. – К. КНУТД, 2015. – 360 с.

2. Нагаєва Г.О. Вплив ефективності використання оборотних активів на фінансовий стан підприємства. URL: <http://intkonf.org/nagaeva-go-vpliv-efektivnosti-vikoristannya-oborotnih-aktiviv-na-finansoviy-stand-pidприємства/>

3. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/29.pdf>.

4. Чобіток В.І., Пятилокотова К.С. Управління оборотними активами підприємства: теоретичний аспект. URL: http://archive.nbuiv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cvieic.pdf

ЧИННИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Нефедова Т.М., Савостіна Т.,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

В умовах глобалізації та військової агресії з боку РФ проблематика фінансової безпеки підприємства викликає все більшу зацікавленість та обумовлює необхідність удосконалення системи управління фінансовим станом підприємства. В процесі аналізу чинників фінансової безпеки підприємства необхідно виходити з важливості завдання протидії небезпекам і загрозам в процесі досягнення поставлених цілей. Це обумовлено тим, що значна кількість підприємств знаходяться в кризовому чи близькому до нього стані, коли пошук способів збереження стабільного фінансового стану та протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам стає умовою збереження бізнесу. Трансформація економічних відносин в умовах високої ризиковості та нестабільності зовнішнього середовища призводить до появи фінансово нестійких та збиткових підприємств, які є потенційними банкрутами. З огляду на це важливим питанням ефективного функціонування підприємств є запобігання його банкрутству, відновлення платоспроможності та ліквідності, забезпечення фінансово стійкої діяльності та сталого розвитку.

Динамізм сучасних економічних відносин, нестабільність та невизначеність умов ведення бізнесу, несприятливі політичні та соціальні умови функціонування, які значно загострилися військовою агресією з боку РФ, вимагають формування адаптивної системи управління фінансовою стійкістю підприємства як основи забезпечення їх фінансової безпеки.

Значний внесок в дослідження проблематики фінансової та економічної безпеки підприємства та її окремих складників зробили вітчизняні й зарубіжні вчені, серед яких: І. Бланк, М. Білик, Г. Савицька, Е. Хелферт, Л. Костирко, В. Колесник, І. Тарасенко, А. Шеремет, В. Тимкован, А. Вергун та інші. Важливу увагу науковці приділяли моніторингу чинників фінансово-економічної безпеки підприємства та розробляли пропозиції щодо удосконалення системи управління фінансово-економічною безпекою [1].

Серед множини визначень найбільш повним слід вважати визначення, яке наводить Г. Савицька, яка характеризує це поняття як «Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів в мінливому внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику» [2]. Проте, за такого підходу поза увагою автора залишаються чинники зовнішнього середовища, які істотно впливають на фінансовий стан підприємства та можуть призвести до порушення фінансової стійкості і, навіть, банкрутства.

За результатами аналізу наукової літератури можна виокремити чинники загроз фінансовій безпеці підприємства, які узагальнено в табл. 1.

Перераховані в табл. 1 можливі загрози не є остаточними і можуть змінюватися залежно від специфіки роботи підприємства або регіону його розташування, цей перелік також може змінюватися і конкретизуватися, враховуючи зміни в зовнішньому середовищі підприємства.

Таблиця 1

Загрози фінансовій безпеці підприємства

Чинники зовнішніх загроз	Чинники внутрішніх загроз
Військова агресія з боку РФ та завданні військовими діями руйнування	Збитки від військової агресії та втрата потенціалу підприємства
Несприятливі: макроекономічні умови; умови кредитування; криміногенна ситуація; валютний курс та обмеження по валютних операціях	Нефективне управління, відсутність або нерозвиненість системи стратегічного та поточного фінансового планування, недостатній рівень ліквідності активів
Криза політичної системи	Недастатній рівень маркетингових досліджень та неконкурентні ціни
Нерозвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури	Низький рівень технічного оснащення підприємства
Природні катаклізми	Низький рівень кваліфікації персоналу
Нестабільність податкової, кредитної та страхової політики	Неефективність системи зберігання фінансових і матеріальних цінностей
Дефіцит інвестиційних ресурсів	Витік стратегічної і фінансової інформації підприємства, неефективність або відсутність служби безпеки підприємства
Рівень інфляції	Низький рівень гудвілу підприємства
Недобросовісна конкуренція на ринку	Відсутність системи планування роботи підприємства в аварійних ситуаціях
Неусталеність нормативно-правової бази	Порушення платіжної дисципліни та договірних зобов'язань

Джерело: доповнено авторами за даними [3, 4]

В сучасних умовах, як зазначається в [3], існує необхідність розроблення, затвердження і реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства у вигляді відповідної програми на перспективу; постійного моніторингу реальних і потенційних загроз фінансовій безпеці з метою своєчасного їх виявлення та розроблення заходів щодо їх нейтралізації.

Література:

1. Федюков Р. С. Система моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства / Р. С. Федюков ; наук. кер. І. О. Тарасенко // Наукові розробки молоді на сучасному етапі : тези доповідей XVI Всеукраїнської наукової конференції молодих вчених та студентів (27-28 квітня 2017 р., Київ). К. : КНУТД, 2017. Т.3. : Економіка інноваційної діяльності підприємств. С. 453-454.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства:

навчальний посібник / Г. В. Савицька. – 3-є вид., перероб. та доп. К.: Знання, 2007. - 668 с.

3. Сова О.Ю. Напрями вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств. Вчені записки Університету «КРОК». 2014. Випуск 37. С. 97-103.

4. Філімонюк Є. В., Тарасенко І.О. Теоретичні засади управління фінансовою безпекою підприємства. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. Серія : Економічні науки. 2018. № 9 (17). С. 23-28.

АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Верескун Т.В., Христенко Л.М.,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Київ, Україна

У шаленому сьогоднішньому, яке характеризується загрозливими та небезпечними умовами, в яких функціонує вітчизняна економіка, все більшої уваги приділяється виявленню та діагностиці можливостей й реалізації шляхів виходу з економічних криз, якими охоплені всі без винятку сфери національної економіки.

Сучасна економічна ситуація характеризується активним розвитком кризових явищ на бізнесовому мікрорівні, що підтверджується значною кількістю підприємств, які отримують збитки вже протягом тривалого часу, що призводить до їхньої фінансово-економічної неспроможності та збільшенню кількості підприємств, які проходять процедуру визнання банкрутства.

Виникнення кризових станів є характерним для будь-якого підприємства та будь-якої стадії його життєвого циклу. Досить часто окремі кризи це короткотермінові ситуації, проте, як правило, вони можуть мати затяжний характер, в результаті чого підприємство стає банкрутом. Для своєчасного виявлення й запобігання негативного впливу кризових ситуацій, стає доцільним запровадження в управлінні такими підприємствами спеціальних підходів, механізмів, методів, способів та процедур, які спрямовані на швидке виявлення й подолання кризових явищ з метою недопущення банкрутства і ліквідації підприємств. Результатом запровадження антикризового управління на підприємстві має стати стабілізація його фінансово-економічної стійкості та поновлення прибутковості діяльності.

Тож, в умовах кризового стану економіки України взагалі та її постійної трансформації через дію сильної кількості чинників, досить актуальним вбачається питання про процес розробки механізму дієвого антикризового управління та його впровадження на підприємствах, які опинилися у скрутному фінансовому становищі.

Підходи до формування ефективної системи антикризового фінансового управління повинні бути адекватними основним принципам ринкової економіки, що дає можливість суб'єктам економічної діяльності приймати управлінські рішення при формуванні стратегії їх фінансової діяльності [1].

Антикризове фінансове управління суб'єктами економічної діяльності має величезне значення не тільки в подоланні кризової ситуації, а також для досягнення збігу реалізації стратегічної мети функціонування підприємств з кінцевими результатами їх діяльності та виконання ними основних функцій конкурентної боротьби на ринку [1]. Все це додає актуальності питанням у сфері антикризового фінансового управління підприємствами.

Сутність антикризового фінансового управління насамперед полягає у розробленні комплексу заходів щодо профілактики фінансової кризи та її подолання. Формування антикризового фінансового управління для підприємств, спрямоване на їх виживання і ринкову адаптацію, стає особливо важливим в умовах, коли виникають перетворення, які мають глобальний характер. Антикризове фінансове управління має базуватися на загальних властивостях, притаманних управлінській діяльності, але з урахуванням специфічних особливостей, пов'язаних з антикризовими процесами. Своєчасне виявлення ознак настання фінансової кризи та виявлення причин кризової ситуації – це і є специфічні функції, притаманні антикризовому фінансовому управлінню [2].

Специфіку антикризового фінансового управління можна охарактеризувати двома тезами [3]:

по-перше, це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін суб'єкта економічної діяльності, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), упровадження системи запобіжних заходів тощо;

по-друге, це система управління фінансами, спрямована на виведення суб'єктів економічної діяльності з кризи, зокрема за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання.

Практика засвідчує, що досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на зовнішні та внутрішні фактори фінансової кризи, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень [2].

З урахуванням всього зазначеного щодо сутності та актуальності антикризового управління підприємством слід, однак, додати, що воно насамперед є складною системною категорією, яка ґрунтується на широкій видовій класифікації, що дозволяє чітко сформулювати уявлення про первинний реальний фінансово-економічний стан підприємства, що виник в результаті негативних наслідків кризових явищ, та сформулювати дієву систему заходів, які допоможуть обґрунтовано віднайти напрями та створити ефективні механізми виходу із ситуацій, що вже склалися на підприємстві.

Тож, значна кількість підприємств, які на сьогодні знаходяться в кризовому фінансовому стані через величезну кількість негативних чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, є тією вагомою проблемою як на мікрорівні самих підприємств, так і на макрорівні всієї економіки нашої країни. Саме це є однією із головних проблем економіки та законодавства не тільки економічно розвинених країн, але і країн із нестабільною економікою, до яких сьогодні відноситься й Україна.

Література:

1. Коваленко, В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В.І. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: монографія. Одеса, 2013. - 381 с.
2. Косарева І.П., Хохлов М.П., Кобзар Ю.В. Економічна сутність та особливості антикризового фінансового управління на підприємстві. Економіка і суспільство. Випуск №17, 2018. URL: DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-39> (дата звернення 06.10.2022р.).
3. Партин Г.О., Селюченко Н.Є. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.]. - Львів: Вид-во НУ «ЛП», 2010. - 332 с.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Бажан А.В., Моргачов І.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Базовою складовою загального економічного потенціалу підприємств є фінансовий потенціал, який характеризує його загальну здатність стійкого розвитку, нарощення конкурентних переваг, реалізації відповідних соціально-економічних функцій у структурі економічної системи. Це потребує користування стратегічного підходу до управління ним з метою зручного його формування, розподілу і використання.

Аспекти фінансового потенціалу, дослідження та підходи щодо його визначення відображені в роботах Т.Н. Толстих, Е.М. Уланової, П.А. Фоміна, М.К. Старовойтова, Г.С. Мерзлікіна, Л.С. Шаховської, Н.А. Сорокіної, В.Н. Буркова, А.О. Шереметьєва, В.В. Шличкова, Р.А. Тимофєєва, А.Г. Кайгородова, А.А. Хомякова та інших дослідників.

Аналіз наукових підходів щодо визначення сутності терміну «фінансовий потенціал підприємства» (табл. 1), визначив, що на сьогодні однозначного тлумачення даної категорії не існує і вона залишається дискусійною. Існують підходи щодо трактування сутності фінансового потенціалу та визначення його структури лежить розуміння фінансів як ресурсу, відносин з приводу управління ними як процесу, що має чітку цільову орієнтацію, а також можливостей, що підвищують здатність результативності таких відносин у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Отже, основою формування фінансового потенціалу підприємства є його фінансові ресурси. У цьому контексті визначимо складові, які науковці-економісти включають у структуру фінансового потенціалу підприємства: грошові накопичення та доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і забезпечують процес розширеного відтворення; частина грошових ресурсів у вигляді внутрішніх і зовнішніх надходжень в розпорядженні суб'єктів господарювання; фонди грошових ресурсів, які формуються суб'єктами господарювання і використовуються для розширеного відтворення; тощо [1].

Таблиця 1

Наукові підходи визначення сутності «фінансовий потенціал підприємства»

Автори	Визначення
Ресурсний (Стахнів Н. Д., Бражко О.В., Гнип Н.О., Борнос В.Г.)	Фінансовий потенціал - це сукупність фінансових ресурсів, є основою для формування інших видів потенціалу
Результативний (Агеєв А. І., Кудешова С.Г., Куроедов Б. В., Немкова О. В., Трофимчук А. В.)	Фінансового потенціал формується як результат від отримання потенційних доходів, здатності нарощувати капітал підприємства та управління ними.

Продовження табл. 1

Процесно- цільовий (Толстих Т. Н., Уланова Е. М., Белінська О.В., Маслак І.О., Шкроміда В.В., Міщенко Н.Г., Рзаєв Г.І., Жовтівська О.В.)	Фінансові можливості є невід'ємною частиною формування фінансового потенціалу, за допомогою них відбувається трансформація потенційних доходів в фінансові ресурси, які в подальшому дозволяють досягти поставлених цілей розвитку підприємства. За даним підходом прослідковується зв'язок між процесом управління фінансовими ресурсами і можливостями, результатом і реалізацією цілей і розвитком підприємства.
Вартісний (Кайгородов А. Г., Хомякова А. А.)	Фінансовий потенціал – це максимально можлива вартість всіх ресурсів підприємства, за умови їх функціонування в рамках певної організаційної структури.

Джерело: побудовано на основі [2, 4,]

На наш погляд, під фінансовим потенціалом слід розуміти можливості системи фінансових ресурсів і компетенцій підприємства забезпечувати вирішення поточних і стратегічних завдань, орієнтованих на стале функціонування і розвиток підприємства, нарощення його загального економічного потенціалу і конкурентоспроможності. Можливості підприємства (кадрові, техніко-технологічні, інформаційно-аналітичні, організаційно-управлінські), при цьому, формують основу для управління фінансовими ресурсами та встановлення взаємозв'язку з іншими складовими економічного потенціалу.

Тобто, вони створюють основу для мобілізації фінансових ресурсів, їх накопичення, розподілу, використання з метою забезпечення стійкості розвитку і конкурентоспроможності підприємства [3].

У той же час, фінансовий потенціал втілює ряд важливих функцій, серед яких ключове місце відведено ресурсозабезпечувальній, перерозподільній, стимулюючій інформаційно-аналітичній ціле реалізації, що дозволяють фінансовому потенціалу забезпечувати реалізацію його ролі в діяльності підприємства і отримувати відповідний результат [2, 4]: ефективне управління; накопичення фінансових ресурсів та рентабельність вкладеного капіталу; підтримка поточної та стратегічної платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості; ефективне використання ресурсів та результативна фінансово-господарська діяльність; стійке економічне зростання; реалізація інвестиційних проектів; максимізація фінансового результату; забезпечення прозорості поточного і майбутнього фінансового стану; досягнення запланованих фінансових результатів у короткостроковому і довгостроковому періодах; підвищення конкурентоспроможності підприємства та зростання його вартості; задоволення інтересів основних груп зацікавлених сторін.

З огляду, вищевикладеного, можна сказати, що основою структури фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси, які у сукупності з відповідними компетенціями дозволяють підприємству отримувати бажані

короткострокові та довгострокові результати, досягати постелених цілей і виконувати покладені на них функції в економічній системі, забезпечуючи процес суспільного відтворення, динамічну її стійкість. Враховуючи проведеного дослідження під фінансовим потенціалом запропоновано розуміти сукупність компетенцій підприємства, можливостей залучення фінансових ресурсів і самих цих ресурсів, що у процесі управління здатні забезпечити вирішення поточних та стратегічних завдань, орієнтованих на стаке функціонування та розвиток підприємства у довгостроковому періоді.

Фінансовий потенціал має важливий вплив на діяльність підприємства. Він формує фінансовий стан підприємства, його платоспроможність і ліквідність, розвитку техніко-технологічної бази; рівень соціальної захищеності працівників, дозволяє об'єктивно оцінити фінансові можливості, забезпечити на всіх етапах розвитку високий рівень конкурентних переваг і зростання вартості бізнесу.

Література:

1. Борщ А.Г. Економічна природа капіталу та фінансових ресурсів підприємства: точка зору на дискусійну проблему. Облік і фінанси АПК. 2011. №1.С. 137-140.

2. Пашина И.В. Финансовый потенциал экономической системы: структура и методика оценки URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8683> (дата звернення :29.10.2021).

3. Николаевская О.А. Оценка финансового потенциала промышленного предприятия. [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал – 2013. – № 52.

4. Рзаев Г. І., Жовтівська О.В. Фінансови потенціал підприємства та напрями його оцінки URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_4/10.pdf (дата звернення : 29.10.2021)

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ПРИ ВИРІШЕННІ ЗАВДАНЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Стрюк О.С.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Природа промислового підприємства така, що в своєму функціонуванні воно виконує виробничу, фінансову, збутову та інші функції. Різні учасники процесу управління організують і спрямовують функціонування підприємства. Методологічною основою управління промисловими підприємствами є системний підхід, принцип реалізації якого в концепції стратегічного управління ставиться на перше місце.

Системний підхід – це напрямок методології наукового пізнання, яке базується на розгляді об'єктів як систем, що дає можливість вивчати важкодоступні властивості і відносини в об'єктах.

Системний підхід означає, що кожна система є інтегрованим цілим, навіть коли вона складається з окремих, неперетинних підсистем. Системний підхід дозволяє розглядати досліджуваний об'єкт як комплекс взаємопов'язаних підсистем, об'єднаних спільною метою, виявити його інтегративні властивості, внутрішні і зовнішні зв'язки [3].

Функціонування реальних систем стратегічного управління характеризується наявністю складних стохастичних зв'язків як всередині цих систем, так і по відношенню до навколишнього середовища. У цих умовах прийняття приватних рішень без урахування загальних цілей системи і пред'явлених до неї вимог може виявитися недостатнім, а можливо, і помилковим.

При побудові конкурентної стратегії розвитку промислового підприємства повинні враховувати такі принципи системного підходу:

принцип відсутності конфліктів між цілями окремих підсистем і цілями всієї системи;

принцип узгодження інформаційних, ресурсних та інших характеристик проєктованих систем;

принцип послідовного просування по етапах створення системи.

Системний підхід передбачає послідовний перехід від загального до конкретного, коли в основі розгляду лежить кінцева мета, заради якої створюється система. Послідовність формування системи в системному підході включає в себе кілька етапів:

визначаються і формуються цілі функціонування системи;

на основі аналізу мети функціонування системи і обмежень зовнішнього середовища визначаються вимоги, яким повинна відповідати система;

на основі цих вимог приблизно формуються деякі підсистеми;

найскладніший етап синтезу систем: аналіз різних варіантів і вибір підсистем, їх організація в єдину систему.

Системний підхід до побудови конкурентної стратегії розвитку підприємства буде проілюстрований на прикладі функціонування промислового підприємства [1]:

з точки зору економіста, світ складається з господарських систем всіх держав;

розвиток економічної системи держави залежить від її географічного положення, загальної характеристики економіки, природно-ресурсного потенціалу, місця країни в системі сучасного світового господарства, військової могутності. Також в якості причин зростання економіки держава виділяє добре освічену робочу силу, велику кількість кваліфікованих менеджерів і технічних фахівців, високий рівень інвестицій і розвитку технологій, як громадяни країни управляють економікою, які інститути створюють;

економічна система держави включає галузеві і територіальні структури; у галузевому плані структура єдиного народногосподарського комплексу представлена двома сферами: матеріальним виробництвом (або виробничою сферою) і нематеріальним виробництвом (або невиробничою сферою). Під територіальним устроєм розуміється поділ системи народного господарства на територіальні освіти – зони, райони різного рівня, промислові центри, вузли;

основою економіки країни є сфера матеріального виробництва;

промисловість – галузь виробництва, що охоплює переробку сировини, розробку надр, створення засобів виробництва і товарів народного споживання;

основним завданням промисловості є найбільше задоволення інтересів населення;

конкуренція є рушійною силою розвитку промисловості в умовах ринкової економіки;

механізм конкуренції забезпечує виживання тільки тих промислових підприємств, які є конкурентоспроможними;

конкурентоспроможне промислове підприємство має можливості навчання і розвитку. Саме цьому служить механізм конкуренції, що є невід'ємною властивістю систем, що самоорганізуються;

забезпечити конкурентоспроможність промислового підприємства можна тільки усунувши протиріччя в його розвитку;

протиріччя важливі в тому сенсі, що в них містяться проблеми, які необхідно вирішити;

тому промислові підприємства приділяють більше уваги вирішенню проблем, з якими вони стикаються;

загальна концепція вирішення проблем – це конкурентна стратегія розвитку.

Аналіз функціонування промислових підприємств показує, що при побудові своєї конкурентної стратегії розвитку спільною метою всіх господарюючих суб'єктів є формування стратегічної системи, що забезпечує раціональну організацію сукупної діяльності всіх промислових підприємств.

Література:

1. Ключ Ю. І. Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток. Лисичанськ, 2015. - 356 с.
2. Микитюк П.П., Сенів Б.Г. Інноваційна діяльність: навчальний посібник Київ : Центр навч. літ. 2009. - 320 с.
3. Гилязутдинова И.В., Поникарова А.С., Краснова А.В. Некоторые аспекты управления структурными сдвигами инновационной деятельности в производственных системах мезоуровня в достижении устойчивости их развития. Вестник Казанского технологического университета. 2012. - №5. - С. 205-210.
4. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2003. - 326 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Середа О.О., Аведікова Ю.А.,
Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєверодонецьк, Україна

На даному етапі розвитку економіки та політичної ситуації в Україні підприємства зазнають жорстких випробувань та мають у короткі терміни навчитись протистояти несприятливим економічним явищам та своєчасно запроваджувати ефективні заходи підвищення прибутковості операційної діяльності, як ключової складової результативності діяльності підприємства.

Поняття «операційної діяльності» у чинному законодавстві визначається у МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» як основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю [1].

Операційна діяльність є основною діяльністю підприємства та спрямована на створення корисності, продукту, послуги і отримання прибутку як її результату. Вона має пріоритетний характер відносно інвестиційного, фінансового та інших видів діяльності і визначає стратегію розвитку всього підприємства. Створення корисності, продукту, послуги – є головною метою операційної діяльності підприємства і визначає її сутність, що виражається у процесі трансформації вихідного матеріалу, сировини у готову продукцію, послугу. Цей процес представляє собою тріаду понять: витрати – трансформація – результат. Результативність відіграє ключову роль у фінансовому управлінні операційною діяльністю підприємства, адже є прямим виразом успішності його функціонування.

Фінансове управління – це сукупність прийомів, методів і способів, які використовують підприємства для підвищення дохідності та мінімізації ризику неплатоспроможності [2]. Фінансове управління операційною діяльністю підприємства набуває важливого значення у контексті розвитку підприємства. Характерними ознаками фінансового управління операційною діяльністю підприємства є: складність, динамічність та чутливість до зміни факторів зовнішнього середовища. Складність фінансового управління визначається його багатокomпонентною структурою та складністю кожної окремої складової. Складові фінансового управління за природою є змінними об'єктами, знаходяться під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, що зумовлює динамічність усього управління. Для ефективного здійснення процесу управління варто підходити комплексно до створення системи управління. Система фінансового управління операційною діяльністю передбачає етапи аналізу, планування і прогнозування, організації, контролю.

Запровадження ефективного фінансового управління операційною діяльністю підприємства передбачає створення злагодженої системи, складові якої можуть бути самостійними одиницями, але знаходяться у тісному

взаємозв'язку та чинять сукупний вплив на досягнення запланованого рівня прибутковості та підтримку належного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Фінансове управління здійснюється фінансовим відділом та безпосередньо фінансовим менеджером, які розробляють стратегію і тактику управління операційною діяльністю підприємства. Керівництво разом з фінансовим відділом і фінансовим менеджером виступають у якості суб'єкта управління.

Об'єкти управління операційної діяльності підприємства включають:

- дохід від реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт;
- витрати, що виникають в процесі операційної діяльності і включають матеріальні витрати, оплату праці персоналу, покриття амортизаційних відрахувань;
- фінансові ресурси та фінансові відносини;
- сплату податків та інших обов'язкових платежів;
- кадровий капітал підприємства та його кількісний і якісний склад;
- інтелектуальний капітал та техніко-технологічну базу підприємства.

Фінансове управління операційною діяльністю виконує наступні функції:

- взаємозв'язок усіх елементів апарату управління операційною діяльністю підприємства;
- організація структур управління;
- постійний поточний аналіз фінансових ресурсів та відносин в процесі операційної діяльності;
- планування та регулювання фінансових процесів операційної діяльності;
- розробка та впровадження фінансових стратегій і рішень;
- контроль виконання запроваджених заходів.

Забезпечення максимізації величини операційного прибутку є основною метою фінансового управління. Модель «витрати – обсяг виробництва – прибуток» визначає конкретні фактори впливу на величину операційного прибутку, дозволяє регулювати витрати та підвищувати їх ефективність, оптимізує співвідношення ціни виробленої продукції і витрат на її виробництво.

Таким чином, фінансове управління операційної діяльністю підприємства та її результативністю, зокрема, являє собою складну послідовну систему, що включає в себе етапи планування, організації, контролю і аналізу та прогнозування. Кожен з етапів управління тісно взаємодіє з іншими етапами задля своєчасного та швидкого реагування на зміни, що відбуваються всередині операційної діяльності підприємства. Ефективне здійснення фінансового управління операційною діяльністю підприємства дозволяє підтримувати конкурентоспроможність підприємства та нарощувати його прибуток.

Література:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019
2. Гаркуша Н.М., Цуканова О.В., Горошанська О.О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навч. посібник / Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська. – К. Знання. – 2012. – 591 с.

СЕКЦІЯ 5: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

ПРІОРИТЕТИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ

Кучеренко С.К., Тімар В.С.,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
Україна, Дніпро

Сучасні найактуальніші напрямки розвитку фінансів у післявоєнній Україні не можуть не враховувати інтенсивного продовження цифровізації у багатьох сферах діяльності, яка стає пріоритетом також і в суто в фінансовій сфері. Міжнародне фінансове співробітництво країн і фінансових інституцій у період світової кризи коронавірусу, а тепер вже протягом війни внаслідок повномасштабного вторгнення Росії до України, небаченими раніше темпами створює нові стандарти фінансових взаємовідносин, переводячи прямі грошові розрахунки в алгоритми і програмні продукти, перетворюючи фінансові потоки в цифрові. Завдяки повній цифровізації міжнародних фінансових потоків значно зросла швидкість здійснення найважливіших програм міжнародної фінансової підтримки України, реалізації прийнятої США програми «ленд-лізу» для фінансування її воєнних витрат. Уже в повоєнній Україні доведеться просувати подальшу цифровізацію в різні сфери фінансових відносин на всіх рівнях економічної діяльності.

В Україні цифровізація просувається під опікою Міністерства цифрової трансформації України, найбільш вдалим проектом якого стала розробка й широке практичне запровадження в суспільному використанні комплексу цифрових технологій «Дія», склад оцифрованих технологій якого постійно розширюється. У загальному сенсі під цифровізацією розуміють переведення діяльності окремих суб'єктів або цілих галузей економіки на нові моделі бізнес-процесів, менеджменту та способів виробництва, що базуються на інформаційних технологіях. Цифровізація економіки в Україні відбувається завдяки державній політиці, якою передбачено запровадження цифрових технологій, які би дозволили встановлювати прямі зв'язки між підприємствами, зі споживачами, з банками тощо.

У фінансовій сфері це ставить нові завдання з подальшої цифровізації кредитно-грошової, облікової та аналітичної сфер, взаємовідносин конкретних економічних суб'єктів, зокрема, у сфері грошових розрахунків, кредиторських і дебіторських відносин між ними тощо. У дійсності грошові розрахунки між об'єктами економічної діяльності в Україні давно вже функціонують в умовах жорсткого грошового дефіциту, наслідки якого компенсуються для конкретних суб'єктів завдяки різноманітним умовам розрахунків з відкладеними та іншими видами їх здійснення. Повсюдним недоліком фінансових взаємовідносин суб'єктів економічної діяльності є обмеженість їх фінансових ланцюгів здебільшого парними розрахунками, без залучення до

єдиних ланцюгів банківських та інших фінансових установ, які би могли продовжити ланцюги фінансових розрахунків у безгрошовій сфері. Вдалим прикладом може слугувати запроваджена система видачі покупцям супермаркетів їх кешу з їхніх банківських рахунків завдяки продовженню і цифровізації розрахункових відносин у вигляді мережі «клієнт-супермаркет-банк клієнта». Отже, просування цифровізації в сферу фінансових взаємовідносин конкретних суб'єктів, яких сотні тисяч, стає загальним пріоритетом цифровізації фінансових потоків на низовому рівні.

Підготовка до вирішення цього завдання потребує розробки й впровадження бізнес-процесів і відповідних алгоритмів, здатних пролонгувати парні розрахунки, переводячи їх в сферу банківських та кредитних установ, що їх обслуговують. Цифровізація фінансових потоків мають подолати традиційну практику кредиторських та дебіторських відносин суб'єктів, що створюють у часі для кожного з суб'єктів, що взаємодіють, позитивний або від'ємний оборотний грошовий потік. Якщо надходження грошей починається раніше – варіант а) на рис. 1, або середня за день сума надходжень перевищує суми їх сплати – варіант б) на рис. 1, то автоматично створюється позитивний грошовий потік [1].

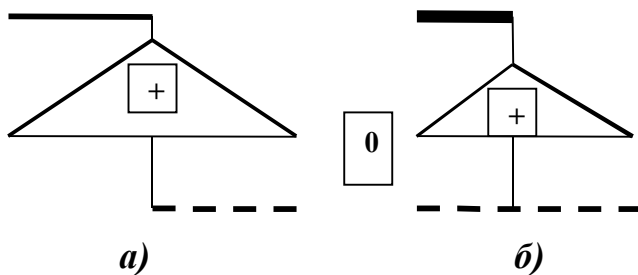


Рис. 1. Варіанти створення позитивного грошового потоку

І навпаки, якщо операція сплати коштів починається раніше їх надходження, або якщо середня за день сума виплат перевищує суму їх надходжень, то створюється від'ємний грошовий потік, як це показано на рис. 2.

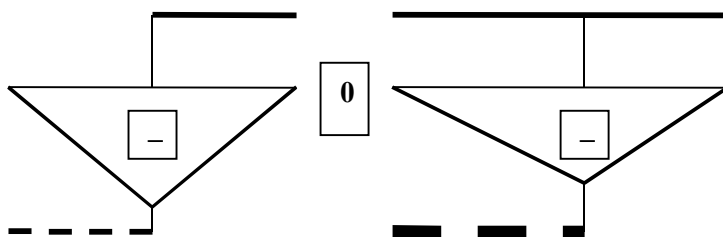


Рис. 2. Варіанти формування від'ємного грошового потоку (суцільна лінія –

надходження коштів; переривчаста лінія – сплата коштів)

У одні відрізки часу випереджають грошові надходження, тоді як у інші – грошові сплати. Це потребує від економічних суб'єктів постійного моніторингу стану дебіторської та кредиторської заборгованості, відволікаючи час і сили на їх підтримку на прийнятному рівні, а в разі нестачі поточних коштів звертатися до практики тимчасових запозичень.

Останнім часом, як в умовах карантину, так і зараз під час воєнних дій, надходження коштів запізнюється протягом тривалих періодів, що підштовхнуло і окремі суб'єкти працювати в умовах безгрошових фінансових потоків. При цьому грошове забезпечення поточної господарської діяльності економічних суб'єктів зводиться до того, що б у будь-який момент часу мати можливість компенсувати від'ємний залишок (нестачу) грошових коштів (БН на рис. 3), під гарантію яких підприємства може функціонувати певний час у безгрошовому фінансовому просторі, як це демонструє схема на рис. 3, при від'ємному сальдо грошових коштів на балансі.

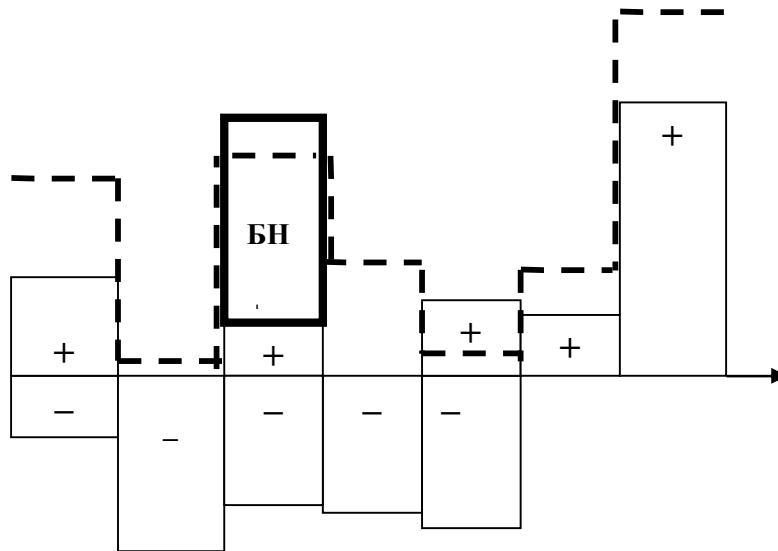


Рис. 3. Схема компенсація безгрошового фінансового потоку
(БН – безгрошові нарахування)

Отже, задача оцифрування фінансових відносин економічних суб'єктів полягає в реформування міжсуб'єктних фінансових ланцюгів шляхом їх пролонгації до кредитно-банківських установ, інших партнерів у бізнесі на основі алгоритмізації ц подальшої цифровізації всіх взаємовідносин, що дозволило би перенести розрахунки (БН – на рис. 3) на подальші стадії у сферу діяльності кредитно-банківських інституцій, що звільнило би суб'єкти діяльності від тягарю нестачі фінансових коштів через наявність заборгованості на стадії прямих відносин економічних суб'єктів, пришвидшило би всю систему фінансових розрахунків, зменшило би навантаження на кредитну сферу, потребу в будь-яких фінансових посередниках, підвищило прозорість їх діяльності і розрахунків.

Література:

1. Колосов А.М., Коваленко О.В., Кучеренко С.К., Бикова В.Г. Економічне управління підприємством : навч. посіб. за заг. ред. А.М. Колосова. - Старобільськ: Вид-во держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка», 2015. 352 с. URL: <http://dspace.luguniv.edu.ua/xmlui/handle/123456789/2493>

РОЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Радіонова Н.Й., Бівалькевич Є.Б.,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

В сучасних умовах важко переоцінити значення якісного інформаційного забезпечення для ефективного процесу управління. Уміння застосовувати дієві методи й засоби збору, оброблення, зберігання та передачі інформації дає можливість отримати достовірні та актуальні дані для розроблення тактичних й стратегічних рішень, а також своєчасного внесення коригувань. Це є основою успішної та довготривалої діяльності кожного підприємства.

Збір, підготовка, реєстрація та обробка обліково-аналітичної інформації визначають поняття обліково-аналітичного забезпечення підприємства. Цим займаються працівники бухгалтерії. Тобто, раціонально організована робота облікового апарату підприємства сприяє ефективному менеджменту підприємства.

Обліково-аналітична інформація формується саме на основі показників господарської діяльності підприємства. Для того, щоб здійснити позитивний вплив прийнятим рішенням на діяльність підприємства, інформація в даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності повинна бути правдивою, неупередженою та достовірною.

Система бухгалтерського обліку дає можливість провести оцінку фінансового стану, що має важливе значення для визначення ступеня фінансової стійкості та надійності підприємства як ділового партнера [4, с. 36].

Після проведення економічного аналізу даних, з'являється обліково-аналітичне забезпечення для здійснення управління фінансовим станом підприємства. Тобто, можна сказати, що взаємодія бухгалтерського обліку та економічного аналізу утворює систему обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві.

Ця система характеризується формою організації обліку, контролю та аналізу, що має на меті формування об'єктивної інформаційної основи, необхідної для прийняття стратегічних та оперативних рішень, а також контролю за їхнім впровадженням адміністрацією господарюючого суб'єкта.

Оскільки, система управління більшості підприємств має складну організаційну будову, потрібно враховувати особливості її складових, так, як саме в процесі їх взаємодії і відбувається формування облікового інформаційного забезпечення на підприємстві, завдання якого, полягає, в першу чергу, в якісному та своєчасному наданні користувачам фінансової інформації, на основі якої вони зможуть прийняти відповідні управлінські рішення. Тому, обліково-аналітичне забезпечення здатне чинити вагомий вплив як на організаційно-виробничу, так і на фінансово-економічну

діяльність підприємств.

Інформація, що стосується виробничої діяльності, а також фінансового стану підприємства надається керівнику за даними звітів бухгалтерського обліку, що відображають господарські факти, які було зафіксовано в минулому. Фінансова звітність виступає важливим елементом інформаційного забезпечення для фінансового аналізу, так як, за її допомогою можна оцінити наскільки ефективно підприємство функціонувало та своєчасно прийняти відповідні коригуючі заходи для подальшого вдалого розвитку бізнесу [3, с. 128].

Науковець Н.Л. Правдюк зазначає, що саме функціонування раціональної системи управління підприємства дає змогу вчасно виявляти негативні процеси й тенденції в його діяльності, а також розробляти комплекс заходів з метою попередження загроз погіршення фінансового стану та забезпечення в подальшому фінансової стабільності в умовах конкурентного економічного середовища [2, с. 56].

Інформація щодо планування діяльності суб'єкта, утворюється за даними вже управлінського обліку, який дає можливість зробити прогноз його діяльності та визначити перспективу на майбутнє.

На думку, Н. Голячук, складниками обліково-аналітичного забезпечення є не лише підсистеми обліку та аналізу, а й аудиту та внутрішнього контролю, які забезпечують перевірку облікових даних для формування достовірного підґрунтя прийняття управлінських рішень [1, с. 409].

Для того, щоб керівництво могло прийняти ефективне рішення щодо забезпечення прибутковості підприємства, а також стабільності його функціонування, слід постійно проводити аналіз фінансово-господарської діяльності.

Отже, можна сказати, що обліково-аналітичне забезпечення є результатом функціонування складної системи, яка характеризує економічний стан підприємства та відображає результати його діяльності, вона тісно пов'язана із системою управління, оскільки завдяки її ефективному та налагодженому функціонуванню, можна здійснювати ефективне управління та своєчасно вирішувати проблеми, що виникли у процесі здійснення господарської діяльності на підприємстві.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінських рішень на підприємстві – це важлива складова процесу управління, необхідна для досягнення підприємством мети як на тактичному, так і на стратегічному рівнях.

Література:

1. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук // Економічний аналіз. № 6. 2010. - С. 408–410.

2. Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства / Н.Л. Правдюк // Облік і фінанси. № 4 (70). 2015. - С.53-60.

3. Радіонова Н.Й. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління власним капіталом підприємства / Н.Й. Радіонова, О.С. Юрченко // Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні : матеріали наук. практ. інтернет-конф. (24 травня 2017 р., м. Київ). - К. : КНУТД, 2017. - С. 127-129.

4. Radionova N., Skrypnyk M., Matiukha M., Sayun A., Bunda O. The systematization of methodological tools of the cost management system of the enterprise / Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики, Том 2. – № 43. – 2022. – С. 33-38.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Візанті А.Ю., Васюренко Л.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Основною проблемою при виконанні розрахунків та аналітичних досліджень специфіки та особливостей фінансового забезпечення соціального розвитку є їх часова доречність. Формування статистичних даних на рівні країни відбувається не так швидко. Звітним періодом для календарного року щодо статистичних показників може бути строк від 40 до 180 днів. Обробка та узагальнення даних також потребують часу. Саме тому, найактуальнішими для цілей дослідження є регіональні дані. Регіональні (міські, районні, обласні) статистичні звіти є менш об'ємними, але при цьому, як правило, більш інформативними, оскільки відображають рівень впливу зовнішніх факторів, що притаманні окремим регіонам, на кінцеві показники соціального розвитку. Відповідно, саме органи місцевого самоврядування мали б виконувати функцію аналізу ефективності фінансування соціальної сфери та формування обґрунтованих пропозицій щодо її коригування [1].

Соціальний моніторинг – це систематичне простежування перебігу процесів соціального розвитку території, фіксації його параметрів у системі об'єктивних та суб'єктивних показників, побудові їх динамічних рядів із виходом на узагальнюючі показники, що забезпечує можливість аналізу головних тенденцій соціального розвитку [2].

Бюджетні витрати на соціальний захист мають не просто зростати, а спрямовуватись таким чином, щоб і рівень, і глибина бідності зменшувались. Тобто, в умовах абсолютного зростання видатків державного бюджету на фінансування соціально-культурної сфери важливо забезпечити їх ефективне використання відповідно до принципу – мінімальний обсяг коштів і максимальний результат їх використання, з додержанням інших принципів, притаманних бюджетному фінансуванню, – безоплатності, безповоротності, справедливості [1].

В Україні державний бюджет є основним джерелом фінансування соціальної сфери, саме тому у цій сфері накопичилася низка серйозних проблем, що вимагають термінового вирішення і в теоретичному, і в практичному плані. До таких проблем варто віднести низьку вартість робочої сили, зокрема, низькі заробітні плати в бюджетних галузях, масштабну бідність, загальне скорочення рівня життя, недотримання більшості соціальних стандартів, надмірну регіональну диференціацію всіх основних параметрів рівня життя населення [1].

Деякі вчені наголошують що, до основних проблем у сфері соціального захисту та соціального забезпечення в Україні відносяться такі:

- неефективність бюджетного управління наявними фінансовими ресурсами як головними розпорядниками, так і окремими соціальними установами;

- недоліки в системі державного контролю за використанням бюджетних ресурсів;
- недостатня ефективність управління розподілом фінансових ресурсів у сфері соціального забезпечення;
- швидке зростання вартості послуг у сфері культури, освіти, охорони здоров'я тощо;
- недостатність коштів, необхідних для забезпечення фінансування сфери соціального захисту в повному обсязі;
- наявність значної кількості пілг, що використовуються не для фінансової підтримки незахищених верств населення [3].

В наукових дослідженнях зазначено, що інструментом демонополізації ринку послуг соціальної сфери та розподілу замовлень на їх виконання на конкурсній основі є введення технології замовлення, яке відбувається за принципом купівлі послуги замовником – органом державної влади чи місцевого управління, на який прямо чи делеговано покладено певні соціальні функції. Формування замовлення на основі конкретних пріоритетів соціальної політики дозволяє чітко визначити і на договірних умовах орієнтувати постачальників послуг на певні групи отримувачів цих послуг, номенклатуру необхідних послуг та їхню якість [4].

Застосування різних методологій дослідження проблем та особливостей фінансового забезпечення соціального розвитку дозволяє виявити їх максимальний спектр. Існує необхідність застосування комплексної багатокомпонентної оцінки, що охоплює кількісні показники фінансування соціальної сфери, результатів її фінансування в поєднанні з якісними параметрами – спеціалізованими коефіцієнтами, результатами соціологічних опитувань, встановленням соціальної ефективності та перспективної окупності фінансування. Реалізація визначених етапів методики оцінки із застосуванням окреслених індикаторів дозволить сформулювати адекватні висновки щодо подолання виявлених проблем та науково-обґрунтованого коригування нормативно-правових основ соціального розвитку та бюджетної політики. Фінансове забезпечення соціальної сфери необхідно формувати, враховуючи комплексний підхід, тобто поєднуючи різноманітні інструменти із різних сфер життя людини, що у сукупності сприятиме створенню дієвого механізму фінансування соціальної сфери [1].

Література:

1. Пріхно І.М. Фінансування соціальної сфери: реалії та перспективи : монографія. Черкаси : Видавництво Пономаренко Р.В., 2017. 470 с.
2. Аfenкіна О. Актуальні питання реалізації соціальної політики держави на регіональному рівні // Актуальні проблеми державного управління: збірник наукових праць ОРІДУ. Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. Вип. 2 (30). С. 91-98.
3. Бедринець М. Д., Вітюк Н. П. Оцінка бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення в Україні // Збірник наукових

праць Національного університету державної податкової служби України. 2015. № 1. С. 15-28.

4. Щодо організаційно-економічних засобів підвищення якості соціальних послуг: аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/590>

ПИТАННЯ ОБЛІКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Тацій І.В., Васильєва Т.С.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Важливість електронної комерції в бізнес-середовищі зростає з кожним роком і охоплює величезну кількість суб'єктів господарювання та покупців з усього світу, які використовують Інтернет. Незважаючи на вживання та поширеність цього терміну, єдиного тлумачення поняття «електронна комерція» досі не існує.

Також слід звернути увагу на нову редакцію Закону України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII (далі Закон України № 675), яка вводиться в дію з 01.08.2022 року. Даний закон, на сьогодні, є єдиним нормативно-правовим актом, що регламентує особливості саме інтернет-торгівлі в Україні. Електронна комерція, згідно з ЗУ № 675 – це відносини, що спрямовані на отримання прибутку та виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [5].

Однією з найбільших переваг онлайн-покупок для покупців є зручність і доступність. Через свій гаджет, використовуючи додаток або інтернет-магазин продавця, споживач миттєво отримує всю необхідну інформацію про бажаний товар чи послугу; має можливість порівнювати ціни; сортувати товари за ціною, кольором, популярністю, виробниками тощо; миттєво отримати відповіді на запитання через онлайн спілкування з консультантом; замовити та оплатити покупку відразу без черг і мати можливість відстежувати хід виконання замовлення. Слід зазначити, що онлайн-торгівля має багато переваг і для суб'єктів господарювання.

Ці можливості у сфері електронної комерції дозволяють нам отримувати великий обсяг інформації про споживачів та інших учасників бізнес-середовища, що дозволяє нам бути більш конкурентоспроможними на ринку та значно скоротити наші витрати на реалізацію та збут. Але, незважаючи на низку переваг електронної торгівлі порівняно з традиційною, слід розуміти, що такий спосіб ведення бізнесу має свої особливості. Велике значення має організація інтернет-магазину (далі - ІМ), а саме: зручність навігації та оформлення сайту, наявність відео/фотоматеріалів та детальних характеристик товару, наявність відгуків покупців та можливість спілкування з консультантом, швидкість оформлення замовлення та його оплата. Усі вищезазначені положення потребують значних фінансових вкладень, побудови якісної системи управління та обліку всіх господарських операцій, налагодженої документації. Багато вчених і практиків звертають увагу на те, що система бухгалтерського обліку суб'єктів електронної комерції майже

схожа на бухгалтерський облік у звичайних магазинах.

Слід звернути увагу на такі особливості як [8]:

- продаж товарів здійснюється, як правило, фізичними особами;
- контакт продавця і покупця носить опосередкований характер;
- торгова площа є віртуальною;
- організація господарської діяльності відбувається через створення ІМ, реєстрацію доменного імені і укладання договору з провайдером.

Отже, ведення бухгалтерського обліку у сфері електронної торгівлі можна поділити на дві складові частини: облік витрат на створення та обслуговування ІМ та облік розрахункових операцій з покупцями.

Зазначені кореспонденції рахунків, що стосуються обліку витрат на розробку ІМ, можуть використовуватися фізичними чи юридичними особами обсяг продажів яких менший 1 млн. грн., такі суб'єкти господарської діяльності мають право бути незареєстрованими як платники ПДВ, крім платників єдиного податку першої-третьої груп. Витрати, що пов'язані з розробкою ІМ доцільно відображати в обліку як капітальні витрати, тобто визнавати ІМ нематеріальним активом підприємства згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи» [7]. Також важливо розуміти, що розробка магазину у мережі Інтернет є об'єктом авторського права, яке належить підприємству [1].

Слід звернути увагу й на те, що за умови реєстрації суб'єкта господарської діяльності як платника податку, при складанні договору на створення електронного магазину, власник авторських/інтелектуальних прав на цей об'єкт повинен витрати за цим договором амортизувати. Витрати, що пов'язані з розробкою ІМ обліковуються на субрахунку 154 «Придбання (створення) Нематеріальних активів», а при експлуатації використовується субрахунок 125 «Авторське право і суміжні з ним права» згідно з П(С)БО 8 [7]. Аналітичний облік введення сайту в експлуатацію здійснюється за допомогою «Акту введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів» типової форми № НА-1, затвердженої наказом № 732 [4]. Амортизація нараховується протягом строку корисного використання, але не більше 20 років, а метод нарахування обирається самостійно підприємством. Витрати, що пов'язані з обслуговуванням ІМ (оренда сервера, сплата рахунків провайдеру та інше), слід відносити на рахунок 93 «Витрати на збут». Досліджуючи наступний етап, облік розрахунків з покупцями, варто виокремити не тільки види розрахунків, але й способи здійснення доставки замовлень.

Згідно з ЗУ № 675 «розрахункові операції у сфері електронної комерції можуть здійснюватися за допомогою платіжних інструментів, електронних грошей, шляхом переказу коштів з карткового рахунку покупця на картковий рахунок продавця або сплата готівковими коштами з дотриманням вимог чинного законодавства щодо оформлення готівкових та безготівкових розрахунків, а також в іншим шляхом, передбаченим законодавством України [5]».

Усі розрахункові операції повинні відповідати чинним нормативно-

правовим актам, так, наприклад, платники єдиного податку можуть здійснювати розрахункові операції тільки у грошовій формі. Якщо платник єдиного податку відвантажує товари чи надає послуги, оплата за які здійснюється за допомогою електронних платіжних систем, тоді суб'єкт господарювання повинен з першого числа місяця перейти на звичайну систему оподаткування згідно з пунктом 298.2.3 Податкового кодексу України [3]. Найбільш розповсюдженим є безготівковий розрахунок шляхом переказу грошових коштів з картки покупця на картку продавця. Ймовірно, оплата готівкою шляхом передачі коштів кур'єром або напряму до каси підприємства, здійснюється меншими потоками, оскільки існує необхідність застосування РРО.

Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» стосується усіх суб'єктів господарської діяльності, які здійснюють свої розрахунки як в готівковій так і безготівковій формах. Згідно зі ст. 2 зазначеного вище закону «розрахункова операція – це операція з оприбуткування від споживача готівки, платіжних карток чи чеків, жетонів тощо за місцем продажу товарів/послуг, видача готівкових коштів за ненадану/повернену послугу, а у разі застосування платіжної картки банку – складання відповідного розрахункового документа щодо сплати в безготівковій формі товару/послуги банком покупця або, у разі повернення товару (відмови від послуги) [4]». Провівши аналіз Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [4] та Постанови «Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів» [6], можемо з впевненістю стверджувати:

- розрахункові операції суб'єктів електронної комерції можуть відбуватися за допомогою електронних безготівкових платіжних засобів, але тільки за умови складання та доставки покупцю відповідного розрахункового документа;

- здійснення усіх розрахунків повинно проводитися із застосуванням РРО, навіть безготівкових через мережу Інтернет. Але у той самий час, відповідно до ст. 296 Податкового Кодексу України не застосовувати РРО можуть фізичні особи

- платники єдиного податку першої, другої та третьої груп обсяг доходу яких менший 1 млн. грн. на рік.

Проблемним аспектом є той факт, що згідно з ЗУ «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» електронна квитанція про здійснення оплати замовлення через інтернет-магазин, яка формується та надається безпосередньо банком, не є правомірним розрахунковим документом. Висновки з проведеного дослідження. Провівши дослідження, ми дійшли до висновку, що стрімкий розвиток інтернет-торгівлі призводить до виникнення низки спірних та проблемних питань, з боку бухгалтерського обліку, оподаткування та документування. Існуючі особливості ведення

господарської діяльності у сфері електронної комерції вимагають наявності ґрунтовних роз'яснень та більш детального відображення у державних нормативно-законодавчих актах та формування відповідної науково-практичної бази. Суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють реалізації своїх товарів (послуг) через мережу Інтернет, мають бути зареєстровані як платник податку на додану вартість та на загальній системі оподаткування. Витрати, що пов'язані з розробкою ІМ доцільно відображати в обліку як капітальні витрати, тобто визнавати ІМ нематеріальним активом підприємства, а витрати, що пов'язані з обслуговуванням ІМ відносити на рахунок 93 «Витрати на збут». Облік розрахункових операції з покупцями ведеться відповідно до типів розрахунків та шляхів здійснення доставки. Електронна комерція постійно розвивається та трансформується, що вимагає від усіх учасників цього процесу постійного моніторингу законодавчої бази та теоретико-практичних досліджень, для побудови прибуткового та конкурентоспроможного підприємства.

Література:

1. Ліпсман Е. Глобальна електронна комерція 2019. URL: <https://www.emarketer.com/content/globalecommerce-2019>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/92_050#Text
3. Податковий кодекс України. Поточна редакція від 01.08.2021, підстава – 1600-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
4. Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів: Постанова Правління національного банку України від 05.11.2014 № 705. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14#Text>
5. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 р. № 675-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>
6. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.1995 № 265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>
7. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів : Наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 732. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04>
8. Ринок електронної комерції 2022: тренди, інструменти та потреби онлайн-покупців. URL: <https://blog.liga.net/user/astorozhuk/article/42890>

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Юрченко О.С.,
Львівський національний університет ім. І. Франка,
м. Львів, Україна

Допущення принципу безперервності у процесі діяльності господарюючих суб'єктів передбачає створення системи обліково-аналітичного забезпечення, що дозволяє формувати достовірну інформацію для користувачів різних рівнів і запитів та прийняття виважених управлінських рішень. Забезпечення безперервності діяльності підприємств є одним з найскладніших завдань обліково-аналітичної практики. Це зумовлено наступними причинами:

власники та стейкхолдери потребують правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку;

оцінка безперервності розкриває усі недоліки у роботі підприємства, якими можуть скористатися конкуренти у своїх цілях і, як наслідок, для підприємства постане проблема у збереженні комерційної таємниці;

відсутній єдиний підхід до оцінки безперервності діяльності, оскільки кожне підприємство є унікальним за сукупністю факторів, що впливають на її фінансовий результат. Результати аналізу безперервності діяльності підприємства будуть необхідні менеджменту підприємства для надання висновку щодо потенціалу забезпечення безперервності.

Насамперед, в умовах невизначеності ринкового середовища, забезпечення безперервності діяльності підприємств безпосередньо залежить від наявності базової для прийняття кожного рішення інформації, що дає можливість відстежити зовнішні й внутрішні загрози й ризики. До внутрішніх факторів, які безпосередньо впливають на безперервність підприємства, можна віднести фінансову стійкість, обсяги дебіторської і кредиторської заборгованостей, платоспроможність (ліквідність), обіговість оборотних засобів, рівень зносу основних засобів, конкурентоспроможність. Серед факторів зовнішнього середовища доцільно виокремити: постачальники, трудові ресурси, споживачі, конкуренти. Завдяки отриманню інформації та аналізу впливу факторів стає можливою концентрація уваги суб'єктів на джерелах обліково-аналітичної інформації, на основі якої можна обрати найбільш ефективне оперативне або стратегічне рішення щодо забезпечення безперервності діяльності підприємства.

Джерелом формування обліково-аналітичної інформації є системи обліку та аналізу. Відповідно ролі в управлінні обліково-аналітична інформація має відповідати таким вимогам: бути достатньою за обсягом, достовірно відображати всі господарські операції на підприємстві, бути об'єктивною, надавати інформацію про результати діяльності через розрахунок фінансових і нефінансових показників, які надають уявлення про фінансовий стан,

перспективи розвитку та ризику бізнесу підприємства.

Виходячи з головної мети підприємства - забезпечення безперервності його функціонування й розвитку, необхідно при формуванні обліково-аналітичної системи підприємства основну увагу приділяти на вирішенні наступних завдань: забезпечення власників (менеджерів) підприємства необхідною інформацією для прийняття рішень;

виявлення та ідентифікація появи й розвитку внутрішніх і зовнішніх загроз та ризиків з метою запобігання кризових ситуацій в діяльності підприємства;

надання інформації про рівень впливу зовнішнього середовища на розвиток негативних подій в діяльності підприємства;

подання аналітичної інформації про потенціал стійкого розвитку підприємства;

узгодження економічних інтересів підприємства в забезпеченні фінансової стійкості;

аналіз і оцінка безперервності діяльності підприємства на основі фінансових і нефінансових показників.

Ключове завдання системи обліково-аналітичного забезпечення оцінки безперервності діяльності підприємств полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в єдиний процес та використання його результатів для формування інформаційної бази прийняття управлінських рішень [1]. Кожна підсистема обліково-аналітичного забезпечення безперервності має специфічні особливості, методи, інструменти. Облікове забезпечення передбачає формування інформації для потреб управління та складання звітності на основі інформації фінансового, управлінського і податкового обліку, які враховують специфіку бізнес-процесів. Облікова та аналітична інформація мають бути релевантними, тобто відповідати вимогам розв'язання відповідних функціональних управлінських завдань.

Модель інформаційного забезпечення оцінки безперервності діяльності підприємства передбачає виконання низки послідовних етапів:

1. Облік безперервності діяльності підприємства, який включає облік активів, зобов'язань, доходів, витрат та власного капіталу.

2. Узагальнення облікових даних у фінансовій та нефінансовій звітності.

3. Аналіз безперервності діяльності підприємства, до якого належить аналіз структури активів та джерел їх фінансування, аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, ділової активності, сталого розвитку та доданої вартості.

4. Визначення за результатами аналізу основних факторів впливу на безперервність діяльності підприємства.

5. Надання висновку про допущення безперервності діяльності підприємства.

Виконання вищезазначених етапів дозволить оцінити ефективність діяльності підприємства, визначити основні фактори впливу на безперервність та надати стейкхолдерам розуміння щодо розвитку підприємства у найближчому звітному періоді.

Особливістю облікової (бухгалтерської) інформації є її точність. Вона відображає події, що відбулися в минулих періодах. Тому її якість залежить від того, наскільки можливо зменшити розрив між подіями, що вже відбулися, і відображенням їх у бухгалтерському обліку на підставі первинних документів.

Аналітична інформація відрізняється від облікової. Дані для аналізу беруть з одного або кількох джерел економічної інформації (планової, облікової, нормативної, прогнозної). Первинне формування такої інформації залежить від різних причин, основними з яких слід вважати вид аналізу господарської діяльності, а також цілі аналізу та його завдання.

Формування інформаційного забезпечення потребує виокремлення об'єктів бухгалтерського обліку і аналізу для оцінки безперервності діяльності підприємства, які співставні з традиційними об'єктами бухгалтерського обліку (активи, зобов'язання, власний капітал, доходи та витрати) [2].

Об'єктами обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання є: первинна облікова інформація (первинні документи); поточна облікова інформація); результативна облікова інформація (формування звітності) [3].

Сутність активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів та витрат визначає їх як форми функціонуючого капіталу, які знаходять своє відображення у системі бухгалтерського обліку шляхом фіксації господарських операцій, що забезпечує зміну об'єктів у процесі кругообігу капіталу та перехід з однієї стадії на іншу. Основною умовою для включення статті у звітність є її відповідність визначенню об'єкту обліку та критеріям її визнання. Визнання передбачає опис статті та величини у грошовому вимірі з подальшим її відображенням у фінансовій звітності за умови відповідності встановлених критеріїв.

Актив визнається у балансі тоді, коли висока вірогідність отримання економічних вигід у найближчому звітному періоді. Під майбутніми економічними вигодами розуміється здатність підприємства генерувати грошові потоки у процесі виробничої діяльності. Структура активів підприємства може свідчити про його подальші плани на майбутнє. Так, вкладення коштів в основні засоби свідчить про прагнення удосконалити матеріально-технічну базу і довгострокові цілі підприємства; в запаси – про забезпечення безперервності виробництва і реалізації продукції; в дебіторську заборгованість – про відволікання коштів; в грошові кошти – про підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства. Менеджменту підприємства слід підтримувати оптимальну структуру активів для забезпечення безперервності діяльності.

Визнання підприємством активів, зобов'язань, доходів та витрат у системі бухгалтерського обліку обов'язково тягне за собою їх відображення у фінансовій звітності. У результаті господарської діяльності можуть виникнути події, що призведуть до невизначеності, тобто стає не зрозуміло, станеться чи

не станеться якась подія у майбутньому. Це має назву умовні зобов'язання або умовні активи.

Повне та достовірне висвітлення інформації про величину та елементи власного капіталу у фінансовій звітності є ключовим при оцінці ефективності управління підприємством та прийнятті рішень різними групами стейкхолдерів.

Таким чином, підтвердження припущення про безперервність діяльності підприємств вимагає формування інформаційної бази, розробка якої передбачає визначення об'єктів обліку та певних аналітичних процедур, які стали основою для формування моделі інформаційного забезпечення оцінки безперервності, яка сприятиме упорядкуванню процесів збору, обробки та узагальнення інформації з метою аналізу діяльності та надання висновку про безперервність.

Література:

1. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія. Чернігів. Видавець Лозовий В.М. 2014. 384 с.
2. Пуцентейло П.Р. Інформаційне забезпечення аналітичної діяльності в управлінні підприємством. Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. Тернопіль. 2015. Вип. 11. С. 224–232
3. Гордієнко Н. І. Організація та обліково-аналітичне забезпечення управління результативністю діяльності підприємства. Підприємництво та інновації. 2020. Вип. 13. С. 24–28. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidin>

RELEVANT EXPERIENCE OF TURKEY IN MODERNIZATION ACCOUNTING OF UKRAINE

Shyshkova N.L.,
Dnipro University of technology,
Dnipro, Ukraine

Global trends in the development of accounting, in the digitalization of socio-economic relations, are associated with increasing the impact of IT tools and technologies targeted at overcoming the shortcomings of the existing control and analytical and accounting system. Efforts to enhance the clarity, conciseness, and relevance of management information become a driving force in creating an effective accounting unit that understands management strategies and goals, and each task is performed through the prospect of overcoming excessively long or optional complex procedures with erroneous or useless results [1]. Therefore, it may be valuable to update the areas of research in the field of accounting in Turkey to use the relevant areas of modernization of modern competencies of the accountant.

So, sustainability accounting in Turkey is subject to a voluntary basis. Developing a sustainability accounting system that increases the reliability and transparency of the enterprises on social and environmental issues enables more accurate determination of product costs and efficiency in resource utilization [2]. A similar problem is inherent in Ukraine, where accounting systems require increased stability, reliability, and transparency of enterprises, allowing to more accurately determine the cost of production and resource efficiency.

The ownership structure in Turkey and Ukraine is highly concentrated. And common are the problems of information asymmetry among controlling and minority shareholders, which encourages the practice of conservatism of accounting [3]. Therefore, the results of the empirical analysis are also relevant for Ukraine, which show that the size of the board and the firm, board's independence, and institutional ownership are positively related to the conservatism of accounting.

Another area of joint research for Turkey and Ukraine is the issue of ethics in accounting [4]. In the global world over the past few decades, an increasing number of studies emphasize the need to incorporate ethics into business education, which raises the issue of modernizing the competencies of the accountant.

In Ukraine, only the first steps towards decarbonization are being taken. And Turkey's experience in using reliable emissions data based on verified information and acceptable carbon accounting methods [5] should be studied for our country's progress in reducing anthropogenic emissions.

Thus, according to the analysis of the ways for improving accounting and audit, it is possible to state that the accounting practice and a profession of accountant experience constant development and changes under modern conditions of continuous integrations with information technology.

The accounting specialists should master the competences for proper functioning in digital social and economic environment. The fact that Ukraine has

joined the EU Programme Interoperability Solutions for European Public Administrations 2 (ISA) as well as e-CODEX, e-Invoicing projects and Single Digital Gateway initiative shows the adoption of strategic course towards the IT-modernization of all the spheres including the economic one. Provision of electronic interaction of the information resources, development of interoperability and electronic governance in Ukraine promote the adaptation of cognitive (capable of ensuring the own development by initiating adequate changes) competences of the specialists in the field of accounting and audit.

Data collection, description, storage, and processing in the accounting make it possible to obtain relevant information to increase the efficiency of economic processes. The specialist's ability not only to evaluate and synthesize analytical conclusions and strategic proposals but master new competences according to new challenges and innovative changes are gaining more and more importance. Consequently, only the one who combines technological innovations and professional accounting competences along with the acquired soft skills (communicative skills, foreign languages etc.) can become a high-performance specialist.

In summary, to modernize accounting in Ukraine should consider the experience of countries with more developed economies: development of relevant competencies of modern accountants with the assistance of experts, followed by the use of hierarchical methods to unify mechanisms for hiring accounting staff work.

It is proposed to consider the following significant competencies of accountants that characterize potential and working employees of accounting, namely: professional accounting; professional control; professional analytical; professional digital; soft skills.

Thus, the efficient consequences of digitalization of the economy in general and, in particular, accounting are possible provided the synergy of research, models, and methods of processing and transmission of information. Using Turkey's relevant experience in modernizing the accountant's competencies will not only expand the scope of his activities but also provide new formats for effective business management.

References:

1. Shyshkova N.L. (2019) Perspectives of IT-modernization of accounting: actualization of theory and practice. *Economic Bulletin of the National Mining University*. (pp. 146-159).
2. Sabuncu, B. (2021). Sustainability Accounting in Turkey. In *Ethics and Sustainability in Accounting and Finance, Volume II* (pp. 207-218). Springer, Singapore.
3. Özcan, A. (2021). Accounting conservatism and corporate governance: firm-level evidence from Turkey. In *Comparative Research on Earnings Management, Corporate Governance, and Economic Value* (pp. 284-295). IGI Global.
4. Şengür, E. D. (2017). Accounting ethics education in developing countries:

the extent of accounting ethics education in turkey. *Journal of International Social Research*, 10 (53).

5. Uyanık, S. (2021). The Role of Local Governments in Accounting Climate Change and Carbon Management: Recent Developments in Turkey. *Auditing Ecosystem and Strategic Accounting in the Digital Era*, 25-58.

6. The concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018–2020, approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of January 17, 2018 № 67-p.

7. Digital Agenda of Ukraine - 2020. Priority areas, initiatives, projects of "digitalization" of Ukraine until 2020, December, 2016.

АКТУАЛІЗАЦІЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ФАХІВЦЯ ДЛЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ШАХРАЙСТВА ТА ПОМИЛОК В АУДИТІ

Шишкова Н.Л., Цибенко О.А.,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»,
м. Дніпро, Україна

Сучасні аудитори мають бути інформаційно обізнаними, мати не тільки управлінські навички, але й володіти ІТ-інструментарієм. Окремо цінується здатність швидко адаптуватися до змін (і теоретико-нормативних, і технологічних). Технологічний розвиток може допомогти виявленню фактів шахрайства і нечесних дій працівника на підприємстві, які призводять до втрати довіри суспільства, що у свою чергу може значно погіршити рівень довіри зацікавлених сторін і потенційних клієнтів. Завдання щодо виявлення шахрайства та помилок покладаються на керівництво підприємства і здійснюються шляхом застосування системи внутрішнього контролю - аудитом. Мета аудитора - дослідити та з'ясувати з яких причин утворилася помилка. Можливо через некваліфікований персонал або через навмисні дії людини.

При цьому роль аудитора змінюється, і це є шансом для професії аудитора використовувати ІТ-технології не тільки для автоматизації. Насьогодні аудитори оснащені комп'ютеризованими інструментами (Microsoft Excel, CaseWare IDEA, Galvanize тощо) для документування робочих документів з аудиту та проведення аудиторських процедур. Але, для попередження шахрайства і помилок необхідно володіти більш технологічними навичками щодо вводу, міграції даних та аналізу даних.

Насамперед, аудиторські перевірки повинні проводитися згідно з загальноприйнятими міжнародними стандартами аудиту (МСА). При плануванні та проведенні аудиту і підготовки звіту, аудитор повинен оцінити ризик існування суттєвих перекирчувань у фінансовій звітності підприємства, які можуть бути результатом звичайних помилок або наслідком шахрайства. Для цього він повинен дотримуватися МСА №240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності».

Шахрайство [1] – навмисна дія однієї особи або кількох осіб, які належать до управлінського персоналу, тих, кого наділено найвищими повноваженнями, працівників або третіх сторін із застосуванням омани для отримання неправомірної або незаконної вигоди.

Згідно МСА 240 визначено мотиви вчинення шахрайства:

- особа вважає, що можна обійти внутрішній контроль за наявності довіри або знання його недоліків;
- для окремих осіб мотивом шахрайства є наміри жити понад отриманих доходів,
- інколи чесні особи можуть вчинити шахрайство в середовищі достатнього тиску на них поза межами чи в межах.

Помилка [1] - ненавмисне перекручення фінансової інформації внаслідок арифметичних чи логічних помилок в облікових записах і розрахунках, недогляду в дотриманні повноти обліку, неправильного представлення в обліку фактів господарської діяльності, наявності майна, вимог і зобов'язань.

Найчастіше, шахрайство направлене на потенціальні об'єкти крадіжки. Тому аудиторів необхідно звернути увагу на можливі крадіжки грошових коштів за допомогою комп'ютера, дорогі засоби, які легко переміщуються, а також засоби, які можна легко перетворити на гроші.

Аудитор повинен дотримуватися принципу професійного скептицизму [2], що передбачає допущення можливості суттєвого викривлення інформації, яка розкрита у фінансовій звітності, внаслідок виявлених при проведенні аудиту фактів чи поведінки, що вказують на порушення, у тому числі шахрайство або помилку, незважаючи на попередній досвід аудитора та чесності і порядності керівництва.

Навички та вміння аудитора, які дозволять ефективно виконувати свою роботу при забезпеченні найвищих стандартів незалежності і скептицизму:

- інтелект - здатність здобувати та використовувати знання - мислення, міркування для вирішення проблем;

- креатив - здатність використовувати наявні знання в новій ситуації, щоб робити поєднання окремих фактів та зв'язків, досліджувати потенційні результати та генерувати нові ідеї;

- цифрові IT-компетенції - обізнаність та застосування існуючих та нових цифрових технологій, сучасні інноваційні практики;

- емоційна гнучкість - здатність ідентифікувати власні емоції та емоції інших, використовувати та застосовувати їх до завдань, регулювати та управляти ними;

- передбачення - здатність точно передбачати майбутні тенденції шляхом екстраполяції існуючих тенденцій та фактів, заповнення прогалів у знаннях шляхом інноваційного мислення, моделювання;

- досвід - здатність та навички зрозуміти очікування споживачів інформації, досягти бажаних результатів.

Організаційно помітивши помилки та акти шахрайства при здійсненні аудиторській перевірки, аудитор повинен повідомити:

- керівнику підприємства, навіть якщо помилка чи факт шахрайства мають незначний вплив на фінансову звітність;

- користувачам аудиторського звіту, аудитор повинен кваліфікувати всі помилки і відповідно їх істотності скласти аудиторський висновок.

Отже, цифрова трансформація є тенденцією сучасності та стає тісною співпрацею усіх зацікавлених сторін, включаючи аудиторів. Поєднання IT та цифрових методів роботи з професійним судженням аудиторів можуть стати найбільшими успішним шляхом фахової трансформації. Перспективи модернізації фахових компетенцій аудитора мають пов'язати застосування інформаційно-аналітичних та математичних інструментів для покращення якості виконання процедур. Таким чином, напрямами модернізації фахових

компетенцій аудитора для виявлення помилок та шахрайств є розширення існуючих та додавання сучасних технологій, Soft Skills.

Література:

1. Міжнародний стандарт аудиту 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» // (online): [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%90%202016-2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20(1).pdf)
2. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017. Стаття 9 // (online): <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>
3. Інтернет-блог компанії «CaseWare» Стаття: 5 способів підвищення ефективності роботи системи аудиту. – 2018.// (online): <https://www.caseware.com.au/2018/01/5-ways-to-improve-your-efficiency-with-audit-system/>
4. Пашкевич М.С., Шишкова Н.Л. «Інноваційно-когнітивні компетентності бухгалтера з обліку запасів». - Економічний вісник Дніпровської політехніки; Economic Bulletin of Dnipro University of Technology (2021) // (online): https://web.archive.org/web/20220331232459id_/https://ev.nmu.org.ua/docs/2021/3/EV20213_095-104.pdf

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ ЇХ РЕФОРМУВАННЯ

Лубенченко О.Е., Костирко Р.О.,
Національна академія статистики, обліку та аудиту,
м. Київ, Україна

В Україні відбувається реформа системи охорони здоров'я населення. Станом на 01 квітня 2020 року практично всі комунальні медичні заклади (районні, міські, обласні лікарні) країни увійшли в реформу і вже отримують кошти за прямим договором з Національною службою здоров'я України (надалі – НСЗУ), змінивши свій статус комунальних бюджетних установ на статус комунальних некомерційних підприємств (надалі – підприємства). НСЗУ є центральним органом виконавчої влади, який реалізує державну політику у сфері державних фінансових гарантій медичного обслуговування населення. Діяльність НСЗУ координується Кабінетом Міністрів України та регулюється такими нормативно-правовими актами:

Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення»;

План заходів з реалізації Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я на період до 2020 року, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 листопада 2017 р. № 821-р [1, 2, 3].

Проведені дослідження свідчать про певні неузгодженості облікових політик комунальних некомерційних підприємств – закладів охорони здоров'я із законодавчими та нормативними вимогами. В умовах реформування системи охорони здоров'я населення постає проблема зміни діючої облікової політики, механізми і інструменти якої необхідно адаптувати до нових вимог.

На формування облікової політики впливають фактори, характерні галузевим особливостям діяльності медичних закладів, зокрема: законодавчо-нормативні документи, форма власності та організаційно-правова форма, різноманітність медичних послуг. Розробці облікової політики передують розпорядчий документ, який складається на підставі наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємств» від 27.06.2013 року № 635 [4].

Облікова політика визначає: засоби організації бухгалтерського обліку, робочий план рахунків, первинні документи, правила документообігу, форми бухгалтерської і фінансової звітності, внутрішні первинні документи, фінансову звітність, управлінську звітність, технології обробки облікової інформації, методики обліку окремих показників, примітки до звіту. Для вирішення проблеми формування облікової політики закладів охорони здоров'я в умовах їх реформування проведемо аналіз і оцінку методів формування облікової політики за основними її напрямками.

Облікова політика щодо обліку зобов'язань передбачає організацію обліку зобов'язань з невизначеною сумою або часом погашення, а саме –

забезпечень для відшкодування майбутніх операційних витрат на виплату відпусток і не передбачає облік інших забезпечень, таких як: додаткове пенсійне забезпечення; виконання гарантійних зобов'язань, зобов'язань при реструктуризації, зобов'язань щодо обтяжливих контрактів.

При формуванні облікової політики щодо операцій із пов'язаними сторонами необхідно мати на увазі, що підприємства належать до комунальної власності і при складанні фінансової звітності не мають «пов'язаних сторін». Виходячи з вимог НП(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін», Податкового кодексу України (надалі – ПКУ) та Міжнародного стандарту аудиту (надалі – МСА) 550 «Пов'язані сторони», не можна погодитися з таким твердженням.

МСА 550 «Пов'язані сторони» не надає визначення, що є пов'язана сторона, але має посилання на глосарій термінів МСА, який, спираючись на концептуальну основу фінансового звітування, встановлює, що пов'язана сторона (related party) це сторона, яка є однією з таких [5].

Слід звернути увагу, що підприємства державної та комунальної форми власності вважаються пов'язаними лише тоді, коли вони використовують спільні ресурси та спільно здійснюють суттєві господарські операції. Тому облік операцій з пов'язаними сторонами потребує приведення у відповідність до вимог законодавства.

При розробці облікової політики доходів, запасів і витрат слід враховувати наявність її зв'язку з показниками, що характеризують результати діяльності медичних закладів. Це означає, що вплив окремих елементів облікової політики на фінансові показники проявляється по-різному: через методи оцінки витрат і доходів на показники фінансової звітності. Облікова політика потребує уточнення в частині класифікації та оцінки доходів у відповідності до вимог НП(С)БО 15 «Дохід», запасів за НП(С)БО 9 «Запаси», витрат за НП(С)БО 16 «Витрати» (загальновиробничі витрати; витрати на збут), дебіторської заборгованості за НП(С)БО 10 (в частині оцінки чистої реалізаційної вартості), кредиторської заборгованості за НП(С)БО 11 «Зобов'язання» (в частині розподілу на поточні та довгострокові зобов'язання та забезпечення), виходячи зі специфіки діяльності закладів охорони здоров'я.

Так, слід класифікувати доходи від надання медичних послуг, що визнаються закладом охорони здоров'я:

- доходи (надані послуги), за якими замовником виступає НСЗУ;
- доходи, за якими замовником виступають інші юридичні та фізичні особи.

Облікова політика щодо складання звіту про управління. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено складання Звіту про управління, що подається разом з фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю в порядку та строки, встановлені законом. Проте, заклади охорони здоров'я - комунальні некомерційні підприємства - нехтують цією вимогою законодавства та не складають Звіт про управління, порушуючи вимоги законодавства. На процес

складання звіту про управління впливають облікова інформація та судження менеджменту, які реалізуються через облікову політику та розкриття детальної інформації в обліковій політиці [6].

Щодо облікової політики складання звітності за сегментами слід керуватися НП(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами», що визначає методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів та її розкриття у фінансовій звітності. Норми НП(С)БУ 29 застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності [7]. Звітність за сегментами є складовою пакету річної фінансової звітності. Медичні заклади не є виключенням і зобов'язані складати таку звітність.

Щодо податкового обліку. Слід зазначити, що заклади охорони здоров'я є некомерційними (неприбутковими) підприємствами, заснованими на комунальній власності територіальних громад та, відповідно, не є платниками податку на прибуток. В той же час підприємствами сплачуються: податок на додану вартість, податок на землю, податок на доходи фізичних осіб, військовий збір, єдиний соціальний внесок. Тому під час розробки облікової політики слід врахувати наступне: послуги, які надаються закладами охорони здоров'я за наявності спеціального дозволу (ліцензії) звільняються від оподаткування ПДВ, крім тих, що перелічені в абзацах а) – о) пп. 197.1.5 п. 197.1 ст. 197 р. V ПКУ [8]. Такий стан речей потребує перерахунку податкових зобов'язань з ПДВ.

З метою забезпечення дотримання вимог законодавства, достовірності фінансової звітності, результативності та ефективності операційної діяльності, збереження активів підприємство має створити ефективну систему внутрішнього контролю (аудиту). Кінцевою метою внутрішнього контролю є обґрунтування методів контролю ризикових подій та процедур формування інформаційно-аналітичного забезпечення щодо попередження настання ризиків з метою підвищення ефективності діяльності медичних закладів.

Розробка процедур делегування нагляду за фінансовим звітуванням, контролю за інформаційною безпекою, внутрішнього контролю; уточнення обліку операцій із пов'язаними особами, обліку доходів, витрат, запасів, зобов'язань, в тому числі із податку на додану вартість та забезпечень дозволить складати звітність, що у всіх своїх суттєвих аспектах буде відповідати обраній концептуальній основі фінансового звітування.

Отже, розробка облікової політики медичними закладами з урахуванням законодавчих вимог, дотримання її положень та поточний контроль за процесом обліку та фінансового звітування сприятимуть задоволенню інформаційних потреб зацікавлених осіб, серед яких є власники закладів охорони здоров'я, відповідні органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, менеджмент, представники громадськості та громадських об'єднань.

Література:

1. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон від 19.10.2017 р. № 2168-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#Text>Дата звернення: 21.02.2021
2. План заходів з реалізації Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я на період до 2020 року, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 листопада 2017 р. № 821-р/ База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-2017-%D1%80#Text>Дата звернення 05.03.2021
3. Положення про Національну службу здоров'я України, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1101 «Про утворення Національної служби здоров'я України» / База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://nszu.gov.ua/pro-nszu>. Дата звернення 05.03.2021
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємств.Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 року № 635 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text>
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: нормативне виробничо-практичне видання. Ч. 1. – К.: Вид-во «Фенікс», 2017. –1141 с.
6. Методичні рекомендації щодо складання Звіту про управління. Наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2018 р. № 982 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text>–
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон від 16.07.1999 р. № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. Дата звернення: 20.03.2021
8. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI-ВР // База даних “Законодавство України” / ВР України.– URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО БАЗИСУ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Прозоров Д.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Зацікавлені користувачі потребують розкриття прозорості та неупередженої інформації про результати діяльності, ефективність використання капіталів та перспективи розвитку підприємства. Це вимагає формування чітко налагодженої обліково-аналітичної системи, яка надає можливість реєструвати господарські операції соціально відповідальної діяльності, відображати їх в облікових регістрах та узагальнювати отриману інформацію у інтегрованій звітності.

Інтегрована звітність об'єднує фінансові та нефінансові показники в один формат. Комбінування в інтегрованій звітності фінансових показників діяльності підприємства з показниками сталого розвитку дозволяє оцінити очікувані результати діяльності та передбачити можливі ризики бізнесу.

За результатами дослідження можна виділити три основних підходи до процесу формування інформації в інтегрованому звіті: центроване з'єднання; розподільне з'єднання; змішане з'єднання.

Центроване з'єднання передбачає виділення основної частини звітності, а інші частини підсилюють інформацію, яка міститься в основній. Можна виокремити два варіанти такого з'єднання: 1) основною частиною є фінансова (економічна) складова звітності, яка підсилюється за допомогою соціальної або екологічної; 2) інтегрована звітність виступає альтернативною фінансовій, де основна роль надається соціальній та екологічній складовим, а фінансова є додатковою.

Розподільне з'єднання передбачає рівномірний розподіл економічної, соціальної та екологічної складових в інтегрованому звіті. Кожна складова є незалежною одна від одної і володіє самостійною цінністю.

Змішане з'єднання виходить із припущення, що інформація в інтегрованому звіті розкривається не за сферою діяльності підприємства, а за ознакою співставності з процесом створення доданої вартості, дотримуючись балансу між деталізацією та аналітичністю інформації. Відповідно, до інтегрованого звіту надходить лише істотна та релевантна інформація, а не сукупність фінансових та нефінансових звітів.

За результатами дослідження було встановлено, що найбільш придатним є змішаний підхід, що передбачає розробку комплексного документа, який містить лише суттєву та релевантну інформацію, сформовану за ознакою співставності зі стратегією підприємства та процесом створення доданої вартості.

При цьому інтегрована звітність може складатися у різних формах: інтегрована звітність, розширений фінансовий звіт, звіт зі сталого розвитку,

нефінансова звітність. Структура та показники інтегрованої звітності можуть відрізнятися залежно від специфіки окремих галузей економіки, проте головним є розкриття інформації у триєдиному вимірі (економічному, соціальному, екологічному).

Процесний підхід дозволяє конкретизувати вимоги до обліково-аналітичного забезпечення інтегрованої звітності, під якими розуміється «сукупність інформації, яка сформована в обліковій системі економічного суб'єкта і сукупність методів і методик аналізу, що застосовують для обробки цієї інформації, яка призначена для ухвалення раціональних управлінських рішень. Це означає, що показники, сформовані в інтегрованій звітності повинні надавати інформацію для чіткого уявлення стейкхолдерам щодо методики розрахунку, мети і джерела вихідних даних.

Процедура формування обліково-аналітичного базису інтегрованої звітності складається з наступних етапів:

перший етап- визначення специфіки галузі та діяльності підприємства, стратегії для виявлення пріоритетних напрямків розвитку підприємства.

другий етап передбачає обґрунтування розділів і показників, які надають можливість оцінити по-перше, структуру, стан капіталів та зміни їх вартості і впливу на додану вартість; по-друге, ефективність економічної, соціальної та екологічної складової створення доданої вартості; по-третє, взаємозв'язок між капіталами.

Розкриття інформації про капітали регламентовано п. 2.15 Міжнародного стандарту інтегрованої звітності [1], який визначає капітал як «запас вартості, який змінюється (збільшується або зменшується) та трансформується в процесі діяльності підприємства». Капітали підприємства є одночасно вихідними елементами та результатами в процесі генерування вартості. Це означає, що процес створення доданої вартості безпосередньо пов'язаний зі зміною капіталів. Тому для стейкхолдерів інтегрованої звітності важливим є надання прозорості та достовірної інформації щодо створення цінності та перспектив сталого розвитку підприємства.

Інтегрована звітність розкриває інформацію про використання підприємством наступних видів капіталів: фінансового, виробничого, людського, інтелектуального, соціально-репутаційного та природного.

Виробничий капітал можна охарактеризувати наступними показниками: структура і динаміка основних засобів; коефіцієнти, що характеризують рух основних засобів: надходження, відновлення, вибуття, ліквідація, знос та придатність основних засобів; інвестиції на відновлення виробничого капіталу; показники ефективності використання основних засобів: фондвіддача, фондоемність, фондорентабельність.

До показників, що характеризують фінансовий капітал, належать показники, що характеризують прибутковість підприємства: EBITDA, EBIT, NOPAT, NI; показники, що характеризують рентабельність (власного капіталу) та активів: ROE, ROI, ROS, ROA; показники економічної доданої

вартості (EVA) та ринкової доданої вартості (MVA); показники структури інвестованого капіталу за джерелами формування.

Людський капітал – це все, що стосується людей, їх інтелекту, знань і досвіду. Проте, це надбання стає капіталом тільки тоді, коли включається до складу капіталу підприємства. У даному контексті основним завданням бухгалтерського обліку є надання інформації не тільки з точки зору заробітної плати, але й інвестування на формування і відтворення персоналу підприємства.

До показників інтелектуального капіталу відносять кількість та вартість патентів, ліцензій, коефіцієнт інтелектуальної автономії, ефективність використання патентів, рентабельність інтелектуального капіталу, коефіцієнт Тобіна.

До показників, що характеризують соціально-репутаційний капітал відносяться: ринкова частка компанії, кількість постійних клієнтів, виручка на одного клієнта, склад, структура і динаміка соціальних витрат (благодійна діяльність, розвиток інфраструктури сільських територій), вартість бренду та ділова репутація підприємства.

Природний капітал підприємства характеризують наступні показники: обсяг викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище, сума сплачених екологічних податків та зборів, коефіцієнт екологічної ефективності, коефіцієнт рециклінгу, коефіцієнт раціонального використання енергії.

Останнім етапом формування інтегрованої звітності є процедура зовнішнього підтвердження, тобто незалежного аудиту. Вона дозволяє оцінити якість поданої в інтегрованій звітності інформації, компетенцію фахівців, які займалися її складанням, та ефективність обліково-аналітичної системи підприємства.

Таким чином, запропонований підхід формування та узагальнення обліково-аналітичної інформації дозволяє упорядкувати процедуру формування і представлення у інтегрованій звітності достовірних і актуальних даних, які задовольняють інформаційні потреби зацікавлених користувачів.

Література:

1. Міжнародний стандарт інтегрованої звітності. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theiirc.org>

СЕКЦІЯ 6: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Пчелинська Г.В., Бикова А.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

В період воєнного стану діяльність місцевих органів влади спрямована на забезпечення дії Конституції та законів України, здійснення заходів правового режиму, оборони, цивільного захисту, охорони прав, свобод і законних інтересів громадян. Воєнний стан передбачає надання органам державної влади, військовому командуванню, військовим адміністраціям та органам місцевого самоврядування повноважень, необхідних для відвернення загрози, відсічі збройної агресії та забезпечення національної безпеки. У зв'язку з цим проблеми забезпечення оперативного, належного та безперервного виконання місцевих бюджетів в сучасних умовах стають вкрай актуальними.

З метою забезпечення ефективного функціонування бюджетної сфери та життєво необхідних потреб жителів територіальних громад у період дії воєнного стану суб'єкти публічного управління фінансами України прийняли низку швидких, оперативних рішень.

Основні зміни у бюджетному процесі передбачають:

зміни в організації діяльності громад: зміни до бюджету (крім перерозподілу в межах головного розпорядника) здійснюються сесійно, у т.ч. дистанційно; резервний фонд розподіляється рішенням виконавчого комітету за спрощеним порядком; для фінансування тероборони розробляються план заходів та місцева цільова програма;

надання права передавати кошти із спеціального до загального фонду бюджету на підставі рішення органу місцевого самоврядування, місцевої державної адміністрації, військово-цивільної або військової адміністрації;

спрощення вимоги до оприлюднення фінансової звітності – скасовано вимогу Кодексу щодо обов'язкової публікації не пізніше 1 березня звіту місцевих бюджетів; вимогу щодо публічного представлення до 15 березня інформації про виконання бюджетних програм головними розпорядниками бюджетних коштів; усі норми щодо складання та схвалення прогнозів місцевих бюджетів; терміни подання Казначейством звітності про виконання місцевих бюджетів [1];

спрощення затвердження бюджетних програм та інших бюджетних документів, а також порядок казначейського обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів в умовах воєнного стану. Постанова [2] передбачає, зокрема, оперативне затвердження кошторисів, планів асигнувань загального фонду бюджету, планів надання кредитів та інших документів без

погодження з Міністерством фінансів. Вона дозволяє оперативно затверджувати документи, що використовуються в бюджетному процесі, керівнику та/або заступникам керівників міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, держадміністрацій та виконавчих органів місцевих рад;

спрощення проведення публічних закупівель: придбання товарів, послуг, робіт, вартість яких становить або перевищує 50 тис. грн, може здійснюватися без застосування порядку проведення спрощених закупівель та / або електронного каталогу за конкретних умов;

встановлення особливостей казначейського обслуговування: відміна перерахування реверсної дотації з місцевих бюджетів, на яких введено воєнний стан; пріоритетність здійснення видатків Казначейством та його органами; скасування перерахування міжбюджетних трансфертів на тимчасово неконтрольованій території; такі неперераховані трансферти перерозподіляються між місцевими бюджетами населених пунктів, які приймають переселенців тощо.

Потреба у перерозподілі бюджетних коштів обумовила впровадження наступних заходів щодо поповнення бюджетних доходів, фінансування бюджетних видатків:

змінено Порядок зарахування частини акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального до загального фонду відповідних бюджетів місцевого самоврядування у розмірі 13,44% у першому півріччі 2022 року;

з 1 травня введено новий механізм автоматичного зарахування до бюджетів місцевого самоврядування акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, рідин, що використовуються в електронних сигаретах [3];

відтерміновано до 1 січня 2023 року норму щодо нарахування штрафу за прострочення платежу акцизного податку з роздрібного продажу тютюнових виробів, який зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;

дозволено спрямовувати залишки коштів за субвенціями з державного бюджету місцевим бюджетам, збережені на рахунках місцевих бюджетів станом на 1 січня 2022 року, на заходи територіальної оборони, задоволення продовольчих потреб цивільного населення, евакуацію, вивезення, переміщення цивільного населення тощо. Зокрема майже 6 млрд грн залишків освітньої субвенції, які були накопичені на рахунках місцевих бюджетів до 1 січня 2022 року, дозволено спрямовувати на вказані заходи;

Урядом ухвалено постанову про відшкодування комунальних витрат бюджетам громад, які безоплатно приймають переселенців [4];

за рахунок коштів Державного бюджету в областях дозволено закуповувати будівельні матеріали і невідкладно проводити першочергові аварійно-ремонтні роботи на об'єктах, які пошкоджені внаслідок збройної агресії рф;

Урядом прийнято рішення, що за бюджетною програмою "Резервний фонд" спрямовуються виключно на здійснення заходів щодо забезпечення безпеки і оборони, фінансової підтримки внутрішньо переміщених осіб [3];

спрощено порядок оренди державного та комунального майна у період дії воєнного стану шляхом надання знижки, скасування орендної плати в окремих областях;

з метою посилення гнучкості місцевих бюджетів та підвищення оперативності прийняття рішень надано громадам можливість витратити рахунки спеціального фонду місцевих бюджетів, на яких є чималі кошти, що надходять від певних податків та відшкодувань, на нагальні потреби [5]. Внаслідок чого органи місцевого самоврядування отримали право:

- передавати кошти із спеціального фонду місцевого бюджету до загального фонду місцевого бюджету;

- здійснювати нові місцеві запозичення та надавати місцеві гарантії, навіть якщо у процесі здійснення платежів з погашення та обслуговування місцевого боргу порушено графік платежів, нараховано штрафні санкції, виникла прострочена заборгованість;

- здійснювати видатки, не віднесені до відповідних місцевих бюджетів і видатки на утримання бюджетних установ одночасно з різних бюджетів та інші повноваження [6].

У 2023 році Уряд запропонував низку нововведень та змін, які стосуються місцевих бюджетів. Зокрема:

планують продовжити норму щодо зарахування збільшеного нормативу ПДФО до бюджетів сільських, селищних, міських територіальних громад на рівні 64% за рахунок зменшення нормативу зарахування ПДФО до державного бюджету (21%);

горизонтальне вирівнювання для бюджетів місцевого самоврядування здійснено на основі очікуваних надходжень ПДФО у 2022 році. Для обласних бюджетів – окремо за надходженнями податку на прибуток підприємств за січень-серпень 2022 року та очікуваними надходженнями ПДФО у 2022 році;

утворено фонд ліквідації наслідків збройної агресії, який спрямовуватиметься на будівництво громадських будівель, захисних споруд, ремонт об'єктів критичної інфраструктури, ремонт будівель для забезпечення житлом ВПО, розробка ПКД для зруйнованих об'єктів, закупівля шкільних автобусів, спецтранспорту для охорони здоров'я та комунальних підприємств з благоустрою;

удосконалюється механізм визначення ліміту загального обсягу місцевого та гарантованого боргу;

спрощуються норми щодо акцизу з пального: встановлено терміни подачі часток зарахування ДПС (15 січня та 15 липня), а також терміни перерахування коштів бюджетам ОМС: не пізніше останнього робочого дня січня та липня;

упорядковуються норми щодо фінансування охорони здоров'я у зв'язку із переходом на механізм державних фінансових гарантій;

виключаються із видатків місцевих бюджетів видатки на фахову передвищу освіту на умовах державного замовлення;

передача з 1 липня фінансування бюро судмедекспертизи з місцевих бюджетів до державного бюджету;

продовження терміну дії місцевих програм підтримки автомобільних підприємств санітарного транспорту.

Таким чином, реалізація прийнятих законодавчих змін щодо фінансів місцевих бюджетів України в умовах воєнного стану дозволить:

підвищити швидкість прийняття рішень на місцях;

посилює відповідальність органів місцевого самоврядування;

забезпечує здатність органів місцевого самоврядування самостійно вирішувати першочергові питання діяльності своїх громад, визначати пріоритетні заходи та програми.

Для стабілізації економічної ситуації та раціонального використання бюджетних коштів органи місцевого самоврядування:

мають усвідомити пріоритети видатків в умовах воєнного часу, обсяги реальних надходжень;

виключити неперіоритетні і неефективні витрати;

використовувати кошти спеціального фонду виключно на першочергові потреби.

Література:

1. Бюджетний кодекс України №2456-VI від 08.07.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text>

2. Деякі питання затвердження фінансових документів та казначейського обслуговування в умовах воєнного стану: Постанова Кабінету Міністрів України №267 від 13.03.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/267-2022-%D0%BF#Text>

3. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2022 рік»: Закон України №2218-IX від 21.04.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2218-IX#Text>

4. Про затвердження Порядку компенсації витрат за тимчасове розміщення внутрішньо переміщених осіб, які перемістилися у період воєнного стану і не отримують щомісячної адресної допомоги внутрішньо переміщеним особам для покриття витрат на проживання, в тому числі на оплату житлово-комунальних послуг: Постанова Кабінету Міністрів України №333 від 19.03.2022 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-poryadku-kompensaciyi-vitrat-za-timchasove-rozmishchennya-vnutrishno-peremishchenih-osib-yaki-peremistilisya-u-period-voyennogo-stanu-i-ne-333>

5. Про внесення змін до розділу VI "Прикінцеві та перехідні положення" Бюджетного кодексу України щодо посилення гнучкості місцевих бюджетів та підвищення оперативності прийняття рішень: Закон України № 2390-IX від 09.07.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2390-20#Text>

114 *IX Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи", 11-12.10.22, Київ - Дніпро - Кам'янець-Подільський*

6. Громадське партнерство «За прозорі місцеві бюджети». Офіційний сайт. URL: <http://probudget.org.ua/news/>

КОШТОРИСНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ: НЕДОЛІКИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Скурідіна О.М, Серета О.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Останнім часом посилена увага до ролі освіти та діяльності закладів освіти. Освітній заклад, що являється бюджетною установою, повинен працювати за правилами, які визначені в законодавчих та нормативних актах. Діяльність закладів освіти частково або повністю фінансується із державного та місцевого бюджетів. Тому дуже важливим є визначення оптимальних обсягів фінансових ресурсів для забезпечення закладів, максимальної ефективності функціонування, надання якісних освітніх послуг для їх споживачів.

Бюджетне фінансування закладів загальної середньої освіти в Україні реалізується шляхом кошторисного порядку, що забезпечує прогноз функціонування бюджетної установи, надає можливість ефективного державного контролю за використанням коштів державного бюджету і державної власності, дотримання статутних вимог та вимог податкового. Кількісним відображенням процесів фінансування загальноосвітнього навчального закладу виступає кошторис – фінансовий план на рік, де визначаються джерела фінансування, обсяги фінансових ресурсів та напрями їх використання. Кошторис закладів освіти має дві складові: загальний фонд та спеціальний фонд. Загальний фонд кошторису закладу загальної середньої освіти містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за економічною класифікацією видатків бюджету на виконання закладом освітньої діяльності.

Спеціальний фонд кошторису закладу загальної середньої освіти містить обсяг надходжень зі спецфонду бюджету на конкретну мету економічною класифікацією видатків бюджету на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством та реалізацію пріоритетних заходів щодо виконання закладом освітньої функції.

Фінансування комунальних закладів середньої освіти здійснюється шляхом надання освітньої субвенції та інших трансфертів із державного бюджету місцевим бюджетам. Держава передаватиме освітню субвенцію виключно на оплату праці та нарахування педагогічних працівників. Кошти інших трансфертів із державного бюджету можуть спрямовуватися на підвищення кваліфікації педагогічних працівників, забезпечення учнів та педпрацівників підручниками, навчальним обладнанням, засобами навчання та на інші цілі, визначені законодавством [2]. Із місцевих бюджетів фінансуються витрати на комунальні послуги, а також усі витрати на оплату праці непедагогічних працівників: кухарів, прибиральників, лаборантів.

Спеціальний фонд закладів загальної середньої освіти формується коштом від надання платних освітніх та інших послуг; благодійної допомоги; грантів; інших джерел фінансування, які не заборонені законодавством [1]. Заклади загальної середньої освіти окрім своєї основної діяльності надають учням додаткові послуги: харчування, первинні медичні послуги, забезпечення підручниками тощо. Кожен заклад має право обрати організаційну форму надання таких послуг.

Перевагами кошторисного методу фінансування закладів загальної середньої освіти є плановість та контрольованість. Плановість означає відповідність дохідної та видаткової частини кошторису, що забезпечує фінансування витрат діяльності у повному обсязі. Але такий підхід іноді не враховує всі фактичні зміни діяльності закладів, які можуть відбуватися протягом року і тим самим призводити до невідповідності планових і фактичних обсягів фінансування. Одночасно, обов'язкове цільове спрямування коштів, з одного боку пов'язано з контрольною функцією, з іншого – обмежує використання бюджетних коштів. Відповідно до Порядку № 17, установи, які утримуються за кошти бюджету, мають право приймати зобов'язання та витратити кошти з бюджету на цілі та в межах, встановлених кошторисами та планами асигнувань [2]. Обсяги фінансування не мають прямої залежності від якості та кількості освітніх послуг, практично відсутня фінансова самостійність. Планування витрат здійснюється в рамках кошторису, який не фіксує конкретні освітні потреби учнів, а лише відшкодовує видатки на утримання, а сам розподіл фінансових ресурсів не зовсім є прозорим. Використання коштів закладом загальної середньої освіти державної та комунальної форми власності прямого бюджетного фінансування і власних надходжень здійснюються за єдиними правилами, оскільки ці кошти з моменту зарахування їх на відповідні рахунки закладу є бюджетними.

Більшість проблем фінансування можна вирішити, якщо упровадити та розширити автономії освітніх закладів з навчальної, фінансово-господарської та економічної діяльності. А це передбачає вирішення правових, організаційних та економічних проблем [3]. Щодо організаційних питань, то тут потрібна організація спеціальних курсів по підвищенню кваліфікації для керівників закладів та створення сприятливих умов для функціонування планової, бухгалтерської та фінансово-економічної служб закладу.

У висновку можна зазначити, що заклади загальної середньої освіти - це бюджетні установи. Кошторисне фінансування закладів освіти дуже обмежене, кошти на розвиток практично не виділяються. Подальше вдосконалення законодавства у сфері фінансування загальної середньої освіти має бути спрямовано на розширення фінансової автономії освітніх закладів та підвищенні ролі піклувальних рад шкіл у процесі проведення відповідних закупівель.

Література:

1. Про загальну середню освіту : Закон України від 13.05.1999 № 651-XIV.
2. Про затвердження Положення про порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги щодо виконання кошторисів доходів і видатків бюджетних установ та організацій : Постанова Кабінету Міністрів від 09.01.2000. - № 17.
3. Лисяк Л.В., Дубовська О.В. Удосконалення механізму фінансового забезпечення закладів загальної середньої освіти. Ефективна економіка. 2014. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=11&y=2014>.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ПРУДЕНЦІЙНИХ НОРМАТИВІВ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ

Мартинов А.А., Сердюков С.Є.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Активний процес інтеграції України до міжнародного фінансового середовища актуалізував питання сталості та фінансової стабільності банківських установ. Гарантією забезпечення стійкості банку є не лише достатній рівень капіталу, а й достатній рівень ліквідності. Проте системна фінансова криза та системна криза світової безпеки загострили питання забезпечення ліквідності комерційних банків.

Взагалі загострення кризи у банківському секторі нашої країни почалося ще у 2014 році, що призвело до скорочення кількості комерційних банків більше ніж у два рази. Так станом на 2014 рік кількість діючих комерційних банків становила 180, а у 2021 – 71 [1]. Переважна більшість ліквідованих банків за цей період була визнана саме не ліквідними. Аналогічна ситуація спостерігалася і у закордонному банківському секторі.

Задля подолання негативних тенденцій, які пов'язані з ліквідністю комерційних банків, Базельським комітетом з банківського нагляду у відповідь на глобальну фінансову кризу ще 2007 – 2008 років, було розроблено комплекс заходів, що спрямовані на стимулювання банківських установ до ефективного управління грошовими потоками. Розроблений комплекс заходів передбачав відмову від традиційної бізнес-моделі «створюй і тримай» на користь моделі «створюй і розповсюджуй». Досягнення цієї мети було забезпечене запровадженням нових нормативів, що використовуються для аналізу ліквідності, тобто на зміну традиційним коефіцієнтам ліквідності прийшли нові показники, застосування яких змусить банківські установи більш виважено поставитися до формування ліквідних коштів у своєму портфелі [2, с. 180].

Відповідно до рекомендацій Базельського комітету, угоди про асоціацію з Європейським Союзом (далі – ЄС), а також у зв'язку з імплементацією нормативно-правових актів ЄС у національне законодавство України, регулятором – Національним банком України, було прийнято рішення щодо запровадження нового етапу управління ризиком банківської ліквідності, тобто виключення з обов'язкового розрахунку нормативів миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5), короткострокової ліквідності (Н6) та запровадження нових пруденційних нормативів, зокрема коефіцієнту покриття ліквідності (LCR), коефіцієнту чистого стабільного фінансування (NSFR), які враховують вимоги європейського законодавства (Директиви 2013/36/ЄС (CRD IV) [3], Регламенту ЄС № 575/2013 (CRR) [4] та Регламенту ЄС № 2015/61 [5]) і передбачає підвищення стійкості вітчизняних банків до

короткострокових і довгострокових шоків ліквідності [6, с. 78].

Перехід до нових нормативів ліквідності було передбачено у декілька етапів, які схематично зображені на рис. 1.

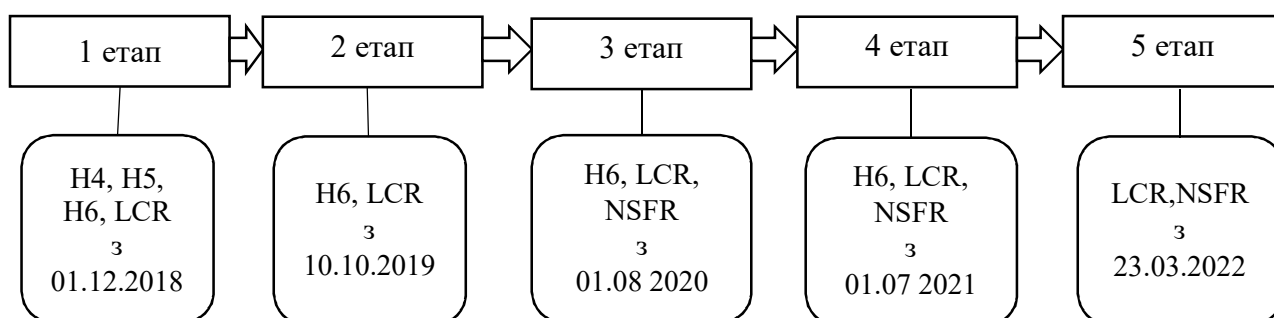


Рис. 1. Етапи реформування регулювання ліквідності комерційного банку [7]

Як бачимо з рис. 1, певний період часу в Україні одночасно діяли нормативи ліквідності H4, H5, H6 та показники ліквідності, визначені стандартами «Базель III» (LCR, NSFR). А отже вважаємо за доцільне провести компаративний аналіз зазначених показників ліквідності, який представлений у табл. 1.

Таблиця 1
Компаративний (порівняльний) аналіз нормативів ліквідності НБУ та стандартів «Базель III»

Критерії порівняння	Нормативи ліквідності НБУ	Стандарти «Базель III»
Найменування нормативів	H4 – норматив миттєвої ліквідності; H5 – норматив поточної ліквідності; H6 – норматив короткострокової ліквідності	LCR - показник покриття ліквідності; NSFR - показник чистого стабільного фінансування
Період розрахунку	H4 – 1 операційний день; H5 – 1 місяць; H6 – 1 рік	LCR – щоденний розрахунок, звітування щомісяця; NSFR – розрахунок та звітування щодаки
Встановлені (нормативні) значення	H4 - не менше 20%; H5 – не менше 40%; H6 – не менше 60%	LCR: не менше 50% в іноземній валюті, не менше 80% у всіх валютах - з 01.12.2018; не менше 90% (для усіх валют) – з 01.06.2019; не менше 100% (для усіх валют) – з 01.12.2019. NSFR: не менше 80% – з 01.04.2021; не менше 90% – з 01.10.2021; не менше 100% – з 01.04.2022
Розрахунок показників з урахуванням сценаріїв	Нормативи не враховують можливі сценарії розвитку подій, встановлено граничні мінімальні значення з урахуванням часових обмежень	Врахування можливих сценаріїв розвитку подій

продовження табл. 1

Валютний ризик	Нормативи розраховуються у національній валюті	Нормативи розраховуються за кожною основною валютою (відповідно до її питомої ваги у балансі)
Оперативне регулювання стану ліквідності	За результатами виконання банком нормативу миттєвої ліквідності	Не забезпечується
Ризик складових активів та зобов'язань банку	Не передбачено	Передбачено

Джерело: [7]

Зауважимо, що з 23.03.2022 в Україні регулятором запроваджена дія виключно нормативів ліквідності, які передбачені «Базелем III». На думку регулятора, комерційні банки України вже повністю готові до впровадження нових пруденційних нормативів, які відповідають загальноприйнятим у світі підходам оцінки ліквідності і є зрозумілим для міжнародних інвесторів [7].

Узагальнюючи результати проведеного аналізу зауважимо, що стандарти «Базеля III» є більш жорстокішими ніж нормативи, які були встановлені НБУ, та передбачають можливість забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження ризику ліквідності.

Вже на сьогодні можна оцінити позитивні ефекти від запровадження нових нормативів ліквідності для комерційних банків та банківської системи загалом, зокрема:

«- всі зобов'язання перед клієнтами виконуються банками в повному обсязі;

- банки витримують значний запас високоякісних ліквідних активів та виконують нормативи ліквідності із запасом;

- регулятором запроваджено інструмент довгострокового рефінансування;

- призупинено вимоги накопичення буферів капіталу;

- збільшено частоту операцій та подовжено термін кредитів рефінансування» тощо [6, с. 81].

Отже реформування системи банківського нагляду та запровадження нових пруденційних нормативів ліквідності для українських банків є нагальним та своєчасним, адже забезпечення фінансової стабільності та підвищення їх стійкості на сьогодні є доволі важливим для фінансової системи нашої держави. Впровадження загальноприйнятих у світі нормативів ліквідності, а головне їх виконання, сприятиме наближенню національного банківського регулювання та нагляду до стандартів ЄС; підвищенню конкурентоздатності та привабливості банків для іноземних інвесторів;

удосконаленню системи управління ліквідністю комерційного банку; посиленню ефективності функціонування національної банківської системи загалом, особливо в умовах системної фінансової кризи та системної кризи світової безпеки.

Література:

1. Офіційний сайт ТОВ «МінфінМедіа» : МІНФІН. Кількість банків в Україні (2008-2022). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (дата звернення: 05.10.2022).
2. Коробчук Т. Сучасні підходи до аналізу ліквідності комерційних банків в Україні. *Економічний форум*. 2022. №3. С. 179-184. DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-3-23>.
3. Directive 2013/36/eu of the european parliament and of the council of 26 June 2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013L0036> (дата звернення: 15.10.2022)
4. Regulation (eu) № 575/2013 of the european parliament and of the council of 26 June 2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013R0575> (дата звернення: 15.10.2022)
5. Commission delegated regulation (EU) 2015/61 of 10 October 2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32015R0061> (дата звернення: 15.10.2022).
6. Ларіонова К. Л., Донченко Т. В. Управління ліквідністю банків України в сучасних умовах: нормативний аспект. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 2. С. 76-82. DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-14.
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 05.10.2022).

СЕКЦІЯ 7: УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Хандій О.О., Шестопалов В.І.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

На сьогодні одним з основних викликів в Україні, який впливає на економіку всієї держави та рівень життя населення, є стрімке зниження рівня зайнятості. В умовах воєнного стану основними чинниками постійного збільшення безробіття як, офіційного, так і прихованого, є закриття і руйнування підприємств в зоні активних бойових дій, небажання працівників переміщуватись разом з підприємством в інші регіони, скорочення чисельності персоналу через різке зменшення доходів на багатьох підприємствах, установах, організаціях, масові міграції фахівців за кордон в пошуках безпеки, мобілізація чоловіків в лави Збройних сил України, небажання чоловіків реєструватись в службах зайнятості і працевлаштовуватись через зростання вірогідності бути мобілізованим, небажання долучатись до розбору завалів, яку пропонують офіційно зареєстрованим безробітним. За даними кадрового порталу grc.ua [1] через війну близько 40% українців втратили роботу, а повна зайнятість менше ніж у 23 % зайнятого населення. Отже, без активного державного втручання в підтримку зайнятості та подолання безробіття ринок праці неспроможний подолати кризову ситуацію.

Метою дослідження є оцінка змін в державному регулюванні зайнятості та подоланні безробіття в умовах воєнного стану.

Нормативно-правова база, яка регулює питання зайнятості населення включає: Конституцію України; Господарський і Цивільний кодекси України, Кодекс законів про працю України; Закони України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», «Про зайнятість населення»; «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні»; «Про пенсійне забезпечення»; «Про охорону праці»; «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні»; «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»; «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні»; «Про оплату праці»; «Про відпустки»; «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)»; «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності»; «Про соціальний діалог в Україні»; «Про професійний розвиток працівників» та інші акти законодавства.

Напад Росії на територію України має руйнівні наслідки для всіх сфер життєдіяльності, і для зайнятості населення зокрема. Згідно зі звітом

Міжнародної організації праці «The impact of the Ukraine crisis on the world of work: Initial assessments» [2, с. 1] втрати робочих місць в Україні становлять 4,8 мільйона через доконфліктну ситуацію (що дорівнює 30 відсоткам зайнятості до конфлікту в Україні) і 1,2 мільйона в результаті виїзду за кордон біженців працездатного віку, які працювали до початку російської агресії. Проте, події в Україні загрожують відновленню зайнятості в усьому світі, особливо в країнах із низьким і середнім рівнем доходу, які ще не повністю відновили економіку після кризи, обумовленої пандемією, через зростання цін на продовольство та енергоносії. Кожна країна шукає власні шляхи збереження робочих місць та стримування зростання безробіття, при цьому велику роль відіграють інституційні інструменти.

Введення воєнного стану в країні потребує нових правил регулювання відносин на ринку праці. В березні 2022 року набрав чинності Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», основні зміни трудових відносин подано в табл.1.

Таблиця 1

Основні аспекти регулювання трудових відносин в умовах воєнного стану [3]

Назва процесу	Зміст
Укладення трудового договору в умовах воєнного стану	1. Сторони за згодою визначають форму трудового договору; 2. При укладенні трудового договору умова про випробування працівника під час прийняття на роботу може встановлюватися для будь-якої категорії працівників. З метою оперативного залучення до виконання роботи нових працівників, а також усунення кадрового дефіциту та браку робочої сили, у тому числі внаслідок фактичної відсутності працівників, які евакуювалися в іншу місцевість, перебувають у відпустці, простої, тимчасово втратили працездатність або місцезнаходження яких тимчасово невідоме, роботодавець можуть укласти з новими працівниками строкові трудові договори у період дії воєнного стану або на період заміщення тимчасово відсутнього працівника.
Розірвання трудового договору з ініціативи працівника	У зв'язку з веденням бойових дій у районах, в яких розташоване підприємство, установа, організація, та існування загрози для життя і здоров'я працівника він може розірвати трудовий договір за власною ініціативою у строк, зазначений у його заяві (крім випадків примусового залучення до суспільно корисних робіт в умовах воєнного стану, залучення до виконання робіт на об'єктах критичної інфраструктури).
Розірвання трудового договору з ініціативи роботодавця	У період дії воєнного стану допускається звільнення працівника з ініціативи роботодавця у період його тимчасової непрацездатності, а також у період перебування працівника у відпустці (крім відпустки у зв'язку вагітністю та пологами та відпустки для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку) із зазначенням дати звільнення, яка є першим робочим днем, наступним за днем закінчення тимчасової непрацездатності, зазначеним у документі про тимчасову непрацездатність, або першим робочим днем після закінчення відпустки.

продовження табл. 1

<p>Встановлення та обліку часу роботи та часу відпочинку</p>	<p>1. Нормальна тривалість робочого часу може бути збільшена до 60 годин на тиждень для працівників, зайнятих на об'єктах критичної інфраструктури.; 2. Для працівників, зайнятих на об'єктах критичної інфраструктури, яким відповідно до законодавства встановлюється скорочена тривалість робочого часу, тривалість робочого часу не може перевищувати 40 годин на тиждень; 3. П'ятиденний або шестиденний робочий тиждень встановлюється роботодавцем; 4. Час початку і закінчення щоденної роботи (зміни) визначається роботодавцем; 5. Тривалість щотижневого безперервного відпочинку може бути скорочена до 24 годин.</p>
<p>Оплата праці</p>	<p>1. Заробітна плата виплачується працівнику на умовах, визначених трудовим договором; 2. Роботодавець повинен вживати всіх можливих заходів для забезпечення реалізації права працівників на своєчасне отримання заробітної плати; 3. Роботодавець звільняється від відповідальності за порушення зобов'язання щодо строків оплати праці, якщо доведе, що це порушення сталося внаслідок ведення бойових дій або дії інших обставин непереборної сили; 4. У разі неможливості своєчасної виплати заробітної плати внаслідок ведення бойові дії, строк виплати заробітної плати може бути відтермінований до моменту відновлення діяльності підприємства.</p>
<p>Призупинення дії трудового договору</p>	<p>1. Призупинення дії трудового договору може здійснюватися за ініціативи однієї із сторін на строк не більше ніж період дії воєнного стану. У разі прийняття рішення про скасування призупинення дії трудового договору до припинення або скасування воєнного стану роботодавець повинен за 10 календарних днів до відновлення дії трудового договору повідомити працівника про необхідність стати до роботи; 2. Призупинення дії трудового договору оформлюється наказом (розпорядженням) роботодавця; 3. У разі незгоди працівника (працівників) із наказом (розпорядженням) роботодавця про призупинення дії трудового договору працівником або профспілкою за дорученням працівника (працівників) відповідний наказ (розпорядження) може бути оскаржений до центрального органу виконавчої влади.</p>

Спрощений режим регулювання трудових відносин між роботодавцем та працівником в умовах воєнного стану має сприяти зниженню безробіття з одного боку, з іншого призводить до зниження соціальної захищеності населення.

Отже, регулювання зайнятості населення та подолання безробіття в Україні є досить складним механізмом, на яке впливає багато різноманітних чинників. Спрощення регулювання найму, звільнення, оплати праці, дозволяє відновити роботу підприємствам після релокації, проте матиме негативний вплив на соціально-трудова сферу в процесі відновлення економіки країни, оскільки більшість положень ЗУ "Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану" (частина 3 у статті 6 (П'ятиденний або шестиденний робочий тиждень встановлюється роботодавцем); редакція статті 13, а також стаття 15 (Відшкодування працівникам та роботодавцям пов'язаних із трудовими

відносинами грошових сум, втрачених внаслідок збройної агресії проти України)) знайшли своє місце в Кодексі законів про працю України та інших законодавчих актах без вказання терміну їх дії, зокрема: ЗУ «Про зайнятість населення» (стаття 47); ЗУ «Про колективні договори і угоди» (деякі статті); ЗУ «Про зайнятість населення» (редакції). Пріоритети між підтримкою роботодавця та працівника в умовах воєнного стану з акцентом на перших є обґрунтованими, при відновленні економіки України пріоритети мають бути змінені на захист і підтримку працівників для збереження і відновлення трудового потенціалу.

Література:

1. Обух В. «Нерайдушний» стан ринку праці та перспективи його відновлення після війни. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3574736-nerajduznij-stan-rinku-praci-ta-perspektivi-jogo-vidnovlenna-pisla-vijni.html>

2. The impact of the Ukraine crisis on the world of work: Initial assessments: Коротка інформація МОП, 2022. 11 с. URL: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_844625/lang--en/index.htm.

3. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану: Закон України від 15.03.2022 року №2136. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>

ЗАХИСТ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ ТА ЗМЕНШЕННЯ ПОПИТУ В ГОТІВКОВОМУ СЕГМЕНТІ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Тищенко О.І., Богданов С.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Національний банк України в умовах воєнного стану вживає певні заходи з метою зменшення попиту в готівковому сегменті валютного ринку та захисту міжнародних резервів. Для цього було уточнено низку норм, які спростили умови завезення гуманітарної допомоги в Україну та розширено можливості українського бізнесу вести зовнішньоекономічну діяльність.

Зміни, зокрема, стосуються таких напрямів:

1. Продаж банками безготівкової іноземної валюти громадянам.

Національний банк України із 1 жовтня 2022 року збільшує із 50 тис. грн до 100 тис. грн (в еквіваленті) щомісячний ліміт на купівлю громадянами безготівкової іноземної валюти з подальшим розміщенням на безвідкличний депозит від трьох місяців.

Такі зміни дадуть змогу додатково переорієнтувати попит населення з готівкової іноземної валюти на безготівкову, адже операції з продажу безготівкової валюти банками здійснюються за курсом, ближчим до офіційного, ніж з продажу готівкової, є зручнішими та безпечнішими.

Треба відмітити, що Національний банк України 21 липня 2022 року дозволив банкам продавати громадянам безготівкову іноземну валюту за умови вкладення цих коштів на строковий депозит. Кількість банків, які пропонують таку послугу, поступово збільшується. Зокрема, упродовж серпня-вересня 2022 року таку можливість забезпечили кілька банків із найбільшою кількістю клієнтів.

2. Переказ бізнесом іноземної валюти за кордон за рахунок наявної валюти для утримання власних підрозділів.

Національний банк України дав змогу підприємствам із 1 жовтня 2022 року переказувати кошти на рахунки їхніх підрозділів та філій за кордоном за умови одночасного дотримання низки умов, зокрема:

- такі перекази дозволені лише для утримання відповідних філій чи підрозділів;

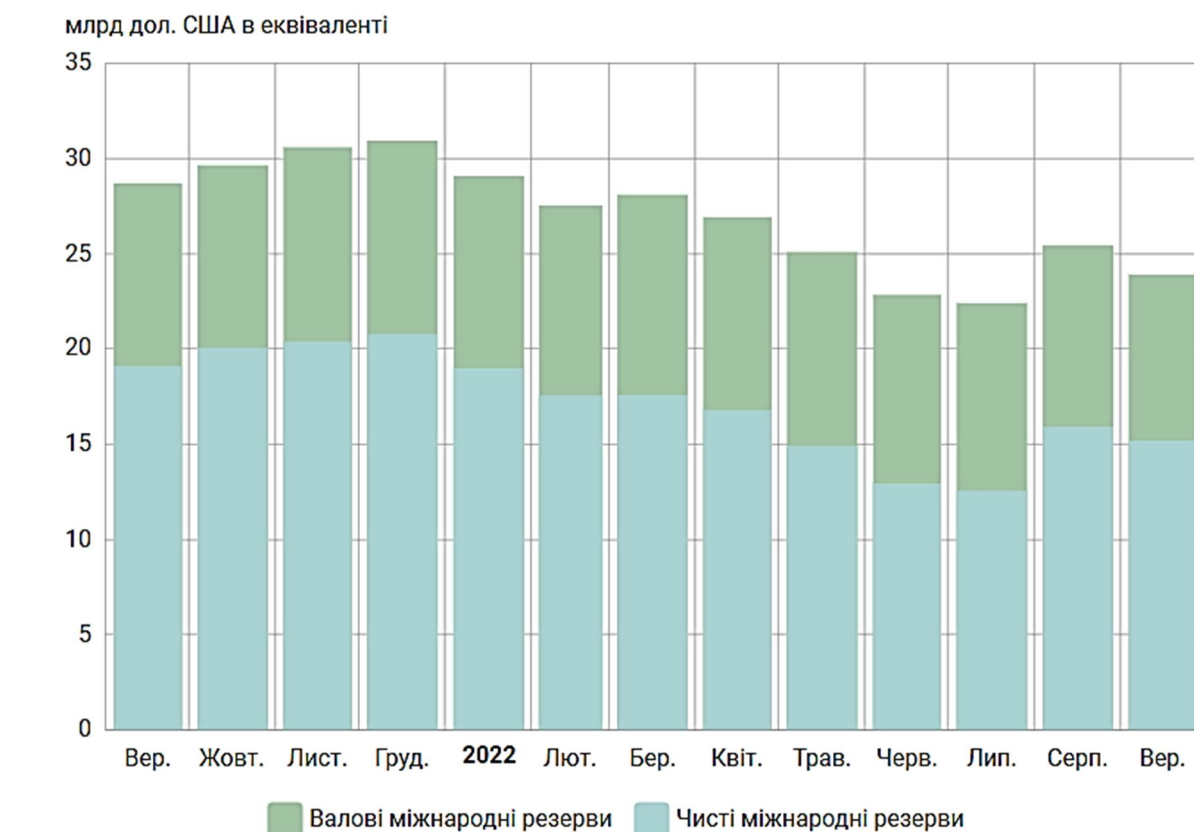
- щомісячний обсяг переказів не має перевищувати четвертої частини від загальної суми коштів, яку бізнес переказав у 2021 році за кордон для утримання його підрозділів;

- перекази мають здійснюватися за рахунок наявної в бізнесу власної іноземної валюти.

З огляду на те, що відповідні перекази здійснюватимуться бізнесом за рахунок наявної іноземної валюти, відповідний дозвіл не чинитиме тиску на міжнародні резерви України, але водночас сприятиме поліпшенню умов

роботи українського бізнесу з просування власних товарів на зовнішніх ринках.

Треба відмітити що станом на 1 жовтня 2022 року міжнародні резерви України за попередніми даними становили 23 929,6 млн дол. США. У вересні вони знизилися на 5,9% з огляду на продаж валюти Національним банком України на міжбанківському ринку, у тому числі для забезпечення оборонних потреб та платежів українців за кордоном. Водночас стійкі надходження від міжнародних партнерів і надалі дають змогу утримувати міжнародні резерви на достатньому рівні, попри повномасштабну війну.



Джерело: сайт НБУ

Рис. 1. Динаміка міжнародних резервів України

Загалом упродовж вересня 2022 року динаміку міжнародних резервів України визначали такі чинники:

по-перше, операції НБУ на міжбанківському валютному ринку. Національний банк України в серпні 2022 року продав на валютному ринку 2 777,1 млн. дол. США та викупив до резервів – 39,4 млн дол. США. Отже, чистий продаж валюти Національним банком України у вересні становив 2 737,7 млн. дол. США;

по-друге, операції з управління державним боргом. Упродовж вересня 2022 року надходження валюти на рахунки уряду в Національному банку України становили 2 033,8 млн дол. США. З них 1 500,0 млн дол. США надійшли через трастовий фонд Світового банку від Сполучених Штатів

Америци, 482,1 млн дол. США – від Європейського союзу, 51,7 млн дол. США – від розміщення внутрішніх державних облігацій (ОВДП), номінованих у валюті.

Загальний обсяг сплачених Урядом України коштів за обслуговування та погашення державного боргу в іноземній валюті становив 65,1 млн. дол. США. Зокрема, 63,0 млн. дол. США спрямовано на обслуговування та погашення боргу перед міжнародними кредиторами, а 2,1 млн. дол. США – на обслуговування валютних ОВДП. Крім того, Україна сплатила Міжнародному валютному фонду 624,6 млн. дол. США;

по-третє, переоцінка фінансових інструментів через зміну ринкової вартості та курсів валют. В серпні 2022 року їх вартість знизилася на 115,5 млн. дол. США.

Поточний обсяг міжнародних резервів забезпечує фінансування 3,7 місяця майбутнього імпорту, що є достатнім для виконання зобов'язань України та поточних операцій Уряду й Національного банку України.

3. Перекази з гривневих платіжних карток на картки іноземних банків.

Національний банк України з 5 жовтня 2022 року повертає заборону на Р2Р-перекази з гривневих платіжних карток українських банків на картки іноземних банків. Дозвіл на Р2Р-перекази за кордон з гривневих платіжних карток, ухвалений у квітні 2022 року, дав змогу українцям підтримати під час найважчого періоду своїх близьких, які вимушено переїхали в інші країни через повномасштабну агресію РФ. Водночас після понад семи місяців воєнного стану роль такого інструмента для підтримання громадян за кордоном зменшується, водночас ризики його використання, щоб обійти обмеження на купівлю валюти, збільшуються. Зважаючи на це, такий захід сприятиме захисту міжнародних резервів України, які є важливими, зокрема, для безперебійної роботи економіки та для здійснення оборонних закупівель.

Звертаємо увагу, що українці й надалі матимуть змогу переказувати кошти за кордон для оплати навчання (на рахунки навчальних закладів), лікування, транспортування хворих, витрат, пов'язаних зі смертю, а також для сплати аліментів. Крім того, НБУ врахував запити громадян та дозволив із 1 жовтня 2022 року переказувати кошти за кордон для оплати навчання на рахунок юридичної особи-нерезидента, яка відповідно до наданих навчальним закладом повноважень здійснює приймання коштів.

Також громадяни України можуть переказувати кошти між гривневими платіжними картками українських банків, незалежно від країни фактичного перебування клієнта. Крім того, зберігатиметься дозвіл на Р2Р-перекази з валютних платіжних карток українських банків на картки іноземних банків у межах щомісячного ліміту в розмірі 100 тис. грн (в еквіваленті), який є спільним для цих операцій та для операцій, що належать до "quasi cash".

До операцій «quasi cash» належать:

- поповнення електронних гаманців, брокерських або форекс-рахунків;
- оплата дорожніх чеків;
- купівля віртуальних активів тощо.

4. Валютний нагляд при увезенні гуманітарної допомоги в Україну.

Ураховуючи запити банків та благодійних фондів, а також результати детального опрацювання цього питання з іншими державними органами, Національний банк України запроваджує з 1 жовтня 2022 року додаткові підстави для завершення валютного нагляду за дотриманням граничних строків розрахунків за операціями з імпорту продукції, яка ввозиться в Україну як гуманітарна допомога.

Національний банк України визначив перелік документів, що дають змогу українським банкам завершити валютний нагляд за такими імпортними операціями. Серед них, зокрема:

- декларація про перелік товарів, що визнаються гуманітарною допомогою;
- документи, що підтверджують передавання ввезеної гуманітарної допомоги її отримувачем;
- документи, що підтверджують одержання ввезеної гуманітарної допомоги її отримувачем.

Крім того, Національний банк України дозволив переказ коштів нерезиденту за договором комісії, агентським договором або договором доручення через продаж з 24 лютого 2022 року послуг або робіт, що входять до переліку, визначеного Постановою Кабінету Міністрів України № 153 від 24 лютого 2022 року [1].

Відповідні зміни та низка інших уточнюючих змін унесені Постановою Правління Національного банку України від 29 вересня 2022 року № 211 [2]. Більшість положень документа набирають чинності з 1 жовтня 2022 року, крім повернення заборони на P2P перекази з гривневих платіжних карток на картки іноземних банків (набирає чинності з 5 жовтня 2022 року).

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про окремі питання щодо забезпечення здійснення імпорту» від 24 лютого 2022 року № 153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення 05.10.2022)
2. Постанова Правління Національного банку України «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 24 лютого 2022 року № 18» від 29 вересня 2022 року № 211. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_29092022_211 (дата звернення 07.10.2022)

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ

Кваша Т.К.,
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України",
м. Київ, Україна

У 2021 р. Указом Президента України від 11.08.2021 № 347/2021 затверджено Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року, якою поставлено завдання оновити методику оцінювання стану економічної безпеки, перелік індикаторів та їх характеристичні значення.

З метою виконання цього завдання Національним інститутом стратегічних досліджень спільно з Національною академією наук України забезпечено розроблення проекту методики щорічної оцінки стану економічної безпеки і наукових рекомендацій щодо постійного моніторингу економічної стійкості на основі індикаторів економічної безпеки. Означеною Стратегією визначено 5 складових економічної безпеки, однією з яких є інвестиційно-інноваційна безпека.

Методика розрахунку загального індексу економічної безпеки та кожної її складової однакова. Розрахунок рівня (індексу) кожної складової економічної безпеки здійснюється за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^n a_i z_i, \quad \sum a_i = 1, \quad 0 \leq a_i, z_i \leq 1, \quad (1)$$

де a_i - вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i -го показника в інтегральний індекс, визначені експертним методом; z_i - нормовані значення показників інвестиційно-інноваційної безпеки [1].

Особливостями для інвестиційно-інноваційної безпеки є перелік індикаторів та їхні характеристичні значення, які представлені у попередній роботі [2].

Розрахований індекс інвестиційно-інноваційної безпеки (рис. 1) після 2018 року має спадну динаміку і у 2021 році становить лише 37% її оптимального рівня.

Основними проблемами цієї безпеки є:

- низькі обсяги фінансування наукової та науково-технічної діяльності за рахунок Державного бюджету та усіх джерел фінансування, за якими Україна знаходиться на абсолютно небезпечному рівні. Значення двох фінансових показників у 2015-2020 рр. є гіршими за мінімальне критичне значення (0,5% ВВП для державного фінансування і 0,9% для загального) – 0,16-0,21% ВВП за рахунок Державного бюджету та 0,41-0,55% ВВП за рахунок усіх джерел фінансування. За таких значень обсягів фінансування наука перестає виконувати економічну функцію. За оцінками фахівців, при наукоємності менше 0,9 % ВВП наука виконує лише пізнавальну функцію.

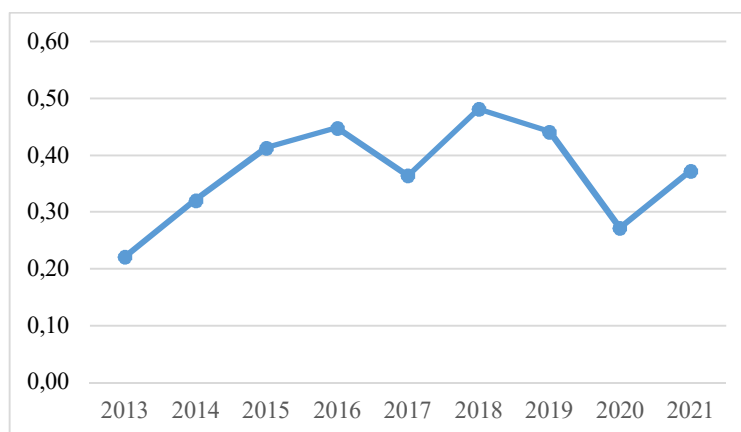


Рис. 1 Динаміка індексу інвестиційно-інноваційної безпеки в Україні, за період 2013-2021 рр.

Частка обсягу витрат на дослідження і розробки у ВВП у країнах ЄС-27 у середньому становить 2,2 %. Менші значення притаманні Північній Македонії, Румунії, Мальті, Латвії та Кіпру (від 0,37 % до 0,64 %). Отже, вітчизняна наукоємність ВВП вп'ятеро менше середнього значення цього показника за країнами ЄС, не кажучи вже про провідні країни з наукоємністю 3% і більше. Тобто конкурувати Україна може лише з країнами, що не є постачальниками нових технологій чи продукції з високим ступенем доданої вартості, що є основною загрозою інноваційної безпеки країни;

- обсяг реалізації інноваційної продукції теж знаходиться нижче критичного рівня у 7% загального обсягу реалізованої промислової продукції - на рівні лише 0,7-1,9%. У 2020 р. він досяг 1,9%, що більше, ніж у 2019 р., але вдвічі менше порівняно з 2011 роком (3,8%).

Ця тенденція викликає зменшення конкурентоспроможності України на світових високотехнологічних ринках і веде до закріплення за Україною статусу сировинної та низькотехнологічної країни.

На виробництво знань мають вплив не тільки обсяги фінансування, а й якість та кількість дослідників. В Україні зберігається тенденція скорочення кількості дослідників (із 133,7 тис осіб у 2010 р. до 51,4 у 2020 р), що призводить до поступової деградації наукового потенціалу. Кількість дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15-70 років) в Україні становила у 2020 р. 3,2 особи (у 2019 р. – 3,1 особи). За даними Євростату, найвищі значення цього показника у 2018 – 2019 рр. були в Норвегії (23,0), Фінляндії (23,4), Ісландії (20,1), Португалії (21,7). Найнижчі – у Латвії (8,5), Болгарії (7,4), Північній Македонії (4,6), Румунії (3,3) [3].

Наукова сфера України давно зіткнулася із витіканням мізків, яке зараз набуває вражаючих розмірів. За даними МОН України у 2022 р. Внаслідок війни виїхало 1300 наукових та науково-освітніх працівників. За період 2011-2020 рр. щорічне зменшення кількості працівників, задіяних у виконанні ДіР, в Україні становило у середньому 10,4 тис. осіб. У 2022 р. ця цифра збільшилась на означені 1300 осіб.

Особливо значний вплив на науку має втрата провідних або зіркових вчених. як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі [4].

Такі вчені обирають більш продуктивні установи та ще підвищують їх продуктивність. Подібним чином високоякісні лабораторії часто створюються у більш продуктивних установах і також ще більше підвищують їх продуктивність. Оскільки провідні вчені часто залучають фінансування для лабораторій, взаємодоповнюваність між людиною та фізичним капіталом доповнює оцінку функцій виробництва знань. Провідні вчені також залучають більш талановиту молодь та інших провідних колег. Шок людського капіталу спричиняє у чотири рази більший спад виробництва знань, ніж шок фізичного капіталу, і зберігається у довгостроковій перспективі – до 50 років – навіть у випадку достатнього фінансування науки [5].

У найближчі роки можна очікувати подальше погіршення позиції України через суттєвий вплив наукових кадрів у 2022 році і зменшення наукового потенціалу країни.

Пропонується:

Для збільшення обсягів фінансування досліджень і розробок:

-залучення інвестицій для здійснення досліджень під конкретні запити і фінансування бізнесу;

-запровадження податкових (або інших) пільг та/або податкових канікул для бізнесу (замовника) при фінансуванні наукових (науково-технічних) досліджень.

Для зменшення втрати наукового потенціалу та відтоку мізків:

-розроблення програм оснащення передовим обладнанням дослідницьких лабораторій і спільного користування державною дослідницькою інфраструктурою у закладах вищої освіти/ наукових установах. Запровадження системи цілодобового доступу до дослідницької інфраструктури і проведення наукових (науково-технічних) дослідів та іншої діяльності;

-ініціація цільової програми із повернення наукових талантів в Україну та тісного співробітництва із українськими науковцями, що лишилися за кордоном.

Література:

1. Степашко В.С., Мельник И.М., Кваша Т.К. Определение интегральных индексов для оценивания экономической безопасности государства: раздел коллективной монографии // Экономическая безопасность и информационно-технологические аспекты ее обеспечения: монография под редакцией проф. Недина И.В. – Киев: Знання України, 2005. 450 с. С.472-482.

2. Кваша Т.К. Порогові значення для індикаторів інвестиційно-інноваційної безпеки в Україні // Modern research in world science. Proceedings of the 4th International scientific and practical conference. SPC "Sci-conf.com.ua". Lviv, Ukraine. 2022. Pp. 915-921. URL: <https://sci-conf.com.ua/iv-mizhnarodna->

naukovo-praktichna-konferentsiya-modern-research-in-world-science-10-12-07-2022-lviv-ukrayina-arhiv/.

3. Eurostat. Your key to European statistics Total R&D personnel and researchers by sectors of performance, as % of total labour force and total employment.

URL: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

4. Fabian Waldinger. Bombs, brains, and science: the role of human and physical capital for the creation of scientific knowledge. *The Review of Economics and Statistics*. 2016. Vol. XCVIII. Number 5. P. 811-831.

URL: <http://eprints.lse.ac.uk/68561/>. DOI: 10.1162/REST_a_00565

5. Azoulay P., J. Graff Zivin, J. Wang. Superstar Extinction. *Quarterly Journal of Economics*. 2010. V. 125, pp. 548–489.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Чорна О.Ю., Касьяненко Д.Ю.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Продовольча безпека країни в сучасних умовах функціонування багато в чому залежить від належного забезпечення економічної безпеки підприємств харчової промисловості.

Економічна безпека кожного підприємства має складну структуру і має багато складових. Імідж як одна з конкурентних переваг підприємства харчової промисловості має широкий спектр впливу на споживачів та інших економічних контрагентів, контактні аудиторії тощо і тому виступає елементом інтерфейсної складової економічної безпеки [1]. Позитивний імідж сприяє забезпеченню економічної безпеки за кожною складовою окремо та підприємством у цілому. Через те що вплив іміджу підприємства на рівень його економічної безпеки є доведеним фактом, в роботі виникає необхідність визначити основні фактори впливу на формування в системі зміцнення економічної безпеки підприємств харчової промисловості.

Дослідження вітчизняних і закордонних дослідників дозволяють систематизувати вищезазначені фактори на дві основні групи. До факторів впливу на формування внутрішнього іміджу підприємства віднесемо: розвиток та навчання персоналу, соціально-психологічний клімат в колективі, можливість кар'єрного зростання персоналу, мотивацію персоналу та зовнішній вигляд колективу. Факторами впливу на зовнішнього імідж підприємства є: соціальна політика підприємства, фінансова стабільність підприємства, якість продукції, підтримка ділових відносин з постачальниками сировини та клієнтами, реклама та PR-заходи підприємства.

Для формування іміджу, компанії використовують різні засоби, серед яких важливе місце посідають спеціальні PR-заходи, які в останні роки набули великої популярності: майстер-класи, виставки, круглі столи, корпоративні заходи та інше.

Цікавий досвід в цьому напрямі SMK Group, створена у 2007 році на основі трьох м'ясокомбінатів. На сьогоднішній день SMK Group - це вертикально-інтегрований холдинг, що спеціалізується на м'ясопереробці, один із найпотужніших, сучасних та високотехнологічних м'ясопереробних бізнесів в Україні, провідний виробник та беззаперечний лідер українського м'ясопереробного ринку. До складу якого входять: 4 м'ясопереробні підприємства - Салтівський, Богодухівський, Бердянський, Київський м'ясокомбінати; Екофермерське господарство Агрофірма «Світанок» - земельний банк (земельні угіддя), виробництво кормів, свинокомплекс; Торговий Дім - 7 Регіональних Філій; Фірмова торгівля – понад 600 роздрібних

торгових точок під брендами «Салтівський м'ясокомбінат», «Бердянський м'ясокомбінат»; онлайн-супермаркет Cooker. Для реалізації продукції компанія створила у 20 регіонах мережу роздрібних торгових точок під брендом «Салтівський м'ясокомбінат». Станом на 2020 рік, мережа нараховує 650 магазинів. SMK Group — соціально відповідальний бізнес, на його рахунку благодійні проекти: допомога школам, лікарням, церквам, проекти з охорони навколишнього середовища. Стратегія SMK Group — виробляти кращі в країні м'ясні продукти. Стосовно стратегічного плану щодо формування іміджу SMK Group керівництву слід враховувати, що корпоративний імідж за своєю суттю є багатовимірним.

Процес управління внутрішнім іміджем SMK Group охоплює декілька напрямів діяльності: орієнтація на роботу з персоналом підприємства; підвищення ефективності праці всіх категорій персоналу; збереження та розвиток інтелектуального потенціалу; набуття досвіду; забезпечення соціальними благами; управління корпоративною культурою; аналіз системи мотивів персоналу; творчий розвиток особистості; моральні цінності колективу. Так, 2010-2021 рр. SMK Group проводить під гаслом розширення технологічних можливостей, вводиться в експлуатацію інноваційне технологічне обладнання, реконструюють офісні та адміністративні будівлі. Важливим напрямом забезпечення належного рівня економічної безпеки SMK Group вважає в розробці ефективної системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії та волю до творчості. Отже, наявність позитивного іміджу SMK Group впливає на всі зацікавлені контактні аудиторії стосовно багатьох питань і в головному співпрацювати з нею чи ні. Інститут репутації, провівши дослідження (project Global Pulse), встановив, що основними чинниками, які впливають на імідж підприємства серед громадськості є: якість продуктів і послуг, якість корпоративного управління і корпоративна соціальна відповідальність [1].

Проаналізувавши діяльність та оцінивши імідж SMK Group на зовнішніх ринках, можна визначити основні фактори впливу на формування іміджу з точки зору їх керованості: контрольовані керівництвом SMK Group (зв'язки з громадськістю, корпоративна ідентичність; реклама, поведінка співробітників та інше) та неконтрольовані (імідж держави, імідж галузі, згадки про SMK Group в пресі, відгуки клієнтів, чати в Інтернеті).

Література:

1. Ілляшенко С. М., Колодка А.В. Роль іміджу у забезпеченні економічної безпеки підприємства. – Економічна безпека держави: міждисциплінарний підхід: колективна монографія / за науковою редакцією д.е.н., професора Хлобистова Є.В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю.А., 2013. – С.436-445.

2. Розвиток харчової переробної промисловості за 2018 рік. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL:

<https://agro.me.gov.ua/ua> (дата звернення 01.02.2021).

3. SMK Group. Офіційний сайт SMK Group URL: <https://smk-group.com.ua/ua/sots-otvetstvennost/> (дата звернення: 16.09.2022).

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Нефедова Т.М., Кузьович М.М.,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

Проблематика фінансово-економічної безпеки потрапила в поле зору представників вітчизняної економічної науки порівняно недавно. В останні роки увагу зосереджено на процесі систематизації та концептуалізації цього поняття як наукової категорії з урахуванням усього розмаїття критеріїв, чинників та загроз фінансово-економічній безпеці підприємства. Методологічні аспекти фінансово-економічної безпеки підприємства досліджували такі вчені: Ареф'єва О.В., Барановський О.І., Бланк І.А., Грунін О.А., Донець Л.І., Кудрицька Ж.В., Реверчук Н.Й., Сова О.Ю. та інші. Проте, поза увагою науковців залишаються питання дослідження загроз та небезпек, які найсуттєвіше впливають на розвиток підприємств в умовах глобалізації, загострення загально-національних економічних проблем та галузевих чинників, в тому числі потребує уваги питання формування відповідної підсистеми в системі управління підприємством.

Фінансово-економічна безпека (ФЕБ) суб'єктів підприємництва займає важливе місце в системі економічної безпеки країни. Під економічною безпекою підприємства розуміють його здатність здійснювати свою стратегію й домагатися власних цілей в умовах невизначеності (під впливом дії загроз і ризиків). Розрізняють сім функціональних складових економічної безпеки підприємства: фінансова, інтелектуальна та кадрова складові, техніко-технологічна складова, політико-правова, екологічна, інформаційна і силова [1]. Визначальною складовою економічної безпеки підприємства, забезпеченню якої повинна приділятися особлива увага, є фінансова. Її значимість не залежить від галузевої специфіки підприємства, а обґрунтовується, насамперед, самою його сутністю, тобто господарською діяльністю, яка спрямована на отримання максимального прибутку або підприємницького доходу. Крім того, саме фінансові результати та фінансовий стан підприємства характеризують його спроможність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі та адаптуватися до дії ринкового механізму.

Фінансова безпека підприємства – це важлива складова економічної, що базується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності підприємств та відображається через систему критеріїв і показників його стану, які характеризують: збалансованість грошових потоків, дебіторської і кредиторської заборгованості, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стійкість (стабільність); рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань; якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих

прорахунків і прямих зловживань; ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин.

Сутність поняття «фінансова безпека підприємства» (ФБП) трактується вченими у двох аспектах: (1) як стан захищеності інтересів підприємства (І.О. Бланк, К.С. Горячева, А.Г. Загородній,); (2) як стан ефективного використання ресурсів підприємства (Н.Й. Реверчук, Л.І. Донець, О.В. Арф'єва, С.Ф. Покропивний). Аналіз наукових праць [2-6], присвячених ФБП показав, що вона визначається наступними чинниками: рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами; стабільністю і стійкістю фінансового стану підприємства; збалансованістю фінансових потоків і розрахункових відносин; ступенем ефективності фінансово-економічної діяльності; рівнем контролю за внутрішніми і зовнішніми ризиками.

Під фінансово-економічною безпекою підприємства будемо розуміти збалансований стан елементів та підсистем підприємства як окремої економічної системи, що можуть бути виражені кількісними чи якісними показниками, критерієм оцінювання яких є стійкість до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища і здатність забезпечити її ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання в довгостроковому періоді. Ознаками ФЕБ в даному дослідженні запропоновано визначити: фінансову незалежність; ефективне використання економічного потенціалу як основу високого рівня конкурентоспроможності підприємства як на національному, так і міжнародному ринках; стабільність і стійкість функціонування підприємства в умовах дії чинників, які дестабілізують ситуацію в економіці та перешкоджають його розвитку; здатність підприємства до розвитку в умовах впливу як внутрішніх, так і зовнішніх загроз і небезпек.

Сутність підсистеми фінансово-економічної безпеки підприємства, як окремого елементу системи управління, полягає в забезпеченні здатності підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища виконувати такі завдання: 1) самостійно розробляти та реалізовувати фінансову стратегію, яка узгоджена із загальною стратегією підприємства; 2) здійснювати тактичне планування рівня фінансової безпеки, засноване на оперативному оцінюванні і реагуванні на зміни значень затверджених індикаторів.

Основою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є створення умов для стійкого фінансового розвитку шляхом розробки і реалізації фінансового механізму, здатного адаптуватися до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Основними етапами забезпечення ФЕБ підприємства є: виявлення загроз, які впливають на фінансову і виробничу діяльність підприємства з подальшою їх формалізацією; розробка заходів з їх ідентифікації; побудова системи обмежень, заснованої на використанні індикаторів рівня загроз ФЕБ підприємства; формування механізмів і заходів забезпечення ФЕБ підприємства, що нейтралізують або зменшують вплив зовнішніх і внутрішніх загроз.

За результатами аналізу наукової літератури зроблено висновок, що

забезпечення ФЕБ підприємства базується не лише на ідентифікації та вимірюванні зовнішніх загроз і можливостей, які визначають ступінь безпеки та здатні вплинути на ефективність його функціонування, але й основних передумов, наявність або відсутність яких визначає потенційні можливості підприємства, як системи, щодо розвитку. Так, забезпечення фінансово-економічної безпеки передбачає врахування таких умов та чинників: 1) обсягів фінансових ресурсів, які надходять як із внутрішніх джерел (фінансового потенціалу підприємства), так і від можливостей випуску і реалізації продукції (послуг); 2) якості та збалансованості кадрового потенціалу підприємства; 3) ефективності системи управління підприємством; 4) інформаційних технологій та ресурсів, які забезпечують належний рівень функціонування усіх підсистем підприємства; 5) науково-технічного та інноваційного рівня підприємства.

До основних завдань системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства доцільно віднести: 1) забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та достатнього рівня фінансової незалежності підприємства у довгостроковому періоді; 2) забезпечення оптимального рівня та ефективного використання фінансових ресурсів підприємства; 3) ідентифікація зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз фінансовому стану підприємства та розробка заходів для їх вчасного усунення; 4) розробка (удосконалення) фінансової стратегії; 5) забезпечення достатнього рівня фінансової незалежності підприємства; 6) забезпечення достатнього рівня гнучкості при ухваленні фінансових рішень; 7) забезпечення захищеності фінансових інтересів власників підприємства; 8) проведення її оцінювання кількісними та якісними показниками, які мають певні граничні значення.

Отже, фінансово-економічна безпека підприємства є складним та багатоаспектним поняттям і тому може розглядатись як сукупність відповідних елементів. Як і кожна система вона потребує застосування спеціальних методів та важелів управління. В основі побудови комплексної системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства повинна лежати певна концепція, яка включає мету, завдання, принципи діяльності, об'єкт і суб'єкт, стратегію і тактику. Мета цієї системи – мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз для розвитку підприємства, в тому числі його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам. При цьому одним з вихідних блоків формування системи управління ФЕБ підприємства, досягти якої можливо через підвищення рівня його потенціалу та, як результат, його конкурентоспроможності, визначено рівень наявного потенціалу. Результатом досягнення та підтримання належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства є здатність на ранніх стадіях визначати проблемні місця у діяльності, нейтралізувати кризові ситуації та самостійно розробляти і реалізовувати фінансову стратегію.

Література:

1. Барановський, О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] : Монографія. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т., 2004. – 759 с.
2. Мельник С.І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Львів: «Растр-7», 2020. – 384 с.
3. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учб. літ., 2008. – с. 4. – 18.
4. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / Ареф'єва О.В., Кузенко Т. Б. – К.: вид-во Європ. Ун-ту, 2004. – 150 с.
5. Погріщук Г.Б., Мацедонська Н.В. Управління фінансовою безпекою підприємства в сучасних умовах. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 618-621.
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – с. 9. – 15.

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОКАЗНИКІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Чорна О.Ю., Семеніхіна Т.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Понятійно-категоріальний апарат економічної безпеки формується, розвивається й удосконалюється. Незважаючи на значну кількість безпекознавчих досліджень, і дотепер немає одностайності думок щодо розуміння сутності економічної безпеки організації в цілому та системи економічної безпеки, зокрема [1]. Одним з таких інструментів для цієї системи є засоби корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Сучасні дослідження зарубіжних організацій і корпорацій підтверджують, що соціально відповідальні компанії мають вищий потенціал у залученні інвестицій, збільшенні матеріальних і нематеріальних активів, забезпеченні безпеки і стратегічної стійкості [2].

Питання КСВ набувають популярності з точки зору дослідницького напрямку, але сучасний стан КСВ України представляє собою поле, яке перебуває в постійному русі: змінюється, доповнюється, йде пошук нових інструментів у вирішенні існуючих проблем, розробляються нові стандарти та методи оцінки соціально спрямованої ефективності.

Об'єктом дослідження та практичного впровадження набутих результатів нами обрано Міжнародний республіканський інститут (МРІ) в Україні, де поєднуються принципи управління зарубіжної компанії та вітчизняні кадрові та трудові ресурси.

МРІ був заснований у квітні 1983 року як неприбуткова та неpartійна організація, що працює над утвердженням свободи та демократії в усьому світі, допомагаючи політичним партіям діяти більш конкретно та відповідально, підтримуючи участь громадян у розробці державної політики, та сприяючи збільшенню ролі соціально маргіналізований верств населення, включно з жінками та молоддю, у політичному процесі.

Створенню такої організації сприяли історичні тенденції після виступу президента США Рональда Рейгана у 1982 році перед британським парламентом у Вестмінстері, в якому він запропонував широку мету допомогти країнам побудувати інфраструктуру демократії. Цитуючи Загальну декларацію прав людини ООН, він заявив: «ми повинні бути твердими у своєму переконанні, що свобода не є єдиною прерогативою кількох щасливчиків, а невід'ємним і загальним правом усіх людей».

Головний офіс МРІ знаходиться у США, м. Вашингтон. Представницькі офіси знаходяться у майже 40 країнах світу.

Прозорість та цільове використання даних ресурсів МРІ підтверджується щорічно. Так, вже більше 20 років МРІ регулярно отримує аудиторський

висновок форми А-133 без зауважень від відомих компаній таких, як BDO та RSM/McGladrey, що спеціалізуються в сфері неприбуткових організацій та мають в штаті висококваліфікованих аудиторів категорії CPA.

Програмна діяльність МРІ систематизована за напрямками та цільовими аудиторіями: робота з молоддю, робота з політичними партіями, робота з місцевою владою, робота з громадськістю / громадськими активістами, робота з жінками-політиками, проведення опитувань та презентація результатів. Діагностування стану економічної безпеки МРІ в Україні підтвердило наші попередні висновки щодо високого рівня впливу на неї КСВ. На основі експертного опитування менеджерів МРІ в Україні були встановлені вагові коефіцієнти для кожної складової ЕБП. Для кожного з показників визначено його найкраще та найгірше значення серед усіх, отриманих МРІ в Україні впродовж періоду дослідження, розраховано інтегральне значення кожного з показників. Визначено, що в аналізованому періоді з 2019 по 2021 рр. рівень економічної безпеки МРІ зріс, що відбулося, насамперед, завдяки застосування ефективних засобів КСВ.

Основними напрямками удосконалення управління МРІ в Україні на засадах корпоративної соціальної відповідальності визначено необхідність впровадження стратегії КСВ на 5 років із залученням працівників з різних відділів. Особливої уваги потребує: створення системи отримання оперативної та достовірної інформації про вплив організації на добробут персоналу, зменшення плинності та покращення економічних та соціальних сторін життя суспільства України; гендерна рівність працівників, розробка методів обліку та оцінки ефективності заходів у розрізі КСВ; необхідність нефінансового звіту МРІ в Україні. Надання публічної звітності щодо соціальної відповідальності і соціальних інвестицій компанії має будуватися на основі Глобальної ініціативи щодо звітності (GRI) і інших видів нефінансових показників.

Досліджуючи напрями розвитку політики корпоративної соціальної відповідальності, зазначимо, що кожна організація має розуміти, що її діяльність впливає на співробітників, на споживачів продукції і постачальників, на місцеве населення, муніципальне та регіональне, а також на джерела фінансування та інші, пов'язані з його діяльністю, сторони. В організації повинен бути налагоджений зворотній зв'язок зі стейкхолдерами: компанія має прислухатися до їхніх пропозицій і зважувати, яким чином можна поліпшити свою роботу. Цей принцип є базовим для збільшення ваги організації, поліпшення репутації, зміцнення довгострокових перспектив розвитку і забезпеченню її економічної безпеки.

Література:

1. Чорна О.Ю. Основні функціональні складові економічної безпеки інтегрованої промислової структури. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2016. № 6 (230). С. 187–193.

2. Сирота В. С. Корпоративна соціальна відповідальність та економічна безпека підприємства: механізм взаємозв'язку / В. С. Сирота, І. Л. Петрова // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський національний університет ім. В.О. Суходлинського. – Миколаїв. - Вип. 2. – 2014. – С. 701 - 704.

ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ДЛЯ СТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В ОСОБЛИВИХ УМОВАХ

Камишан Д.Л., Христенко Л.М.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Сучасні інтенсивні зміни умов господарювання спричиняють виникнення багатьох загроз для діяльності будь-якого підприємства, особливо в умовах воєнної агресії з боку Російської Федерації, яких потерпає наша країна. Підприємства вимушені швидко адаптуватися не лише до зміни умов функціонування бізнес-середовища, а й до специфічних умов воєнного тану, що приводить до необхідності вдосконалення й розробки нових способів (методів, засобів) захисту від дії негативних чинників. Шляхи протидії загрозам значною мірою залежать від фінансово-економічного стану підприємства і його фінансових можливостей, врахування специфіки діяльності, ситуації в зовнішньому середовищі та багатьох інших чинників. За таких обставин розробка й активація механізмів стратегічного управління на основі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства виступає важливою умовою його виживання і розвитку у специфічних умовах господарювання. Підґрунтям забезпечення фінансово-економічної стабільності підприємства, підвищення ефективності та результативності його діяльності є формування адаптованої до умов функціонування стратегії фінансово-економічної безпеки, яка передбачає всі можливі варіанти захищеності від дії різноманітних загроз як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Слід зауважити, що фінансово-економічна безпека підприємства є складовим елементом його економічної безпеки як суб'єкта економіки. Вона, як правило, відіграє роль у забезпеченні захищеності здійснення підприємством своєї основної господарської діяльності на відповідному товарному ринку з метою отримання прибутку у довгостроковій перспективі й формуванні фінансових резервів для гарантування безпечної політики його розвитку й функціонування в особливих умовах, які передбачають специфічний перелік загроз.

Сама по собі, фінансово-економічна безпека є складним і багатофакторним явищем, яке характеризується різними критеріальними ознаками та формами прояву. Чим складнішою є структура підприємства, тим ширшими є як джерела небезпек та ризиків, так і кількість їх носіїв (персонал, інформація, матеріальні та нематеріальні ресурси тощо). Отже, тим складнішими є процеси та інструменти, які формують економічну безпеку діяльності підприємства [1].

Складність категорії фінансово-економічної безпеки визначається через необхідність забезпечення значної сукупності сприятливих умов реалізації

інтересів підприємства, як то: 1) збереження можливості його сталого розвитку відповідно до заявленої місії та цілей діяльності (інтерес суб'єкта проявляється у досягненні запланованих цілей його функціонування для повної реалізації його місії); 2) здатність підтримання і нарощення конкурентоспроможності шляхом формування конкурентних переваг (інтерес суб'єкта полягає в утриманні встановленого рівня конкурентоспроможності та темпів його нарощення на ринках відповідного продукту); 3) підвищення ефективності функціонування та фінансово-економічної стабільності (інтерес суб'єкта виявляється через отримання запланованого рівня рентабельності його діяльності, ефективності використання ресурсів і ділової активності, рівня фінансово-економічного стану та платоспроможності); 4) забезпечення невразливості до наявних і потенційних загроз діяльності суб'єкта (інтерес суб'єкта полягає у своєчасності й повноті виявлення загроз діяльності та рівні захищеності від їхнього впливу) [2].

Тож, за мету управління фінансово-економічною безпекою підприємства можна вважати гарантування фінансової стійкості й максимально ефективного функціонування підприємства у поточному й перспективному періодах, а також створення достатніх фінансово-економічних резервів для виживання, гармонійного функціонування і навіть розвитку у майбутніх періодах за умови здатності протистояти як традиційним (ринковим), так і специфічним (за останній час це чинники, що пов'язані з пандемією COVID-19, військовими діями на території Сходу України, а далі на всій території України) зовнішніми й внутрішніми загрозами, які здатні порушити звичний ритм функціонування підприємства.

Основними завданнями управління фінансово-економічною безпекою підприємства є: визначення пріоритетних фінансових інтересів, які потребують захисту у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства; ідентифікація і прогнозування зовнішніх та внутрішніх загроз фінансово-економічним інтересам підприємства; виявлення та попередження кризових явищ; забезпечення ефективною нейтралізації загроз фінансово-економічним інтересам підприємства, розробка необхідних заходів та оцінка їхньої ефективності [3].

Тож, з огляду на вищезначене, зважаючи на особливі умови зовнішнього середовища, в якому діють вітчизняні підприємства протягом останніх років, зростає актуальність, по-перше, забезпечення фінансово-економічної безпеки на підприємстві для убезпечення його діяльності від дії загроз та створення сприятливих умов реалізації його інтересів; по-друге, організація ефективного управління цим процесом не лише у поточній, а й і у довгостроковій перспективі. Це пояснюється тим, що, як показує практика останніх років, особливі умови функціонування підприємств, які передбачають наявність значної кількості загроз, не зникають, а тривають досить тривалий період, примножуються і накладаються одні на одні, забезпечуючи синергетичний ефект негативної дії, захистом від якого може стати обґрунтована та виважена

політика стратегічного управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

Література:

1. Данілова Е.І. Концепція системного підходу до управління економічною безпекою підприємства: монографія. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2020. 342 с.

2. Христенко Л.М., Чорна О.Ю., Супрун Ю.П. Концептуальні аспекти стратегії економічної безпеки як ключового елементу стратегічного управління агрохолдингами у царині забезпечення світової продовольчої безпеки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 42, 2022. С. 135–145.

3. Бондарчук Н.В., Гуменчук М. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення. Ефективна економіка. № 11, 2016. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/> (дата звернення: 06.10.2022р.).

СЕКЦІЯ 8: ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Костирко Л.А., Чернодубова Е.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Істотним елементом бюджетної політики, яка формує і підтримує збалансованість фінансової системи, виступає міжбюджетне регулювання. Рівень соціально-економічного розвитку України значною мірою залежить від реформування бюджетної системи в контексті розширення органів місцевого самоврядування. Це потребує формування механізму регулювання міжбюджетних відносин, який би відповідав інтересам органів державної влади та місцевого самоврядування.

Оцінюючи співвідношення економічних і політичних чинників, які впливають на регулювання міжбюджетних відносин, необхідно враховувати, що ступінь їх взаємного впливу досить істотна. Так, вибір пріоритетів розвитку регіону визначає подальший розподіл субсидій та трансфертів, які є джерелом додаткових можливостей, а в окремих випадках - загроз забезпечення збалансованого розвитку територій. Можливості обумовлені тим, що розподіл трансфертів з урахуванням пріоритетів регіонального розвитку дозволить ефективно доповнювати ресурси місцевих бюджетів коштами регіонів саме в тих напрямках, які обрані в якості пріоритетів регіонального розвитку.

1. Соціальні чинники - характеризують процеси і тенденції, що відбуваються в суспільстві і впливають на міжбюджетні відносини на регіональному рівні. Вони мають значення при аналізі, оскільки в кінцевому підсумку бюджетна політика спрямована на поліпшення життя громадян.

2. Економічні чинники - визначають загальний рівень розвитку території: в сфері промисловості, сільського господарства, фінансів та ін. Серед них особливо слід виділити рівень податкового потенціалу території, тобто її відносну здатність генерувати доходи. Від цього багато в чому залежить, чи буде громада бути донором або реципієнтом. Економічні чинники прямо і суттєво впливають на ефективність міжбюджетного регулювання на регіональному рівні і в значній мірі визначають обсяги ресурсів, які можуть бути перерозподілені громадою, а також на їх потреби в трансфертах та можливості місцевих бюджетів щодо співфінансування витрат у разі надання їм субсидій.

3. Законодавча база - це єдині «правила гри» для учасників міжбюджетних відносин. Отже, правові чинники мають велике значення на

рівні регіону. Головним з них є стан регіонального фінансового законодавства, в тому числі нормативно-правові акти про міжбюджетні відносини. Податкові ставки і нормативи розподілу податкових надходжень між бюджетами також можна віднести до правових чинників, що є переважно зовнішніми для громади.

4. Політичні чинники - характеризуються більш високим рівнем суб'єктивності, ніж правові та економічні. Значимість їх впливу на систему міжбюджетного регулювання простежувалася на всіх етапах розвитку сучасної України. Слід зазначити, що на сучасному етапі реформування бюджетної системи багато в чому носить політичний характер. Це яскраво проявляється у сфері міжбюджетного регулювання.

Аналіз факторів, що впливають на регулювання міжбюджетних відносин на регіональному рівні показав, що на узгодженість інтересів регіону і громад істотно впливають всі групи чинників відображених в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація СЕПП - факторів, що впливають на регулювання міжбюджетних відносин на регіональному рівні

Група СЕПП - факторів	Характеристика факторів	Основні чинники, що входять в групу	Оцінка керованості факторів на рівні громад
Соціальні	Внутрішні	- чисельність населення в цілому; - демографічна структура населення; - чисельність вихованців дитячих садків; - чисельність учнів шкіл	некеровані
Економічні		- обсяг перерозподілених коштів в рамках системи міжбюджетних трансфертів, що залежить від доходів бюджету регіону; - рівень соціально-економічного розвитку регіону в цілому і окремих громад; - рівень бюджетних доходів в розрахунку на одного жителя громади; - податковий потенціал громади	керовані
Правові	Зовнішні	- вимоги законодавства щодо розподілу міжбюджетних трансфертів в регіонах;	*
Політичні	Зовнішні	- стан регіонального законодавства, використовувані види міжбюджетних трансфертів та методики їх розподілу	
	Внутрішні	- делегування повноважень	
* - керованість оцінюється тільки для внутрішніх чинників			

Для здійснення аналізу виявлених факторів можливі різні підходи. Так, в залежності від рівня управління пропонується виділити державні, регіональні та місцеві чинники. Додатково можна виділити внутрішні і зовнішні чинники - в залежності від суб'єкта аналізованої бюджетної політики. Зокрема, до зовнішніх відносяться ті чинники, які «задаються» регіоном, державою; для громад такими є правові і політичні чинники: розмір податкових ставок, нормативи розподілу податкових доходів, перелік джерел неподаткових доходів, поточний стан в політичному циклі.

Соціальні та економічні чинники є переважно внутрішніми, але вони відрізняються ступенем керованості. Економічні чинники в більшості своїй відносяться до керованих, соціальні чинники характеризуються нижчим рівнем керованості.

Великий інтерес представляють ті чинники, на які влада регіону може впливати частково; будемо називати їх «залежними». До них відносяться більшість чинників економічної групи: обсяг перерозподілених коштів в рамках системи міжбюджетних трансфертів, рівень соціально-економічного розвитку регіону в цілому і окремих громад, рівень бюджетних доходів в розрахунку на одного жителя громади. Особливість даної групи факторів полягає в тому, що їх вплив значний: вони не можуть бути змінені владою регіону одноразово або в короткостроковому періоді, але в результаті реалізації середньострокових і довгострокових програм соціально-економічного розвитку регіонів можливий їх вплив, зокрема, на доходи регіонального бюджету і податковий потенціал окремих громад.

Запропонована класифікація факторів дозволяє деталізувати їх вплив на формування доходів місцевих бюджетів, а, отже, підвищити ефективність управлінських рішень в області міжбюджетного регулювання на регіональному рівні. Розглядаючи взаємодію даних факторів з точки зору перспектив узгодження інтересів регіональних і місцевих властей, слід зазначити ступінь впливу чинників, віднесених до всіх груп класифікації. Найістотніше впливають політичні чинники, оскільки на вибір цілей і узгодженість бюджетної політики регіону та громади впливають узгодження їхніх інтересів в процесі міжбюджетного регулювання.

Література:

1. Костирко Л.А. Сучасний стан та тенденції регулювання міжбюджетних відносин в Україні / Л.А. Костирко, Н.Ю. Велентейчик // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 2. – С. 57–65.
2. Консультаційна підтримка реформи місцевих бюджетів, QCBS-2: остаточний звіт [Електронний ресурс] / Світовий банк; Booz, Allen, Hamilton, 2018. – 388 с. – Режим доступу: http://mmfm.gov.ua/ffle/lmk/316393/ffle/Fmal_report_QCBS-2_ukr.rar

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД

Луніна І.О.,
Державна установа «Інститут економіка та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

У сфері публічних фінансів країн, що перебувають у конфліктних та кризових умовах, виникають проблеми зростання бюджетного дефіциту та державного боргу, обумовлені необхідністю збільшення державних видатків за одночасного зменшення бюджетних доходів, зокрема, податкових надходжень. Досить часто спостерігається зростання заборгованості суб'єктів господарювання по податках та обов'язкових платіжках, яка використовується ними як альтернативне джерело фінансування поточних витрат [1, р.12-13.].

До негативних наслідків зростання державної заборгованості слід віднести:

- збільшення майбутніх державних видатків, пов'язаних із поверненням та обслуговуванням державного боргу;
- відволікання бюджетних ресурсів від фінансування пріоритетних соціально-економічних завдань воєнного періоду та поствоєнного розвитку;
- зростання ринкових ризиків та ризиків ліквідності у наслідок «переливів» між національними бюджетами та банківською системою, а також бюджетних ризики – у разі, якщо банки потребуватимуть отримання державної допомоги.

В Україні в умовах воєнного стану (березень-липень 2022 р.) видатки державного бюджету зросли до 1035,5 млрд. грн. порівняно із 568,1 млрд. грн. за відповідний період 2021 р., тобто 1,8 разів. Це відбулося в умовах одночасного падіння основного джерела державних доходів – податкових надходжень (на 90,8 млрд.грн. або більш, ніж на 21%). У наслідок цього за рахунок податків було профінансовано лише 32,9% видатків державного бюджету, тоді як у березні-липні 2021 рр. – 75,9%.

Головним фактором певного збільшення загальної суми доходів державного бюджету (до 598,6 млрд. грн. порівняно із 537,5 у березні-ліпні 2021 р.) стали надходження від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ (156,3 млрд. грн.), що забезпечили більше 26% доходів державного бюджету.

Зменшення податкових джерел фінансового забезпечення державних видатків призвело до суттєвого зростання дефіциту державного бюджету (у березні-ліпні у 2022 р. до 451,1 млрд. грн, тобто майже у 17 разів порівняно із відповідним періодом 2021 р. Основними джерелами його фінансування стали зовнішні запозичення (від міжнародних партнерів залучено більше 19 млрд. дол.) та купівля військових облігацій Національним банком України (255 млрд. грн.). На 2023 р. поставлено завдання зменшити обсяги щомісячної

потреби у міжнародній фінансовій підтримці до 3 млрд. дол. США (порівняно із 5 млрд. дол. у 2022 р.).

Розвиток публічних фінансів для протистояння потрясінням воєнного періоду та гарантування національної безпеки має забезпечувати [2, 3]:

- гнучкість та адаптованість до умов, що швидко змінюються зокрема, шляхом застосування інструментів реагування на надзвичайні ситуації та реалізації політики боротьби з ухиленнями від сплати податків;
- збільшення оподаткування власності та приросту капіталу заможних осіб;
- збільшення первинного сальдо бюджету;
- розширення бази оподаткування та скорочення ухилень від сплати податків, особливо з боку заможних громадян;
- виявлення та зменшення податкових розривів (розривів між потенційними і фактичними надходженнями певного податку), а отже – втрат бюджетних надходжень, обумовлених наданням податкових пільг та недоліками адміністрування податків.

Слід звернути увагу на те, що у країнах-членах ЄС вже багато років здійснюються оцінки втрат бюджетних надходжень від ПДВ [4]. Наприклад, у 2019 р. недоотримані надходження ПДВ у країнах ЄС становили близько 10% потенційних доходів, тоді як у 2014 р. – більше 14%. Втрати ПДВ національних бюджетів вимагають застосування компенсаційних заходів (збільшення інших податків, обсягів державних запозичень тощо) для забезпечення фінансування бюджетних послуг [5].

В Україні за нашими оцінками податковий розрив з ПДВ є надзвичайно високим (особливо у порівнянні із країнами ЄС) – у останні роки коливався від 43,5% потенційних надходжень у 2019 р. до приблизно 37% у 2021 р. Отже, в Україні існують чималі резерви збільшення податкових надходжень за рахунок удосконалення як системи пільгового оподаткування, так й податкового адміністрування.

Експерти МВФ звертають увагу на недоцільність проведення податкових амністій та запровадження мораторію на перевірки. В Україні податкова амністія 2021-2022 рр. виявилася неефективною як с точки зору легалізації доходів (станом на 1 вересня 2022 р. - лише 5,3 млрд.грн. при очкуванні 15 млрд.дол. США), так і отримання додаткових податкових надходжень (менше 320 млн. грн., що становило лише 0,23% надходжень до державного бюджету податку та збору на доходи фізичних осіб у 2021 р.).

До пріоритетних завдань розвитку сфери публічних фінансів у контексті успішного вирішення надзвичайно гострих проблем фінансового забезпечення державних видатків у воєнний період слід віднести створення ефективної системи мобілізації національних фінансових ресурсів, перш за все податкових надходжень, шляхом [6, 7, 8]:

- виявлення порушень у дотриманні норм податкового законодавства (податкових розривів) по ключових податках та проведення заходів щодо їх зменшення;

- перегляду податкових пільг воєнного періоду;
- розширення застосування податків із широкою та відносно нерухомою податковою базою;
- збільшення оподаткування природних ресурсів, зокрема, прав на видобуток корисних копалин (за результатами проведення аукціонів);
- збільшення рівня оподаткування (у критичних умовах) доходів та власності заможних осіб;
- використання потенціалу удосконалення системи податкового адміністрування, у т.ч. шляхом покращення міжнародного співробітництва, використання інформації третіх осіб для попередження податкових зловживань.

Література:

1. International Monetary Fund. (2015). *Current Challenges in Revenue Mobilization: Improving Tax Compliance*. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/Current-Challenges-in-Revenue-Mobilization-Improving-Tax-Compliance-PP4944>.
2. Ostry, J.D., Ghosh, A.R., Kim, J.I., & Qureshi, M.S. (2010). Fiscal Space. *IMF Staff Position Note*. 2010. 10/11. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1011.pdf>.
3. United Nations (2022). *Inter-agency Task Force on Financing for Development*. Financing for Sustainable Development Report. Retrieved from <https://developmentfinance.un.org/fsdr2022>
4. Poniatowski, G., Bonch-Osmolovskiy, M., & Śmietanka, A. (2021). VAT Gap in the EU Report 2021 / European Commission, CASE. Retrieved from <https://www.case-research.eu/en/vat-gap-in-the-eu-report-2021-101941>
5. VAT Gap: While gap continues to decrease, EU countries lost €134 billion in VAT revenues in 2019. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_6466.
6. United Nations. (2003). *Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development*. The final text of agreements and commitments adopted at the International Conference on Financing for Development Monterrey, Mexico, 18-22 March 2002. Retrieved from https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.198_11.pdf.
7. Clements, B., Perry, V., & Toro, J. (2010). From Stimulus to Consolidation: Revenue and Expenditure Policies in Advanced and Emerging Economies. Retrieved from <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/043010a.pdf>.
8. Hoeffler, A. (2012). Growth, aid and policies in countries recovering from war / Centre for the Study of African Economies, University of Oxford. OECD. October 2012.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ НА ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Тищенко О.І.,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В умовах зростаючих зовнішніх загроз, спричинених повномасштабним вторгненням Російської Федерації, особливо гостро постають питання забезпечення стабільності функціонування різних сфер економіки нашої держави. На перший план виходять питання захисту не лише нашої державності, але і фінансової незалежності: зміцнення національної економіки та підтримка національної валюти. Важливу роль у цих процесах відіграє Національний банк України, на якого покладено функції розробки та реалізації повноцінної валютної політики, спрямованої на укріплення національної грошової одиниці, захисту та збільшення міжнародних резервів, стимулювання експортних операцій. Військові дії спричинили необхідність швидкого корегування стратегії розвитку валютного ринку й валютних операцій та розробки низки нагальних заходів та введення валютних обмежень для забезпечення макроекономічної стійкості України.

Валютний ринок являє собою економічні відносини, з приводу купівлі-продажу безготівкової та готівкової іноземної валюти, а також банківських металів. Учасниками валютного ринку України можуть виступати: банки, небанківські установи, клієнти банків, а також Національний банк. Головною метою регулятора на валютному ринку є згладжування надмірних коливань валюти та накопичення міжнародних резервів. Також НБУ розраховує офіційний курс гривні до іноземних валют та курси банківських металів.

Валютний ринок переживає важкі часи. Так за сім місяців військових дій на території України, офіційний валютний курс зріс на 30,64% і продовжує залишатися фіксованим на рівні 36,57 грн. за один долар США [1].

Сальдо валютних інтервенцій НБУ як і раніше є негативним і складає 1329,7 млн. доларів США, при цьому НБУ продав на валютному ринку 1 641,4 млн. \$ і викупив у резерви 311,7 млн. \$. Щодо обсягу чистого продажу валюти, то він має тенденцію до зниження в порівнянні із квітнем-червнем, що слід вважати позитивним моментом.

Характеризуючи ситуацію щодо здійснення операцій з фізичними особами з приводу купівлі-продажу іноземної валюти, то уперше з початку воєнних дій населення купило валюти більше ніж продало. При цьому сума перевищення за даними НБУ складала: 106,9 млн. доларів США, що є свідченням незначної стабілізації на валютному ринку [1].

Загальний обіг на офіційному готівковому валютному ринку в серпні 2022 року перевищив 60% довоєнного рівня, тоді як у перші місяці війни він становив менше ніж 5%. При цьому обсяги продажу безготівкової валюти скоротилися в порівнянні з довоєнними, у 2 – 2,5 рази, тоді як обсяги купівлі

навіть після значного зростання в серпні все ще залишаються меншими в 3 – 4 рази. Загалом з початку 2022 року населення продало валюти на 550 млн. доларів США більше, ніж купило.

Одним з інструментів стабілізації ситуації на валютному ринку є накопичення міжнародних резервів. У серпні ситуація на валютному ринку дещо покращилася, про що свідчить зростання їхнього обсягу на 13,6% та на початок вересня їхній обсяг досяг 25,44 млрд. доларів США [1]. Все це відбувається завдяки надходженню значного обсягу міжнародної допомоги на тлі помірних боргових виплат країни в іноземній валюті та менших інтервенцій НБУ банку з продажу валюти.

Отже, оцінюючи загальну ситуацію на валютному ринку, можна зазначити, що вона є нетиповою, складною, мінливою, але НБУ робить все можливе для того, щоб вона була контрольована.

З метою регулювання валютних відносин НБУ було запроваджено низку валютних обмежень та введено нові правила роботи на валютному ринку, які торкнулися різних аспектів роботи валютного ринку: 1) нормативної бази; 2) готівкового сегменту; 3) реструктуризації зовнішньої заборгованості; 4) купівлі валютних коштів суб'єктами підприємницької діяльності; 5) здійснення валютного нагляду (рис. 1).

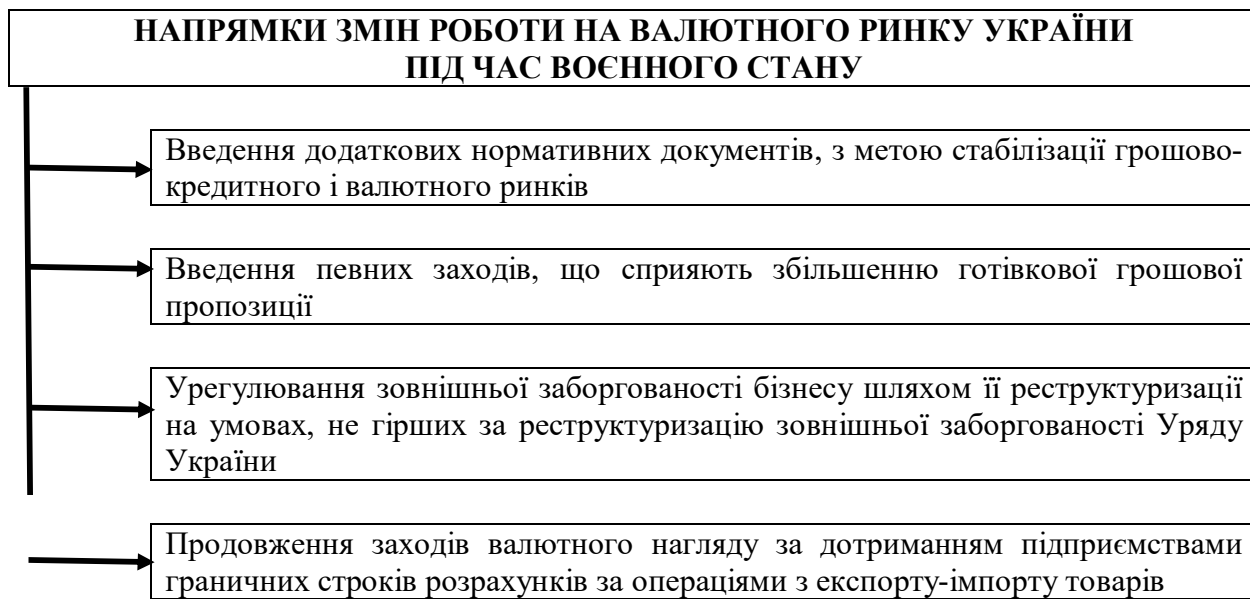


Рис. 1. Впроваджені НБУ заходи щодо стабілізації ситуації на валютному ринку України

1. Так сьогодні банки здійснюють валютні операції, керуючись Указом Президента України від 24.02.2022 «Про введення воєнного стану в Україні» та указом на продовження строку дії воєнного стану в Україні до 21 листопада 2022 року, а також Постановою від 24.02.2022 № 18 «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану», які носить тимчасовий характер і пов'язані з заходами щодо стабілізації грошово-кредитного і

валютного ринку України.

2. НБУ з метою стабілізації ситуації в готівковому сегменті валютного ринку сприяє збільшенню пропозиції на ньому. Так, банкам дозволяється продавати населенню увесь запас готівкової валюти, який банк має у наявності, включаючи весь обсяг придбаної ним у громадян безготівкової валюти, починаючи із 13 квітня 2022 року, а не 50% від нього, як було раніше.

3. З метою нагального урегулювання зовнішньої заборгованості бізнесу, Національний банк визначив, що відтепер банки мають рекомендувати клієнтам із наявною заборгованістю перед нерезидентами звернутися до кредиторів із пропозицією її реструктурувати на умовах, не гірших за реструктуризацію зовнішньої заборгованості Уряду України. Для створення сприятливих умов для досягнення домовленостей між українськими позичальниками та зовнішніми кредиторами НБУ дозволив переказувати іноземну валюту для сплати процентних платежів за відповідними кредитами за одночасного дотримання низки умов. Впровадження таких заходів дозволить поліпшити умови ведення бізнесу, що важливо для відновлення економіки України, та матиме контрольований вплив на міжнародні резерви. Також, для збалансування попиту на валютному ринку, зумовленого сплатою заборгованості за відсотковими платежами, Національний банк України уточнює вимоги до купівлі бізнесом іноземної валюти.

4. Регулятор впровадив певну норму для розрахунків підприємств у іноземній валюті, яка дасть змогу зберегти міжнародні резерви України, які є важливими для забезпечення оборонних потреб, стабільної роботи економіки та фінансової системи країни в цілому. Так для здійснення розрахунків підприємство має спочатку використовувати наявну в нього іноземну валюту, а далі, за необхідності, купувати її на валютному ринку України. За даними НБУ, станом на початок вересня 2022 року обсяг коштів на валютних рахунках клієнтів – юридичних осіб складав 8,7 млрд. дол. США.

5. В умовах роботи банків під час воєнного стану питання банківського нагляду як і раніше залишаються актуальними. Вони спрямовані на збільшення прозорості грошових потоків за експортно-імпортними операціями. Так НБУ зазначив, що банки не мають права припиняти валютний нагляд за дотриманням вітчизняним бізнесом граничних строків розрахунків за операцією з експорту-імпорту товарів на підставі документів про припинення зобов'язань шляхом взаємозаліку [2].

Окрім розглянутих заходів, з метою не допущення збільшення виведення валюти за кордон та проведення спекулятивних операцій щодо її обміну з 05.10.2022 р. НБУ було додатково введено низку обмежень щодо здійснення операцій на валютному ринку. В цілому вони були спрямовані на розширення можливостей українського бізнесу щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності та зменшення попиту в готівковому сегменті. Введені обмеження стосувалися таких напрямів: 1) продаж банками безготівкової іноземної валюти громадянам; 2) переказ бізнесом іноземної валюти за кордон; 3) здійснення P2P-переказів.

Національний банк із 21 липня дозволив банкам продавати громадянам безготівкову іноземну валюту за умови вкладення цих коштів на безвідкличний депозит від трьох місяців. При цьому із жовтня сума щомісячного ліміту на продаж була збільшена із 50 тис. грн. до 100 тис. грн. (в еквіваленті). Запровадження таких змін дозволить додатково переорієнтувати попит населення з готівкової іноземної валюти на безготівкову. До того ж такі операції є для клієнтів більш зручними, безпечними та економічно вигідними, оскільки операції з продажу безготівкової валюти банками здійснюються за курсом, ближчим до офіційного.

НБУ з метою поліпшення умов роботи українського бізнесу з просування власних товарів на зовнішніх ринках із 01.10.2022 р. надав змогу підприємствам переказувати кошти на рахунки їхніх підрозділів та філій за кордоном за умови одночасного дотримання низки умов, зокрема:

- такі перекази мають здійснюватися лише з метою утримання відповідних філій чи підрозділів;
- щомісячний обсяг переказів не має перевищувати 25% від загальної суми коштів, яку підприємство переказувало у 2021 році за кордон для утримання своїх підрозділів;
- перекази мають здійснюватися лише за рахунок наявної у підприємств власної іноземної валюти.

Регулятор знову з 05.10. 2022 р. вводить заборону на здійснення переказів з гривневих платіжних карток українських банків на картки іноземних банків. Такі непопулярні заходи НБУ ввів через зростання обсягів спекулятивних операцій. При цьому НБУ залишає для громадян можливість переказувати кошти за кордон для оплати навчання (на рахунки навчальних закладів), у тому числі на рахунок юридичної особи-нерезидента, яка відповідно до наданих навчальним закладом повноважень здійснює приймання коштів; лікування; транспортування хворих; витрат, пов'язаних зі смертю, а також для сплати аліментів. Також громадяни можуть переказувати кошти між гривневими платіжними картками вітчизняних банків, незалежно від країни фактичного перебування клієнта. Крім того, зберігатиметься дозвіл на P2P-перекази з валютних платіжних карток українських банків на картки іноземних банків у межах щомісячного ліміту в розмірі 100 тис. грн. (в еквіваленті), який є спільним для цих операцій та для операцій, що належать до «quasi cash» [3].

Отже, підсумовуючи вище зазначене, слід сказати таке. Не дивлячись на складні обставини, в яких опинилася наша країна, валютний ринок продовжує функціонувати з метою підтримки українського бізнесу. Національний банк України задля стабілізації національної валюти, недопущення надмірного вивезення капіталу за кордон постійно вживає заходи, які стосуються різних аспектів діяльності валютного ринку. Усі запропоновані нововведення дозволяють зменшити попит в готівковому сегменті валютного ринку, захистити міжнародні резерви та розширити можливості українського бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Література:

1. Моїсєєв В. Чому зросли міжнародні резерви України та коли валюта з'явиться в касах банків: The page: ділове інтернет-видання. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/stan-valyutnogo-rinku-ukrayini-u-serpni-2022-roku> (дата звернення 25.09.2022)

2. НБУ продовжує вживати заходів для збільшення пропозиції готівкової валюти, урегулювання бізнесом зовнішньої заборгованості та захисту міжнародних резервів Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 27.09.2022)

3. Національний банк вживає заходів для зменшення попиту в готівковому сегменті валютного ринку, захисту міжнародних резервів і уточнює низку норм: Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 28.09.2022)

ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

Антоненко А.І., Васюренко Л.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Соціальна сфера представлена сукупністю галузей, які формують загальні умови розвитку особистості, забезпечують розширене відтворення трудового, інтелектуального і споживчого потенціалу суспільства [1].

Щоб забезпечити нормальне функціонування соціальної сфери можливо лише маючи достатньо фінансових ресурсів для реалізації поставлених завдань, що в умовах дефіцитності бюджету нашої країни та враховуючи низький рівень доходів населення та підприємств є неможливим.

Фінансові відносини – це «складові грошових відносин, пов'язані з формуванням та використанням грошових коштів для забезпечення безперервності процесу реального відтворення, а також отримання додаткового доходу від максимального використання фінансових ресурсів» [2].

Також в науковій літературі фінансові відносини визначають як «сукупність грошових відносин між підприємствами як юридичними особами і господарюючими суб'єктами, з одного боку, і державою, з іншого боку, пов'язаних з формуванням і використанням специфічних фінансових ресурсів, що забезпечують функціонування держави і відтворювання підприємств як елемента виробничо-економічної системи суспільства» [3].

Основним учасником фінансових відносин є держава, яка через систему фінансових відносин забезпечує реалізацію своїх інтересів: 1) розв'язання задач бюджетного характеру і формування бюджетних, позабюджетних фінансових фондів цільового призначення; 2) вплив на економіку, проведення політики економічного зростання, інвестицій, податків, дотацій і соціальної орієнтації [4].

Кожна країна вибирає свій шлях розвитку фінансових відносин залежно від рівня розвитку країни та рівня суспільної свідомості, залежно від економічної стратегії країни, та які напрями витрачання бюджетних коштів є стратегічними для держави, специфіки та особливостей податкової, бюджетної, соціальної політики тощо. Вибір моделі фінансових відносин залежить також від того, яке джерело фінансування бюджету є пріоритетним.

Фінансовим відносинам у соціальній сфері притаманні такі ознаки: 1) виникають у результаті фінансової діяльності; 2) виникають з приводу грошей; 3) одним із суб'єктів має бути орган соціальної сфери; 4) мають задовольняти соціальні потреби.

Матеріальним змістом фінансових відносин у соціальній сфері є поведінка всіх учасників цих відносин – суб'єктів, яких доцільно згрупувати таким чином [1]:

1. соціальні – представлені державними органами влади, департаментами

та інститутами, соціальними фондами, недержавними соціальними організаціями, а також профспілковими організаціями;

2. інституційні – це підприємства, громадські організації, банківські установи, благодійні організації, міжнародні фонди й організації тощо;

3. користувачі – населення, яке споживає соціальні послуги.

Об'єктом фінансових відносин у соціальній сфері є грошові потоки, що характеризують безперервний процес надходження і витрачання грошових коштів у процесі фінансового забезпечення функціонування соціальної сфери. Процес надходження грошових коштів є вхідним грошовим потоком, а процес витрачання – вихідним грошовим потоком.

Особливої уваги потребує організація ефективного управління грошовими потоками, яка залежить від оптимізації фінансових потоків, тобто, вважаємо, що необхідно забезпечити фінансову рівновагу між надходженнями грошових коштів і виплатами на соціальні заходи, уникаючи при цьому надлишкової (нерентабельної) ліквідності [1].

Розуміння сутності фінансового забезпечення соціальної сфери в поєднанні з усіма можливими підходами до розуміння сутності фінансового забезпечення максимально враховує всі складові елементи системи фінансового забезпечення соціальної сфери, а саме: мету, функції й завдання соціальної сфери, форми, методи, інструменти та джерела фінансового забезпечення, фінансові ресурси та важелі впливу на них [1].

Важливим питанням організації належного фінансування соціальної сфери є наявність дієвого механізму фінансового забезпечення соціальної сфери. Основними складовими механізму фінансового забезпечення соціальної сфери повинні бути такі: фінансування соціальної сфери шляхом податкових платежів і за рахунок страхових внесків. У меншій мірі повинні приймати участь у фінансуванні соціальної сфери кошти недержавних структур і приватні кошти громадян, а також альтернативні джерела фінансування – кошти банківських структур, кошти страхових компаній і кошти фондового ринку.

Література:

1. Пріхно І.М. Фінансування соціальної сфери: реалії та перспективи : монографія. Черкаси : Видавництво Пономаренко Р. В., 2017. 470 с.

2. Черничко Т.В. Теоретичні аспекти дослідження змісту стабілізації фінансово-кредитних відносин. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2010. № 4 [Електронний ресурс]. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_52.pdf

3. Тимчишена Н.Д. Шляхи вдосконалення фінансового механізму державного управління у сфері соціального захисту [Електронний ресурс]. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/5/06.pdf>

4. Сімакович М.В. Фінансові відносини держави і підприємств // Наукове товариство Івана Кушніра [Електронний ресурс]. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=57242>

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Глухова В.І., Мар'янченко С.Г.,
Кременчуцький національний університет імені Михайла
Остроградського, м. Кременчук, Україна

Фінансовою основою місцевого самоврядування є доходи місцевого бюджету, що створюються за рахунок власних джерел та закріплених загальнодержавних податків, зборів і обов'язкових платежів. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у вирішенні як загальнодержавних, так і регіональних економічних та соціальних питань: розвитку інфраструктури, житлового будівництва, фінансування видатків на утримання соціально-культурної сфери.

В умовах кризового стану економіки України та воєнного стану особливої уваги потребують питання підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів. Місцевий бюджет є основним фінансовим планом регіону, тому проблеми функціонування місцевих бюджетів залишаються вкрай актуальними на сьогоднішній день у бюджетній системі України.

Метою дослідження є аналіз доходів місцевих бюджетів із визначенням особливостей їх формування в сучасних умовах.

Питанням, що пов'язані із формуванням дохідної частини місцевих бюджетів, присвячені праці відомих вчених А. Даниленка, В. Кравченка, В. Опаріна, В. Федосова, І. Луніної, І. Лютого, І. Чугунова, К. Павлюк, О. Василика, О. Кириленко, О. Романенко, С. Буковинського, С. Юрія та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій необхідність у подальшому дослідженні обумовлена постійними трансформаціями, що відбуваються в процесі формування доходів місцевих бюджетів.

Проаналізуємо доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України упродовж 2019-2021рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2019-2021рр.

Показники	2019	2020	2021	Відхилення 2021/2019	
				млрд. грн.	%
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	1289,8	1376,7	1662,2	372,4	28,9
Доходи державного бюджету (без міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	989,6	1065,4	1284,3	294,7	29,8
Частка доходів державного бюджету у доходах зведеного бюджету, %	76,7	77,4	77,3	-	0,6
Доходи місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	300,2	311,3	378	77,8	25,9
Частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету, %	23,3	22,6	22,7	-	-0,6

Розроблено авторами на основі даних сайту «Відкритий бюджет» [1]

Аналіз динаміки доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів свідчить про випереджаючий темп росту доходів державного бюджету над темпом росту доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів).

Частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного протягом аналізованого періоду майже не змінилася, зменшилася на 0,6%, що говорить про недостатній рівень бюджетної децентралізації за доходами.

Таблиця 2

Динаміка виконання доходів місцевих бюджетів України з міжбюджетними трансфертами за 2019-2021рр.

Показники	2019	2020	2021	Відхилення 2021/2019	
				млрд. грн.	%
Доходи місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	300,2	311,3	378	77,8	25,9
Міжбюджетні трансферти	260,3	160,2	202,7	-57,6	-22,1
Доходи місцевих бюджетів (з міжбюджетними трансфертами), млрд. грн.	560,5	471,5	580,7	20,2	3,6
Частка МБТ в доходах місцевих бюджетів, %	46,4	34	35	-	-11,4
Виконання плану доходів без МБТ, %	101,4	98,7	103,9	-	2,5
Виконання плану надходження МБТ, %	95	97,2	95,1	-	0,1
Виконання плану доходів з МБТ, %	98,4	98,2	100,6	-	2,2
Податкові надходження	270,5	285,6	346,7	76,2	28,2
Неподаткові надходження	26,1	21,5	27,2	1,1	4,2
Доходи від операцій з капіталом	2,9	3,5	3,5	0,6	20,7
Від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	0,04	0,1	0,04	-	-
Цільові фонди	0,6	0,6	0,6	-	-

Розроблено авторами на основі даних сайту «Відкритий бюджет» [1]

Аналізуючи таблицю 2, бачимо, що упродовж аналізованого періоду обсяги доходів місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів зросли на 25,9%, а разом з трансфертами – лише на 3,6%. По міжбюджетним трансфертам у складі доходів спостерігається негативна динаміка – зменшення на 11,4%.

Основним джерелом, що забезпечує мобілізацію доходів місцевих бюджетів є податкові надходження. Обсяг податкових надходжень протягом 2019-2021рр. постійно збільшується. Так, у 2021р. порівняно з 2019, вони зросли на 76,2 млрд. грн. (28,2%) і становлять 346,7 млрд. грн. Неподаткові надходження зросли на 4,2% і становили 27,2 млрд. грн.

Доходи від операцій з капіталом збільшилися на 20,7%, а доходи від допомоги Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ та цільові фонди не змінилися і становлять

0,04 і 0,6 млрд. грн. відповідно.

В цілому можна зробити висновок, що дохідна база місцевих бюджетів останніми роками формується в складних економічних умовах, але все ж таки характеризується виконанням плану доходів, що більш-менш сприятливо позначається на виконанні органами місцевого самоврядування своїх власних і делегованих повноважень, фінансуванні суспільних потреб і соціально-економічному розвитку регіонів.

Для збільшення в місцевих бюджетах частки власних доходів, зменшення залежності від фінансової допомоги, досягнення збалансованості бюджетів, підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідно:

1. чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів при формуванні доходів;

2. наділення органів місцевого самоврядування одним-двома вагомими місцевими податками, ставки та базу яких вони зможуть регулювати самостійно;

3. формування дохідної частини місцевих бюджетів на основі об'єктивної оцінки їхнього податкового потенціалу й визначення видаткових зобов'язань регіональної влади;

4. застосування стабільних базових нормативів відрахувань від державних податків до місцевих бюджетів;

5. посилення контролю за повнотою надходження доходів до місцевих бюджетів;

6. забезпечення правових гарантій для безумовного виконання фінансових зобов'язань учасниками міжбюджетних відносин.

Таким чином, доходи місцевих бюджетів є вагомим складником системи фінансових відносин, ефективна політика щодо їх формування визначає здатність до виконання видаткових зобов'язань органів місцевого самоврядування для забезпечення соціально-економічного розвитку територій.

Література:

1. Відкритий бюджет. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://openbudget.gov.ua/local-budget?id=26000000000>.

МІКРОСТРАХУВАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Чорна О.Ю., Сивочка В.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Необхідність наближення рівня та якості життя населення України до світових стандартів вимагає якісних змін у реалізації соціальної політики та вдосконалення її фінансового забезпечення.

Аналіз фінансового забезпечення соціального захисту в Україні виявив, що держава не в змозі у довгостроковій перспективі гарантувати громадянам стабільне фінансування усіх соціальних виплат та допомог, що вимагає пошуку нових джерел фінансування. В сучасній світовій практиці найбільш ефективним механізмом для формування додаткових фінансових джерел є інститути недержавного соціального страхування.

Проте, однією з основних проблем сучасного розвитку інститутів недержавного соціального страхування в Україні є низька платоспроможність населення, яка, разом з відносно високою вартістю страхових продуктів, гальмує розвиток усіх видів недержавного страхування. Водночас, наявність великої кількості самозайнятого населення у неформальному секторі економіки, які не включені у систему загальнообов'язкового державного соціального страхування, вимагає пошуку нових форм соціального захисту, які, з одного боку, були відносно невисокими по вартості як для держави так і для населення, а, з іншого боку, охоплювали значну кількість соціальних ризиків. Однією з таких перспективних форм розвитку системи недержавного соціального страхування є запровадження програм мікрострахування.

Програми мікрострахування на даний час набули свого поширення у багатьох країнах Азії, Африки і Латинської Америки, де існує значний прошарок бідного та самозайнятого населення. З кожним роком програми мікрострахування охоплюється все більша кількість населення. Згідно досліджень науковців [1] у 2013 році у світі близько 263 млн осіб узяли участь у мікрострахуванні, а загальна сума страхових премій сягнула 2,2 млрд дол. США. За оцінками Swiss Re (Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft AG – одна з найбільш компаній у світі по перестрахованню) потенційний світовий ринок мікрострахування може становити більше 40 млрд дол. США [4]. Все це відбувається завдяки тому, що пропонувані програми перебувають на перетині декількох видів страхування (соціального, майнового, особистого тощо) та, при відносно невисокій вартості, охоплюють як соціальні ризики, що відносяться безпосередньо до застрахованої особи – здоров'я, життя, неприцездатність, так і ризики втрати майна, недоотримання прибутку тощо.

Мікрострахування покликане доповнити існуючу систему соціального захисту того населення, яке з тих чи інших причин не включене до загальнодержавних систем соціального страхування, соціального

забезпечення чи соціальної допомоги. Воно поширює елементи та програми системи соціального захисту на неформальний сектор економіки використовуючи свої головні переваги над класичними продуктами комерційного страхування:

- збільшує охоплення населення країни страховими продуктами за рахунок залучення працівників неформального сектору економіки, представників малого бізнесу з низькими рівнем доходів, населення з доходами на рівні мінімальної заробітної плати та самозайнятого населення у сільському господарстві;

- розширює перелік потенційних джерел фінансування. На відміну від державних систем соціального захисту, мікрострахування має можливість залучати кошти від міжнародних організацій та донорів на рівні світових (наприклад, ООН, Світовий банк тощо) та регіональних організацій;

- забезпечує високу конкурентність шляхом великої кількості страховиків, що надають послуги по мікро страхуванню (окрім комерційних страхових компаній такі послуги можуть надаватися і касами взаємного страхування, комерційними кооперативами тощо);

- має невеликі бюрократичні перепони, що дозволяє більш ефективно доводити страховий продукт до конкретної цільової групи населення;

- забезпечує простоту та прозорість страхового захисту як під час страхових внесків так і під час страхових виплат;

- гнучко реагує на платоспроможність цільових категорій населення шляхом зміни ціни та умов страхових продуктів;

- зменшує соціальну напругу у суспільстві шляхом мінімізації наслідків різного роду соціальних ризиків для бідного населення;

- зменшує навантаження на державні фінанси шляхом часткового охоплення населення страховими продуктами, які передбачають заходи соціального захисту.

В Україні мікрострахування майже не поширене, але має високий потенціал до розвитку враховуючи значну чисельність самозайнятого населення та невисокий рівень доходів громадян. Дослідження науковців [1] свідчать, що в Україні значна кількість населення не охоплена державними програмами соціального захисту, що у майбутньому може створити значні проблеми у соціальному та економічному розвитку держави. Більша частина даного населення внаслідок низького рівня доходів не спроможна купувати класичні продукти страхування або користуватися послугами систем недержавного пенсійного страхування.

Одним з основних факторів, що впливає як на попит на продукти мікрострахування так і на їх якість та бажання страхових компаній їх пропонувати є ціна. З одного боку, як показують дослідження науковців, зокрема і українських [2], населення готове користуватися продуктами мікрострахування, якщо їхня ціна буде відносно низькою (так, наприклад, середня вартість мікрострахового продукту в країнах Латинської Америки складає 9,7 дол. США, Азії – 3,7 дол. США, Африки – 11,4 дол. США.

За дослідженнями Шірінян Л.В. [3], прийнятна ціна такого договору в Україні складає 0,5% мінімальної заробітної плати), охоплення страхових ризиків доволі високим, а частка страхового відшкодування значна. З іншого боку, низький рівень рентабельності мікрострахових продуктів не спонукає класичні страхові компанії до виходу на даний ринок.

Тому, використовуючи зарубіжний досвід, при побудові системи мікростраховання в Україні пропонується забезпечити:

- високий рівень конкурентності шляхом максимізації кількості суб'єктів, що надають послуги по мікрострахованню. Крім комерційних страхових компаній слід законодавчо врегулюватися діяльність в Україні кас взаємостраховання та інших саморегулюючих об'єднань громадян (наприклад, це можуть бути страхові кооперативи);

- прозорість шляхом нормативного регулювання діяльності усіх мікростраховиків на ринку (чіткі та прозорі вимоги до мікростраховиків у частині фінансової звітності, критеріїв оціни їх роботи тощо);

- широку інформованість населення через усі засоби комунікації (Інтернет, телебачення, газети тощо) про переваги та особливості продуктів мікростраховання;

- залучення держави до субсидування осіб, які приймають участь у програмах мікростраховання.

Впровадження системи мікростраховання в Україні сприятиме підвищенню рівня та соціального захисту населення, зменшить соціальну напруженість та скоротить навантаження на державні фінанси у рамках програм соціальної допомоги найбільш бідним верствам населення. Розширення системи недержавного соціального страхування позитивно впливатиме на фінансову стійкість усієї системи соціального захисту населення в країні та сприятиме скороченню бідності та нерівності у доходах.

Література:

1. Мальований М.І. Фінансові аспекти функціонування системи соціального захисту населення в Україні: Монографія / М.І. Мальований – Умань: СПД Сочінський, 2016. – 496 с.

2. Мікростраховання в Україні: бути чи не бути? : монографія / Л.В. Шірінян, А.С. Шірінян. – Наукове видання. – Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю. А., 2012. – 208 с.

3. Шірінян, Л.В. Адресне мікростраховання / Л. В. Шірінян //Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 272-279.

4. Microinsurance – risk protection for 4 billion people [Електронний ресурс] // Swiss Re. Sigma. 2010. Volume 6. – Режим доступа: http://media.swissre.com/documents/sigma6_2010_en.pdf

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОПОДАТКУВАННЯ

Виборна Я.В., Васюренко Л.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Податки виступають дієвим інструментом мобілізації національних доходів, здійснюють функцію, завдяки якій стабілізує, перерозподіляючи, створену в суспільстві вартість. Точне управління податковою політикою держави беззастережно має базуватися на певній фінансовій теорії та відповідати обраної соціально-економічної стратегії розвитку. Подібна концепція неможлива виключно без узагальнення всесвітнього історичного досвіду з питань доктрин оподаткування. Власне їхні абстрактні розробки припущені в основу системи нинішніх податкових систем та виконання фіскальної політики. Економічною наукою винайдені всілякі теоретико-економічні пояснення податкової переваги для конкретних економічних критеріїв господарювання, однак у філософії податкових фінансів одним із вихідних позначається шлях до теоретико-організаційного пояснення задачі фіскального вибору [1].

Ібн Хальдун – мусульманський мислитель 14 століття, який писав праці на різні теми. У своїй роботі «Мукаддіма» (Вступ до історії) він звернувся до причин піднесення та занепаду країн та народів. Ібн Хальдуна цікавили питання оптимального оподаткування, скорочення державних служб, пільги та засоби матеріального стимулювання, організаційна структура, нормативно-правова база, економічні очікування, виробництво, теорія вартості [1].

Мудрець оцінював концепцію оподаткування крізь призму національних витрат. Держава визначає дедалі нові й нові податки, що мають на меті гарантувати його економічний добробут. Ці нові податки підвищуються через збільшення схильності держави до розкоші та множення витрат. Неминучі платежі звалюються нелегким ярмом на громадян держави і поступово стають звичаєм, тому їх збільшення відбувається потроху і ніхто не розуміє, хто саме підвищив податки і хто власне їх запровадив.

Він висловив ідеї, що стали сьогоднішніми й придатними для аналізу оподаткування і соціально-економічних процесів. В інтерпретації Ібн Хальдуна пасторальний характер громадського порядку та виробництва потроху змінюється міським. Місто перетворюється на центр політичної влади, осередок цивілізації та культури. Виробництво і багатство, що збільшується, збільшують державу, втім породжують ще маси саморуйнування, змінюють суспільну поведінку людей. Вони звикають до комфорту марнотратства. Виникають борги, а, живучи в борг, окремі люди та цілі спільноти вважають себе багатшими, ніж вони є. Ці недоліки переходять у створену людьми державу, і стають нормою у вигляді бюджетних дефіцитів [2]. Держава – це виключно вища політична міць і влада. Вона також здійснює безліч функцій: нагороджує економіку та торгівлю, формує науку та

мистецтво, засновує ринок товарів та послуг. По Ібн Хальдуну, держава – спрямовуючий елемент цивілізації. Інститут державних фінансів та його елементи – бюджетні витрати з їх впливом на економічне життя, податки, які можна сприймати і як дохід скарбниці, і як збиток для платника, – складний елемент цивілізації, її піднесення та занепаду.

Податки виникають на дуже високому рівні у суспільному розвитку, оскільки вони потребують загальнодержавних законів і норм партикулярної поведінки, інакше податки сприймаються як довільна конфіскація приватної власності. Буржуазна цивілізація викувала найпопулярніші аспекти оподаткування: справедливість; неупередженість; рівність; всеосяжність; платоспроможність.

Дотримання цих принципів – важливий чинник міцного соціально-економічного розвитку, а дезорганізація безумовно призводить до кризи країн.

З розширенням загальнодержавної діяльності необхідне примноження податкових надходжень, що буває легким суспільству виключно у разі зростання економічного добробуту. При визначенні ступеня податкових ставок свідомим моментом є створення критеріїв для активності схвалення ділової активності, тому абсолютне зменшення економічних стимулів означає поразку цивілізованого суспільства. Абсолютно зрозуміло, що у сфері оподаткування суб'єктами господарювання позитивно приймаються невисокі податкові ставки, а негативно високі. У спробі подолати бюджетні дефіцити податки збільшуються, що надриває економічну основу самих державних доходів. Теорія Ібн Хальдуна була першою звісткою, що передбачила міграцію населення з держави занепадної економіки, що призводить до неминучих наслідків: посилення нестачі робочої сили, регресу виробництва та, зрештою, втрати податкових надходжень [3].

Розцінюючи концепцію Ібн Хальдуна загалом, помічаємо у ньому чимало тверджень, спільних з іншими діалектичними поняттями про взаємозв'язок між станом економіки, формуванням держави й просуванням цивілізації. Чим потужніша державна влада, ефективніше управління, тим більше державна винагорода економіки, успішніший народногосподарський прогрес і вище громадське благоденство. І навпаки, економічне благополуччя виробляє державну міць [2]. Проте тут утворюється зловісна спіраль: "приріст національної сили" підтримується зростанням обсягу бюджету. Це потребує нових та вищих податків, що одночасно стримує народногосподарське життя. Намагання активізувати його шляхом конкретного втручання країни у господарську діяльність та мобілізацію заробітків мають зазначені негативні наслідки. У економіці та фінансах немає звичайних рішень на виклики дійсності.

Очевидно, що Ібн Хальдун відкрив величезну кількість фундаментальних понять економіки за кілька століть до їхнього офіційного народження. Рух реформ у Європі йде відповідно до приписів Ібн Хальдуна щодо політики приватизації та захисту права приватної власності. Ці країни поступово позбавляються політики контролю цін на товари та послуги. Крім того, вони

переосмислюють значення вільного підприємництва та підприємницької ініціативи. Ці країни позбавляються надмірного і великовагового державного апарату. Вони зменшують участь держави у торгівлі та економічній діяльності.

Підсумовуючи, слід зазначити, що багато часу назад середньовічний геній зробив висновки, справедливі всім часам: податки та інші доходи відповідають умовам певної суспільної ситуації, а зміни податкових систем відображають споконвічні перетворення суспільних структур і досягнуту фазу розвитку.

Вочевидь, що рекомендації Ібн Хальдуна щодо концепції цивілізованого співтовариства життєві сьогодні щонайменше, ніж у його час. Країни, що керуються його рекомендаціям, очікує на процвітання, так само, що проігнорують їх, потраплять у песимістичний стан.

Література:

1. Андрущенко В.Л. Передісторія оподаткування у християнській традиції. Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України. - 2008. - № 1. - С. 34– 39.
2. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм и демократія. М.: Економіка. - 1995. - С. 456.
3. Геєць В.С. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_04_1_09_uk.pdf

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Тищенко О.І., Келюхова Ю.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Банківське кредитування можна вважати головним двигуном розвитку різних галузей економіки, забезпечення економічного зростання, підвищення рівня конкурентоспроможності країни. Саме банківське кредитування сприяє відтворювальним процесам, створенню нових суб'єктів господарювання та нових робочих місць та загалом має позитивний вплив на соціально-економічне становище держави. Під час виникнення кризових явищ в економічній та фінансовій сфері, обумовлених повномасштабною війною РФ проти України, значно зростає роль банківського кредитування для стабілізації економіки в цілому. Отже дослідження банківського кредитування під час воєнного стану з метою виявлення існуючих проблем та пошуку шляхів їхнього подолання є сьогодні надзвичайно актуальним.

Банки України успішно протистоять викликам війни завдяки значному запасу міцності та своєчасної реакції Національного банку. Зважаючи на очікувальний масштаб реалізації фінансових ризиків та втрати банками капіталу, Національний банк України тимчасово перейшов до політики регуляторного послаблення. В цілому це стало можливим завдяки фінансовій допомозі країн - партнерів.

За оцінкою Міністерства економіки України державні та комерційні банки під час війни мають активізувати кредитну діяльність задля того, щоб підприємці змогли відновити й модернізувати виробництво, адаптувавши його до нових умов. При цьому Національний банк докладає максимум зусиль з метою стимулювання банківських установ кредитувати реальний сектор в цих складних умовах.

В умовах військової агресії з боку РФ, українська влада робить певні кроки для послаблення фіскального тиску на економіку, покращення фінансування реального сектору та полегшення доступу вітчизняного бізнесу до кредитних ресурсів.

Так можна виділити декілька напрямів стимулювання кредитної діяльності банків.

1. Вдосконалення умов програми «Доступні кредити 5-7-9%».
2. Кредитування аграрного сектору.
3. Пільгове кредитування торговельних мереж.

Розглянемо ці програми більш детально.

1. Розширення та зміна на час війни умов програми «Доступні кредити 5-7-9%». Згідно з ухвалою Кабінету міністрів, будь-який бізнес протягом дії воєнного стану та упродовж місяця після його завершення зможе отримати кредит під 0%. Після цього діятиме кредитна ставка у 5% [1].

Для бізнесу з річним доходом, меншим за 50 млн. грн. – 5% (за умови найму двох нових працівників протягом першого кварталу). Для бізнесу, річний дохід якого складає також менше ніж 50 млн. грн., відсоткова ставка складає 7% (за кожне нове робоче місце компенсаційна ставка буде зменшуватися на 0,5% річних, але не нижче 5%). Відсоткова ставка за кредитної програмою для бізнесу з річним доходом більше 50 млн. грн. складатиме 9% (за кожне нове робоче місце компенсаційна ставка має зменшуватися на 0,5% річних, але не нижче 5%).

Згідно з умовами програми «5-7-9» максимальна сума кредиту зросла до 60 мільйонів гривень. При цьому термін кредитування залежатиме від цільового призначення коштів. Так, наприклад на реалізацію інвестиційного проекту й на рефінансування заборгованості кредит надається щонайбільше на 5 років. Для фінансування оборотного капіталу – на 3 роки [2].

2) Кредитування аграріїв – є один з головних пріоритетів банків. Умови для надання кредитів було максимально спрощено. Причому банки кредитують вітчизняних аграріїв навіть у регіонах, де ведуться бойові дії, оскільки необхідно проводити посівну.

Так кредитна підтримка надається виключно малим та середнім аграрним виробникам з оборотом не більше 20 мільйонів євро в рік, що є еквівалентом підприємства, яке оброблює до 10 000 га. Максимальна сума кредиту, на який поширюється компенсація відсоткової ставки становить 50 млн. грн., а позики надаватимуться для здійснення сільськогосподарської діяльності (посівної) на період дії воєнного стану. Термін кредиту становитиме пів року. Окрім того, пропонується компенсація відсоткової ставки за залученими кредитами [3].

3) Віднедавна уряд запровадив пільгове кредитування торгових мереж, соціальна відповідальність яких за забезпечення українців продовольством та іншими товарами першої необхідності за нинішніх умов, безперечно, зросла.

Розширюючи програму пільгового кредитування бізнесу, Кабінет міністрів України збільшив обсяг доступних для роздрібних торговельних мереж позик до 1 мільярда гривень. Ставка для тих, хто братиме кредит обсягом до 60 мільйонів гривень, складатиме 0%. Також визначено розмір компенсації річної ставки до 5% для кредитів розміром від 60 мільйонів до 1 мільярда гривень, що надаватимуться суб'єктам мережевої роздрібної торгівлі [1].

Очевидним є той факт, що в таких складних умовах, в яких перебувають нині банки, вони не зможуть отримувати звичні прибутки, будуть втрачати частину кредитних портфелів, їхня якість погіршиться, що негативно впливатиме на можливості кредитування бізнесу. Втім, на думку експертів, банки мають продовжувати свою роботу навіть за умов зниження або недотримання певних показників та нормативів.

В свою чергу Національний банк України на законодавчому рівні намагається знизити тиск на банки за погіршення нормативів достатності капіталу й ліквідності, тим самим, по суті, забезпечуючи спроможність банків кредитувати економіку, навіть за наявності збитків.

При цьому Національний банк України бажає, щоб банки чесно відображали у звітності свій реальний стан, не зважаючи на ті проблеми, з якими вони стикаються і яких фінансових втрат зазнають під час війни. Адже без усвідомлення справжньої картини потім буде складно впроваджувати ефективний план оздоровлення банківської системи країни.

Також від початку війни Національний банк України зробив низку кроків з метою спрощення умов роботи банків в умовах повномасштабної війни та подальшої підтримки їхньої спроможності кредитувати. До головних з них слід віднести такі:

— банкам було запропоноване бланкове рефінансування для підтримки ліквідності та компенсації можливих відпливів коштів населення. Зараз відпливу коштів майже немає, ліквідність банків збережено і вона не викликає занепокоєння;

— внесено зміни до законодавства, що унеможлиблює застосування заходів впливу за порушення банками нормативів, зокрема, достатності капіталу та ліквідності. Тим самим забезпечено спроможність банків кредитувати навіть якщо вони зазнаватимуть збитків;

— банкам дозволено реалізувати «кредитні канікули» та не враховувати прострочку за кредитами при оцінці кредитного ризику з метою підтримки своїх боржників;

— також банкам дозволено здійснювати реструктуризації кредитів, несвоєчасне обслуговування яких пов'язане із фінансовими труднощами боржників, без визнання дефолту за такими кредитами, якщо потреба у реструктуризації пов'язана із російською агресією [4].

Оцінюючи подальші перспективи розвитку кредитної сфери експерти зазначають, що для подолання існуючих проблем має бути досягнутий консенсус між банками та представниками бізнесу. При цьому Національний банк України зі свого боку докладає значних зусиль в цьому напрямку. Так Національний банк України веде переговори з Міністерством юстиції України щодо часткового відновлення роботи державних реєстрів, що, поміж іншого, дозволить відновити програми банківського кредитування під заставу нерухомості.

Втім відновити роботу цього ринку поки що не уявляється можливим, тому банки упродовж найближчого часу оцінюватимуть платоспроможність позичальників, без урахування нерухомого майна в їхніх активах. При цьому одним з головних факторів є бажання української банківської системи кредитувати бізнес за підтримки держави у вигляді запровадження державних гарантій на кредити.

Задля відновлення та активізації банківського кредитування в післявоєнний період необхідним є збереження урядових програм часткової компенсації процентної ставки та часткового гарантування кредитів.

Також особливої уваги заслуговує кредитування малого та середнього бізнесу, яке є рушійною силою економіки країни, оскільки МСБ сприяє збільшенню робочих місць, зниженню рівня безробіття, розширенню

асортименту та підвищенню якості товарів, робіт і послуг, що особливо потрібно буде Україні у післявоєнний період.

При цьому банки з метою зниження кредитного ризику можуть уникати фінансування певних типів малих та середніх підприємств, зокрема, стартапів та дуже молодих фірм, яким зазвичай не вистачає застави, або фірм, діяльність яких є доволі ризикованою.

Отже, банки під час війни активізують кредитну діяльність, було введено три напрями стимулювання кредитної діяльності банків, Національний банк України зробив низку кроків з метою спрощення умов роботи банків в умовах повномасштабної війни.

В післявоєнний період необхідним є збереження урядових програм часткової компенсації процентної ставки та часткового гарантування кредитів, банкам доцільно спростити кредитні стандарти для МСБ.

Література:

1. Горбань Ю. Кредитування економіки під час війни як двигун для повоєнної відбудови. *Укрінформ: мультимедійна платформа іномовлення України*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3452500-kredituvanna-ekonomiki-pid-cas-vijni-ak-dvigun-dla-povoennoi-vidbudovi.html> (дата звернення: 01.10.2022).

2. Доступні кредити 5-7-9%. *Офіційний сайт Ощадбанку*. URL: <https://www.oschadbank.ua/credit/579> (дата звернення: 01.10.2022).

3. Комісарова О. Уряд пропонує кредити для аграріїв для підтримки під час війни. *Суспільне мовлення України: інтернет-видавництво*. URL: <https://suspilne.media/217498-urad-proponue-krediti-dla-agrariiv-dla-pidtrimki-pid-cas-vijni/> (дата звернення: 03.10.2022).

4. Фурман В. Як НБУ підтримує кредитування під час війни. *Економічна правда: інтернет-видавництво*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/31/684979/> (дата звернення: 03.10.2022).

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ В ОСОБЛИВИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Купіна Н.О., Христенко Л.М.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

В особливих умовах функціонування, які викликані оголошенням воєнного стану через військову агресію Російської Федерації проти нашої держави, надзвичайно важливим є удосконалення системи місцевих фінансів, що має на меті забезпечити адаптованість місцевих бюджетів задля підтримки фінансової стійкості територіальних громад у такий буремний час.

Слід зауважити, що органи державної влади не залишилися осторонь і не лишили територіальні громади без підтримки. З метою забезпечення ефективного функціонування бюджетної сфери та життєво необхідних потреб жителів територіальних громад у період дії воєнного стану Офіс Президента України, Уряд, Верховна Рада України, РНБО та інші центральні органи виконавчої влади приймають низку швидких, ефективних, оперативних рішень [1].

З метою покращення якості управління та полегшення пошуку інформації щодо останніх змін у бюджетному законодавстві, які передбачають створення умов для своєчасного й оперативного реагування на потреби фінансового забезпечення заходів територіальної оборони, захисту безпеки населення та функціонування бюджетної сфери, комунальних підприємств у період воєнного стану, експертом з питань фінансів Офісу підтримки реформ Ігорем Онищуком (Шведсько-Український Проєкт «Підтримка децентралізації в Україні»), SKL International (SALAR) була підготовлена інформаційна база із відповідними посиланнями на змінені норми бюджетного законодавства у галузі місцевих бюджетів [1].

Проте лєвова частка утримання в активному, придатному для життя стані територіальних громад в умовах війни прийшлося на самі органами місцевого управління. Це виявилось справжнім випробовуванням, яке вони пройшли й проходять до тепер кожний своєю мірою. Організовані громади та їхнє населення здатні виживати й гідно протистояти навіть масованим загрозам і критичним перешкодам. Вагомим результатом реформи децентралізації за таких умов стало закладення певної фінансової основи функціонування територіальних громад, що зберегло і розвинуло їхню здатність до адаптованості до певної ситуації.

Громади, де не велися бойові дії, змогли гідно прийняти внутрішньо-переміщених осіб, забезпечити їх належною інфраструктурою та надавати публічні послуги на належному рівні. Крім цього, надходження до місцевих бюджетів в громадах, які не постраждали від військової агресії Росії, дозволили наповнювати єдиний казначейський рахунок в умовах війни. І навіть з

урахуванням значних податкових пільг громади зуміли наповнювати свої бюджети на рівні минулого року і відновити зростання [2].

Саме на плечі громад спирається міцність місцевих бюджетів, адже за обсягом саме бюджети місцевого самоврядування складають основу стійкості місцевих фінансових ресурсів. І це показувати помісячний обсяг надходжень з початку 2022 року. Так, попри зниження надходжень на початку війни, весна показала, що місцеве самоврядування почало вдало адаптуватися до нинішніх умов та почало фазу фінансової стабілізації функціонування громад, підтримуючи при цьому економіку країни загалом [2].

Сьогодні місцеві фінансові органи та головні розпорядники коштів стикаються з важкими викликами, пов'язаними з війною. Кожне рішення, кожна вказівка – мають бути особливо зваженими та чітко підкріпленими нормами законодавства, що інтенсивно змінюється [3]. Найактуальнішим питанням у цьому напрямі стало виявлення резервів та залучення додаткових джерел фінансування для наповнення місцевих бюджетів під час воєнного стану.

Експертами U-LEAD були надані рекомендації керівництву територіальних громад певних областей про заходи підтримки фінансової стабільності місцевих бюджетів, зокрема, в умовах воєнного стану. Йшлося про залучення додаткових резервів, як шляхом залучення нових джерел, так і шляхом економного та раціонального використання наявних коштів. Особлива увага була приділена заходам, необхідних для збалансування місцевих бюджетів, та забезпечення фінансової дисципліни у громаді у цей непростий час [3].

Як приклад резервів для наповнення місцевих бюджетів були озвучені такі [3]: залучення до сплати ПДФО відокремлених підрозділів юридичних осіб, працевлаштування ВПО, створення нових робочих місць; усунення недоліків в управлінні комунальними підприємствами та виведення їх зі збитковості; більш ефективне управління земельними ресурсами, зокрема перегляд чинних договорів оренди, проведення інвентаризації, системне ведення обліку земель, своєчасний перегляд орендної плати, формування бази даних платників податків плати за землю тощо; встановлення податків на нерухомість, запровадження туристичного збору, податку за лісові землі, збір за паркування.

Таким чином, керівництво територіальних громад, під час виконання своїх функцій та функцій районного, а й інколи, обласного рівня, продемонструвало майстерність своїх дій щодо нарощення й оптимальності використання фінансових ресурсів на місцях. Однак питання удосконалення системи місцевих фінансів в особливих умовах функціонування територіальних громад у період воєнних дій все ще залишається відкритою й актуальною темою, особливо в частині залучення коштів із додаткових неспецифічних джерел для відновлення втраченої та пошкодженої інфраструктури населених пунктів та відновлення нормального життя громадян. Всі напрями й рішення щодо формування та запровадження заходів таких змін мають здійснюватися

під пильним наглядом професійних вітчизняних та закордонних експертів у симбіозі із підтримкою та гарантів держави.

Література:

1. Особливості бюджетного процесу в умовах воєнного стану. Пресцентр ініціативи "Децентралізація". URL: <https://decentralization.gov.ua/news/14654> (дата звернення 29.09.2022).
2. Онищук І. Аналіз виконання місцевих бюджетів за 5 місяців 2022 року. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/15204> (дата звернення 29.09.2022)
3. Наповнення місцевих бюджетів під час воєнного стану: виявлення резервів та залучення додаткових джерел фінансування. URL: <https://www.prostir.ua/> (дата звернення 05.10.2022).

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ

Тищенко В.В., Самойленко В.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Банківською системою називають законодавчо визначена, чітко структурована та субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють банківську діяльність на постійній професійній основі і функціонально взаємозв'язані в самостійну економічну структуру [1].

В банківській системі виділяють наступні типи:

- однорівнева банківська система;
- дворівнева банківська система.

Однорівнева банківська система. Ця система забезпечує лише горизонтальні зв'язки між банками, узагальнення їх операцій і функцій, що означає, що вся мережа національних банківських установ знаходиться на одному рівні, виконує практично однакові функції та надає однаковий спектр банківських послуг. Однорівневою банківською системою користуються економічно слабозвинені країни, та тоталітарні країни.

Дворівнева банківська система є більш застосовною у світовій практиці фінансового будівництва, вона існує в більшості країн світу, і складається з таких рівнів:

Верхній рівень представлений центральним банком, який є емісійним, кредитним, розрахунковим та касовим центром держави.

Нижній рівень включає систему комерційних банків, які функціонують для здійснення кредитних, депозитних, розрахункових та інших операцій за дорученням своїх клієнтів - фізичних та юридичних осіб.

У дворівневій банківській системі відносини між банками структуровані як вертикально, так і горизонтально. По вертикалі відображає відносини між центральним банком як органом управління всією банківською системою та підпорядкованими йому комерційними банками. Горизонталь також визначає рівноправну співпрацю та конкуренцію між комерційними банками [2].

Банківська система України побудована за дворівневим принципом.

Перший рівень банківської системи України представлений Національним банком України (НБУ), який здійснює регулювання діяльності спеціалізованих банків через економічні нормативи та нормативно-правове забезпечення здійснюваних цими банками операцій.

Основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України, а також сприяння дотриманню стабільності банківської системи і в межах своїх повноважень — цінової стабільності.

Другий рівень банківської системи України складають комерційні банки, різні за організаційно-правовою формою, спеціалізацією, сферою діяльності та власності [3].

Банківська система України виконує декілька основних функцій, які представлено на рис. 1.



Рис. 1. Основні функції банківської системи України [4]

Основними елементами банківської системи є центральний банк, комерційні банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути.

Центральний банк – головний елемент банківської системи. Він здійснює керівництво та контроль за функціонуванням та розвитком усієї банківської системи країни.

На центральний банк також покладаються ряд функцій (див. рис. 2.).

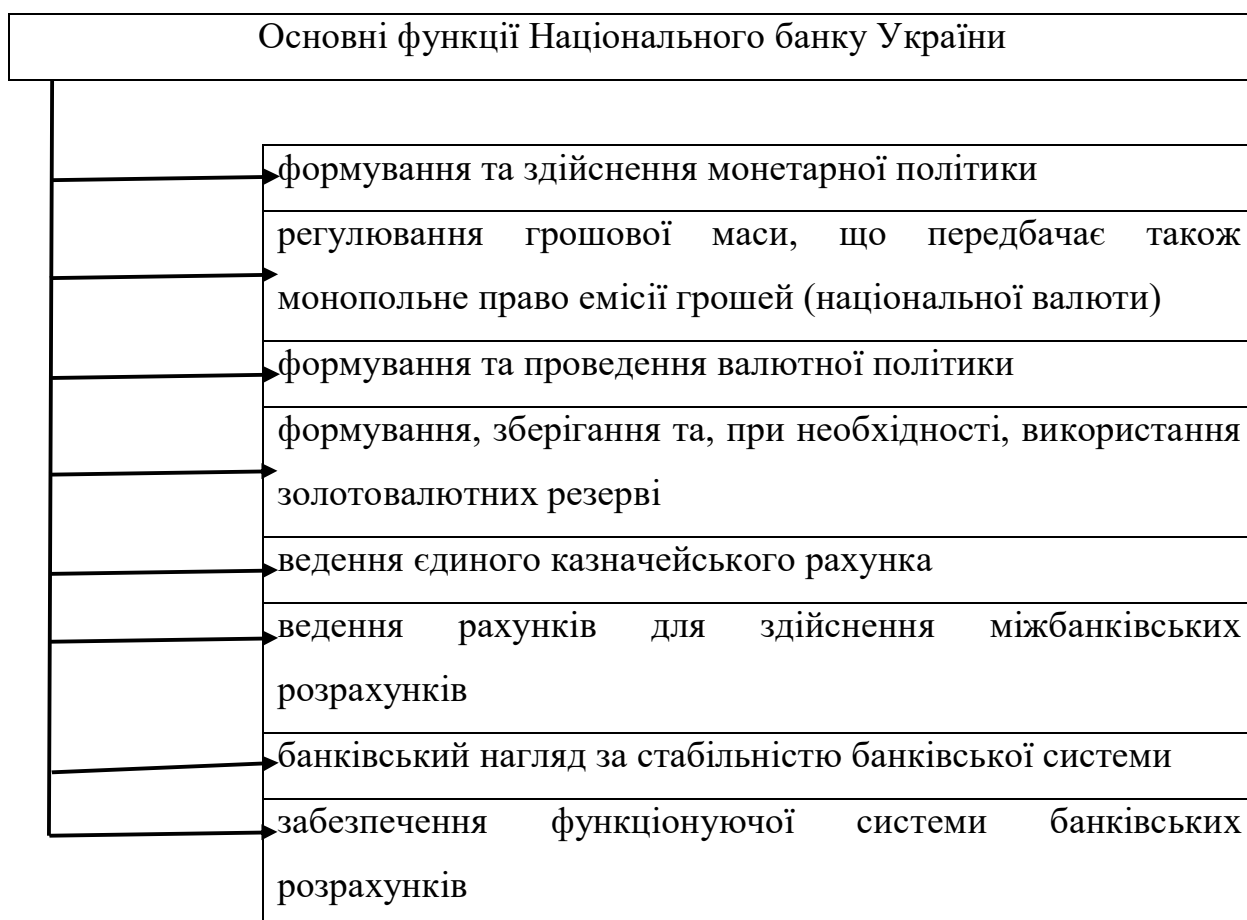


Рис. 2. Основні функції Національного банку України

Комерційні банки - наступний елемент банківської системи, як правило, вони можуть мати як приватну так і державну власність. На сьогодні вони є найбільш універсальними фінансово-кредитними установами, які виконують основний набір банківських операцій.

Основними функціями комерційних банків є кредитні, посередницькі, фондові, розрахункові операції [5].

Показники діяльності комерційних банків України представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники діяльності банків України на 1 травня 2022 року (млн. грн.) [6]

Показник	Станом на 01.06.2022
Кількість діючих банків	69
з них: з іноземним капіталом	31
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	22
Активи	1998811
Активи в іноземній валюті	550187
Загальні активи	2292749
з них: нерезиденти	230575
Загальні активи в іноземній валюті	618210
Готівкові кошти	69417
Кошти в Національному банку України	55901
Кредити надані клієнтам	1068305
кредити, що надані органам державної влади	26873
кредити, що надані суб'єктам господарювання	794327
кредити, що надані фізичним особам	247010
Капітал	200365
з нього: статутний капітал	407185
Зобов'язання банків	1798446
Зобов'язання банків в іноземній валюті	580085
Депозити інших банків та кредити, що отримані від інших банків	8962
Кошти суб'єктів господарювання	713539
Кошти фізичних осіб	772656
Кошти небанківських фінансових установ	36813

На банківський сектор в Україні припадає понад 90% усіх фінансових послуг. Проте, світова фінансова криза, військові події, скорочення виробництва, інфляційний тиск на економіку, зниження інвестиційної активності, суттєво послабили банківський сектор та значно ускладнили його умови функціонування.

Серед основних проблем банківська система України можна виділити наступні:

- недостатній рівень капіталізації;
- відсутність у банків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку;
- необґрунтовано високий рівень банківських витрат;
- недосконала структура ресурсної бази з переважанням дорогих залучених коштів;
- низька рентабельність активів, низький рівень банківського менеджменту та корпоративного управління;
- недостатні ефективність банківського нагляду й прозорість діяльності банківських установ;
- низькі доходи переважної більшості населення.

Першочерговими задачами для вирішення цих проблем мають стати зміцнення потенціалу комерційних банків, підвищення реальних доходів населення, зростання мінімального розміру капіталу комерційних банків на всіх його рівнях, прийняття банками рішень без участі політичних факторів або суб'єктів господарювання, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, запобігання недовіри в суспільстві іміджу банків [1].

Отже, банківська система України має недоліки. Однак за умов належного використання банківського менеджменту та корпоративного управління можливо стабілізувати систему та навіть покращити її функціональність з часом та протягом періоду вийти на рівень країн здатних конкурувати на світовому ринку.

Література:

1. Недоліки банківської системи України та шляхи їх вирішення. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-2556> (дата звернення 18.09.2022)
2. Банківська система: сутність, принципи побудови та функції. URL: https://pidru4niki.com/1417012061994/bankivska_sprava/teoretichni_osnovi_pobudovi_funktsionuvannya_bankivskoyi_sistemi (дата звернення 20.09.2022)
3. Поняття, функції та структура банківської системи України. URL: https://pidru4niki.com/11760428/pravo/ponyattya_funktsiyi_struktura_bankivskoyi_sistemi_ukrayini (дата звернення 21.09.2022)
4. Поняття та функції банківської системи. URL: https://studopedia.com.ua/1_25752_ponyattya-ta-funktsii-bankivskoi-sistemi.html (дата звернення 21.09.2022)
5. Банківська система. URL: https://vuzlit.com/775332/bankivska_sistema

180 IX Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та маркетингу: традиції, моделі, перспективи", 11-12.10.22, Київ - Дніпро - Кам'янець-Подільський

(дата звернення 23.09.2022)

6. Рейтинг надійних банків України. URL: <https://forinsurer.com/rating-banks> (дата звернення 25.09.2022)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Середа О.О., Зеленська Д.К.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Фінансування освіти є основним важелем забезпечення інноваційного розвитку держави, тому що наука та освіта, розвиваючись у взаємозв'язку з євроінтеграційними та глобалізаційними процесами, формують потужний інтелектуальний потенціал. Проблеми невідповідності між потребами й обсягами фінансування вищих закладів призводить до зниження якості освітніх послуг та послаблення конкурентоспроможності таких закладів. Необхідною умовою ефективного функціонування закладів вищої освіти є порядок і умови формування їх фінансових ресурсів, який залежать, насамперед, від форми власності вищого навчального закладу [1]. Процес фінансування вищої освіти залежить від базового підходу до його здійснення та передбачити вибір з можливих альтернатив: державне та комерційне фінансування, коштом спонсорських внесків, комбіноване фінансування. [2].

У світовій практиці сформувалися кілька підходів до організації державного фінансування вищої освіти.

1. Фінансування за видатками. Такий метод використовують в Китаї, Канаді, Японії, Великої Британії, Швеції. Відповідно до цього підходу, фінансування надається закладу вищої освіти (ЗВО) на основі витрат, а заклади не можуть розподіляти свої кошти або можуть робити це лише за суворих обмежень.

2. Фінансування за результатами. Цей новий підхід до фінансування у сфері освіти використовують в США, Фінляндія, Данія. Фінансування за результатами - це угоди з постачальниками послуг, у яких частина фінансування пов'язана з досягненням заздалегідь визначених результатів або інших показників ефективності.

3. Договірне фінансування або перформанс-контракти з виконання певних завдань. Такий метод застосовують у 15 країнах Європи. Договірне фінансування базується на результаті переговорів між профільним міністерством і представників вищих навчальних закладів для визначення обсягів фінансування, при цьому законом встановлено мінімальний рівень таких коштів; досягнення цілей контракту може впливати на перебіг переговорів на наступний період [3].

Домінуючою практикою у світі є фінансування за видатками, коли ключовими індикаторами для визначення обсягу фінансування є контингент студентів, професорсько-викладацький склад, стипендії, витрати на інфраструктуру. Автономність вищого навчального закладу низька.

Фінансування за результатами вимагає бачення навчального процесу у вигляді певного ланцюга цінностей, який дозволяє виділити результати навчальної діяльності на різних етапах. Такий ланцюжок результатів містить:

входи, процес, заходи, результати, вплив (вплив на економіку). Перший елемент - наявні ресурси, фінансування здійснюється на основі вхідних показників: контингент студентів; чисельність професорсько-педагогічного персоналу. Другий елемент – навчальний процес – передбачає врахування особливостей «виробничого процесу» в навчальному закладі: специфіки різних спеціальностей, форм навчання, категорій студентів тощо. Результати – це показники, за якими оцінюється ВНЗ, причому важливими показниками є кількість випускників. Зовнішня ефективність освітньої діяльності закладу може віддзеркалюватися у результатах працевлаштування випускників ЗВО та вплив економіку в цілому. Ці результати можна застосовувати лише в розвинутий, стабільній економіці, тому що не завжди знаходяться в зоні впливу ЗВО (під час економічної кризи).

Тому більше країн, особливо в Західній Європі, переходять на довгострокові угоди між міністерством і вищими навчальними закладами. Розподіл державного фінансування здійснюється через блокові гранти, які включають кілька категорій витрат: освіта, поточні витрати, дослідження та розробки. У цьому контексті ЗВО можуть вільно розподіляти своє фінансування відповідно до своїх потреб, хоча можуть застосовуватися деякі обмеження.

Сьогодні фінансове забезпечення вищої школи в Україні є незбалансованим та не відповідає сучасним вимогам часу. Кількість та обсяг видатків на освіту зростає, але не досягає показників цієї галузі в розвинутих країнах. Державні витрати протягом останніх років забезпечували лише фінансування ВНЗ на заробітну плату працівникам, стипендії студентам та інфраструктурні платежі. Впровадження формульного фінансування ЗВО в Україні з 2020 року на основі комплексного показника діяльності (який враховує: розрахунковий контингент, масштаб діяльності, регіональну підтримку, наукову діяльність, міжнародне визнання, працевлаштування випускників), сприяє створенню конкурентного середовища серед ЗВО, стимулює ЗВО до підвищення ефективності освітньої та наукової діяльності. Але, такий метод формульного фінансування має недоліки: скорочення державних коштів в регіональних ЗВО, тому що цей виклик можуть подолати лише університети, котрі застосовують інноваційні підходи до розвитку, формуючи додаткові джерела фінансування від грантів, від надання додаткових освітніх послуг як результат синергії бізнесу, влади й освіти [4].

Удосконалення механізму фінансування вищої освіти в Україні із врахуванням зарубіжного досвіду дозволить перейти на багатоканальне фінансування, збільшення та диверсифікації джерел фінансування та оптимізації їхньої структури.

Отже, вагомим джерелом фінансування державних ЗВО є бюджетні кошти. Світовий досвід фінансування вказує на дієвість фінансування за результатами та цільовими угодами. Запровадження системи фінансування закладів вищої освіти в Україні може є важливим кроком у процесі вдосконалення бюджетного фінансування системи освіти. Водночас необхідно

враховувати можливі наслідки, до яких може призвести непродумана політика.

Література:

1. Гаман П.І., Гаман Н.О Державне фінансове забезпечення закладів вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи. Вчені записки Університету «КРОК». №4 (52). 2018. С. 65-70.

2. Касич А.О., Циган В.А. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу. Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2587>

3. Ткачук О. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи. Освітня аналітика України. 2018. Вип. 1. С. 56–62.

4. Юрчишена Л.В. Модель фінансування вищої освіти: поняття та практичні результати впровадження в Україні. Освітня аналітика України. 2021. № 3 (14). С. 17-32.

СЕКЦІЯ 9: ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Моргачов І.В., Мамедов Н.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Майже всі комерційні організації діють в умовах невизначеності та складності зовнішнього середовища, що зумовлює об'єктивну наявність економічного ризику. Доцільним є його оцінка та зниження рівня за допомогою результативної системи ризик-менеджменту. Відповідна економічна доцільність ризик-менеджменту та об'єктивність економічного ризику роблять актуальними дослідження цієї проблематики.

В економічній науці вже тривалий час як сформовано основні теоретико-методичні положення, що являють собою сутнісне ядро теорії управління ризиками (ризик-менеджменту). За напрямом написано багато підручників, посібників, методичних вказівок та статей, а в університетах вже не одне десятиріччя викладаються навчальні дисципліни, що містять в своїй назві ключове слово «ризик» (економічний ризик, ризик в менеджменті, управління ризиками тощо). В свою чергу початкові посібники та підручники в основному різняться лише сферою застосування: ризики в логістиці, у фінансах тощо; в той час як основні положення управління ризиками вже давно стали класикою при навчанні студентів.

Незважаючи на академічну древність, популярність та поширеність системи знань щодо управління ризиками відповідні наукові здобутки майже не знайшли практичного застосування на багатьох підприємствах, особливо в частині положень кількісної оцінки економічних ризиків. Академічна популярність та практична непоширеність положень кількісної оцінки економічних ризиків зумовлює актуальність вирішення такої проблеми.

В результаті проведених досліджень нами виявлено низку об'єктивних проблем кількісного оцінювання ризиків в комерційних організаціях (рис.1).

Наведені основні об'єктивні проблеми системи кількісного оцінювання рівня ризику в комерційних організаціях роблять таке оцінювання або опосередкованим та формальним, або взагалі марним.

Наявність цих об'єктивних проблем робить методи кількісного оцінювання ризиків в комерційних організаціях скоріше академічними ніж практичними. До того ж, ці проблеми пояснюють непоширеність професії ризик-менеджерів та систем оцінювання ризику в організаціях.

Об'єктивні проблеми кількісного оцінювання ризиків в комерційних організаціях	
1.	Неможливість точної оцінки імовірності настання несприятливої події
2.	Вузька компетенція ризик-менеджерів, що не дозволяє побачити всі небезпечні чинники
3.	Динамічність небезпечності чинників ризику, що проявляється у постійній змінній імовірності настання несприятливих подій

Рис. 1. Об'єктивні проблеми кількісного оцінювання ризиків в комерційних організаціях

Література:

1. Управління економічними ризиками підприємств : навч. посіб. / О.В. Балуєва, І.В. Моргачов, О.В. Корнілова. - Кременчук : ПП Щербатих О.В., 2020. - 288 с.

ЗБІЛЬШЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТА ПРОДУКТИВНОСТІ ШЛЯХОМ ВИЗНАЧЕННЯ НАЙМЕНШОЇ СУКУПНОЇ ТРИВАЛОСТІ ЦИКЛУ ЗА ПРАВИЛАМИ ПЕТРОВА ЯК СЕКОНДБЕСТ-РІШЕННЯ

Сибіна В.О., Кривуля П.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Загальноприйнятим є те, що збільшення прибутковості капіталу – одне з найважливіших завдань кожного організатора виробництва. Також існує певний зв'язок між збільшенням прибутковості капіталу та продуктивністю праці, хоча слід розуміти, що всяка залежність значень одного критерію від іншого є параметричною та може бути виявлена тільки в певних діапазонах (як показано у [1]) та у множині рішень, які належать ефективній множині рішень (як показано у [5]). Зниження тривалості циклу в певних випадках сприяє збільшенню продуктивності, але ж з такими ж самими обмовками. Відомо, що через комбінаторну сутність множини можливих рішень та відсутність чітких математичних розв'язань шанс досягнення найменшої тривалості циклу без використання певних алгоритмів унеможлиблюється, коли перевірка великої кількості варіантів запуску стає нераціональною з точки зору витрат часу. Це робить знайдені рішення секондбест-рішеннями, а тому й обмовка про належність до множини ефективних рішень у конкретних випадках стає у використанні та пошуку організаційних рішень лише правдоподібною, а не впевненою. Цю тезу маємо на меті підтвердити конкретною демонстрацією, бо навіть однієї демонстрації достатньо для аргументації такої тези про неможливість впевненості досягнення оптимального рішень при використанні існуючих алгоритмів пошуку організаційних рішень визначення серед комбінованої множини рішень тих, що мають найменшу сукупну тривалість. Звичайно для такої демонстрації було обрано приклад пошуку найкращого за таким критерієм порядку запуску у груповому виробництві, а використовуваним алгоритмом у цьому випадку є чотири правила, які викладено у роботі [2] та які отримали назву «правил Петрова». Як вказують дослідники (див. [6]), використання правил Петрова має велике значення, бо визначення найвигіднішої з погляду синхронізації верстатів послідовності запуску деталей у верстатній лінії є необхідним завданням для вирішення проблеми технологічної безперервності групового виробництва. Результатом таких дій є отримання найменшої сукупної тривалості циклу, якщо брати до уваги річну програму деталей, внаслідок чого збільшується продуктивність, знижується собівартість деталей. Але власні дослідження питань сполучення оптимальних та задовільних значень різних критеріїв (див. [3-5]) надають можливості дійти висновків, що ці секондбест-рішення не тільки не збігаються, а й утворюють системне упорядкування тільки у ефективних множинах, виявлення яких є вкрай складним завданням для організаторів.

Практичне значення мають різні методи спрямованого перебору варіантів порядку запуску деталей з вибором з них найкращого (субоптимального). Одним з подібних методів є «алгоритм Петрова», який складають чотири правила, для застосування яких для кожної деталі визначають розрахункові параметри, що виражають сумарні трудомісткості операцій по першій L_1 і другій L_2 частинам технологічного маршруту обробки деталей. При парному числі операцій маршрут обробки ділиться по кількості операцій на дві рівні частини. При непарній кількості операція, що займає центральне місце в технологічному маршруті, зараховується одночасно в першу й другу частини. За такими параметрами L_1 і L_2 обчислюють показник λ зворотної різниці знайдених розрахункових параметрів:

$$\lambda = L_2 - L_1.$$

У наступних кроках установлюють конкуруючі варіанти впорядкованої черговості обробки деталей за нижчеподаними правилами та визначають тривалість сукупних циклів обробки деталей для конкуруючих варіантів, вибираючи той з них, який забезпечує найменшу тривалість.

Для перебору варіантів порядку запуску деталей було взято наступні вихідні дані, які представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Таблиця вихідних даних для організації групового виробництва п'яти виробів

Номер виробу	Річна програма, шт.	Норма часу на операцію, хв.					
		1	2	3	4	5	6
1	1720	20,55	17,23	27	6,09	11,76	38,08
2	876	35,49	27,64	38,08	22,4	68,01	40,08
3	1672	4,88	38,08	21,37	14,42	11,23	10,96
4	2200	21,89	15,75	6,66	11,06	19,46	0
5	1804	4,88	10,36	16,74	38,08	3,61	15,23

Розрахункові параметри для застосування правил подано в табл. 2.

Таблиця 2

Розрахункові параметри для встановлення порядку запуску

	L_1	L_2	λ
1	111422	96200	-15222
2	88660	114309	25649
3	107560	61212	-46348
4	97460	67144	-30316
5	57692	102684	44992

Правило 1. З множини деталей першими запускаються партії зі значеннями $\lambda \geq 0$ у порядку зростання L_1 , а за ними деталі, що залишилися ($\lambda < 0$) у порядку спадання величини L_2 . За першим правилом було визначено порядок запуску: 3-2-5-4-1, який наведено в рис. 1.

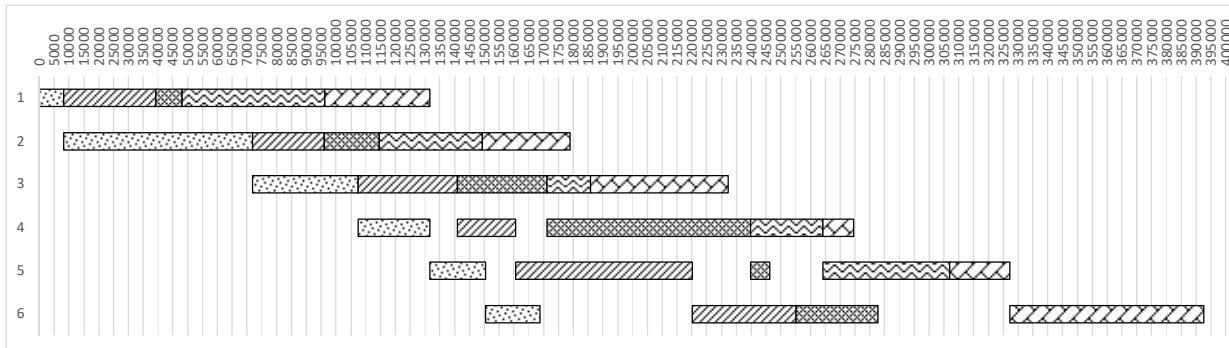


Рис. 1. Порядок запуску за першим правилом Петрова

Правило 2. Усі деталі впорядковано за порядком зменшенням λ . У розглянутому випадку за другим правилом порядок запуску співпадає з порядком запуску за першим правилом, тому план-графік матиме аналогічний вигляд до вже побудованого плану-графіку.

Правило 3. З множини деталей першими запускають партії зі значеннями $\lambda > 0$ у порядку зростання L_1 ; за ними – деталі зі значеннями $\lambda = 0$ у порядку зростання L_1 , а потім ті деталі, що залишилися ($\lambda < 0$) у порядку спадання величини L_2 .

Третє правило у наведеному прикладі не застосовано через відсутність лямбди, яка б дорівнювала нулю.

Правило 4. Зі всієї множини деталей першою запускають пару деталей з найбільшою «перехресною» лямбдою, тобто розрахованою за значеннями L_1 однієї деталі та L_2 іншій. Потім запускають наступну пару з решти за тим же правилом і так далі. Якщо залишається непарна деталь, то її вставляють в отриманий порядок між парами за порядком убавання отриманих перехресних λ за її своїм власним значенням λ , не розбиваючи складених пар.

За четвертим правилом матимемо такий порядок запуску: 2-1-3-5-4, який зображено на рис. 2. Але в ході дослідження було виявлено інші порядки запуску за яких тривалість буде ще коротшою, ніж за встановленими правилами. Перший з таких порядків запуску подано на рис. 3, він йде суто за порядком
номерів:
1-2-3-4-5. В такому випадку тривалість становитиме 341174 хвилин, що менше, ніж за порядком запуску за першим та четвертим правилами.

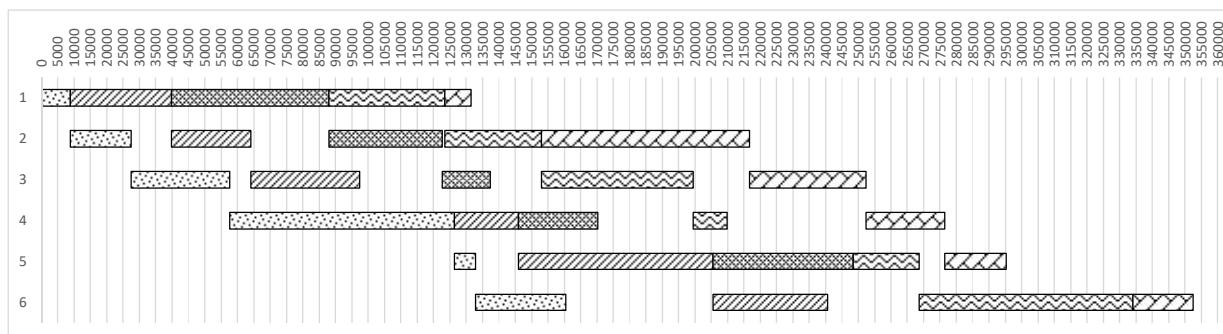


Рис. 2. Порядок запуску за четвертим правилом Петрова

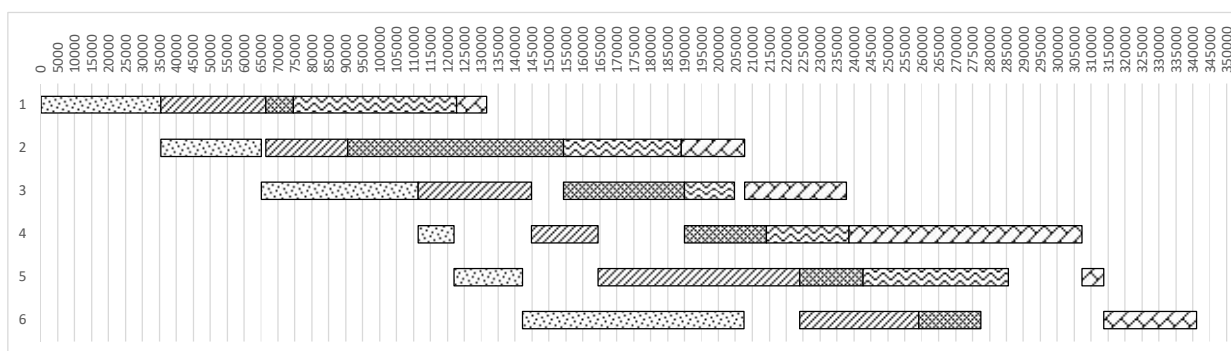


Рис. 3. Порядок запуску 1-2-3-4-5

Другий з додаткових порядків запуску подано на рис. 4, він відповідає послідовності 2-1-5-3-4. Загальна тривалість за такою послідовністю становить 332660 хвилин. Такий варіант є найбільш задовольняючим для вирішення завдання визначення оптимальної за критерієм мінімізації тривалості сукупного циклу черговості запуску деталей.

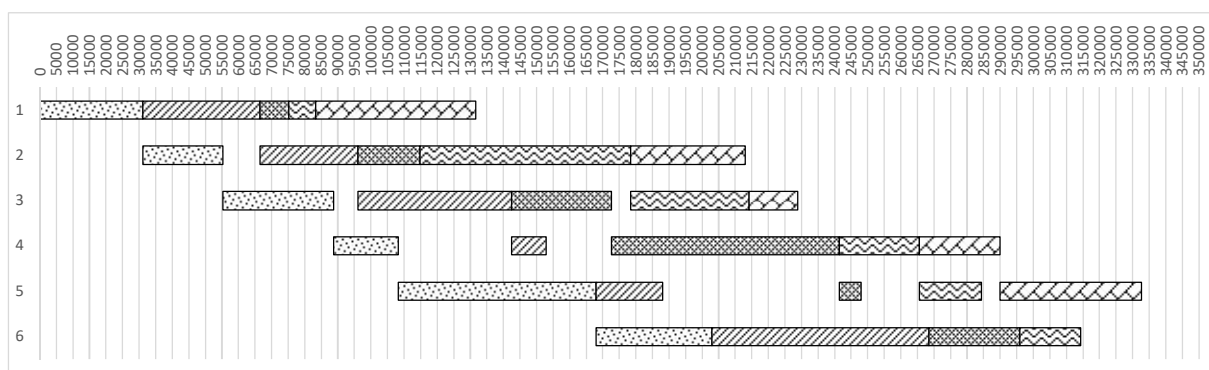


Рис. 4. Порядок запуску 2-1-5-3-4

Хоча тривалість в такому випадку є найбільш задовольняючою, вона не буде вкладатися в норми часу на рік. Саме тому пропонується зациклення виробництва, коли частину робіт, що не ввійшли в рік планують виконати на початку року за наявним часом. До того ж станки, необхідні для цих операцій не будуть простоювати. Порядок запуску деталей набуває наступного вигляду,

як на рис. 5. Але окрім представлених порядків запуску є порядок 2-5-1-3-4, показаний на рис. 6. За загальним часом виконання робіт він є ще коротшим за інші. Час необхідний для виконання комплексу робіт становитиме 315000 годин, що можна побачити на горизонтальній осі.

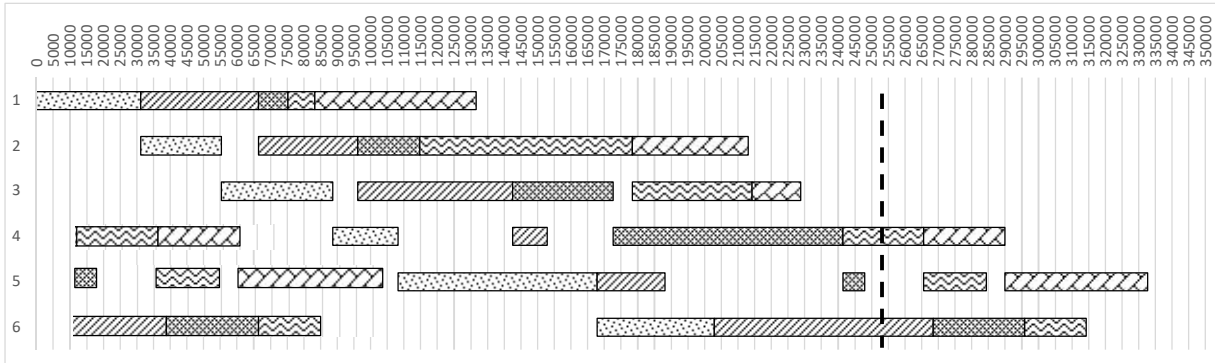


Рис. 5. Порядок запуску 2-1-5-3-4 з урахуванням річної норми часу

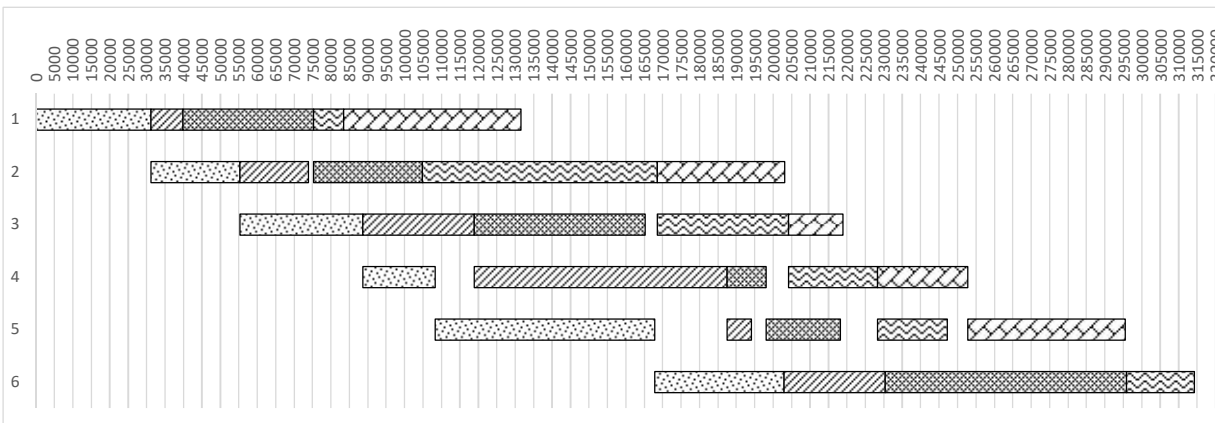


Рис. 6. Порядок запуску 2-5-1-3-4

Слід зауважити, що можливо існує варіант порядку запуску, при якому тривалість була б ще меншою, але щоб його виявити треба перевірити усі можливі 120 варіантів порядку запуску. Через відсутність алгоритму математично строгого вирішення подібних завдань і виникають ситуації, коли скориставшись правилами можна не знайти оптимальної черговості запуску, за якої тривалість була б найкоротшою. Отже, такий метод перебору варіантів порядку запуску деталей як «алгоритм Петрова» не покриває всю площину випадків і не може надавати незаперечно найкращого варіанту, а значить не в повній мірі задовольняє досягнення найменшої тривалості циклу, і внаслідок цього затрудняє процес збільшення прибутковості капіталу, продуктивності праці та інших критеріїв більшого порядку.

Література:

1. Кривуля П.В. Анализ взаимосвязимости и приоритетности показателей экономической эффективности. *Вісник Східноукр. держ. ун-ту*. 1999. №5 (20). С. 158-164.
2. Петров В.А. Групповое производство и автоматизированное оперативное управление. Л.: Машиностроение (Ленингр. отд-ние), 1975, 312 с.
3. Сибіна В.О. Вплив параметрів несинхронізованих потокових ліній на рівень ризику рентабельності капіталу підприємства. *Майбутній науковець – 2021* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю, 3 груд. 2021 р., м. Сєвєродонецьк / уклад.: В.Ю. Тарасов. Сєвєродонецьк : Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2021. С. 293-295.
4. Сибіна В.О., Кривуля П.В. Співвідношення понять «управлінські дилеми» та «ефективна множина організаційних рішень»: загальні засади виявлення протиріч підвищення продуктивності та прибутковості. *Наукові Вісті Далівського університету*. 2021. № 22. Режим доступу: http://nvdu.snu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/01/2021_22_17.pdf – DOI: 10.33216/2222-3428-2021-22-15
5. Сибіна В.О. Прояв дилеми "Заробітна плата – оборотні кошти" у заходах раціоналізації несинхронізованих потокових лініях. *Південноукраїнські наукові студії* : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених з міжнародною участю, 15 груд. 2021 р., м. Одеса / Наук. ред.: О. Б. Петінова. Одеса: ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, 2022. С. 32-35.
6. Тымчук Е.А., Полетаева Е.В. Оптимизация последовательности запуска деталей в условиях группового производства. *Вестник ТвГТУ*, 2017, вып. 32. 4 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Поповиченко Г.С.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Протягом останніх років в Україні відбуваються великі політичні, соціальні й економічні перетворення, реформуються відносини власності, створюються нові форми господарювання на селі і незалежні товаровиробники. Проте трансформація суспільства в ринкову соціокультуру супроводжується кризовими процесами по суті в усіх галузях народного господарства, спадом виробництва різноманітних видів продукції і зубожінням населення.

Без перебільшення можна сказати, що криза економіки – це насамперед криза управління, і будь-яке виробництво функціонує так, як ним управляють.

Сучасний професійний керівник і спеціаліст має забезпечувати найефективніше використання обмежених матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, здійснювати постійний пошук технології, орієнтованої на випуск продукції, яка може бути реалізована за вигідними цінами, з найменшими затратами і найкращими фінансовими результатами. Бізнес і менеджмент сьогодні – найпоширеніші і найпривабливіші види діяльності. Стійкий успіх забезпечують хороше знання справи, вміння вибирати стратегію дій, а вже потім робити «сильні ходи», щоб досягти поставленої мети. Не сприятливий випадок (якого може і не бути), а тим більше обман держави чи компаньйона, повинен вирішувати результат діяльності, а інтелект, збагачений найсучаснішими знаннями організаційної діяльності, багатою практикою і мистецтвом управління.

В економічному механізмі особлива увага приділяється відновленню і посиленню внутрішньогосподарського планування, індикативного планування, комерційного (господарського) розрахунку та орендних відносин. Під час розгляду соціально-психологічних аспектів менеджменту наголос зроблено на ролі людського чинника в ринковій економіці, використанні психологічних (типи особистості, темпераменти, характер людини, спрямованість особистості, її інтелектуальні здібності тощо), соціальних методів управління (особисті якості, міжособові і міжгрупові зв'язки, конфлікти тощо), психології організаторської діяльності керівника.

Сучасний менеджмент орієнтований на робочу силу високої якості, що в змозі освоювати передову технологію, вирішувати складні науково-технічні завдання. Немаловажне значення мають і різноманітні інформаційні системи, що ґрунтуються на найновітніших досягненнях науки, використанні сучасних комунікаційних технологій комп'ютерної техніки. Головне завдання сучасного менеджменту — на основі використання новітніх технологій сприяти розвитку в людей здатності до сумісних дій шляхом постановки загальних цілей, визначення цінностей, правильної структури організації, виховання необхідних трудових навичок і забезпечення кваліфікаційного розвитку. Менеджмент повинен

забезпечити процвітання підприємства разом з максимальним добробутом кожного працівника.

Методологічне забезпечення ухвалення управлінських рішень – актуальна проблема управління, ігнорування якої в практичній діяльності призводить працівника, фірму, великі організаційні системи до катастрофічних наслідків. У сучасному діловому середовищі актуальність проектного управління, як методу організації і управління виробництвом, значно зросла. Це обумовлено об'єктивними тенденціями в глобальній реструктуризації бізнесу. Виробнича діяльність все більше перетворюється на комплекс робіт зі складною структурою використовуваних ресурсів, складною організаційною топологією, сильною функціональною залежністю від часу і величезною вартістю. Тому об'єктом проектного управління є, як правило, комплекс взаємозв'язаних робіт, спрямованих на рішення деякої оригінальної задачі.

Актуальність теми у тому, що в умовах ринкової економіки операційний менеджмент являє собою великий інтерес підприємств різних форм власності, тому, що він дає змогу організувати не тільки сьогоденний стан підприємства, а й прогнозування його наближену та більш віддалену перспективу.

Основним завданням операційного менеджменту є побудова певних управлінських систем, які б забезпечили виконання потрібних дій і процедур з метою одержання позитивного результату від функціонування операційної системи будь-якого підприємства.

Операції є фундаментальною основою в діяльності будь-якого виробничого підприємства. Отже, діяльність будь-якої організації являє собою певний перелік операцій. Під «операцією» розуміється процес, метод або ряд дій, як правило, практичного характеру чи сукупність ціленаправлених актів, заходів, направлених на досягнення конкретної цілі.

Виділимо чотири окремих види діяльності, які розглядаються як операції: виробництво, процес, що передбачає перетворення сировини на кінцевий товар; поставка товарів споживачам; транспортування, переміщення продуктів і людей з одного місця в інше без певних фізичних змін; обслуговування, тобто операції напружені на зміну «стану споживача».

Підчас проектування або вдосконалювання операційної системи їй надаються такі певні властивості: результативність; надійність; гнучкість; керованість; довготривалість; структура; організація виробництва; рівень організації операційних систем.

Ми пропонуємо наступні шляхи покращення системи операційного менеджменту на підприємстві:

1. Зміну технології виробництва.
2. Покращення внутрішньо організаційних зв'язків та обміну інформацією.
3. Підвищення кваліфікації персоналу.
4. Контроль за якістю продукції.
5. Інноваційна діяльність.

6. Системний аналіз конкурентоспроможності продукції, зокрема фаз її життєвого циклу.

7. Використання сучасного високопродуктивного обладнання та інструментів, що сприяє вдосконаленню виробництва.

8. Впровадження енергозберігаючих технологій.

Стратегія розвитку операційної системи повинна базуватися на стратегічному управлінні діяльністю підприємства в цілому. Базою цього процесу повинна стати філософія підприємства, під якою розуміється кредо його існування, верховні принципи діяльності. Філософія підприємства повинна включати в себе опис прийнятих підприємством цілей, умов їх досягнення, існуючих об'єктивних обмежень. Саме такий підхід, на нашу думку, варто використовувати при розробці стратегії розвитку системи операційного менеджменту підприємства. Операційна стратегія повинна визначати як керувати ключовими організаційними ланками підприємства, а також як забезпечити виконання стратегічно важливих цілей.

Реалізація даних напрямів має лягти в основу стратегії розвитку системи операційного менеджменту будь-якого підприємства.

Література:

1. Ветлужских Є. Стратегічна карта, системний підхід і КРІ: Інструменти для керівників. [Електронний ресурс] / Є. Ветлужских. – Режим доступу: <http://kniga.scienceontheweb.net/chto-takoe-performancemanagement-sistema-37672.html>.

2. Гончарук А.Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.Г. Гончарук. – Одеса, 2015. – 37 с.

3. Мармуль Л.О., Романюк І.А. Удосконалення структури ринку праці сільських територій шляхом розвитку підприємств сільського зеленого туризму. Економічний вісник університету. Вип. 38. - 2018. - С. 70—77.

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Боровська-Стрюк Т.С., Христенко Л.М.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Активні інтеграційні процеси у європейський економічний простір, які розпочалися у нашій державі після 2014 року та відбуваються, і навіть пришвидшуються, до тепер попри останні події воєнної агресії Російської Федерації через позитивне ставлення до України більшості країн Європи, обумовлюють необхідність активізації впровадження вітчизняними підприємствами міжнародних принципів і стандартів корпоративного управління.

Запровадження якісного корпоративного управління є запорукою зменшення невизначеності середовища функціонування і розвитку вітчизняних підприємств. Посилення процесів інтеграції та централізації операційного й фінансового капіталів українських підприємств на національному та міжнародному рівнях вимагає від них створення ефективного механізму корпоративного управління задля перспективного розвитку. А отже, корпоративне управління стає значущим елементом в ефективності господарської діяльності вітчизняних підприємств, а також ключовим чинником підвищення їхньої інвестиційної привабливості.

Обґрунтоване формування, й запровадження якісної системи корпоративного управління на підприємстві збільшує ринкову вартість його капіталу, підвищує ефективність використання фінансових ресурсів на користь розвитку операційного (виробничого) потенціалу, що стає основою для запровадження дієвих програм зі сталого розвитку таких підприємств на користь власників та з урахуванням відповідальності перед учасниками зовнішнього оточення.

Оскільки вагомою результативною компонентною корпоративного управління є встановлення контролю над фінансовим потенціалом підприємства та забезпечення ефективності використання фінансових ресурсів як запоруки підвищення фінансової стабільності підприємств та прибутковості їхньої діяльності то, з упевненістю, можна стверджувати, що фінансовий менеджмент у системі елементів корпоративного управління посідає вагоме місце.

Всі зміни, що відбуваються в політичному та економічному середовищі, потребують від керівництва підприємств застосування нової парадигми фінансового менеджменту з урахуванням концепції корпоративного управління, коли змінюється фокус уваги від верховенства операційного управління до зростання ролі фінансового менеджменту як провідного елементу у складі корпоративного управління. Відсутність системного погляду на фінансовий менеджмент у складі корпоративного управління може

привести до зниження ефективності управлінської функції на підприємстві та, як наслідок, до розпорошення його наявного фінансового потенціалу.

Щоб уникнути значної частини фінансових труднощів, з якими стикаються підприємства, необхідно сформувати ефективну систему фінансового менеджменту. Підприємства можуть ефективно функціонувати на ринку в умовах жорсткої конкуренції лише внаслідок раціонального фінансового менеджменту. Рівень організації фінансового менеджменту підприємства покаже як своєчасно, з мінімальними фінансовими витратами, без втрати фінансової стійкості, підприємство буде забезпечено фінансовими ресурсами для підтримання ефективного, безперебійного, ритмічного перебігу його основної діяльності [1].

Враховуючи напрацювання сучасної науки та певним чином зближуючи теоретичний і практичний підходи до трактування фінансового менеджменту, сформулюємо досліджувану дефініцію: фінансовий менеджмент – це система принципів і методів розроблення, прийняття та реалізації управлінських рішень з питань формування, розподілу і використання капіталу суб'єкта господарювання задля досягнення оперативно-тактичних та стратегічних цілей [2]. З точки зору парадигми корпоративного управління, фінансовий менеджмент можна розглядати як управління всіма фінансовими ресурсами та фінансовим потенціалом підприємства як базового елемента для розвитку його операційного (виробничого) потенціалу, а також провідного кластера для отримання фінансової вигоди від інвестиційно-фінансових операцій. До того ж у сфері фінансового менеджменту будь-яке управлінське рішення стосується всіх аспектів діяльності підприємства і може викликати необхідність змін у багатьох її сферах функціонування.

А отже, сучасний фінансовий менеджмент як вагомий елемент корпоративного управління підприємством спрямований, перш за все, на зростання вартості підприємства та доходів його власників. При цьому фінансові менеджери виступають у ролі посередників між підприємством та його інвесторами, а саме підприємство є інвестиційним об'єктом їхніх вкладень.

При цьому зростання добробуту власників вимірюється не об'ємом введених в дію потужностей, кількістю найнятих працівників чи оборотом компанії, а ринковою вартістю підприємства. Управління вартістю спрямоване на якісне покращання стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях підприємства шляхом концентрації зусиль всіх осіб, які приймають рішення, на ключових факторах вартості. Правильно налагоджене управління вартістю означає, що всі прагнення компанії, аналітичні методи та прийоми менеджменту спрямовані на максимізацію вартості [1].

Тож, ефективність корпоративного управління залежить від якості його вагомого елемента, що контролює всі процеси створення, розподілення і використання фінансового потенціалу та фінансових ресурсів на користь зростання вартості підприємства та доходів його власників – фінансового менеджменту. Складність фінансового менеджменту як системної категорії,

що розглядається через призму нової парадигми корпоративного управління, передбачає багато не вирішених та проблемних питань у цій сфері.

Література:

1. Непочатенко О.О., Пташник С.А. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». №8, 2021. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/8_2021/13.pdf (дата звернення 06.10.2022р.)

2. Кнейслер О.В., Квасовський О.Р., Ніпіаліді О.Ю. Фінансовий менеджмент: підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. Кнейслер О.В. Тернопіль. Економічна думка, 2018. - 478с.

ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Чернодубова Е.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро,
Соломатіна Н.С.,
Брненський технічний університет,
м. Брно, Чехія

В Україні економіка тісно пов'язана зі світовими процесами, криза охопила діяльність майже всіх підприємств. Обмеженість фінансових ресурсів та відсутність притоку інвестицій є основними проблемами українських організацій. Застосування контролінгових заходів для підприємства дає змогу визначити основні пріоритетні напрямки його діяльності, більш раціонально вживати ресурси для виробництва, нормалізувати витрати та знайти прибуткові шляхи використання фінансових ресурсів. Таки заходи призведуть до зниження рівня собівартості продукції, що виробляється, та в свою чергу до позитивної динаміки прибутку організації.

Слово «контролінг» походить від англійського to control – контролювати, управляти, яке в свою чергу, утворилося від французького controle, що означає «реєстр, перевірочний список». Контролінг – концепція інформації та управління. Найповніше система контролінгу описана й застосована у США [1]. Слід наголосити, що в Україні трактування поняття «контролінг» з'явилося лише на початку 90-х років у працях науковців. Тому вітчизняним підприємствам заходи контролінгу зрозумілі поки що у більш вузькому сенсі, як допоміжний інструмент, що використовується у процесах виробництва та прийняття управлінських рішень.

Знаходячись на перетині систем обліку, контролю та координації, інформаційного забезпечення, фінансовий контролінг посідає головне місце в управлінні підприємством, пов'язуючи в цілісну систему всі ці функції та координує їх, тим самим виводить на якісний рівень управління підприємством.

На думку фахівця Басанцова І.В., контролінг – це система, що включає в себе координацію, стратегічне й оперативне планування (бюджетування), інформаційне забезпечення, аналіз і контроль, консолідоване ведення бухгалтерського обліку, внутрішній аудит і внутрішній консалтинг для забезпечення процесу саморегулювання діяльності підприємства [2].

Мельник С.І. вважає, що контролінг можна представити системою, яка розвиває використання ним традиційних бухгалтерських, аналітичних та інших прийомів і засобів, що дозволяє виробити необхідні управлінські рішення як оперативного, так і стратегічного характеру. Також, за його твердженням, система контролінгу – це принципово нова концепція інформації й управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну

систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування та забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства [3].

У теперішніх скрутних умовах українському бізнесу вкрай важко своєчасно реагувати на стрімкі зміни зовнішнього середовища, стану держави. Тому буде вірним твердження, що система контролінгу надзвичайно важлива саме зараз.

Фінансовий контролінг має обов'язковий статус, по-перше для багатьох середніх та невеликих підприємств, для тих, хто тільки починає свій шлях успішного підприємця або управлінця. В умовах війни, для малого бізнесу, не раціонально витратити весь прибуток на кваліфікованого спеціаліста, для того щоб такий запровадив кращу систему управління, тому важливо вчитися та мати свої знання з контролінгу.

Слід зазначити низку проблем, які мають зв'язок з якістю управління, з якими зазвичай стикається підприємство, їх запропонував Жакевич А. [4]:

- багатоступенева система підпорядкування;
- особисті інтереси робітників щодо результатів діяльності організації;
- неповнота або недостовірність інформації;
- відсутність контролю якості на стадії купівлі сировини;
- невідповідність споживчих властивостей продукції по відношенню до міжнародних стандартів;
- застаріле обладнання;
- відсутність систематичного профілактичного огляду і своєчасного ремонту обладнання.

При класичному підході заходи контролінгу розглядають як сучасний інструмент управління та економіки, що виглядає як цілісна система інформаційно-аналітичної та методичної підтримки управлінців в різних процесах організації бізнесу: прийняття важливих управлінських рішень, планування, фінансового аналізу.

До сфери завдань контролінгу входить постановка цілей підприємства, збір та обробка інформації для прийняття управлінських рішень, здійснення певних процедур контрольної-аналітичного характеру, а також їх реалізація, що сприяє виробленню рекомендацій для прийняття управлінських рішень [4].

Переглянувши трактування контролінгу відомих фахівців, можна зробити висновок, що вони майже всі схильні вважати, що основні принципи контролінгу – це прозорість, орієнтація на майбутнє, своєчасність, стратегічна спрямованість, комплексність, раціональність. Таке трактування має на меті динамічність контролінгу, дотримуючись цих принципів бізнес виходить на ринок конкурентоспроможних підприємств.

Значний внесок у теорію фінансового контролінгу зробив Ф. Фрайберг, який характеризує фінансовий контролінг, як «підсистему контролінгу підприємства, метою якої є забезпечення оптимального рівня фінансової рівноваги суб'єкта господарювання, максимізація вартості капіталу та отримання прибутків» [5].

У сьогоднішній проблемі організації контролінгу на підприємствах України має вирішуватися принципово індивідуально, враховуючи галузь, специфіку та обсяг його діяльності. Головною проблемою є виконання обов'язків з контролінгу іншими структурними одиницями, наприклад, економістом, що на пряму знижує ефективність його роботи. З досвіду розвинених європейських країн, кращим варіантом є наявність окремого структурного підрозділу з контролінгу.

Отже, контролінг у сучасних умовах є одним з головних інструментів управління діяльністю структурних одиниць підприємства. Контролінг являє собою самостійну систему, що має на меті ефективні процеси перетворення існуючих методів контролю та координації, аналізу, планування в цілісну систему отримання інформації для раціонального прийняття управлінських рішень. Сьогодні система контролінгу на підприємствах України має недостатній рівень, наразі основою є визначення пріоритетів на пряму діяльності підприємств, в подальшому їх вихід на ринок як конкурентоспроможних з іноземними підприємствами. Головним є використання сучасної методології та підходів до виявлення слабких місць організації та своєчасного реагування на виявлені проблеми.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік: навчальний посібник для студентів 7.050106 "Облік і аудит", ЖІТІ, 2010. – 448 с.
2. Басанцов І. В. Впровадження системи державного фінансового контролінгу на стратегічних підприємствах України [Електронний ресурс] / І.В. Басанцов, О.М. Галайко // Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. – 2011. – № 4. – С. 35–41.
3. Мельник С.І. Принципи контролінгу в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 146-148.
4. Жакевич О. Г. Формування ефективної системи контролінгу в промислових організаціях: дисертація кандидата економічних наук: 08.00.05; [Місце захисту: Ін-т проблем ринку РАН]. 2016. – 188 с., С. 31-34.
5. Фрайберг Ф. Финансовый контроллинг. Концепция финансовой стабильности фирмы. Финансовая газета, 1999. С. 13-26.

СЕКЦІЯ 10: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ SOFT SKILLS ФАХІВЦІВ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

РОЛЬ ТА МІСЦЕ SOFT SKILLS В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЯКОСТІ ПРОЄКТУ

Снітко Є.О.,
Lugansk National Taras Shevchenko University,
Poltava, Ukraine

Керівники проєктів та інші рівні управління несуть основну відповідальність за якість. Це зобов'язання ґрунтується на принципі, що приписується різними джерелами як по Джозефу Джурану, так і по У. Едвардсу Демінгу [1, 2]. Це «правило 85/15», за яким продуктивність працівників на 85% визначається системою, де вони працюють, але в 15% – їх власними зусиллями. Керівництво, а не окремі працівники, відповідає за систему. Тому, прагнучи покращити процес, керівники проєктів мають спочатку проаналізувати та виправити систему, а не звинувачувати робітників. Так саме менеджери проєктів мають бути обережні при винагороді окремих працівників за продуктивність системи, на яку вони могли вплинути. Винагорода людей за неправильні вчинки може бути настільки ж шкідливою для організаційної згуртованості та морального духу, як і звинувачення людей у неправильних вчинках. Безперервне вдосконалення може бути складним завданням для менеджерів проєктів.

Проєкти, що ґрунтуються на зовнішньому контракті, мають явні специфікації – зобов'язання в контракті.

Практичний підхід може полягати в тому, щоб «відповідати специфікаціям», тому що це те, що потрібно, і все, за що платять. Насправді деякими якістю визначається, як відповідність вимогам, припускаючи, що дотримання специфікацій забезпечує якість. На цей погляд, відповідність специфікаціям є метою. Інститут управління проєктами надає цьому великого значення, заявляючи, що це все, що має робити керівник проєкту; все, що за його межами, це «позолота» [3]. Це має сенс. Слід уникати позолоти (додавання дорогих функцій, що виходять за рамки початкового обсягу, але не додають нічого цінного для покупця), але в більш широкому значенні виконання специфікацій може виконувати достатньо роботи, щоб уникнути покарання. Результатом може бути задоволений клієнт, хоча може бути і мінімально задоволений клієнт. Дотримання специфікацій також обмежує виконання проєкту рамками специфікації чи розуміння замовником технології чи можливого. Це не дає клієнту кращого рішення, якщо воно можливе. Це не підвищить компетентність організації, якщо лише вимоги не будуть надто високими, на що менеджери з контрактів йдуть неохоче. Відповідність специфікаціям може означати безпечну рутинну роботу, яка підвищує

конкурентоспроможність організації. Специфікації є загадкою, яка просто сформульована.

Якщо ви не відповідаєте специфікаціям, ви порушуєте правила. Якщо ви бажаєте завершити поточний контракт, виконайте умови контракту.

Якщо ви хочете виграти наступний контракт, виправдайте або перевершіть очікування клієнта.

Безперервне покращення включає як мінімум три конкретні дії. Спілкування має важливе значення. Команда проєкту повинна мати ефективну комунікацію між собою, а також з клієнтами, постачальниками та зацікавленими сторонами.

Комунікація – це засіб виявлення проблем та можливостей, вирішення проблем та використання можливостей.

Коригувальні дії також потрібні. Виправляти проблеми потрібно, але недостатньо.

Керівники проєктів та члени команди також повинні виявляти причини будь-яких проблем та усувати їх чи зменшувати найбільшою мірою.

Можливо добре вирішити проблему але краще запобігти її повторенню.

Виявлення та використання можливостей завершує трійку. Цикл «плануй-перевірй-впливай» забезпечує дисциплінований підхід до постійного вдосконалення на основі виявлених проблем чи можливостей.

Результатом безперервного покращення можуть бути поступові маленькі кроки або різкі великі стрибки вперед. Обидва типи результатів забезпечують загальні переваги для виконавчої організації, які дозволяють отримати переваги.

Задовольняти динамічні потреби та вимоги – потреби клієнтів постійно змінюються. Дайте їм те, що вони просять, і вони ще попросять.

Залишатися конкурентоспроможними – конкуренти завжди вдосконалюються. Світовий ринок не у стійкому стані; це гонка, і ви не можете виграти гонку, стоячи на місці.

Зменшити витрати, збільшити прибуток – на світовому ринку є конкуренти з дуже низькими витратами, особливо на оплату праці. Зниження витрат може підвищити конкурентоспроможність, що збільшить продаж та загальний прибуток.

Розробляти нові технології, процеси та продукти. Технології постійно змінюються. Поліпшення процесів з метою використання переваг нових технологій або просто застосування більш ефективних способів може знизити витрати, забезпечити якісніший продукт або те й інше.

Навчання – це основа якості. Дії повинні ґрунтуватися на добре обґрунтованій теорії, а не на пробах та помилках, на тому, як щось робилося раніше, або на бажанні чи вислові людини. Члени проєктної команди, включаючи керівника проєкту, мають бути навчені всім необхідним навичкам. Нові члени команди під час впровадження мають бути навчені, а не просто призначені на роботу та попереджені, щоб навчатися в інших.

Лідерство – це сила якості, що об'єднує. Цілі лідерства полягають у

підвищенні продуктивності та якості, підвищенні продуктивності та навіювання людям гордості за свою майстерність [4]. Лідерство необхідне для усунення причин дефектів, а не лише дефектів. Щоби бути ефективними, лідери повинні знати свою роботу. Вони мають бути технічно компетентними у роботі і здатні володіти суто лідерськими якостями, щоб заслужити повагу і відданість членів команди і добре представляти проектну команду перед клієнтами, зацікавленими сторонами та вищим керівництвом в організації.

Графічний образ якості розкриває, як взаємодіють ці елементи. Орієнтація на клієнта, варіативність та постійне вдосконалення є центральними аспектами сучасної якості. Кожен пов'язаний з іншими та має спільний кордон. Кожна з них виражається через специфічніший аспект проектної роботи: відповідність вимогам, процесам та засобам контролю.

Ці аспекти не дискретні, а є як спектр між двома крайнощами. Вимоги можуть змінюватись від загальних потреб до явних специфікацій. Процеси можна розглядати від тих, які зосереджені на результатах або продуктах, які взаємодіють із явними специфікаціями вимог до загальних методів. Кошти контролю можуть бути зосереджені на засобах виробництва, які пов'язані з методами процесів, з метою виробництва, які пов'язані із загальними потребами вимог, завершуючи зв'язок усіх трьох аспектів.

Ці аспекти додатково пов'язані міркуваннями вищого рівня організації, які об'єднують два аспекти одночасно. Те, що ми робимо, пов'язує вимоги та процеси, те, як ми це робимо, пов'язує процеси та контроль, і чому ми це робимо, пов'язує контроль та вимоги.

Як основа якості навчання є базою. Без навчання члени проектної групи не зможуть ефективно використати ці три елементи. Лідерство тримає все це разом. Лідерство оточує всі елементи, аспекти та міркування безперервним зовнішнім контуром, що пов'язує їх в єдине ціле.

З огляду на все це залишається простим питанням: хто відповідає за якість? Раніше відповідальність несла служба якості, але не більше. Відділи якості було значно скорочено, а функції передано на виконавчий рівень або ліквідовано зовсім. У наш час кожен відповідає за якість. Організаційне керівництво відповідає за систему якості. Керівники проектів несуть повну відповідальність за якість проекту та продукту. Проектні групи відповідають за аспекти якості своєї частини проекту, а окремі члени команди несуть відповідальність за якість всього, що вони роблять, щоб сприяти завершенню проекту. Ніхто не може дозволити собі розкіш перекласти відповідальність за якість на когось іншого чи якусь іншу функцію. Кожен, хто пов'язаний із проектом, тією чи іншою мірою несе відповідальність, а керівник проекту несе тягар чи обов'язок забезпечувати якість у всьому, що робить проект.

Література:

1. Juran, J.M. and De Feo, J.A., Eds., Juran's Quality Handbook, 6th ed., McGraw-Hill, New York, 2010, p. 1699.

2. Deming, W.E., The New Economics for Industry, Government, and Education, 2nd ed., The MIT Press, Cambridge, MA, 2000, p. xv.

3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide) / Six Edition. Project Management Institute, 2017. - 800 p.

4. Levkiv Halyna, Snitko Yelyzaveta, Klymenchukova Nataliia, Riy Myroslava Managing the personnel evaluation system as a direction for ensuring the competitive advantage of an innovative enterprise in a knowledge economy and change management. «Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво», Класичний приватний університет 1 (124) 2022. http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2022/1_2022/16.pdf

КОМУНІКАТИВНО-МОТИВАЦІЙНО СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАВИЧКИ ЛІДЕРСТВА ТА СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ

Бикова А.В., Дімчогло А.І.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ,
науковий керівник Ткаченко Н.Е.

Наявність лідерських навичок є надзвичайно затребуваною у професійному середовищі. Лідером вважається авторитетна людина, що володіє певним впливом на групу громадськості та результати її діяльності. Перебуваючи на позиції особистості, яка очолює внутрішні і зовнішні процеси взаємодії підлеглих і сторонніх людей, лідер направляє робочий процес до такого стану який задовольняє всі сторони досягнення цілей і повинен мати певний підхід до взаємодії з великою кількістю різного характеру людей в різного роду ситуаціях.

Розглядаючи навички які є важливими для сучасного фахівця, з врахуванням тенденцій які склалися за період з 2015 по 2025 роки та які визначено у звітах “The Future of Jobs», станом на 2015, 2020 рр. відповідно та прогнози на 2025 р. зауважимо наступне. Лідерські навички не виходять із позиції затребуваних, проте слід зауважити що якщо у 2015 та 2020 роках такі навички не конкретизувалися та їх можливо були більшою мірою побачити у складі навичок управління людьми, то у 2025 році навички лідерства та соціального впливу вказано окремою складовою [1].

Безумовно, в науковій літературі, підручниках приділяється достатньо багато уваги дослідженням в напрямі лідерства та соціального впливу, погляди акторів щодо формування та розвитку таких навичок постійно оновлюються, щодо рис характеру, стилів, умов формування та розвитку таких навичок. В межах даного дослідження дотримуємося такої точки зору що лідери формуються поступово й склад необхідних навичок лідера не виникає в один день. Тому, для майбутнього фахівця доцільно визначити певні складові такої навички та зосереджуватися на її формуванні та поступово розвиватися в цьому. Безумовно, і вміння комунікувати, і вміння мотивувати є важливими для лідера і без цих вмінь, навіть за наявності необхідних рис характеру достатньо складно оволодіти даною навичкою. Тому в межах даного дослідження акцентовано увагу на комунікативно-мотиваційній складовій навички 2025 року – лідерства та соціального впливу, як певного напрямку для подальшого її розвитку сучасного фахівця або майбутнього фахівця якщо говорити про студентів.

Лідерство ґрунтується більше на процесі соціальної взаємодії у групі людей, що є набагато складнішим, – віднайти ті важелі, за допомогою яких можна впливати на поведінку інших людей, не маючи для цього формальних (законних) підстав, і стати лідером групи вдається далеко не кожному.

Інструментом впливу на діяльність підлеглих виступає можливість керівника вплинути на рівень задоволення їх активних потреб. Всі форми впливу та влади спонукають людей виконувати бажання іншої людини, задовольняючи тим самим свої власні активні потреби [2].

В обов'язковому порядку в основні якості лідера входить здатність вести людей до певних цілей, намічених перспектив. Така здатність людини базується, з однієї сторони, на вмінні глибоко розуміти і аналізувати сучасні тенденції і проблеми розвитку конкретної групи громадськості; знати потреби тієї групи, яку він веде за собою; на основі своїх знань, професіоналізму і досвіду вибудовувати пріоритетні перспективні цілі; розробляти план конкретних кроків і дій по досягненню намічених перспектив. З іншої сторони базуються на здатності до переконання, умінні мотивувати, створювати імпульси, які стимулюють як самого себе (якщо мотивація спрямована всередину), так й інших, якщо лідер мотивує команду, групу, оточення, застосовуючи комунікативні навички поєднуючи їх із вмінням мотивувати [3].

Отже, важливими навичками сучасного лідера є його комунікативні навички та вміння мотивувати, здатність до переконання інших. Важливим вмінням лідера є переконання – це навичка, що дозволяє за допомогою слів, емоцій, аргументів або вчинків переконати людину у своїй правоті, перемістивши її зі своєї позиції в позицію, потрібну лідерові. Можна виділити два основних стилі переконання – це логічна аргументація та емоційний тиск. Звичайно, варто відзначити, що так само, як і з мотивацією, кожен стиль переконання краще чи гірше працює з відповідним типом людей.

Натхнення – це особливий спосіб мотивації, що дозволяє не просто задати імпульс і викликати в людей бажання до дії. Це окрема навичка, яка створює стійку та довгострокову мотивацію. Так відбувається рахунок створення барвистого образу майбутнього, у якому хочеться виявитися кожному. Майбутнє має бути настільки барвистим і привабливим, що хочеться потрапити до нього і поринути туди з головою. І звичайно, люди можуть хотіти взяти в його створенні безпосередню участь, щоб бути в цьому світі активним творцем, адже мотивація причетності до чогось є однією з найпотужніших. Спосіб, який найпотужнішим чином дозволяє надихати людей, це натхнення через бачення. Лідер, який має гарне бачення, з більшою легкістю зможе надихати людей, рухатися до його образу майбутнього, оскільки воно знаходиться перед очима і так само відчутно, як те, що знаходиться в безпосередній близькості від нас [3].

Стан самого лідера також надає вплив, адже для мотивації, переконання та натхнення дуже важливим є стан самого лідера. Більше половини інформації прочитується через невербальні послання. Якщо лідер сам натхненний тим, що він говорить, то люди почнуть надихатися і приєднуватися до всього вище сказаного. Тому освоєння ораторських навичок, тобто, вміння красиво і складно говорити та доносити свої думки до співрозмовника чи аудиторії є затребуваною навичкою для лідера.

Затребуваною навичкою лідера є й уміння спрощувати думку. Говорити

потрібно чітко, ясно і по справі. Намагатися уникати вигуків, слів-паразитів та інших елементів, що псують мову; впевнена демонстрація людям правди і своєї переконаності в ній, при цьому повністю відчуваючи відповідальність за свої дії. Такі риси характеру зчитуються публікою на підсвідомому рівні; уміння встановлювати контакт зі своїми слухачами і опонентами, «бачити зсередини» кожного співрозмовника; якості лідера немислимі без здатності домагатися від аудиторії потрібної відповідної реакції у вигляді почуттів, думок або конкретних дій.

Лідерство як специфічний тип відносин управління ґрунтується більше на процесі психологічного впливу, а отже поняття «комунікації» та «мотивація» є невіддільними від поняття «лідер». В процесі дослідження визначено що комунікації та мотивація є важливими умовами забезпечення лідерської поведінки та, відповідно, можливо говорити про мотиваційно-комунікативну компетентність та можливості її формування, що буде вивчено більш ґрунтовно в подальших дослідженнях.

Література:

1. Ткаченко Н. Е., Ольшанський О.В. Розвиток soft skills сучасного фахівця в закладі вищої освіти/ Н.Е. Ткаченко, О.В. Ольшанський// Бізнесінформ. – № 1, 2022. – с. 185-191.
2. Сергеева Л. М., Кондратьєва В. П., Хромей М. Я. Лідерство: навч. посібн. /за наук. ред. Л. М. Сергеевої. – Івано-Франківськ. «Лілея НВ». 2015. – 296 с.
3. Професійна освіта управлінських кадрів: проблеми, дослідження, досвід. Збірник наукових статей / Колектив авторів; Відповідальний за випуск Бойчук Л.В. — Івано-Франківськ: ІФОЦППК, 2017. — 84 с.

ПІДВИЩЕННЯ АДАПТАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ МОЛОДІ ПІД ЧАС ВІЙНИ НА ОСНОВІ РОЗВИТКУ SOFT SKILLS

Гумнєнкова Ю.О., Усупбаєв Мавлянбек,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна,
науковий керівник Ткаченко Н.Е.

Молодь зазвичай проходить через значну кількість викликів і соціальних трансформацій в період взросління. Проте в період війни молоді люди вимушені були подорослішати скоріше адже необхідно було швидко адаптуватися до змін та нових умов життя в умовах воєнного стану. Війна вплинула на життя молоді, як з числа тих, хто залишився у своїх громадах; так й тих, хто переселився в межах та поза межі країни.

Станом на початок лютого 2022 року в Україні проживало 10 мільйонів 263 тисячі молодих людей. Після 24 лютого 2022 року близько 40% молодих людей вимушені були змінити своє постійне місце проживання. Зокрема, близько 2 млн молодих людей стали внутрішньо переміщеними особами, така ж кількість виїхала за межі України, за даними Міністерства молоді та спорту [1].

Для будь-кого тривале життя у стресовій ситуації є шкідливим, особливо якщо йдеться про війну. На сьомий місяць повномасштабного вторгнення рф деякі молоді українці вже пристосувалися до нової реальності, інші лише починають це робити. Безумовно складно говорити про адаптацію до умов війни, однак це необхідний процес, який дозволяє молодим людям більш витривало та стійко реагувати на виклики пов'язані із складними умовами життя під час війни. В процесі дослідження акцентовано увагу на можливостях адаптації молоді до умов війни на основі розвитку м'яких навичок, які сприяють підвищенню їх стійкості.

Основні проблеми, з якими стикаються молоді люди під час війни є схожими. Отже, молодь залишилася без житла, покинувши домівки й громади, в яких проживали раніше. Серед молодих людей є й такі що втратили можливість бути поруч зі своїми батьками, близькими родичами та мають дуже обмежені можливості щодо спілкування з близькими внаслідок відсутності зв'язку та неможливістю повернутися, іноді навіть відчують самотність. Отже, такі молоді люди стикаються з потребою налагодження соціальних контактів та задоволення соціальних потреб, якщо порівнювати їх зі студентами які знаходяться поруч з батьками. До того ж молодих людей-переселенців супроводжує стан тривоги та переживання, адже воєнний стан та умови навіть в евакуації, не дають на жаль повної безпеки. До того ж молоді люди не впевнені й в майбутніх перспективах щодо наявності житла, працевлаштування, подальшої роботи в умовах війни. Отже, в умовах воєнного стану молоді люди стикаються із значною кількістю проблем адаптації в нових умовах життя.

До того ж через кризи, які спричиняють хронічний стрес, у багатьох молодих людей виникають труднощі з концентрацією, спілкуванням, навчанням та роботою. Тому все більш затребуваними стають навички та вміння, що допомагають зберегти власну продуктивність в умовах війни, тобто – життестійкість.

На жаль, війна, вносить безповоротні зміни у життя молодих людей та змушує їх шукати можливості для подальшого життя та розвитку щодня, в той же час тим самим зменшуючи інтенсивний досвід колективної травми, від якої не сховатись.

Під час адаптації до нових умов життя молоді люди-переселенці проходять через ряд стадій[2]:

1. Починають помічати відмінності між життям вдома та на новому місці. Приходить усвідомлення того, що все ж це не рідний дім. Тому переселенці можуть відчувати роздратування, розгубленість, швидку втоми та апатію.

2. Невизначеність – Що робити далі? Як надовго ми тут? Як бути з навчанням/роботою? Ці питання турбують молоду людину й породжують відчуття безпорадності та розгубленості.

3. Планування – на цьому етапі молода людина вже зорієнтувалася у просторі, почуваючися у повній чи принаймні частковій безпеці, переселенці можуть будувати короткострокові та навіть довгострокові плани.

4. Асиміляція (інтеграція) досвіду – Жахи війни та стрес від переселення не може не залишити свій слід на психіці. Молода людина проживає психотравмувальний досвід, пов'язаний з бойовими діями, розлученням із близькими та втратою спокійного звичного життя.

5. Прийняття – людина проживає події, пов'язані з війною, і приймає зміни. На цьому етапі відбувається повна адаптація та пошук ресурсів для життя в нових умовах. Отже, чим швидше молода людина прийме життя в нових умовах, то швидше зможе знову жити у цій реальності, а потім ще і в кращій після війни. Також важливо усвідомлювати що все, що роблять молоді люди в такі часи вони роблять для себе і для країни [3].

Отже, саме прийняття змін та життя в нових умовах, надає молоді можливості та сили для громадських дій та активності під час війни. Адже молоді люди залишаючись однією з незахищених категорій, в той же час, стають постійним рушієм змін. І саме активна участь в громадській діяльності, суспільно-корисній діяльності, волонтерстві дозволяє підсилити адаптаційні можливості молодих людей до умов воєнного часу.

Так, дійсно українська молодь з початку повномасштабного вторгнення продемонструвала надзвичайну згуртованість та готовність до активних дій та допомоги: 93 молодіжних центри (це кожен третій молодіжний центр країни) почали займатися допомогою цивільному населенню, у кожному з таких центрів щодня працює від 150 до 500 волонтерів. Під час повномасштабної війни з країною-агресором, молодь активно проводить заходи та тренінги на території країни та за її межами щоб підтримати розвиток громадської активності [1].

Програми які проводяться за підтримки міжнародних організацій сприяють формуванню умов для розвитку навичок, які сприяють життєстійкості молоді під час воєнного стану. Так, в межах проведеного заходу Мирополіс, в якому прийняли участь студенти СНУ ім. В.І. Даля, було звернено увагу на поточні виклики, які постали перед молодими людьми, до числа яких віднесено: безпеку молодих людей, їх рідних та близьких, адаптація до нової громади, обізнаність про власні права та можливості, стан ментального здоров'я молоді у вимушеному переселенні, освіта та працевлаштування, залученість до процесу прийняття рішень, безпека, адаптація до нової громади, обізнаність про власні права та можливості.

Об'єднані Мирополісом, разом із випускницями та випускниками минулих років, а також представниками команди Міністерства молоді та спорту, 60 учасників молодіжної зустрічі запропонували своє бачення сучасних потреб молоді та відповіді на поточні виклики для молодих людей під час війни в Україні [1].

На сьогоднішній день життєстійкість стає необхідною затребуваною навичкою, яка допомагає молодим людям набувати новий життєвий досвід та справлятися зі складними ситуаціями й обставинами, яких, на жаль, не уникнути в сучасному житті. Стійкість формується під впливом розвитку інших навичок Soft Skills. Отже, в умовах евакуації молоді люди більше уваги приділяють розвитку навичок, які надають їм можливість бути більш адаптованими та впевненими у майбутньому, отже спрямовуючи свої зусилля на розвиток комунікативних навичок, мовних навичок, розвиваючи стресостійкість та витривалість, вміння підтримувати один одного, триматися гуртом, а іноді й командою, а також розвивати цифрові навички задля пошуку дистанційної та віддаленої роботи. Розвиток навичок які спрямовані на формування громадянської активності молоді може проявлятися в організаційній роботі та участі в різних громадянських та молодіжних активностях в різних сферах діяльності, адже волонтерство на разі здійснюється й в гуманітарній, й в освіті, й в мистецтві, й в сфері охорони здоров'я та в інших сферах. Отже, можливості розвитку Soft Skills молоді можуть бути самі різні.

Підсумовуючи, зауважимо що складні умови життя під час воєнного стану активізують можливості молодої людини до виживання та мобілізують додаткові резерви щодо розвитку й сприяють формуванню навичок необхідних для адаптації та подальшого забезпечення життєстійкості в умовах воєнного стану. Отже, можливо говорити про формування навички стійкості у молодих людей в умовах воєнного часу, яка може доповнити склад навичок стресостійкості та витривалості, які традиційно відносять до складу Soft Skills й безумовно формування такої навички підвищує адаптаційні можливості молодої людини до умов війни.

Література:

1. Молодіжна резолюція мирополицу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ukraine.unfra.org/sites/default/files/pub-pdf/myropolis_rezolyuciya_3.pdf
2. О. Яковлева. Від невизначеності до прийняття: які стадії адаптації до нових умов проходять переселенці URL: <https://vikna.tv/dlia-tebe/psykholohiia/vid-nevuznachenosti-do-pryjnyattya-yaki-stadiyi-adaptacziyi-do-novyh-umov-prohodyat-pereselenci/> [дата звернення 15.10.2022]
3. А. Плис. Адаптація до війни: чому вона відбувається і як собі допомогти. Режим доступу: <https://nashkiev.ua/life/adaptatsiya-do-viini-chomu-vona-vidbuvaetsya-i-yak-sobi-dopomogti> [дата звернення 15.10.2022]

ФОРМУВАННЯ SOFT SKILLS СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ В НАПРЯМІ МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЇ

Кибало О.Ю., Пчелинська Г.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

В сучасних умовах стрімкого розвитку економіки, нестабільності ринку праці та змін в об'єктивних вимогах роботодавців, для сучасних фахівців стають важливою умовою успіху у професійній діяльності наявність не тільки професійних знань та вмінь, а й непрофесійних навичок, отже постає необхідність щодо сформованості додаткових навичок студентів. Саме такими навичками є «Soft Skills» – універсальні навички, які допомагають як у працевлаштуванні, так й у пошуку роботи, сприяють подальшій кар'єрі. Важливими є Soft Skills і для підготовки фахівців в сфері бухгалтерського обліку та оподаткування. Проте, не так багато досліджень в цьому напрямі в наукових джерелах представлено й недостатньо уваги приділяється дослідженню специфіки формування Soft Skills у студентів які навчаються саме в сфері бухгалтерського обліку та оподаткування. Тому, представляється доцільним долідити які саме навички є найбільш затребуваними для бухгалтерів та відповідно які умови формування таких навичок в закладах вищої освіти.

Soft Skills – це збірний термін, який містить в собі ряд навичок, які допомагають людям в роботі, зокрема успішно взаємодіяти з іншими людьми, працювати в команді, забезпечувати результативну роботу. Soft Skills дозволяють бути більш успішними незалежно від специфіки діяльності та напрямку, в якому працює людина. Soft Skills важливі як в роботі, так і у житті. Більша частина навичок, які використовуються для досягнення цілей, – є навичками Soft Skills. При цьому чим вище людина піднімається по кар'єрних сходах, тим більшу роль відіграють соціальні навички, в той час як професійні відходять на другий план Традиційно в психології до числа соціальних навичок відносять: вміння переконувати, знаходити підхід до людей, лідирувати, вести переговори процеси, працювати в команді, орієнтація на особистісний розвиток, ерудованість, креативність тощо. Докладний перелік навичок, які є потрібними як для працевлаштування, так й для кар'єри для сучасного фахівця наведено в [1].

Професії спеціальності облік та оподаткування є достатньо популярними і займають четверте місце за ступенем необхідності та за кількістю вакансій на ринку праці. Сучасний бухгалтер це фахівець, який повинен володіти як професійними, так й надпрофесійними навичками. Інформація фінансового характеру, котра надається суспільству, повинна бути якісною. Витримка всіх норм поведінки і професійна чесність спеціаліста є також важливими характеристиками професійного бухгалтера [2].

Проведений аналіз вакансій, представлених на сайтах work.ua та

roboata.ua показав що окрім професійних знань, якими володіють сучасні бухгалтери вони також повинні володіти широкою базою спеціальних технічних знань для використання програмного забезпечення у сфері бухгалтерського обліку, а також цілим рядом Soft Skills. Важливими навичками сучасних бухгалтерів є вміння швидко адаптуватися до змін інформаційних технологій і стандартів обліку; готовність до безперервного навчання протягом усього життя; навички комунікації, лідерства, здатність брати відповідальність, працювати в критичних умовах, вміння налагоджувати комунікацію в колективі, інтелектуальна допитливість, критичне мислення та інші соціальні навички. Дані навички належать до Soft Skills більшою мірою [3].

Тому, досить часто стало підніматись питання щодо впровадження практики Soft Skills в сферах регулювання діяльності бухгалтера. В дослідженнях цього питання висвітлені вплив культури, менталітету та національних надбань на формування навичок важливих для фахівців сфери бухгалтерського обліку та оподаткування [4].

Отже, вимоги, висунуті до облікової професії, досить високі, тому сучасним фахівцям в сфері бухгалтерського обліку важливо розвивати навички Soft Skills і розпочинати формувати такі навички необхідно ще під час навчання у ЗВО. Безумовно, формування Soft Skills потребує більш глибокого дослідження умов, які впливають на розвиток кожної із важливих для бухгалтера м'яких навичок, зокрема що стосується освітніх умов. В процесі дослідження визначено що причиною відсутності або невисокого рівня навичок Soft Skills у студентів навчальних закладів можна вважати прогалини в освітніх програмах; недостатня увага, що приділяється питанню загальних компетенцій в рамках професійного навчання студентів. В першу чергу розвиток цих навичок важливо здійснюватися в процесі навчання певним навичкам на рівні із фаховими дисциплінами, вивчаючи як певні дисципліни в межах освітніх програм, так й певні курси неформальної освіти.

Підводячи підсумок, зауважимо що для сучасного спеціаліста бухгалтерської сфери недостатньо бути кваліфікованою людиною зі значним стажем роботи. Перш за все бухгалтери та аудитори повинні бути яскравими, неординарними і всебічно розвиненими особистостями, які весь час удосконалюють свій професійний рівень. Для того щоб отримати справжніх спеціалістів, необхідно внести деякі зміни в фахову освіту в закладах вищої освіти, приділяючи особливу увагу розвитку найбільш важливих навичок для майбутніх фахівців-бухгалтерів. Отже, на сьогоднішній день у спеціалістів-бухгалтерів особливо цінуються такі навички як вміння аналітично та критично мислити, адаптаційні навички, комунікація й відповідно в процесі навчання у закладі вищої освіти більше уваги приділяти розвитку саме цих навичок у студентів спеціальності облік ута оподаткування.

Soft Skills є необхідною складовою діяльності кожного фахівця. Її наявність у професійній діяльності – необхідна умова успіху реалізації людини в обраній професії. Нами було доведено, що професії спеціальності обліку та

оподаткування мають свою необхідність до впровадження розвитку Soft Skills до освітнього процесу.

Література:

1. Ткаченко Н.Е., Ольшанський О.В. Розвиток soft skills сучасного фахівця в закладі вищої освіти / Н.Е. Ткаченко, О.В. Ольшанський// Бізнесінформ. – № 1, 2022. – с. 185-191.
2. Вербицька В.І. Бухгалтерська освіта в контексті інноваційного освітнього процесу. Науковий вісник Ужгородського університету. 2016. Випуск 2 (39). URL: <http://libuzhnu.brinkster.net/cat4.aspx?seria=6>.
3. Work.ua, Robota.ua – сайти пошуку роботи в Україні.
4. Ткачук, І.М. Безперервна професійна освіта як гарантія майстерності бухгалтера. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. - 2015. - № 12.

ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК ЯК УМОВА ПРОФЕСІЙНОГО ЗРОСТАННЯ ФАХІВЦІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «МАРКЕТИНГ»

Козлітіна М.В., Щербак І.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Фахівці сфери маркетингу є затребуваними працівниками сьогодення, адже близько 5% всіх актуальних пропозицій на сайті grc.ua. припадає саме на фахівців з маркетингу, реклами та PR. Найбільшою популярністю користуються аналітики з маркетингу, другу сходинку займає сфера PR і маркетингових комунікацій, на третьому місці знаходиться планування та розміщення реклами, а на четвертому дизайнери та фахівці з управління маркетингом [1].

Запорукою професійного зростання та успіху в роботі сучасних фахівців-маркетологів стають Soft Skills і безумовно придбання та розвиток таких корисних навичок є невід'ємною частиною їх професійного зростання. За результатами дослідження соцмережі LinkedIn визначено, що сучасні роботодавці цінують у працівниках не тільки професійні навички. Близько 57% роботодавців вважають Soft Skills навіть більш важливими, ніж професійні [2, 3].

Робота маркетолога є дуже цікавою та динамічною та передбачає можливість спілкуватися з різними творчими людьми, бути в курсі різноманітних маркетингових цікавинок, які формують ринок. Згідно зі статистикою LinkedIn, практично 45% усіх вакансій, опублікованих в сфері маркетингу за останні 3 місяці, згадують важливість комунікативних навичок. Про необхідність володіння Soft Skills говорить і опитування співробітників. 61% фахівців заявляють, що навички міжособистісного спілкування на робочому місці так само важливі, як і професійні. Робота маркетолога потребує розвитку різних соціальних навичок Soft Skills. Наявність соціальних навичок дозволяє удосконалювати командну роботу, без якої кар'єра маркетолога неможлива. Вміння спілкуватись потрібно також при пошуку підходів до клієнтів. Особливо такі навички потрібні під час роботи з контентом соціальних мереж в Інтернеті [4].

За своєю суттю маркетинг - це спілкування з аудиторією, тому не дивно, що вміння ефективно комунікувати - це важлива навичка, яку повинні мати маркетологи. Здатність доносити думки та концепції до інших у зрозумілій формі має важливе значення для якісної роботи маркетолога. Розвиток навичок ефективної маркетингової комунікації допоможе налагодити контакт із клієнтами та підвищити результативність роботи маркетолога. Здатність маркетолога спілкуватися з партнерами та клієнтами показує майбутньому роботодавцю, що кандидат зможе ефективно просувати компанію.

Важливу групу вмінь, необхідних маркетологу для здійснення

ефективного спілкування, становлять уміння професійної взаємодії, які безпосередньо пов'язані зі здійсненням маркетингової діяльності, а саме: вести діалог відповідно до цілей професійної діяльності; дотримання правил етикету; проводити власну презентацію компанії, товару чи послуг; вести конструктивні переговори, результативні ділові бесіди, дискусії; толерантно ставитися до протилежних думок, критично оцінювати нову інформацію; встановлювати й постійно підтримувати необхідні ділові зв'язки із суб'єктами маркетингової діяльності; планувати й організовувати рекламні, інформаційні кампанії; використовувати методики реалізації маркетингових комунікацій; уміння організовувати переговори, підписання документів тощо [4].

Важливими уміннями маркетолога, які передбачають наявність розвинутої комунікативної навички передбачають:

виконання представницьких функцій служби маркетингу у взаємодії з іншими структурними підрозділами підприємства; устанавлювання контактів, ведення переговорів та укладання угод з фірмами-контрагентами необхідних послуг; використання інноваційних форм ділового спілкування (виставки, ярмарки й інші заходи закупівельно-торгової та комунікаційної діяльності); розв'язування конфліктних ситуацій та інших етичних проблем, які можуть виникати в процесі маркетингової діяльності; готувати маркетингову документацію та звітність; дотримуватися етики ділового спілкування; здійснювати ефективну комунікаційну взаємодію: чітко, послідовно й логічно висловлювати свої думки та переконання; вести конструктивні переговори, ділові бесіди; толерантно ставитися до протилежних думок, брати участь у дискусіях, критично ставитися до нової інформації; готувати та проводити презентації й публічні виступи в аудиторіях різного типу; уміння встановлювати ділові контакти з різною категорією суб'єктів маркетингової діяльності (споживачами, виробниками, постачальниками, представниками кампаній, посередниками тощо); уміння встановлювати й постійно підтримувати необхідні ділові зв'язки зі споживачами; уміння планувати й організовувати рекламні, інформаційні кампанії [5].

Виконання перелічених функцій маркетингових комунікацій свідчить про те, що маркетолог повинен володіти значним обсягом знань, умінь і навичок, пов'язаних із професійною комунікацією, щоб вирішувати такий широкий спектр професійних завдань. Володіння комунікативними вміннями та навичками значною мірою визначає ефективність професійної діяльності маркетолога. Тому, формуванню та розвитку комунікативних навичок необхідно приділяти особливу увагу під час навчання у закладах освіти, опановуючи дисципліни та вирішуючи завдання які сприяють формуванню такої навички під час навчання у закладах освіти більшою мірою. Адже, для маркетолога традиційна комунікативна *soft skills* комунікації стає більшою мірою професійною навичкою та її формуванню необхідно приділяти особливу увагу.

Література:

1. Фахівці з маркетингу, реклами та PR — нині одні з найзатребуваніших на ринку праці URL: <https://bazilik.media/fakhivtsi-z-marketynhu-reklamy-ta-pr-nyni-odni-z-najzatrebulanishykh-na-rynku-pratsi/> [дата звернення 14.10.2022]
2. Soft skills. М'які навички для успішної кар'єри майбутнього. URL: <https://taslife.com.ua/blog/soft-skills> [дата звернення 14.10.2022]
3. Ткаченко Н.Е., Ольшанський О.В. Розвиток soft skills сучасного фахівця в закладі вищої освіти «Бізнесінформ». - 2022. - №4. - С. 185-191
4. Soft Skills маркетолога: какие нужны и как их прокачать URL: <https://web-promo.ua/blog/soft-skills-marketologa-kakie-nuzhny-i-kak-ih-prokachat/> [дата звернення 15.10.2022]
5. Мозгова Г.В., Євтушенко В.А., Мозгова А.Д. Формування Soft Skills фахівця в галузі маркетингу на основі компетентісного підходу «Економіка та суспільство» 2020. - № 22. - URL: https://www.researchgate.net/publication/349112167_Formuvanna_soft_skills_fahivca_v_galuzi_marketingu_na_osnovi_kompetentnisonogo_pidhodu [дата звернення 15.10.2022]

SOFT SKILLS СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ З АДМІНІСТРАТИВНОЇ РОБОТИ В СФЕРІ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Міхеєва В.Р., Овчаренко Є.І.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Адміністративна робота передбачає надання послуг, які є необхідними для підтримки основної діяльності організації та багато різних професій задіяно в даному напрямі роботи. Адміністративна робота спрямована на виконання адміністративних функцій фахівцями – передбачення, організацію, розпорядництво, погодження та контроль, та, безумовно мають певну специфіку, з врахуванням сфери діяльності організацій.

Адміністративні працівники в сфері обслуговування забезпечують роботу з ефективного і культурного обслуговування відвідувачів; створюють для них комфортні умови; контролюють збереження матеріальних цінностей; консультують відвідувачів з питань наявних послуг; вживають заходів щодо запобігання і ліквідації конфліктних ситуацій; розглядають претензії, пов'язані з незадовільним обслуговуванням відвідувачів, і вживають організаційно-технічні заходи щодо цього; контролюють додержання робітниками підприємства трудової і виробничої дисципліни, правил і норм охорони праці, вимог виробничої санітарії і гігієни, протипожежного захисту; інформують керівництво про недоліки в обслуговуванні відвідувачів, вживають заходів щодо їх ліквідації, здійснюють контроль за виконанням працівниками вказівок керівництва підприємства. Отже, багато різних функцій знаходиться у сфері відповідальності фахівців адміністраторів [1].

Спеціаліст-адміністратор належить до категорії адміністративно-управлінського персоналу, що автоматично передбачає високий ступінь відповідальності, а у певних випадках – навіть наявність підлеглих працівників. На перший погляд, здається, що особливої різниці між менеджерами та адміністраторами немає. Але, як правило, менеджер має більше повноважень, ніж адміністратор. Функції адміністратора прикладні: організація роботи, контроль за співробітниками, комунікація з клієнтами. Отже, розглядаючи менеджерів та адміністраторів, слід відзначити що адміністратори є також менеджерами, проте більшою мірою вони працюють в напрямі забезпечення діяльності та їх робота передбачає більшу співпрацю з іншими службами [2].

В межах даного дослідження представляється доцільним визначити склад Soft Skills, які є важливими для роботи фахівця з адміністративної роботи, адміністратора та, відповідно, для виконання адміністративних функцій.

Для цього використано склад основних навичок, які є важливими для сучасних фахівців та фахівців майбутнього, які докладно досліджено в [3] та порівняно їх з особистим досвідом роботи в даній сфері та описами вимог до

посад адміністративної спрямованості. Відповідно до своїх посадових обов'язків професійні адміністратори повинні знати, як працює компанія щодо ключових процесів, політики співробітників, управлінської політики та організаційних протоколів, щоб ефективно співпрацювати з іншими та виконувати свої обов'язки. Отже порівняння вимог до адміністраторів з ключовими Soft Skills важливими для сучасних фахівців дозволить визначити м'які навички, які є важливими для адміністраторів.

Отже, більшість професій, які можна віднести до адміністративної роботи, пов'язані з широким спектром обов'язків та, відповідно, вимагають професіоналів, які ефективно справляються із багатозадачністю. Тобто, вміння розподіляти свої зусилля в напрямі вирішення різних задач та розподіляти час на їх виконання є навичками які потребують розвитку у фахівців з адміністративної роботи.

До того ж адміністративна робота вимагає хороших комунікативних навичок: фахівці з адміністративної підтримки регулярно розмовляють із клієнтами, роботодавцями та колегами під час виконання своїх службових обов'язків. Отже, для досягнення успіху необхідно мати розвинуті навички усної, письмової та невербальної комунікації. Людина, яка здійснює адміністративні функції, має гучно та впевнено розмовляти, чітко виражати свої слова та емоції. Вміння переконувати є особливою важливою рисою, це такого роду психологічний прийом, який має освоїти адміністратор, щоб досягти певних успіхів в управлінні персоналом чи роботі з клієнтами закладу.

Враховуючи те, що адміністративна робота у сфері обслуговування передбачає постійний контакт з різними людьми, клієнтами та колегами це все дає певне емоційне навантаження на людину, і звісно, основною рисою для адміністратора, який управляє персоналом, повинна бути стресостійкість. Не виключеними є виникнення ускладнень та конфліктів на роботі, тому розвиток навичок витривалості для таких фахівців є умовою запобігання конфліктів, якщо все ж таки вони виникають важливим вмінням для адміністратора стає вирішення конфліктів.

Гарний рівень уваги (вміння тримати у полі зору багато об'єктів) є також важливою рисою, яка також має бути розвинутою у кожного адміністратора. Постійний контроль всього, що відбувається на протязі дня є важливою частиною роботи у великій команді. Відповідно для адміністратора також необхідною стає й гнучкість мислення. Вміння оцінити ситуацію з різних сторін, як з точки зору робітника та компанії, що надає послугу, так і з точки зору клієнта, якому ця послуга надається. Відповідно розвиток навичок аналітичного, логічного мислення також стає важливим, до речі розвиток навичок мислення впливає й на тренування пам'яті.

Важливими для адміністративної роботи навичками є організованість, відповідальність та самоорганізація. Отже, насамперед адміністратор повинен вміти організувати свою роботу щоб можливо бути впливати й на інших. Зазвичай функція організування є складовою роботи менеджера й, відповідно, вміння формулювати завдання, визначати зони відповідальності,

розподіляти такі завдання між виконавцями, налагоджувати взаємодію, є складовою успіху в адміністративній роботі, отже, важливими стають організаторські здібності адміністратора.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, зауважимо що для адміністратора та фахівця що працює в сфері адміністративної роботи важливим стає розвиток навичок, які дозволять більш ефективно виконувати свою роботу. До складу таких навичок належать: розуміння внутрішніх бізнес-процесів організації, вміння співпрацювати з іншими фахівцями та службами, комунікаційні навички, вміння працювати у режимі багатозадачності, стресостійкість та витривалість, уважність та відповідальність, вміння вирішувати конфлікти, самоорганізованість та організаторські здібності. Отже, проведене дослідження дозволило сформуванню склад основних Soft Skills фахівця з адміністративної роботи, в межах подальших досліджень представляється доцільним розглянути особливості формування кожної із Soft Skills та розробити рекомендації щодо їх розвитку для фахівців з адміністративної роботи в сфері обслуговування.

Література:

1. Професія адміністратор! URL: <https://biznesua.com.ua/profesiya-administrator/> URL: [дата звернення 15.10.2022]
2. Вакансії з адміністративної роботи URL: <https://www.work.ua/jobs-%D0%B0%D0%B4%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0+%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0/> : [дата звернення 15.10.2022]
3. Ткаченко Н. Е., Ольшанський О.В. Розвиток soft skills сучасного фахівця в закладі вищої освіти / Н.Е. Ткаченко, О.В. Ольшанський // Бізнесінформ. – № 1, 2022. – с. 185-191.

РОЗВИТОК SOFT SKILLS СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ В НАПРЯМІ МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Павлюченко Т.І., Ткаченко Н.Е.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Розвиток навичок та вмінь є невід'ємною інтелектуальною частиною будь-якої професійно розвинутої людини, яка постійно прагне чогось навчитися та досягти своїх поставлених цілей у майбутньому у своїй професійній діяльності. Традиційно у міжнародному співтоваристві навички поділяються на професійні - Hard Skills (з англ. “жорсткі навички”) та надпрофесійні - Soft Skills (з англ. “м’які навички”).

Автор книги С.У. Олійник [1, с. 38] визначає значимість професійних навичок у складі якісних характеристик персоналу підприємства, які насамперед повинні відповідати цілям організації. Такими навичками є жорсткі навички, тобто технічні здібності, ті вміння і практичні навички, які людина отримує під час навчання, які можливо певним чином виміряти.

Другий вид навичок характеризується як саме м’які навички, – soft skills, які представляють собою сукупність навичок, більшість з яких є вродженими, їх важко виміряти або протестувати, бо їм не можна навчитись теоретично, а можна це зробити тільки практично, тобто через тренування, практику і роботу над собою, психологічну в тому ж числі. Ці навички в процесі стають частиною характеру людини та за умов відсутності якихось психологічних зажимів або комплексів, у людини підвищується можливість розвитку таких навичок як Soft Skills, їх розвитку у повному обсязі, після освоєння котрих можна ефективно застосовувати подібні навички у своїй повсякденній професійній діяльності та навіть вдома, або під час звичайного повсякденного спілкування, наприклад, зі своїми друзями.

Насправді таких навичок існує значна кількість. На думку автора блогу [2], м’які навички мають поділ на універсальні (тобто ті які потрібні усім) та управлінські навички (ті, які потрібні лише керівникам). Перші з них створюють позитивний вплив саме на персональну продуктивність та взаємини з оточуючими людьми або колегами. Наприклад, це можуть бути такі навички як “збір інформації та її обробка, управління ресурсами, саморефлексія та самоаналіз, критичне мислення, креативне мислення, системне мислення, вирішення проблеми та прийняття рішень, цілепокладання, стресостійкість” [2]. Вони підвищують саме персональну ефективність. А ось до сукупності навичок, які допомагають в роботі з оточуючими належать “комунікація, клієнто-орієнтованість, ненасильницьке спілкування, вміння працювати в команді та присутність емоційного інтелекту” [2]. Управлінські ж навички допомагають керівнику, який з їхньою допомогою якісніше та ефективніше здійснює управління навколо себе. Наприклад, такими навичками можуть бути “наставництво, управління

проектами і командами, постановка та оцінка завдань, лідерство" [2].

Тобто усі ці Soft навички є дуже важливими для досвідченого та професійного фахівця і допомагають йому пристосуватися до будь-якого виду праці та сфери діяльності, у якій доведеться працювати, якщо раптом йому доведеться змінити своє місце праці. Та якщо воно і зміниться, кваліфікований працівник з навичками Soft Skills завжди зможе швидко пристосуватися до нових умов праці та завжди почувати себе впевнено та на висоті.

Докладний перелік навичок, які є потрібними як для сучасного фахівця наведено в [3]. Склад даних навичок змінюється, вони оновлюються й у відповідності до вимог на міжнародному ринку праці, й у відповідності до вимог роботодавців щодо працевлаштування та кар'єрного зростання.

Якщо говорити за м'які навички у майбутній професійній діяльності студентів-економістів, то вони їм також безумовно потрібні, як і всім фахівцям, адже як вже було зазначено Soft Skills – це особливі здібності людини, які вказують на її професійний та особистий розвиток, вони полегшують сумісну та особисту працю та з їх допомогою досягається найбільш високий та якісний результат діяльності. Працівник, економіст за фахом, як і усі його співробітники повинен вміти працювати в колективі та виконувати надані завдання швидко, гарно та ефективно. Також у коло зайнятості економіста входять такі компетенції: "Економіст здійснює економічний аналіз господарської діяльності організації, розробляє заходи щодо забезпечення режиму економії, підвищення ефективності робіт, виявлення резервів, попередження втрат і непродуктивних витрат, більш раціонального використання всіх видів ресурсів. Виконує розрахунки по матеріальним, трудовим і фінансовим витратам, які необхідні для проведення робіт (послуг), досліджень і розробок в освоєнні нової техніки і технології" [4]. Тому виходячи з багатофункціональної зайнятості економіста та його нелегкої майбутньої професії, навчатися м'яким навичкам йому напевно потрібно ще з університету, бо чим раніше людина засвоїть ці навички, тим легшою буде її майбутня праця на посаді.

Розвивати та вдосконалювати навички Soft Skills в університеті дуже цікаво та не складно, бо саме заклад вищої освіти повністю забезпечує швидкий та дуже продуктивний розвиток усіх студентів, які в ньому навчаються, в тому числі їх вже згаданих м'яких навичок, які властиві кожному в більшій, або меншій мірі. Ефективне навчання, соціальний розвиток і життя університету, спільний відпочинок та різноманітні активності – все це сприяє активному соціальному та інтелектуальному розвитку студентів, їх теоретичних та практичних знань, загальної комунікабельності та вмінню правильно спілкуватися з людьми, які існують навколо них. Головне – це прагнення до саморозвитку, бо якщо людина не буде хотіти покращувати себе та свої навички, то вона навряд чи досягне успіху і в навчанні, і в майбутньому на своїй посаді, праця на якій для недостатньо нерозвинутого економіста буде доволі важкою, тому тверді та м'які навички їм потрібно розвивати обов'язково.

У висновку можна зазначити, що такі навички, як Soft Skills є дуже популярними у наш час та відіграють велику роль у розвитку кожної людини. Soft Skills може вчитися будь-хто: викладачі, студенти вузів, працівники різних організацій, які вже працюють на своїх робочих місцях, якщо вони хочуть підвищити свій особистий та інтелектуальний розвиток, або навчитися цим навичкам, якщо вони не почали навчатись цьому завчасно. Тобто обмежень у розвитку Soft Skills ніяких немає, а тому, щоб розвинути такі навички необхідно вміти правильно організовувати свій час і роботу, бути дисциплінованим, тренувати свої практичні навички Soft Skills та завжди бути енергійною та впевненою у собі людиною.

Література:

1. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу : підручник / С.У. Олійник ; Нар. укр. акад., [каф. економіки підприємства]. - Х. : Вид-во НУА, 2013. - 375 с.
2. Soft Skills: что это и зачем. URL: <https://weeek.net/ru/blog/glavnyie-ghibkiie-navyki>
3. Ткаченко Н. Е., Ольшанський О.В. Розвиток Soft Skills сучасного фахівця в закладі вищої освіти / Н.Е. Ткаченко, О.В. Ольшанський // Бізнесінформ. – № 1, 2022. – с. 185-191.
4. Професія “Економіст”: все про роботу. URL: <https://www.education.ua/professions/economi>

РОЗВИТОК КОМУНІКАТИВИХ НАВИЧОК СТУДЕНТІВ, ЩО НАВЧАЮТЬСЯ НА СПЕЦІАЛЬНОСТЯХ СФЕРИ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Зубкова Л.І., Височин А.Ю.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Комунікативні навички є універсальними навичками необхідними для життя людини та її розвитку, які допомагають знаходити спільну мову з оточуючими, вирішувати поставлені завдання та проблеми на роботі, доносити свою думку до інших в різних життєвих ситуаціях, отримувати та передавати інформацію. Важливого значення комунікативні навички набувають й у підготовці сучасного фахівця. Отже, сучасне професійне середовище вимагає насамперед успішних, конкурентоздатних фахівців, що здатні освоювати різні види діяльності та демонструвати свої здібності в будь-яких життєвих ситуаціях. Важливим є розвиток комунікативних навичок й у студентів, що навчаються на спеціальностях сфери управління та адміністрування.

В межах даного дослідження представляється доцільним надати рекомендації щодо розвитку комунікативних навичок студентів, які навчаються на спеціальностях сфери управління та адміністрування.

Комунікативну компетенцію характеризують [1] як сформованість в особистості внутрішньої мотивації, практичної та психологічної готовності до досягнення найвищих результатів у професійній діяльності, соціальному житті, є обов'язковим складовим професійної майстерності фахівця економічної сфери. Майбутні економісти, постійно спілкуючись зі своїми колегами, роботодавцями чи іншими людьми та достатньою мірою володіючи комунікативною навичкою, можуть організувати та спрямувати свою діяльність так, щоб досягнути визначених професійних цілей. Сучасному фахівцеві необхідно володіти культурою спілкування, навичками роботи з інформацією для професійного зростання.

Особливого значення набуває навичка комунікації для майбутніх керівників, оскільки координація діяльності підрозділів організації та окремих її членів для досягнення спільної мети здійснюється передовсім у процесі комунікації. Та і в цілому, усе, що відбувається в організації, так чи інакше пов'язане з комунікативними процесами. Комунікативна компетентність менеджера є основою життєзабезпечення кожної фірми, організації або підприємства, вимагає чіткого орієнтування у професійній ситуації, відбору саме тих засобів спілкування, які є найбільш ефективними [2].

Розвинені навички міжособистісного спілкування є запорукою успіху. Вони дозволяють не лише влаштуватися на бажану посаду, а й збудувати свій бізнес. Від комунікативних навичок залежить відносини з начальством, підлеглими, можливість ставити конкретні завдання, вирішувати питання. До

того ж розвинуті комунікативні навички дозволяють забезпечувати обробку та консолідацію інформації у проектних командах, про що досліджено в [3].

До основних видів комунікативних навичок належать:

інформаційно-комунікативні – включає в себе вміння вступати в контакт з людьми, вміння слухати, висловлювати свою думку;

регуляційно-комунікативні – вміння надавати підтримку, узгоджувати слова та дії;

афективно-комунікативні – вміння ділитися почуттями, переживаннями, виявляти симпатію, емпатію [3].

Безумовно, для того щоб покращити комунікативні навички їх потрібно розвивати. Загальні правила розвитку комунікативних навичок базуються на таких засадах:

зробіть своє навчання та розвиток безперервним процесом: отримуйте новий досвід, знайомтеся з новими професіоналами, беріть на себе складніші завдання, використовуйте нові інструменти в житті та, головне, робіть це постійно;

навчіться ефективно планувати та впорядковувати свій розвиток; підходьте до власного розвитку комплексно: використовуйте різні формати розвитку та навчання;

ставтеся до навколишньої інформації з цікавістю: вивчайте бізнес-процеси, що оточують вас, постійно дізнавайтеся про нові тренди, цікавтеся досягненнями у ваших галузях інтересів;

розвивайте навички поступово: вибирайте саме ті напрямки, які дійсно допоможуть вам досягати успіху у вашій роботі, навчанні чи бізнесі;

візьміть собі у звичку читати літературу та інформаційні ресурси у вашій області щодня, постійно нарощуючи рівень експертизи. Нарощуйте її не тільки у професійних галузях, а й у сфері персональної та особистої ефективності;

навчіться ефективно використовувати зворотний зв'язок (реакцію інших на ваші дії або бездіяльність), що надходить вам, і визначати його цінність;

використовуйте можливості організацій альтернативної освіти у себе в місті максимально: відвідуйте всі корисні та цікаві для вас заходи: майстер-класи, тренінги, семінари. Заздалегідь визначайте їхню якість і рівень спікерів.

Спілкування – це основа комунікативної сфери. Ми спілкуємося для того, щоб краще розуміти один одного. До того ж в цілях розвитку комунікативних навичок представляється доцільним відвідувати курси ораторської майстерності та риторики.

Курси ораторської майстерності навчають кожного спілкуватися красиво і ефектно. Такі курси дозволяють говорити доступно і зрозуміло, а головне – цікаво. Вони будуть корисні не тільки в професійній діяльності, а й у побуті.

Курси риторики дозволяють підвищити мовну впевненість людини, а це дасть можливість їй стати цікавим співрозмовником. Для цього необхідно подолати боязнь висловлювати свою думку, навчитися аргументувати, протистояти маніпуляціям і моментально знаходити індивідуальний підхід до будь-якого співрозмовника.

Отже, підводячи підсумок зауважимо, що комунікативні навички є важливим вмінням та компетенцією фахівця та безумовно потребують розвитку у студентів які навчаються на спеціальностях сфери управління та адміністрування.

Література:

1. Ярощук І. Формування мовної особистості майбутнього економіста : соціолінгвістичний аспект [Електронний ресурс] / Ірина Ярощук // Мандрівець. – 2011. – № 4. – С. 72-75. URL: http://library.wunu.edu.ua/images/stories/praci_vukladachiv/Факультет%20ББ/каф,іноз,%20мов/ярощук%20і.д/формування%20мовної%20особистості.pdf
2. Ануфрієва Н.М. Комунікативна компетентність особистості / Н.М. Ануфрієва // Вісник КНУ ім. Т.Г. Шевченка. Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 2002. – Вип. 12-13. – С. 53-58.
3. Дорошко М. В. Комунікаційні хиби при консолідації інформації у проектних командах : монографія / М. В. Дорошко, П. В. Кривуля. – Луганськ: Вид-во ЛДАКМ, 2014. – 196 с.
4. Владислав Шипилов | Перечень навыков soft-skills и способы их развития. URL: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/soft-skills.shtml
5. Ораторство і риторика: Навчальний курс. Тренінговий портал Sokrat. URL: <https://sokrat.training/oratorske-mystetstvo--kursy/>

НАВИЧКА АКТИВНОГО СЛУХАННЯ ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ-МЕНЕДЖЕРА

Ткаченко М.В., Овчаренко Є.І.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Навичка активного слухання є і простою, і складною одночасно. Вона передбачає особливий комунікативний навик щодо смислового сприйняття мови співрозмовника. Процес активного слухання завжди спрямований на створення довірчої атмосфери і бажання краще зрозуміти та прийняти позицію свого співрозмовника.

Навички активного слухання важливі у сферах, в яких є взаємодія з людьми: продажі, освіта, консультування, коучинг, медицина тощо. Ця характеристика зазвичай є в моделях компетенцій менеджерів проєктів, менеджерів з продажу, торговельних представників, продавців, HR-менеджерів, рекрутерів, операторів call-центрів, психологів, психотерапевтів, вчителів та ін. Важлива ця характеристика і для фахівців-менеджерів [1].

Менеджер в процесі роботи працює з людьми, персоналом і безумовно вміння комунікувати є однією із ключових потрібних керівнику навичок, які формують склад його ключових компетентностей. Отже, навичка активного слухання може розглядатися саме в контексті дослідження комунікативної компетентності необхідної фахівцю з менеджменту. Активне слухання надає можливість удосконалювати процес комунікації, більш ефективно здійснювати міжособисті комунікації, зокрема, комунікації в межах колективів, груп, в командній роботі.

Формування комунікативної компетентності визначено як необхідну складову у формуванні важливих для спеціаліста навичок, яка передбачає взаємодію осіб з метою передавання інформації, узгодження дій, спільної діяльності. Комунікація визначена у Національній рамці кваліфікацій як необхідна кваліфікаційна складова підготовки фахівців, яка передбачає вміння фахівця взаємодіяти з іншими особами з метою передавання інформації, узгодження дій, спільної діяльності [2].

Активне слухання відноситься до *soft skills* й визначається як складова необхідна для сучасного фахівця відповідно до вимог ринку праці як міжнародного, так й вітчизняного, адже вона належить до складу комунікативних навичок. До того ж така навичка є складовою успіху фахівця як у працевлаштуванні, так й в подальшій професійній діяльності [3].

Активне слухання має кілька переваг, які безумовно свідчать про те що таку навичку необхідно формувати у студентів спеціальності менеджмент, розвиваючи комунікативну складову умінь майбутнього менеджера:

змушує людей уважно слухати інших;

дозволяє уникнути непорозумінь, оскільки люди повинні підтвердити,

що вони дійсно розуміють сказане іншою людиною;
допомагає спікеру відкритися і змушує його сказати більше.

Основні техніки активного слухання, які пропонують до використання [4]: відлуння, перефразування, інтерпретація. Прийом «відлуння» в техніці активного слухання використовується дуже часто. Він полягає в повторенні останніх слів співрозмовника, але з питальною інтонацією, має на увазі під собою уточнення. Необхідно намагатися усвідомити, чи правильно зрозуміли свого опонента, відповідно й людина-співрозмовник таким чином відчуває свою значущість і вашу зацікавленість в інформації.

Перефразування теж необхідно для уточнення й передбачає вміння переказувати суть сказаного своїми словами, цікавлячись, чи то мав на увазі співрозмовник. Дана техніка перешкоджає виникненню непорозумінь в розмові. Кожен з учасників бесіди буде точно знати, що інформація передана і зрозуміла вірно.

Інтерпретація також служить для підвищення рівня довіри і розуміння між двома співрозмовниками. Після озвученої інформації слухач може переказати її своїми словами і зробити припущення про той сенс, який вкладав в неї співрозмовник. Таким чином нівелюються можливі конфлікти, а значимість бесіди збільшується в рази.

Активне слухання формується завдяки нейтральній позиції слухача, доброзичливості та щирості. Під час бесіди чоловік не тільки слухає те, що йому говорять інші, але і проявляє різного роду активність в процесі. Він постійно задає навідні запитання, позою і жестами прагне довести, що весь є в увазі. Бажано в цей момент повністю відгородитися від навколишнього світу, не йти на поводу сторонніх думок, намагатися відігнати упереджене ставлення до інших, якщо таке виникло.

Активне або емпатійне слухання – це дуже дієвий інструмент, яким просто потрібно навчитися вміло користуватися. Рекомендації щодо розвитку активного слухання можливо надати такі -вимкнути внутрішній монолог, свої думки, аналізувати фразу співрозмовника тільки після її закінчення, визначити, які важливі слова використовував співрозмовник, слухати безоціночно, звертати увагу на невербальну мову, співпереживати співрозмовнику, давати зворотній зв'язок при спілкуванні у вигляді кивків та вигуків.

Допоміжними навичками при активному слуханні є: вміння опанувати своє бажання говорити, уважно слухати, не перебивати, розпитувати про деталі, ставити уточнювальні питання, вміння робити нотатки, вміння звертати увагу на фрази, слова, які підкреслює, виділяє ваш співбесідник та використовувати їх у діалозі, вміння ставити «правильні» питання, уважно стежити за настроєм та емоціями співрозмовника, висловлювати свою думку коротко і ясно, не використовуючи довгих фраз, говорити достатньо голосно та чітко, вірити в здатність людини самому ухвалити рішення і справитися зі своєю проблемою, даючи йому час і створюючи сприятливі умови, застосовувати резюмування.

Отже, розвиток навичок активного слухання фахівців у сфері менеджменту, є складовою комунікативної навички, та необхідною умовою забезпечення ефективної роботи фахівця з менеджменту та його професійного розвитку. Представляє подальший інтерес для дослідження напрям визначення технологій та можливостей розвитку таких навичок у майбутніх фахівців, студентів у закладах вищої освіти.

Література:

1. Як оцінити та розвивати навички активного слухання URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=23035> [дата звернення 12.10.2022]
2. Національна рамка кваліфікацій URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/natsionalna-ramka-kvalifikatsiy> [дата звернення 10.10.2022]
3. Ткаченко Н.Е., Ольшанський О.В. Розвиток Soft Skills сучасного фахівця в закладі вищої освіти / Н.Е. Ткаченко, О.В. Ольшанський // Бізнесінформ. – № 1, 2022. – с. 185-191
4. Альянс громадського здоров'я URL: <https://profihealth.org.ua/uk/lessons/194> [дата звернення 12.10.2022]

РОЗВИТОК SOFT SKILLS ФАХІВЦІВ У СФЕРІ МАРКЕТИНГУ

Сбітнева К.І., Ткаченко Н.Е.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

В сучасних змінюваних, орієнтованих на ринок умовах діяльності підприємств професія маркетолога набуває все більшого значення, адже маркетолог забезпечує просування товарів та послуг на ринку, знає смаки та вподобання аудиторії та вміє запропонувати саме те, чого наразі потребують потенційні покупці.

У 2021 році LinkedIn опублікував звіт, згідно з яким попит на фахівців у сфері маркетингу зріс на 63%. За рік у соціальній мережі роботодавці розмістили більше 380 тисяч вакансій маркетологів та інших фахівців у цій ніші. За даними HeadHunter і LinkedIn, найбільш затребуваними професіями у сфері маркетингу в 2021 році залишаються: SMM-менеджери та таргетологи, PPC-фахівці, SEO-оптимізатори, акаунт-менеджери, копірайтери, контент-менеджери, email-маркетологи, бренд-менеджери, PR-фахівці, ком'юніті-менеджери [1].

Зміни в затребуваних на ринку праці навичках стосуються не лише професійних Hard Skills – важливого значення та затребуваності в розвитку в умовах постійних змін набувають універсальні компетенції, так звані «м'які навички» – Soft Skills. Тому навчання та підготовка молоді у ЗВО має бути спрямованою не тільки на оволодіння конкретними професійними компетенціями, а й на розвиток навичок, які допоможуть молодим фахівцям-маркетологам у пошуку роботи та успішному працевлаштуванні, закріпленні на першому робочому місці, побудові кар'єри – тобто в процесі навчання у ЗВО необхідно сформувати у майбутніх маркетологів освітні компетентності, які допоможуть бути більш впевненими та конкурентоздатними на ринку праці [2].

Soft Skills – надпрофесійні навички, котрі допомагають вирішувати повсякденні життєві завдання, взаємодіяти з іншими. Вони не пов'язані з конкретною професією, але допомагають краще виконувати свою роботу, а також сприяють кар'єрному зростанню. Soft Skills потрібні всім, хто хоче розвиватися. Soft Skills - навички, що використовуються у різних спеціальностях. Вони допомагають бути більш ефективним у кар'єрі та в особистому житті. Сьогодні можна почути назву надпрофесійні навички, отже Soft Skills – навички, які допомагають нам взаємодіяти і добре ладити з іншими. Опановування навичок Soft Skills наштовхує людину на великий крок до розвитку як у соціальному, так і у професійному плані [3].

Soft Skills - навички, що використовуються у різних спеціальностях. Вони допомагають бути більш ефективним у кар'єрі та в особистому житті. Сьогодні можна почути назву надпрофесійні навички, отже Soft Skills – навички, які допомагають нам взаємодіяти і добре ладити з іншими. Опановування навичок

Soft Skills нашоухує людину на великий крок до розвитку як у соціальному, так і у професійному плані [2].

Віце-президент з розвитку талантів у LinkedIn, Лінда Цзінфан Кай, називає Soft Skills "майбутньою валютою робочого місця". До складу ТОП-6 Soft Skills для успішного маркетолога відносять: лідерство, комунікабельність, вміння вирішувати проблеми та труднощі, навички менеджменту, володіння тайм-менеджментом, стратегічне планування [3].

Проте, як зазначають фахівці для подальшої професійної діяльності важливі й інші навички. «Гнучкі навички», які допоможуть не загубитися в майбутньому, які є необхідними для успіху в майбутній професії наведено на рис. 1 [4].



Рис. 1. Soft Skills для успіху в майбутній професії

Щоб сформувати навик, потрібно отримати знання та відпрацювати їх на практиці.

Можливість розвивати уміння, навички та власні знання, дає велику перевагу у світі маркетингової діяльності, а можливість розвивати додаткові гнучкі навички дозволить в подальшому доповнювати свої професійні якості та сприяти кар'єрному зростанню. Маркетинг розвивається дуже швидко, щоб не відставати від колег треба дивитись новини та цікавитись новими сферами розвитку маркетингу, до того ж важливо управляти розвитком навичок Soft Skills, не тільки важливих для професії маркетолога, а й таких що сприяють подальшому в майбутній професії.

Отже, для того щоб розвивати навички професійного маркетолога необхідно їх для себе розуміти, визначити їх склад, а потім вже використовувати методи спрямовані на їх подальший розвиток. Підсумовуючи сформуємо доповнений склад навичок, які сприяють професійній кар'єрі у сфері маркетингу, доповнивши ТОП-6 Soft Skills для успішного маркетолога навичками для успіху в майбутній професії. Таким чином, провівши узагальнення таких навичок, представимо їх у табл. 1. Отже, до узагальненого переліку навичок віднесено: спрямованість на результат, наполегливість, активність та мобільність, ініціативність, самонавчання, стресостійкість, грамотність, відповідальність, критичне мислення, вміння працювати в

команді, креативність. Узагальнений перелік Soft Skills успішного маркетолога (табл.1).

Безумовно, необхідні для роботи маркетолога навички потрібно розвивати під час навчання у закладах освіти, навіть якщо фахівець вже має високий рівень професіоналізму, їх потрібно розвивати й надалі.

Таблиця 1

Узагальнений склад Soft Skills для професійної діяльності маркетолога

Назва навичок	Коротка характеристика
Вміння працювати в команді	Співпраця - вміння розподіляти роботи між членами команди, попросити допомоги задля досягнення високих результатів та співпрацювати разом
Комунікабельність	Показує, як людина працює в команді, чи вміє вона пояснювати складні речі й запобігати конфліктам
Критичне мислення	Ухвалювати важливі рішення, розпізнавати маніпуляції, важливо оцінювати дані й факти та робити правильні висновки
Креативність	Здатність шукати незвичайні підходи для розв'язання навіть типових рутинних завдань
Тайм-менеджмент	Справлятися із завданнями вчасно, не відчуваючи дискомфорту, виснаження ресурсу
Стратегічне планування	Уміння визначення цілі, напрями розвитку, формувати стратегії
Лідерство	Взяти відповідальність за поставлені цілі, уміння організувати групу людей для досягнення мети
Відповідальність	Виконувати завдання (прохання) вчасно
Грамотність	Володіти знаннями, необхідними для успіху в майбутній професії
Навички менеджменту	Вміння приймати рішення, застосовувати управлінські функції, застосовувати методи та технології менеджменту
Вміння вирішувати проблеми та труднощі	Доляння труднощів задля досягнення поставлених цілей і отримання результату
Наполегливість	Усвідомлено ставити цілі, вміння визначати мету та досягати її
Спрямованість на результат	Впевнено йти до потрібного результату не покидаючи роботи
Стресостійкість	Перенесення стресових ситуацій без неприємних наслідків для своєї діяльності
Самонавчання	Здатність до самостійного отримання знань та навичок
Ініціативність	Вміння висувати певні пропозиції та ідеї
Активність та мобільність	Гнучкість та взаємодія в соціальному просторі

Такі навички потрібні для того, щоб і надалі залишатися професіоналом. Щоб сформувати певну навичку, потрібно отримати знання та відпрацювати їх на практиці. Управління власним розвитком допомагає обирати шляхи розвитку навичок, контролювати та відстежувати власний розвиток за власним планом.

Для розвитку Soft Skills знадобляться активність, терпіння, наполегливість, але результат того вартий. Зростання рівня Soft Skills допоможе не лише в роботі, але й може посприяти покращенню життя загалом, включаючи стосунки з близькими. Можливість розвивати уміння, навички та власні знання, дає велику перевагу у світі маркетингової діяльності, саме тому важливо управляти розвитком м'яких навичок на перспективу фахівцям у

сфері маркетингу та розпочинати це робити потрібно ще зі студентства.

Таким чином, в процесі дослідження визначено узагальнений склад Soft Skills для професійної діяльності фахівців у сфері маркетингу. Такий перелік складено на основі узагальнення найбільш затребуваних ТОП-6 Soft Skills для успішного маркетолога та навичками для успіху в майбутній професії, які більшою мірою є важливими для сучасних та майбутніх фахівців різних сфер діяльності. Безумовно, склад навичок майбутнього фахівця в сфері маркетингу необхідно досліджувати також стосовно до певних професій в сфері маркетингу, адже кожна професія все же таки має свою специфіку не тільки щодо важливих твердих навичок, а й стосовно складу затребуваних Soft Skills.

Література:

1. Найпопулярніші професії маркетингу в 2021 URL: <https://webpromoexperts.net/ua/blog/top-professiy-v-sfere-marketinga-kakoe-napravlenie-vybrat/> [дата звернення 15.10.2022]
2. Ткаченко Н.Е., Ольшанський О.В. Розвиток Soft Skills сучасного фахівця в закладі вищої освіти.- «Бізнесінформ». - 2022. - №4. - С. 185-191.
3. Екатерина Лифиренко Soft skills маркетолога: какие нужны и как их прокачать URL: <https://web-promo.ua/blog/soft-skills-marketologa-kakie-nuzhny-i-kak-ih-prokachat/> [дата звернення 14.10.2022]
4. Мозгова Г.В., Євтушенко В.А., Мозгова А.Д. Формування Soft Skills фахівця в галузі маркетингу на основі компетентісного підходу «Економіка та суспільство» 2020. - № 22. - URL: https://www.researchgate.net/publication/349112167_Formuvanna_soft_skills_fahivca_v_galuzi_marketingu_na_osnovi_kompetentnogo_pidhodu [дата звернення 15.10.2022]

СЕКЦІЯ 11: ВИКЛИКИ ТА НОВІ РІШЕННЯ В УПРАВЛІННІ ТА АДМІНІСТРУВАННІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ Й РОЗБУДОВИ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ

ТЕРИТОРІЇ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ VS ТЕРИТОРІЇ З ОСОБЛИВИМИ УМОВАМИ РОЗВИТКУ

Заблудська І.В., Нестеров Г.Г.,
Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень
ім. В.К. Мамутова НАН України», м. Київ, Україна

Світовий досвід підтверджує, що відновлення територій після війни здійснюється за допомогою провадження спеціальних економіко-правових механізмів, зокрема територій пріоритетного розвитку. Тому фахівцями Державної установи «Інститут економіко-правових досліджень ім. В.К. Мамутова» проводяться наукові дослідження щодо розробки та використання територій пріоритетного розвитку задля повоєнного відновлення регіонів України.

Територія пріоритетного розвитку визначається за поданням відповідного органу місцевого самоврядування в межах міста, району, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови і на якій на підставах та в порядку, передбачених законом, вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності з метою створення нових робочих місць [1].

Створюватися території пріоритетного розвитку в Україні почали у 1998 році. За період з 1998 по 2010 рік в країні було створено 72 ТПР в 8 областях України. ТПР зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності були створені в Автономній Республіці Крим та таких областях: Донецькій, Луганській, Чернігівській, Житомирській, Волинській, Закарпатській, у м. Шостка Сумської області і у місті Харкові. Також було створено такі СЕЗ: "Азов", "Яворів", "Донецьк", "Закарпаття", "Інтерпорт Ковель", "Курортполіс Трускавець", "Миколаїв", "Порто-франко", "Порт Крим", "Рені", "Славутич" [2]. Проте за результатами їх функціонування було отримано неоднозначні висновки, як позитивні так і негативні.

Враховуючи накопичений досвід у 2021 році було розроблено та затверджено Стратегію економічного розвитку Донецької та Луганської областей на період до 2030 року, в якій було передбачено створення територій пріоритетного розвитку. Проте через початок повномасштабної війни 24 лютого 2022 року цю Стратегію не було реалізовано [3].

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій» припинено чинність статті 415 Господарського кодексу України щодо територій пріоритетного розвитку [4]. Для планування відновлення та стимулювання розвитку регіонів та територій,

а також з метою запровадження органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування спеціальних механізмів та інструментів визначаються такі функціональні типи територій: 1) території відновлення; 2) регіональні полюси зростання; 3) території з особливими умовами для розвитку; 4) території сталого розвитку.

Територіями відновлення є мікрорегіони, територіальні громади, на території яких відбувалися бойові дії та/або які були тимчасово окуповані, та/або території яких зазнали руйнувань об'єктів критичної інфраструктури, соціальної інфраструктури, об'єктів житлового фонду внаслідок ведення бойових дій, а також які характеризуються різким погіршенням рівня соціально-економічного розвитку та значним переміщенням населення до інших регіонів та/або інших держав.

Регіональними полюсами зростання є мікрорегіони, територіальні громади, що характеризуються значно кращими географічними, демографічними, соціально-економічними показниками розвитку порівняно з іншими подібними територіями регіону, та зростання яких позитивно впливає на суміжні території, регіон та/або державу в цілому.

Територіями сталого розвитку є самодостатні мікрорегіони, територіальні громади з наявним соціально-економічним потенціалом територій та спроможні до збалансованого розвитку в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Територіями з особливими умовами для розвитку є макрорегіони, мікрорегіони, територіальні громади, рівень соціально-економічного розвитку яких є низьким або на яких існують природні, демографічні, міжнародні, безпекові чи інші об'єктивні обмеження щодо використання потенціалу території для розвитку. З метою застосування диференційованих заходів підтримки розвитку визначаються окремі функціональні типи територій з особливими умовами для розвитку [4].

Отже, можна припустити, що території пріоритетного розвитку і території з особливими умовами для розвитку це території на яких склалися несприятливі соціально-економічні умови або рівень соціально-економічного розвитку на яких є низьким, рис. 1.

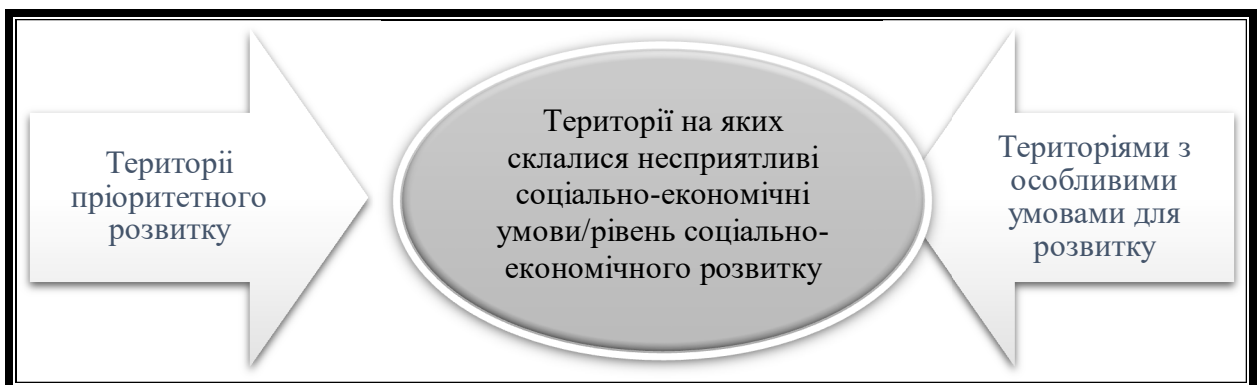


Рис. 1. Території пріоритетного розвитку VS території з особливими умовами розвитку

Таким чином, проведений аналіз доводить, що відновлення територій України після війни здійснюватиметься за допомогою створення територій з особливими умовами розвитку, на яких має бути запроваджені заохочувальні та обмежувальні заходи.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV (із змінами, внесеними відповідно до Закону № 2253-IX від 12.05.2022). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 23.08.2022)
2. Про затвердження Стратегії економічного розвитку Донецької та Луганської областей на період до 2030 року: Розпорядження КМУ від 18 серпня 2021 р. № 1078-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1078-2021-p#Text> (дата звернення 24.08.2022)
3. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=65af61ae-d9d8-48fc-b1f0-a8ee8094994b&title=PerelikSezTaTrg> (дата звернення 28.08.2022)
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій: Закон України від 09.07.2022 р. № 2389-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2389-20#Text> (дата звернення 31.08.2022)

АНАЛІЗ ПРИОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ПРОЕКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПО ВИРІШЕННЮ ПРОБЛЕМ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Орлова-Курилова О.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

В складних умовах ведення господарювання підприємствами України, актуальним для товаровиробників виглядає розгляд перспектив розширення та інтеграції логістики з ЄС. Визначенню окремих аспектів перспектив побудови логістичного менеджменту присвячене це дослідження.

Відповідно до Плану відновлення України сформульована візія: «Відновлення України: «Сильна європейська країна – магніт для іноземних інвестицій». План спрямований на прискорення стійкого економічного зростання, визначено перелік Національних програм для досягнення ключових результатів [1]. На цьому ресурсі представлені національні програми Розширення та інтеграція логістики з ЄС [2].

Викликає інтерес проведення аналізу направленості Програм та проектів з логістики в Україні та які саме питання логістичного напрямку потребують побудови, відновлення, розширення або удосконалення. В цілому на ресурсі офіційно оприлюднена інформація за 850 проектами на період 10 років в різних галузях, безпосередньо питанням Розширення та інтеграція логістики з ЄС присвячено 145 проектів, які нами проаналізовано з урахуванням «Класифікація галузей економіки та видів робіт за професійним ризиком виробництва» (Додаток до Порядку (у редакції постанови КМУ від 27 червня 2003 р. № 985) [3]

За результатами проведеного аналізу була побудована діаграма, яка наглядно показує широке коло невирішених питань та проблем, які пов'язуються з процесами в логістиці (рис 1).

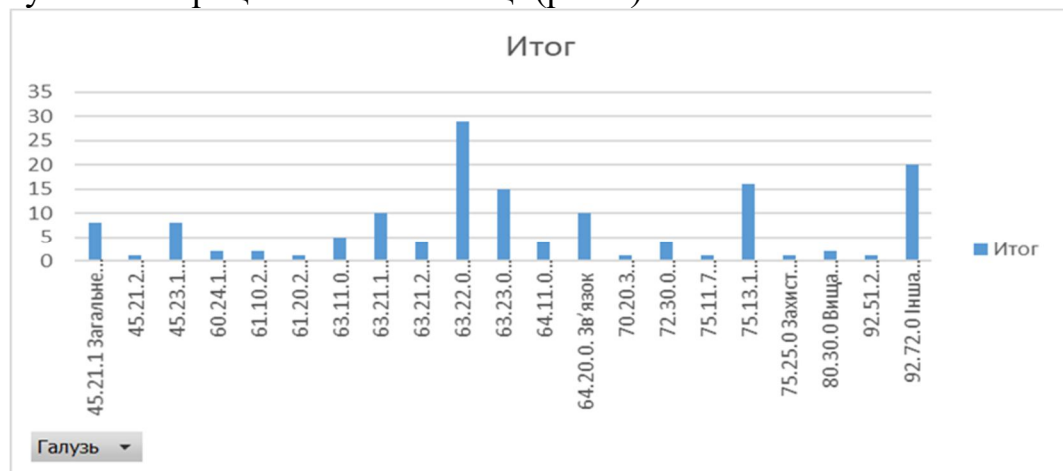


Рис. 1. Розподіл кількості Програм та проектів розширення та інтеграції логістики України з ЄС за видами економічної діяльності

Джерело: побудовано автором

Пріоритетним напрямками в логістиці України виявились наступні: 1.

функціонування водної транспортної інфраструктури - 29 проектів; 2. інша діяльність в сфері відпочинку та розваг, відповідно 20 проектів, пов'язаних зі створенням туристичної інфраструктури, інформаційних продуктів та програм; 3. курирування діяльності в сфері економіки – 16 проектів, які направлені на вирішення питань удосконалення законодавства з метою спрощення механізмів оренди, концесії, приватизації; аналіз та розробка будівельних норм та нормативних документів; визначення необхідних для розроблення нормативних документів, національних стандартів, імплементації відповідних директив ЄС; визначення термінів їх розроблення та впровадження; впровадження пільгового кредитування для суднобудування на українських потужностях; впровадження системи ціноутворення в будівництві, поточному ремонті та експлуатаційному утриманні об'єктів транспортної інфраструктури з урахуванням кращих європейських практик; запровадження роботи системи стягнення плати за використання автомобільних доріг загального користування автомобільними транспортними засобами повною масою 12 т і більше; звільнення від орендної плати за державне майно та земельні ділянки державної та комунальної власності; нормативне врегулювання можливості компенсації інвесторам інвестицій, внесених суб'єктами господарювання в стратегічні об'єкти портової інфраструктури.); 4 позицію займають проблеми пов'язані з функціонуванням авіаційної транспортної інфраструктури України – 15 проектів (Аеродромні диспетчерські вежі (АДВ) Аеродроми: Вінниця Дніпро Миколаїв Херсон (реалізація 2023-2025 рр.); будівництво вантажного терміналу на території ДП МА «Бориспіль» (реалізація 2023-2025 рр.); реконструкція існуючого пасажирського терміналу ДП «МА «Львів» в частині будівництва зовнішніх інженерних мереж; реконструкція аеродрому ДП «МА «Львів» (реалізація 2023-2025 рр.); реконструкція / будівництво доступних для всіх верств населення об'єктів авіаційної інфраструктури (реалізація 2023-2032 рр.); 5. функціонування залізничного транспорту посідає п'яту сходинку та представлено 10 проектами відновлення, а саме: Проект будівництва високошвидкісної залізниці (HSR) сполучення Київ-Варшава (реалізація 2026-2032 рр.); Проект з відновлення роботи та модернізації ключових сортувальних станцій АТ Укрзалізниця, обладнаних сортувальними гірками (реалізація 2023-2025 рр.); Проекти з розширення пропускної спроможності залізниць у сполученні з ЄС (реалізація 2023-2025 рр.). На шостій позиції опинились проекти пов'язані з Загальним будівництвом будівель (нові роботи, роботи з заміни, реконструкції та відновлення) в логістичному напрямі, а також Будівництво мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів по вісім проектів відповідно.

Транспортне оброблення вантажів в проектних напрямках представлено п'ятьма проектами. До прикладів можна навести наступні: С/Г: Будівництво перевалочних комплексів та транскордонних терміналів на заході України; Будівництво вантажного терміналу на території ДП «МА «Львів» (реалізація 2025-2032 рр.); Проекти з підтримки безперебійного перевезення вантажів

(реалізація 2022 рік).

Література:

1. План відновлення України – Електронний ресурс <https://recovery.gov.ua/>
2. Національні програми Розширення та інтеграція логістики з ЄС – Електронний ресурс <https://recovery.gov.ua/project/program/logistics-debottleneck-and-integration-with-eu>
3. Урядовий портал Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України <https://www.kmu.gov.ua/npas/1314873>

ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ТЕРИТОРІЙ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Бондарук Т.Г.,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України», м. Київ, Україна

Війна, що триває в Україні, погіршила перспективи постпандемічного відновлення економіки територій (відчутне згортання економіки в 2020-2021 роках було викликане пандемією коронавірусу COVID-19). Фіскальна політика має значний вплив на розвиток економіки територій, відновлення якої залежить від того, як саме та наскільки швидко органи державної влади та місцевого самоврядування реагуватимуть на динамічні зміни економічної ситуації в період воєнного стану [1, с. 1106].

Під «фіскальною політикою» розуміється як «урядовий вплив на економіку через оподаткування, формування обсягу і структури державних витрат з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання й обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань» [2, с. 597]; так і «цілеспрямоване регулювання державних видатків та податкових надходжень для забезпечення повної зайнятості, стабільності цін та економічного зростання» [3, с. 404]. Отже, зважаючи на зазначені визначення, фіскальна політика впливає на: збільшення обсягу виробництва; забезпечення повної зайнятості населення; зниження темпів інфляції; згладжує циклічні коливання; забезпечує економічне зростання економіки.

Проблеми територіальних громад, які постраждали від війни, є досить гострими, перед органами місцевого самоврядування стоїть завдання, по-перше, створити економіку, яка б динамічно розвивалася й, по-друге, сформуванню умов для збільшення економічної і соціальної інтеграції. Кризові явища в економіці України, пов'язані з воєнним станом, стали викликом для традиційних механізмів управління. Через російське вторгнення, Україна продовжує нести суттєві економічні та соціальні втрати – зниження ВВП, припинення надходження інвестицій, вплив робочої сили, додаткові витрати на оборону та соціальну підтримку тощо. Міжнародний валютний фонд за підсумками 2022 року прогнозує падіння ВВП України на 35% [4]. У цих умовах фіскальна політика має спрямовуватися на мінімізацію ризиків у бюджетній сфері, визначення форм взаємовпливів її компонентів, розширення фіскального простору місцевих бюджетів. Події, які відбуваються в умовах воєнного стану, вимагають зміни підходів до аналізу економічної динаміки та обґрунтування заходів фіскальної політики.

Формування сучасної фіскальної політики викликає гостру потребу пошуку нової концептуальної основи забезпечення збалансованого економічного та соціального розвитку територій України.

Для цього необхідно застосовувати стратегічні напрями розширення фіскального простору місцевих бюджетів в умовах зовнішніх загроз [5, с. 57]

та ризиків спричинених війною. Їх використання дозволить органам місцевого самоврядування об'єктивно оцінити стан фіскального простору розвитку територіальних громад [6, с. 359], прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо його розширення та забезпечити по можливості стабільний розвиток територій.

Розрізняють дискреційну та автоматичну фіскальну політику залежно від того, свідомо чи автоматично здійснюється вплив фіскальних інструментів на економіку. Дискреційна фіскальна політика проводиться шляхом цілеспрямованої зміни розміру податків, державних видатків і сальдо державного бюджету шляхом внесення змін до законодавства. Проведення дискреційної політики вимагає тривалого періоду, адже прийняття нормативних актів, може викликати довгі дискусії через залежність від політичних факторів. Після прийняття рішення урядом щодо змін у бюджетно-податковому законодавстві також має пройти час до безпосереднього застосування того чи іншого фіскального інструменту. Залежно від фази економічного циклу дискреційна фіскальна політика поділяється на стимулюючу та обмежувальну. Стимулююча фіскальна політика – це політика, спрямована на збільшення державних видатків та скорочення податків з метою розширення сукупного попиту в економіці в період циклічного спаду [7, с. 308].

Коли економіка перебуває у фазі спаду, то забезпечити стабілізацію може збільшення видатків споживачів, а це можливо у випадку збільшення доходу населення. Саме тому у період кризи органи державної влади проводять стимулюючу фіскальну політику, яка збільшує сукупний попит за рахунок збільшення державних видатків та скорочення податків. Проводити стимулюючу фіскальну політику уряд може зменшуючи податки, збільшуючи державні видатки або одночасно зменшуючи податки і збільшуючи видатки держави.

Усі ці заходи збільшують попит, але для досягнення однакового рівня сукупного попиту потрібне суттєвіше зниження податків, ніж збільшення державних видатків. Це зумовлено тим, що зменшення податків сприяє і зростанню заощаджень. Щоб збільшити первісне споживання на певну величину, уряд повинен знизити податки на більшу величину [3, с. 293].

В умовах воєнного стану розширення фіскального простору місцевих бюджетів потребує диверсифікації економіки територіальних громад за рахунок оптимізації використання наявних та пошуку незадіяних місцевих ресурсів, перенесення акцентів на використання потенціалу місцевих ринків. Пошук альтернативних джерел доходів місцевих бюджетів важливе завдання органів місцевого самоврядування на сьогодні.

Література:

1. Бондарук Т.Г. Особливості формування фіскального простору місцевих бюджетів України в період воєнного стану. The 1st International

scientific and practical conference "Modern research in world science" (April 17-19, 2022) SPC "Sci-conf.com.ua", Lviv, Ukraine. 2022. 1380 p., с. 1106-1111.

2. Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик Л. О. Макроекономіка. Київ, 2007. 703 с.

3. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Ч.1. Макроекономіка : пер. з англ. Львів, 1997. 672 с.

4. Official site of the International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org>.

5. Бондарук Т.Г. Проблеми та перспективи оцінки фіскального простору місцевих бюджетів в умовах децентралізації. Ринок праці та зайнятість населення. Науково-практичний журнал. 2020. № 1(61). С. 55–64.

6. Бондарук Т.Г. Бондарук І.С. Формування і оцінювання фіскального простору місцевих бюджетів. Moderní aspekty vědy: XI. Díl mezinárodní kolektivní monografie/ Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o.. Česká republika: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o., 2021. str. 356-371.

7. Будаговська С., Кілієвич О., Луніна І. та ін. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти. У 2 ч. Київ, 1998. 518 с.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНТЕНЦІЇ РОЗБУДОВИ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Гречана С.І.,
Луганська філія ДУ «Інститут економіко-правових досліджень
ім. В.К. Мамутова НАН України», м. Київ, Україна

Сьогоднішнє виборювання свободи та незалежності Україною це важке випробовування для людей та держави. Не зважаючи на весь жах війни, це шанс віднайти новий шлях розвитку, відбудувавши заможну та успішну країну, покінчивши з застарілими проблемами, що залишились ще з радянщини. Однією з таких болючих точок залишається значна міжтериторіальна дивергенція та суттєва асиметрія регіонів та територій за основними соціально-економічними показниками.

Багато років в українській регіональній політиці декларувались чималі зусилля, спрямовані на подолання територіальних диспропорцій, однак істотних зрушень досягнуто не було. Неспроможність вирішення проблеми частково полягала у відсутності чіткої інтенції, а відповідно, й послідовного законодавчого регулювання критеріїв відбору, створення та розбудови тих територій, які потребують посиленої турботи держави чи запровадження особливих умов господарювання, тобто територій пріоритетного розвитку (ТПР).

Донедавна територіями пріоритетного розвитку вважалась частина території в межах сіл, селищ, міст, районів, областей, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови, і на якій запроваджується спеціальний режим господарської діяльності з метою стимулювання розвитку та/або відновлення такої території [1, с.100].

За період 1998-2002 років в Україні таких територій було створено 72, з яких реально функціонувало не більше 60. Вони відіграли певну позитивну роль у покращенні соціально-економічній ситуації на регіональному рівні. До 2005 року більшість з них розвивалась динамічно із нарощуванням основних економічних показників зареєстрованих на них суб'єктів господарювання, виконуючи закладену в них функцію інструменту державної регіональної політики подолання депресивних виявів у регіонах, спрямованого на залучення інвестицій та створення нових робочих місць. Але ТПР як економічний інструментарій було застосовано без певного стратегічного задуму і використано не завжди цілеспрямовано, що під впливом низки негативних чинників обумовило недостатній економічний ефект, який з часом нівелювався [2]. Одним з таких чинників фахівці Національного інституту стратегічних досліджень вважають «правову незавершеність регламентації засад створення та функціонування ТПР».

Для врегулювання законодавчої колізії, коли визначення ТПР закладалось окремими законом для кожного регіону, де такі території створювались, у 2010

році було підготовлено законопроект «Про території пріоритетного розвитку», який, однак, так і не було прийнято.

Наступна спроба оновлення законодавства щодо регулювання діяльності територій пріоритетного розвитку, навіть з деякими кроками в бік на формування інтенції їх створення та розбудови, була зроблена у 2021 році у межах реалізації Стратегії економічного розвитку Донецької та Луганської областей на період до 2030 року. Підготовлений законопроект передбачав запровадження спеціального правового режиму господарської діяльності та створення сприятливого інвестиційного клімату на території пріоритетного розвитку у Донецькій та Луганській області, подолання несприятливих соціально-економічних умов, що склалися внаслідок збройної агресії Росії проти України, шляхом формування сучасної економіки регіону на основі інноваційної моделі розвитку з широким залученням вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів, сталого розвитку територіальних громад, стимулювання господарської діяльності, створення сучасної ринкової виробничої і транспортної інфраструктури, зміцнення міжрегіональних соціально-економічних зв'язків та кооперації, інтеграції регіону в європейську і світову економічні системи, створення нових робочих місць [3].

Але з початком повномасштабної агресії Росії необхідність його прийняття втратила сенс, про всяк випадок, у попередньому викладенні. З одного боку, переважна частина регіонів України, що постраждали через війну, включаючи ті ж самі Донецьку та Луганську області, отримали схожі проблеми та наслідки, на подолання яких було спрямовано дію законопроекту. Тому його можна було використовувати як основу для розбудови таких будь-яких територій незалежно від регіону. Проте, масштаби бойових дій, число жертв, обсяги втрат та руйнувань стали набагато більшими ніж у 2014 році, а відповідно подолання соціально-економічних наслідків активної фази війни у 2022 році, які суттєво різняться від означених в законопроекті, потребують від держави кардинально відмінних підходів, що ґрунтуються не просто на допомозі у відновленні (зараз чи після деокупації) регіонів, а на її головній ролі та безпосередньому здійсненні цих процесів.

Дуже важливим кроком на шляху імплементації таких засад у законодавче поле стало прийняття окремих змін до державної регіональної політики, що в першу чергу стосуються політики відновлення регіонів і територій [4]. Це дозволило врегулювати питання класифікації територій за типами їх розвитку, задавши початковий імпульс до формування національної інтенції визначення пріоритетності у сфері регіонального та територіального розвитку. Починаючи з 2022 року в Україні вирізняють території відновлення, території з особливими умовами для розвитку, регіональні полюси зростання та території сталого розвитку. Ми навели їх у порядку зниження ступеня депресивності чи проблем розвитку: від макро та мікрорегіонів, що характеризуються різким погіршенням рівня соціально-економічного розвитку та значним переміщенням населення до інших, до таких, що сформуvalи відповідний потенціал та спроможні до збалансованого розвитку

в економічній, соціальній та екологічній сферах.

За таких умов з українського порядку денного зникло питання: чи запроваджувати особливі умови господарювання (інші спеціальні режими пріоритетності розвитку) на певних територіях? Головною стала проблема першочерговості, обсягів та ефективності розподілу державної допомоги, оскільки ресурси держави, на превеликий жаль, є доволі обмеженими. Саме в цьому контексті формування мети та намірів пріоритетності розвитку має супроводжуватись переосмисленням відповідних дефініцій, оскільки їх сукупність більшою мірою відображає інтенцію.

Такий взаємозв'язок скоріш є бажаною перевагою, ніж обов'язковою потребою, що показав аналіз європейського законодавства у цій площині. Країни Європи, що запроваджували розвиток територій з особливими умовами господарювання чи відбудовували свої території після збройного конфлікту, за довгий час пошуку актуальних та ефективних форм їх розбудови накопичили значний їх арсенал: території пріоритетного розвитку, спеціальні економічні зони, вільні економічні зони, особливі економічні території, зони вільної торгівлі, території випереджального розвитку, тощо. Натомість за відсутності єдиного розуміння використання цих та інших понятійно-категоріальних елементів у сфері пріоритетності державної допомоги вони спромоглися не тільки сформулювати чітке бачення місця та ролі в економіці територій, що є проблемними чи більш слабкими та потребують відновлення економічного потенціалу [5]. Тобто всі означені вище правові режими господарювання об'єднуються єдиною інтенцією: вони запроваджуються тільки на територіях, розвиток яких визнано таким, що гальмується (унеможлиблюється) через настання несприятливих обставин (катастроф, воєнних конфліктів тощо) з метою формування середовища, сприятливого для відновлення економічного потенціалу та створення комфортних умов життєдіяльності населення. Саме такому баченню відповідає законодавче визначення функціональних типів територій України, яке відповідає сьогоднішнім реаліям збройного конфлікту та являє собою єдиний підхід визначення пріоритетів регіонального розвитку, що ґрунтується не тільки на географічних, політичних чи економічних чинниках, але й враховує розуміння задач й інструментів розвитку таких територій.

Отже, відсутність в українському правовому полі протягом всіх років незалежності єдиного підходу до визначення та розбудови територій, що потребують запровадження спеціальних режимів господарювання для стимулювання їх розвитку чи відновлення, а також відсутність особливих успіхів діяльності ТПП неабияк сприяли їх дискредитації як робочого механізму відновлення депресивних чи проблемних територій. Тільки стикнувшись з обставинами непереборної сили, які склалися на початку збройного конфлікту у східних регіонах України та зумовили занепад двох доволі успішних областей, законотворча діяльність звернула свою увагу на ті ексклюзивні можливості розвитку, що може надати режим пріоритетного розвитку. Але тільки верховенство вимог ефективного повоєнного

відновлення територіальних громад та регіонів після декількох місяців повномасштабної війни переключило процес формування української інтенції розвитку регіонів, в яких унеможливлено соціально-економічний розвиток чи його стан значно погіршився, у потрібний напрям.

Затвердження нових типів функціональних територій (території відновлення, території з особливими умовами для розвитку, регіональні полюси зростання та території сталого розвитку), які класифіковані за ступенем проблем та досягнень у соціально-економічному розвитку, дає можливість певним чином ранжувати пріоритетність розвитку, точніше державної допомоги чи ступеню втручання держави в ці процеси. А саме, в першу чергу та в більших об'ємах, потребують такого втручання території відновлення, які постраждали від війни. Ті території, що в результаті негативного впливу збройного конфлікту мають тільки окремі обмеження повного використання власного потенціалу, підпадають під застосування режиму з особливими умовами для розвитку. Натомість, регіональні полюси зростання та території сталого розвитку визначені такими, що є об'єктами державної регіональної політики як потенційно «зразкові» території, що позитивно впливають на розвиток своїх сусідів та держави в цілому.

Такий підхід в повній мірі відповідає не тільки сучасним умовам повоєнного відновлення за дуже обмежених обсягів ресурсів, але й у дечому повторює загальноєвропейській підхід розвитку територій з особливими умовами господарювання чи відбудови територій після збройного конфлікту, обумовлюючи вірність обраного напрямку формування української інтенції розбудови територій пріоритетного розвитку.

Література:

1. Заблудська І.В., Ляшенко П.А., Бурбело С.О. Оцінювання результатів / ефективності розбудови територій пріоритетного розвитку: методика дослідження. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2022. Вип. 64. С. 99-108.

2. Території пріоритетного розвитку в Україні: проблеми та перспективи". Аналітична записка. НІСД. Режим доступу: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/regionalniy-rozvitok/teritorii-prioritetnogo-rozvitku-v-ukraini-problemi-ta>

3. Проект Закону про запровадження спеціального режиму господарської діяльності на території пріоритетного розвитку у Донецькій та Луганській областях. URL: <https://www.kmu.gov.ua/bills/proekt-zakonu-pro-zaprovadzhennya-spetsialnogo-rezhimu-gospodarskoi-diyalnosti-na-teritorii-prioritetnogo-rozvitku-u-donetskiy-ta-luganskiy-oblastyakh>

4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій. Закон України № 2389-IX від 09.07.2022 р. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2389-20#n7>

5. Рогозян Ю.С., Нестеров Г.Г. Словенський погляд на розбудову територій пріоритетного розвитку як інструмента стратегічного управління регіональною економікою. Економіка та держава. 2022. Вип. 6. С. 29-34.

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Орлова-Курилова О.В., Мірошніченко О.А.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Сьогодні сучасне підприємство розглядається через комплекс залежностей взаємозв'язків між виробником та споживачем продукції. Окремим важливим складником у даній системі, без якого не буде ефективного результату взаємодії, є логістична система.

Логістична система – це цільова інтеграція логістичних елементів у межах певної економічної системи з метою оптимізації процесів трансформації матеріального потоку [1]. І перш за все, логістична система повинна забезпечувати високу якість поставок.

Метою такої системи є забезпечення споживача у повній мірі, вчасно та відповідної якості товаром, виконання якого здійснюється через задану кількість фінансових ресурсів або їх мінімальною кількістю.

Слід зазначити, що робота підприємства буде ефективною тоді, коли буде розвинена логістична інфраструктура. А для успішної роботи будь-якої логістичної системи на підприємстві, доцільно організувати всю роботу за системним підходом. Це означає, що логістичне управління – не можна розглядати як окремий аспект, а він розглядається у взаємозв'язку між логістичними процесами та іншими видами діяльності підприємства.

Як головна підсистема загальної системи управління підприємством логістичне управління спрямоване на досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства. Логістичне управління інвестиційною, інноваційною, виробничою, фінансовою, кадровою та інформаційною сферами діяльності сприяє реалізації стратегічних, а всіма потоковими процесами в ланцюзі «закупівля ресурсів – транспортування – виробництво – складування – реалізація – сервісне обслуговування кінцевих споживачів» – тактичних цілей підприємства [2]. З наведеного вище, можна виокремити підсистеми організації логістичного управління на підприємстві, до яких відносять: підсистему постачання, складську підсистему, транспорту підсистему, виробничу підсистему, збутову підсистему. Досліджуючи цю сферу Пальчик І. М. дав характеристику підсистемам організації логістичного управління на підприємстві, яка наведена у табл. 1 [3].

З наведених характеристик можна сказати, що організація процесу логістичного управління є процесом багатофункціональним. І у свою чергу, у сучасних підприємств управлінням логістикою забезпечується виконання ряду функцій: організація та аналіз, планування та контроль, координація та регулювання. При чіткому розумінні і за правильної реалізації цих функцій, можна побудувати успішне підприємство.

Таблиця 1

Підсистеми організації логістичного управління на підприємстві

Види підсистем	Зміст завдань
Підсистема постачання	Спрямована на удосконалення ефективності роботи шляхом вибору компетентних постачальників, оптимізації процесу закупівлі, розробки процесу управління закупівлями, використання стандартних робочих методик, дослідження ринку закупівлі, формування стратегії та тактики закупівлі
Складська підсистема	Передбачає удосконалення процесів складування за допомогою впровадження складських технологій, підвищення якості складських послуг, їхньої стандартизації та раціонального розміщення
Транспортна підсистема	Забезпечує розробку раціональних схем поставок, маршрутизацію перевезень, оптимальне завантаження транспорту, забезпечення єдності процесу транспортування з виробничим та складським процесами, забезпечення обліку на транспорті
Виробнича підсистема	Здійснює впровадження методів управління запасами, планування виробництва, забезпечення виробництва, облік матеріального потоку, дотримання виробничого циклу, підвищення якості продукції
Збутова підсистема	Спрямована на системне дослідження ринку, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу, зменшення кількості рекламаций, штрафів тощо

Отже, для виконання логістичних дій необхідна наявність чіткого планування заходів, постановка певних цілей підприємства, а головна мета кожного підприємства – це мінімізувати витрати для збільшення капіталу. Для ефективної роботи у даному напрямку, на підприємстві доцільно створити логістичний відділ, ввести в штат фахівців, які комплексно будуть розглядати питання логістичного управління підприємством та формувати стратегії дії. Розгляд та вирішення питань цього напрямку можуть слугувати вектором наших подальших наукових досліджень з комплексного розгляду питань логістичного управління.

Література:

1. Логістична система [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/57-1/3996-logistichna-sistema.html>.
2. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи [Електронний ресурс] / Богдан Паласюк – Режим доступу до

ресурсу:

http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/2180/2/GEB_2012_v36_No3-B_Palasyuk-Logistics_management_the_nature_and__166.pdf.

3. Пальчик І.М. Логістичне управління підприємством – теоретико-методичний аспект [Електронний ресурс] / І.М. Пальчик // Ефективна економіка № 10. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3442>.

РЕЦЕНТНИЙ ПОГЛЯД НА ТЕРИТОРІЇ ПРІОРИТЕНОГО РОЗВИТКУ

Мартинівич Н.О.,

Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова» Національної академії наук України, Київ, Україна

Світ не стоїть на місці. Суспільство на шляху свого розвитку постійно стикається з викликами, які потребують нових нестандартних рішень. Лише за останні десятиліття українці пережили глобальні трансформації, пов'язані з європейською інтеграцією, 4-ю промисловою революцією, пандемічною загрозою CoVID-19, війною з Росією, які докорінно змінили вектори економічного, екологічного, соціального розвитку. За масштабом, обсягом та складністю зазначені виклики не мають аналогів у всьому попередньому досвіді людства. Все це фундаментально змінює підходи до подальшого соціально-економічного розвитку, спричиняючи необхідність пошуку нових рішень.

Аналіз раніше проведених досліджень, присвячених територіям пріоритетного розвитку (далі ТПР), результати яких відображені в роботах В. Устименко, О. Зельдіної, О. Гостєвої, В. Гришко, В. Ляшенко, А. Толмачевої, О. Єгорової, О. Чмир, В. Пили, В. Хілько, А. Крушинської; К. Алексич дозволяє стверджувати, про сумнівний успіх їх функціонування. Незважаючи на уповільнення темпів розвитку територій зі спеціальними правовим та економічним режимами не тільки через війну, а й унаслідок низки допущених прорахунків, всі вони (ТПР), за винятком Закарпатської, залишаються чинними (табл. 1).

Таблиця 1

Території пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності [1]

№з/п	Найменування ТПР	Початок роботи	Термін дії, років	Закінчення, рік
1	Донецька область	21.07.1998	30	2028
2	АР Крим	01.01.2000	30	2030
3	Луганська область	04.02.1999	30	2029
4	Закарпатська область	29.01.1999	15	2014
5	м. Шостка, Сумська область	01.01.2000	30	2030
6	Житомирська область	01.01.2000	30	2030
7	м. Харків	01.01.2000	30	2030
8	Чернігівська область	01.01.2000	30	2030
9	Волинська область	01.01.2000	30	2030

У попередніх дослідженнях, присвячених теоретико-методичним аспектам розбудови ТПР в умовах збройного конфлікту, результати яких відображено у [2, 3] вставлена сутність ТПР які на думку автора є цільовим засобом впливу на об'єкт (бізнес, зайнятість, інвестиційну привабливість тощо), з метою подолання несприятливих соціальних, економічних, екологічних та інших умов, а також територіальних диспропорцій розвитку на мезо та мікрорівнях [2]. Доведено, що зміст сучасного методичного забезпечення потребує узгодження із чинною нормативно-правовою базою. Ретельного аналізу потребують показники соціально-економічної ефективності та економічної обґрунтованості [2]. Враховуючи сказане, а також покладаючись на негативні соціально-економічні наслідки війни й факт функціонування діючих ТПР в середньому ще майже 8 років, вважаємо доцільним активізувати діяльність спеціальних економічних та правових режимів з огляду на що в рамках рецентного погляду, пропонуємо наступний комплекс показників.

Таблиця 2

Комплекс показників оцінювання соціально-економічної ефективності розбудови ТПР [3]

Критерій	Показник	Індикатор
<i>Економічна ознака</i>		
Економічна діяльність території	ВРП – валовий регіональний продукт, млрд. грн; ОРП – обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млрд. грн; ОРПП – обсяг реалізованої промислової продукції, (товарів, послуг), млрд. грн; ОВПСГ – обсяг валової продукції сільського господарства, млрд. грн; ОРПстпз – обсяг реалізованих послуг у сфері телекомунікацій та поштового зв'язку, млрд. грн; ОРТ – обсяг роздрібної торгівлі, млрд. грн.	ІЕСВРПІН – валовий регіональний продукт в 2017 році у розрахунку на одного мешканця регіону, грн; ІЕСОРПІН – обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) у розрахунку на одного мешканця регіону, тис. грн; ІЕСОРППІН – обсяг реалізованої промислової продукції, (товарів, послуг) у розрахунку на одного мешканця регіону, тис. грн; ІЕСОВПСГІН – обсяг валової продукції сільського господарства у розрахунку на одного мешканця регіону, тис. грн; ІЕСОРПСТПЗ – обсяг реалізованих послуг у сфері телекомунікацій та поштового зв'язку у розрахунку на одного мешканця регіону, тис. грн; ІЕСОРТ – обсяг роздрібної торгівлі у розрахунку на одного мешканця регіону, тис. грн;
Інвестиційна діяльність території	КІ – капітальні інвестиції (у фактичних цінах), млрд. грн.; ОПІ – обсяг прямих інвестицій (акціонерний капітал), млн. дол. США.	ІЕСКІ – капітальні інвестиції (у фактичних цінах) у розрахунку на одного мешканця регіону, тис. грн., ОПІ _{осіб.} – обсяг прямих інвестицій (акціонерний капітал) на одну особу, дол. США; ТОПІ – темпи зростання (зменшення) обсягів прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у відсотках до початку року.
Інноваційна діяльність території	ЧПНДР – чис-ть працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, осіб; ВНДР – витрати на виконання наукових досліджень і розробок, млн. грн; ВІД – витрати на інновації промислових підприємств, млн. грн; ОРППП – обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, млн. грн; КПНТП – кількість упроваджених промисловими підприємствами у виробництво нових технологічних процесів, одиниць; КПП – кількість упроваджених промисловими підприємствами видів інноваційної продукції (товарів, послуг), одиниць.	ВНП – питома вага працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок у загальній чисельності зайнятих працівників регіону, %; WBНД – питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у структурі ВРП, %; WПП – питома вага витрат на інновації промислових підприємств у структурі ВРП, %; WОРППП – питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) промислових підприємств у структурі ВРП, %; WBНД – інноваційна активність підприємств, розраховується як відношення промислових підприємств, що упроваджують у виробництво нові технологічні процеси та інноваційну продукцію (товари, послуги) до загальної кількості підприємств, %.

продовження табл. 2

Діяльність підприємств території	СФР – сальдований фінансовий результат діяльності підприємств до оподаткування, млрд. грн; ВП – величина прибутку, який отримали підприємства, млрд. грн; КМП – кількість малих підприємств, од. ЧЗП – чисельність зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб; ОРПмп – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами, млрд. грн.	WПП – питома вага прибуткових підприємств у загальній кількості підприємств регіону, %; WMП – питома вага малих підприємств у загальній кількості підприємств регіону, %; WЗан.пр. МП – питома вага зайнятих працівників на малих підприємствах у загальній чисельності зайнятих працівників регіону, %; WРП – питома вага реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами у загальному обсягу реалізованої продукції регіону, % ІПП – індекси промислової продукції за регіонами, у відсотках до попереднього року, %; РОД – рентабельність операційної діяльності підприємств, %.
ЗЕД території	ЗОЕТ – загальні обсяги експорту товарів, млн. дол. США; ЗОЕП – загальні обсяги експорту послуг, млн. дол. США; ЗОІТ – загальні обсяги імпорту товарів, млн. дол. США; ЗОІП – загальні обсяги імпорту послуг, млн. дол. США;	k _{пок} – коефіцієнт покриття експортом імпорту; ЗОЕТП _{осіб.} – загальний обсяг експорту товарів та послуг у розрахунку на одну особу, дол. США; ЗОІТП _{осіб.} – загальний обсяг імпорту товарів та послуг у розрахунку на одну особу, дол. США.
Інфраструктура території	S _{рег.} – площа території, тис. га; N _{нп.} – кіл-ть населених пунктів, од; Q – обсяг вантажу, перевезеного автомобільним транспортом млн. т; L _{зал.кол.} – експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування, тис. км; L _{ав.дор.} – довжина автомобільних доріг загального користування, тис. км; A _{моб.зв.} – чис-ть абонентів рухомого (мобільного) зв'язку, тис. од; A _{ін.} – чис-ть абонентів інтернету, тис. ос.	k _е – рівень розвитку транспортної інфраструктури регіону, k _у – рівень транспортного розвитку регіону, k _{ін} – рівень охоплення населення інтернетом, P _{мз} – рівень забезпечення населення рухомим (мобільним) зв'язком.
Розрахунки з бюджетними та ДЦФ	П _{оп} – сума отриманих пільг з оподаткування, усього, тис грн.; П _{сп} – сплачено до бюджетів податків та зборів, усього, тис грн.; З _{дф} – збори до державних цільових фондів всього, тис грн.; С _{нюф} – сальдо надходжень до бюджетів та державних цільових фондів, податків та зборів, тис. грн.; П _{дв} – сума податку на додану вартість, що відшкодовується з бюджету за експортними операціями, тис. грн.	W _{оп} – питома вага отриманих пільг з оподаткування, усього, тис грн.; W _{сп} – питома вага сплачених до бюджетів податків та зборів, усього, тис грн.; З _{дф} – збори до державних цільових фондів всього, тис грн.; П _{дв} – коефіцієнт податку на додану вартість, що відшкодовується з бюджету за експортними операціями, тис. грн. на 1000 осіб.
<i>Соціальна ознака</i>		
Трудова діяльність населення території	ЧН – чис-ть постійного населення, тис. осіб; ЧЗН – чисельність зайнятого населення, тис. осіб; ЧН.0-15 – чис-ть постійного населення у віці 0-15 років, тис. осіб; ЧН.16-59 – чисельність постійного населення у віці 16-59 років, тис. осіб; ЧЗН.ВО – чисельність зайнятого населення з вищою освітою, тис. осіб; ЧЗН.ПТО – чис-ть зайнятого населення з професійно-технічною освітою, тис. осіб.	РЕАН – рівень економічної активності населення регіонів, %; РЗН – рівень зайнятості населення регіонів у віці 15-70 років, %; WH.0-15 – питома вага населення до працездатного віку у структурі постійного населення, %; WH.16-59 – питома вага населення працездатного віку у структурі постійного населення, %; WH.16-59 – питома вага населення працездатного віку у структурі постійного населення, %; WЗН.ВО – питома вага працівників з вищою освітою у структурі зайнятого населення, %; WЗН.ПТО – питома вага працівників з ПТ освітою у структурі, %.

продовження табл. 2

Умови життя населення території	<p>V_{I-III} - наявність відходів I-III класу небезпеки на кінець звітної року, т/км²; S_v - річне споживання води на побутово-питні потреби, м³/особу; V_{at} - викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря; $V_{спож}$ - об'єм спожитої води (без урахування морської води), млн. м³; $Z_{ж}$ - забезпеченість житлом населення території; $V_{срве}$ - середня вартість загальної площі введених в експлуатацію нових житлових будинків, тис. грн / кв. м.; $V_{срроз}$ - середня вартість оренди житла у столиці, євро / кв. м. за місяць; $Ч_{сн}$ - кількість сімей та однаків, які проживають у житлі, що не відповідає санітарним нормам, на 100 тис. населення; $Ч_{сж}$ - кількість сімей та однаків, які потребують отримання соціального житла, на 100 тис. населення. Обсяг реалізованих населенню послуг (на 1 особу).</p>	<p>$E_{зр}$ - індекс екологічного стану земельних ресурсів; $E_{вр}$ - індекс екологічного стану водних ресурсів; $E_{ат}$ - індекс екологічного стану атмосферного повітря; $W_{цкв}$ - питома вага житла, обладнаного централізованою каналізацією та водовідведенням території $W_{г}$ - питома вага житла, обладнаного централізованим газопостач або підлоговою електроплитою.</p>
Здоров'я населення та система охорони здоров'я території	<p>Z_1 - кіл-ть уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис. - усього; $X_{вл}$ - кіл-ть хворих на ВІЛ, які перебувають на обліку; $X_{снід}$ - кіл-ть хворих на СНІД, які перебувають на обліку; X_t - кіл-ть хворих на туберкульоз, які перебувають на обліку; $V_{пт}$ - поточні витрати на охорону здоров'я; $V_б$ - бюджетні видатки на охорону здоров'я.</p>	<p>$T_{жоч}$ - очікувана тривалість життя при народженні, років.; $K_{хвл}$ - хворі на ВІЛ, які перебувають на обліку, на 100 тис. населення; $K_{снід}$ - хворі на СНІД, які перебувають на обліку, на 100 тис. населення; $K_{туб}$ - хворі на туберкульоз, які перебувають на обліку, на 100 тис. населення; $K_{кс}$ - керована смертність населення території, якій можна запобігти (показник керованої смертності), за окремим мінімальним переліком причин, на 100 тис. населення; $K_{вб}$ - коефіцієнт бюджетних видатків на охорону здоров'я, % до ВВП.</p>
Освіта населення та система освіти території	<p>$ЧДЗ-5$ - чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 3-5 років; $ЧД6-18$ - охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку (6-18 років), тис осіб; $Ч25+$ - кількість осіб із освітою не нижче рівня «базова вища» серед населення 25 років і старше, тис осіб.</p>	<p>$B_{осв}$ - бюджетні видатки на освіту, у % до ВВП, $W_{ЧДЗ-5}$ - питома вага охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 3-5 років; $W_{ЧД6-18}$ - питома вага охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку (6-18 років), %; $W_{Ч25+}$ - питома вага осіб із освітою не нижче рівня «базова вища» серед населення 25 років і старше, %.</p>
Відтворення населення території	<p>$НН$ - народжуваність; $СН16-59$ - смертність населення у працездатному віці, тис. осіб (16-59 років); $ПСН$ - природне скорочення населення, тис. осіб; $МСН$ - міграційний приріст (скорочення) населення, тис. осіб.</p>	<p>$К_{сн16-59}$ - коефіцієнт смертності населення у працездатному віці (16-59 років), на 1000 осіб; $К_{пр-прир.}$ - коефіцієнт природного приросту населення, на 1000 осіб; $К_{заг.мігр.}$ - коефіцієнт загальної (валової) міграції населення, на 1000 осіб.</p>
Доходи населення території	<p>$ПМср$ - середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн.); $Z_{пл}$ - заробітна плата населення території, млн грн.; $ПР$ - прибуток та змішаний дохід населення території, млн грн.; $D_{вл}$ - дохід від власності, млн грн.; $СД_{держ}$ - соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, млн грн.; $СД$ - соціальні допомоги, млн грн. $СТ$ - соціальні трансферти в натурі млн грн.</p>	<p>$W_{ЗДмін}$ - питома вага населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму; $W_{Зпл}$ - питома вага населення із заробітною платою нижче мінімальної; $РПР$ - рівень прибутку та змішаних доходів населення території у структурі доходів населення України, %; $РD_{вл}$ - рівень дохід від власності, %; $РСД_{держ}$ - рівень соціальні допомоги та інших одержаних поточних трансфертів населення території, %; $РСД$ - рівень соціальної допомоги населення території, %. $РСТ$ - рівень соціальних трансфертів %.</p>

продовження табл. 2

Витрати та заощадження населення території	ТП - придбання товарів та послуг млн грн.; Д _{вл} - дохід від власності, сплачений млн грн.; ПТ _{пот} - поточні податки на дохід, майно та інші сплачені поточні трансферти млн грн.; ПМ _{пот} - поточні податки на дохід, майно тощо млн грн.; ВС _{соц} - внески на соціальне страхування млн грн.; ФА _{наг} - нагромадження фінансових активів млн грн.; ФА _{пр} - приріст фінансових активів млн грн.	WTP – питома вага придбання товарів та послуг відносно виробництва споживчих товарів території; РД _{вл} – рівень доходів населення території від власності, у структурі витрат та заощаджень населення України; РПТ _{пот} – рівень поточних податків на дохід, майно та ін. сплачені поточні трансферти у структурі витрат та заощаджень населення України, %; РПМ _{пот} – рівень поточних податків на дохід, майно тощо у структурі витрат та заощаджень населення України; РВС _{соц} – рівень внесків на соціальне страхування, у структурі витрат та заощаджень населення України, %; РФА _{наг} - рівень нагромадження фінансових активів у структурі витрат та заощаджень населення України, %; WFА _{пр} – питома вага приросту фінансових активів.
--	--	---

Джерело: складено автором

В основу систематизації показників покладено комплексний територіально-орієнтований на безпеку підхід, який ґрунтується на таких принципах як: 1) релевантність цілей, 2) принцип використання найкращої практики, 3) принцип інклюзивності, 4) своєчасності, 5) необхідного обсягу, 6) доступності та наочності, 7) принцип збереження комерційної таємниці, 8) принцип когерентності. Цінність запропонованої декомпозиції показників оцінювання ефективності/результату розбудови ТПР за економічною та соціальною ознаками полягає в її універсальності та можливості ранжувати ТПР за відповідними критеріями для подальшого зіставлення їх в отриманій системі підсумкових результатів, шляхом виведення інтегральних індексів та розподілу ТПР за рейтингом.

Література:

1. Міністерство економіки України. Основні показники по ТПР. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a76e9b9-fd83-44de-af22-274d9bc47c78&title=OsnovniPokaznikiPoTpr> (дата звернення : 20.09.2022).
2. Мартинович Н.О., Ляшенко П.А. Розбудова територій пріоритетного розвитку: методичний концепт. Економіка та суспільство. 2022. № 36. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1147> DOI: 10.32782/2524-0072/2022-36-36
3. Мартинович Н. О. Від результату до ефективності: соціально-економічний контекст розбудови територій пріоритетного розвитку. Бізнесінформ № 4, 2022. С. 65-74.

DEVELOPMENT OF TERRITORIES WITH THE SPECIAL DEVELOPMENT CONDITIONS: CONSTRUCTION OF SHELTERS

Lyashenko P.O., Burbelo S.O.,
State organization «V. Mamutov Institute of Economic and Legal Research of
the National Academy of Sciences of Ukraine», Kyiv, Ukraine

From the first hours of the full-scale invasion in 2022, the Russian terrorist forces actively used missile and artillery systems and bomber aircraft to strike the civilian population. Cases of their use of cluster bombs, phosphorus munitions and other types of weapons prohibited for use in accordance with the Convention on Prohibitions or Restrictions on the Use of Certain Conventional Weapons Which May Be Deemed to Be Excessively Injurious or to Have Indiscriminate Effects, concluded in Geneva on October 10, 1980 are not unique. Moreover, the Russian Federation's practice of completely ignoring internationally recognized rules and customs of warfare significantly increases the risk of its use of weapons of mass destruction, such as chemical, biological, or even nuclear weapons, against Ukraine.

Currently, we already have thousands of dead and wounded Ukrainians who are the representatives of the civilian population, including hundreds of children. At the same time, as evidenced by the first months of a large-scale war, the capabilities of the existing civil defense system in Ukraine to protect the civilian population from the risks described above are extremely limited [1].

The vast majority of shelters located in populated areas can be classified as the simplest shelters, that is, basements or basement rooms, other structures of the underground space, in which temporary stay of people is possible in order to reduce the combined damage from dangerous factors, as well as from the action of means of damage (basements in apartment buildings and educational institutions, parking lots, etc.).

A significant part of such shelters are not equipped with evacuation exits, do not have access to water supply and drainage systems, are not adapted to store food, not to mention the ability to protect the population in the event of the use of weapons of mass destruction. Accordingly, the existing system of civil protection is not able to fully protect individuals from the risks associated with hostilities, especially if we take into account the frankly barbaric nature of warfare practiced by the armed forces of the aggressor state. Taking into account such circumstances, the question arose about the urgent deployment in Ukraine of a network of protective structures of civil protection, capable of ensuring, or at least significantly increasing, the level of safety of citizens (mainly from among the representatives of the civilian population) from war crimes, which are committed almost every day by the armed forces of Russian terrorist forces.

For this purpose, a draft of the Law of Ukraine "On Amendments of *Certain* Legislative Acts of Ukraine on Ensuring Civil Defense Requirements During Planning and Development of Territories" was developed [2].

The draft Law was developed with the aim of taking additional measures in the

field of construction activities related to the protection of the population from explosions, blast waves, and damage by dangerous chemical, radioactive and biologically dangerous substances.

The draft Law proposes:

to determine that urban planning documentation at the regional and local levels should contain a section on engineering and technical measures of civil protection. Approval of the specified urban planning documentation in the absence of such a section is prohibited;

to provide for restrictions on the transfer (grant) of land plots from state or communal property to ownership or use by individuals or legal entities for urban planning purposes;

to establish that the design documentation for the construction of objects, which by the class of consequences (responsibility) belong to objects with medium and significant consequences, where more than 50 individuals will be permanently present or more than 100 individuals will be periodically present, must include a section on engineering and technical measures of civil protection, the design decisions of which should ensure compliance with accessibility requirements for persons with limited physical capabilities and other low-mobility population groups;

to establish such an additional reason for the refusal of the state architectural and construction control body to issue a certificate of acceptance into operation of the completed object as non-compliance of the object with the design documentation for the construction of such an object and/or the requirements of building regulations, including regarding compliance with the requirements stipulated in the section on engineering and technical measures of civil protection;

to provide a definition of the term project documentation of reuse and settle the issue of its expert evaluation;

to regulate the sources of financing costs related to the maintenance of civil protection protective structures in readiness for use as intended;

to regulate the terms of bringing civil protection protective structures, dual-purpose structures, the simplest shelters, regardless of the form of ownership, into readiness for the reception of the population in the event of the transfer of the unified state civil protection system and its components to the mode of heightened readiness, emergency situation, state of emergency and in a special period ;

to provide for the essential terms of the contract for the lease of a civil defense protective structure (its part), which is in state or communal ownership, and the grounds for its unilateral termination;

to clarify the list of persons who are responsible for ensuring fire safety during the design and development of settlements, construction of buildings and structures [1].

Thus, for the development of territories with special development conditions (macroregions, microregions, territorial communities, the level of socio-economic development of which is low or where there are natural, demographic, international, security or other objective restrictions on the use of the potential of the territory for

development) the state introduces the construction of shelters.

Literature:

1. Explanatory note to the draft Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Regarding Ensuring Civil Protection Requirements During Planning and Development of Territories" URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1326317> (date of application 22.08.2022)

2. On making changes to some legislative acts of Ukraine regarding the principles of state regional policy and the policy of restoration of regions and territories: Law of Ukraine dated 07/09/2022 No. 2389-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2389-20#Text> (date of application 28.09.2022)

АДАПТАЦІЯ КРИТЕРІЇВ ТА ОЦІНОК ЗАДАЧІ ПРО ПРИЗНАЧЕННЯ ДО КОНТЕКСТУ ОЦІНЮВАННЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМАНДИ: КВАЛІФІКАЦІЯ, ДОСВІД, КРИТИЧНІ ПОМИЛКИ, КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ, ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ

Сафонова К.Я., Кривуля П.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Для розгляду гіпотези адаптації завдання про призначення до контексту оцінювання комунікаційного потенціалу управлінської команди за допомогою зміни змісту цільових функцій (однокритеріальних або багатокритеріальних – у даному випадку це поки що може бути залишено поза увагою, оскільки висунута гіпотеза не заперечує можливості застосування інтегрованих оцінок) насамперед розглянемо приклад із рішенням достатньо простої задачі з наступною умовою: «Ви в польоті з Києва до Сан-Франциско, а потім назад, за повної відсутності вітру. Потім ви здійснюєте такий самий переліт, але цього разу протягом усього перельоту дує постійний західний вітер: в один бік попутний, в зворотній — лобовий. Як зміниться сумарний час перельоту туди-назад? Варіанти відповіді: Зменшиться, збільшиться, не зміниться». Такі завдання використовують у тестуванні фахівців також, але формулювання таке, нібито це шкільна задача. Тому слід розуміти кому призначена задача та повернути увагу на ті аспекти, які є важливими з рольового погляду. Наприклад, перше, що може повернути увагу – це те, що укладач задачі чомусь підкреслив напрямок руху: можна було б припустити, що важливим є те, чи відбувається політ над Атлантикою чи над Пацифікою, і оскільки умова фіксує, що спочатку західний вітер попутний, то політ відбувається саме над Пацифікою, – ця визначеність умови вже може спонукати того, хто вирішує задачу до того, щоб врахувати це в ході рішення (навіщо ж це дано в умові, а виходить, що дано). Якщо розглядати з точки зору руху в інерційних системах, тобто як рух матеріальної точки в середовищі, яке також рухається, то час буде незмінним (додасться швидкість та потім зменшиться швидкість), але якщо дивитися з технічної точки зору, то на час польоту повинні впливати й інші спричинені вітром обставини, тому що літак долатиме рух повітряних мас, можливо підтримуючи необхідну швидкість руху, а не просто збільшуючи швидкість за умов попутного вітру та зменшуючи за умов зустрічного, тобто тоді слід враховувати додаткову енергію та роботу, що вимагає, наприклад, також і додаткового палива, якого буде витрачено більше (і від початку буде взято на борт більше палива, що одночасно збільшить масу та зменшить початкову швидкість). Однак, більш швидка витрата палива може робити ймовірнішою меншу вагу літака до кінця польоту, якщо паливом заправляють із запасом. Тобто завдання треба вирішувати відповідно до контексту: чи це завдання для середньої школи, чи має бути врахованим складніший контекст,

– вже навіть шкільна олімпіада з фіксованим предметом матиме на увазі більш складний контекст рішення (але у певному предметному спрямуванні), а міжпредметна практична ситуація значно ускладнює контекст рішення. Математик подивиться на завдання суто як на рух матеріальної точки в інерційних системах, ризик-менеджер – як на діяльність у середовищі дії, що змінюється, механік як на рух зі змінними властивостями об'єкта, а фахівець із аеродинаміки – як на рух у тому чи іншому середовищі, тощо. Тому зазначимо на першій тезі: розв'язання потребує по-перше ідентифікації умов розв'язання.

Другою тезою є те, що за теорією прийняття рішень спочатку буде прийнято рішення про визначення ресурсів на процес прийняття рішень, головний з яких – час. Легко припустити, що з'явиться бажання дати відповідь на таку просту за формулюванням умову задачі швидко, за Саймоном (тобто так, як стверджував Г. Саймон властиво людям): замінити аналітичні кількісні або алгебраїчні викладки аналітичними логічними міркуваннями. Для поданої як приклад задачі експериментально встановлено, що припущення про перевагу такого підходу відповіді «час не зміниться» не є неправдоподібним. Хоча, звичайно ж, економісту слід пам'ятати і про результати канеманівських експериментів, що характеризують раціональність (або точніше адекватність) таких поспішних відповідей. Припустимо, що це не аудиторне завдання у школі, а завдання з експерименту, аналогічного тим, що проводив Д. Канеман, А. Тверський та інші послідовники Тверського. Таке припущення, з одного боку, даватиме ті ж вимоги, що й рішення в аудиторії (тобто не ускладнить контекст до міжпредметного), але все-таки припускати те, що той, хто вирішує, сам обиратиме спосіб реагування на завдання: чи виконувати рішення алгебраїчно чи спробувати дати інтуїтивну відповідь. Наявність тестових варіантів відповіді (а), (б), (в) підтверджує можливість інтуїтивної відповіді. Однак алгебраїчне рішення (відвернене від ризику, аеродинаміки та іншого, але цілком суворе в рамках рішення в інерційних системах) повинно виходити з того, що відповідь залежить від того, чи зміниться величина $2S/V$ (де S – відстань за шляхом прямування, а V – швидкість літака), якщо додати в опис ситуації ще одну величину v (швидкість вітру), яка спочатку збільшує знаменник, а потім зменшує. Тобто дорівнює, більше чи менше числа $2S/V$ деяке інше за походженням число $S/(V+v) + S/(V-v)$. Таким чином, завдання для середньої школи зводиться лише до порівняння двох чисел. Причому до порівняння алгебри, оскільки ніяких кількісних значень змінних не дано.

Перетворюємо вираз другого числа:

$$\frac{S(V-v+V+v)}{(V+v)(V-v)} = \frac{2SV}{V^2-v^2}. \quad (1)$$

Тобто слід визначити: більше чи менше число $2SV/(V^2-v^2)$ ніж число $2S/V$? Для відповіді слід поділити чисельник і знаменник на V і відповідь стає очевидною:

$$2S/V < 2S/(V - v^2/V), \quad (2)$$

тому що число v^2/V хоч би яким малим воно не було, все ж таки воно буде більше нуля, а отже знаменник у другому виразі менше знаменника в першому виразі при однаковому чисельнику. Тому якщо дивитись на рішення з позицій руху в інерційних системах середня швидкість зменшиться, а тривалість перельоту збільшиться. Нагадаємо, що без алгебраїчного рішення статистично значуща інтуїтивна відповідь зводилася до твердження, що час не зміниться. І ось тепер, після алгебраїчного рішення, можна постфактум шукати за Канеманом «логічне» пояснення – достатньо коротке і значуще для інтуїтивного обґрунтування рішення. Тож його можна сформулювати так: спочатку швидкість буде вище, а потім швидкість буде на ту ж величину нижче, але при усередненні швидкості слід врахувати те, що перший переліт відбудеться швидше, тобто час руху з більшою швидкістю буде менше, ніж час руху з меншою швидкістю, отже середня швидкість руху менше, а сумарний час руху більше. Таким чином, логічне рішення (але сформульоване одним з множини потенційно можливих якісних описів проблемної ситуації способом) також доводить, що час перельоту збільшиться (середня швидкість зменшиться, але в задачі питається саме про тривалість польоту).

А тепер будемо виходити з того, що це завдання не з фізики або математики, а для фахівців в галузі Quality Assurance engineer, тобто фахівців із забезпечення якості, діяльність яких спрямована на поліпшення процесу розробки програмного забезпечення, запобігання дефектів і виявлення помилок у роботі продуктів. І слід визнати, що чим вище буде статус задачі, тим вищим має бути статус її рішення. Немає сумніву, що задача для Quality Assurance engineer має вище статус, ніж задачі для середньої школи, тому що має на увазі зовсім інші (ширші і вагоміші) компетентності. І взагалі, тематика дефектів, яка важлива для підготовки Quality Assurance engineer, має важливе значення також і в рамках тематики оцінювання комунікаційного потенціалу, який саме досліджують автори цієї доповіді. Тобто аналіз такого завдання має безпосереднє відношення до контексту завдань оцінювання комунікаційного потенціалу. Наприклад, рішення логістичної задачі транспортного підприємства для складання всього плану вимагає вирішення маленької окремої задачі, вирішення якої залежить від окремого співробітника – всі інші співробітники не перевіряють його ще раз, а кожен вирішує свої інші відокремлені завдання. І ось за Саймоном правдоподібно, що хтось із співробітників спершу спробує вирішити цю задачу «логічно» (насправді не логічно, а керуючись гіпотезою достатності якісного опису проблемної ситуації), а не алгебраїчно; а за Канеманом цей співробітник, швидше за все, буде задоволений отриманою відповіддю, якщо швидко висунуте міркування йому здасться правдоподібним. Це відчуття правдоподібності залежатиме від кваліфікації та досвіду працівника, які варіюються значною мірою. Тобто в

мережу виконання завдань, таким чином, може вкратись помилка, що розмиває загальний результат виконання всіх завдань у мережі складання логістичного плану. І це вже демонструє один із можливих випадків виникнення когнітивного ризику в управлінській команді. Однак, сам когнітивний ризик – це фактор комунікаційного потенціалу, але чи є його дія змінною при незмінному складі працівників і завдань, що вирішуються, а варіюються лише організаційними параметрами роботи колективу, що складається з цих працівників, які вирішують ці завдання? І для позитивної відповіді на це питання достатньо продемонструвати принаймні один аргумент, який підтверджує хоча б для однієї ситуації можливість позитивної відповіді.

Для отримання такого доводу наведемо опис цих можливих ситуацій як мережу робіт проектної команди, в якій учасники команди можуть бути призначені на ті чи інші роботи (оскільки це описується в традиційній задачі про призначення, що вирішується як типова комбінаторна задача математичного програмування, тобто є достатньо звичною для роботи апарату управління). Проте, виходить, що й у мережі робіт бере участь кілька працівників, різних за своєю критичністю з точки зору помилок/упереджень за Канеманом, то загальна помилка обробки у мережі залежить від того які ділянки будуть призначені різним працівникам. Таким чином, завдання про призначення може трактуватися не тільки в термінах продуктивності, припускаючи, що групова продуктивність залежить від варіанту призначення, а й у термінах сукупного когнітивного ризику: менш критичні співробітники на більш критичніших осередках роботи («критичні» тут використано в різних значеннях) посилюють сумарне відхилення результату аналітичного процесу від того, який можна було б вважати еталонним на думку сторонніх експертів. Слід визнати, що необхідний рівень критичності залежить не тільки від кваліфікації, а й від досвіду. Можна зробити також і таке зауваження: частина фахівців можуть бути збентежені власною початковою помилковою прихильністю за Саймоном до помилкових за Канеманом упереджень, а це збентеження як емоція напевно впливає на розумову діяльність, тож є також фактором якості результатів процесу того, хто вирішує. Сприйняття такого збентеження як несвоечасної емоції, що заважає раціональності, або ж як мотивуючої емоції, яка спонукає до більш критичного мислення і рефлексивної експертизи своєї розумової діяльності, – це теж приклад до коментаря до коментаря (саме так: коментаря до коментаря) до розділу книги Саймона про адміністративну поведінку (розділ четвертий цієї книги про раціональність в адміністративній сфері в більш пізніх виданнях, як і всі розділи цієї важливої для сучасного менеджменту книги, отримав коментар, та й саме в коментарі до четвертого розділу містяться також і міркування Саймона про те, як впливають емоції на раціональність: підвищують або знижують її). Тож є ще психологічний фактор, який впливає на комунікаційний потенціал управлінської команди, та який може бути врахованим у розв'язанні задачі про призначення з позиції використання

критерію максимізації комунікаційного потенціалу. Таким чином, оцінки рівня емоційного інтелекту також можуть бути складовою опису проблемної ситуації визначення комунікаційного потенціалу управлінської команди, розв'язання якої може відбуватися адаптованою моделлю задачі про призначення персоналу.

Література:

1. Дорошко М. В., Кривуля П. В. Комунікаційні хиби при консолідації інформації у проектних командах : монографія. Луганськ: Вид-во ЛДАКМ, 2014. 196 с.
2. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределённости: Правила и предубеждения. Х.: Гуманитарный центр, 2005, 632 с.
3. Кривуля П. В., Дорошко М. В., Конвенции внутриорганизационных коммуникантов как условие информационного обеспечения принятия управленческих решений. *Проблемы экономического и правового обеспечения менеджмента хозяйствующих субъектов* : Материалы научной конференции памяти профессора В.Н.Ткаченко. Сб. научн. трудов Донецкого нац. техн. ун-та, 2008. С. 169-176.
3. Саймон Г. А. Адміністративна поведінка: Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції. К.: АртЕк, 2001, 392 с.

THE TYPOLOGIZATION PROBLEM OF PRIORITY DEVELOPMENT TERRITORIES IN CONDITIONS OF SOCIO- ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Rohozian Yu.S.,

Luhansk branch of the State Organization “V. Mamutov Institute of Economic and
Legal Research of the National Academy of Sciences of Ukraine”, Kyiv, Ukraine

The analysis of foreign sources of scientific and legal direction testifies to the infrequent use of the definition of "priority development territory", by which the authors mainly understand one or another type of free trade zone, that is, a territorial unit that assumes only the presence of preferential conditions for the activation of economic activity. Activities, without pursuing the goal of restoring the potential of the territory. There is also no generally accepted systematization of territories with special conditions of functioning. Transformation processes in the socio-economic system of the European countries (from planned to market), aimed at transition a centrally planned economy into a market economy, have given rise to many approaches to the typology of priority development territories, among which the following prevail:

a) experts from the Organization for Economic Cooperation and Development single out three main types of special territories: free trade zones (foreign trade zones), business zones, special economic zones (reconversion zones). Thus, the main feature of a free trade zone is freedom from customs conditions and specialization, as a rule, in operations for the reception, storage, processing of imported and/or exported goods (packaging, labelling, quality control, refinement, etc.). Typically, such zones are created at seaports, airports, intersections of transport communications, border regions and function according to the principle of extraterritoriality, that is, they are withdrawn from the legislation of the territory of their location and fall (partially or in full) under the legislation of the state where registered [1]. The development of small and medium-sized businesses contributed to a special boom in the emergence of business zones in the second half of the 20th century, which are based on providing preferential treatment for entrepreneurs in order to intensify economic activity, reduce unemployment, and increase household incomes. These territories do not have the status of extraterritoriality (unlike free trade zones). Often such territories are formed in depressed and degraded parts of cities, districts or regions in order to activate small and medium-sized businesses on their territory due to the introduction of certain economic incentives and incentives (for example, simplifying the procedure for registering an enterprise), in order to increase the level of investment attractiveness of such territories;

b) others scientists [2] consider the priority development territories from the point of view of the evolutionary approach, highlighting the special economy territories of the first, second and third generations. By 1939, 75 free ports and free trade zones had been established, covering 26 countries and regions; scientists refer them to the territories of the special economy of the first generation, since their only

preference was the absence or reduction of export and import duties [2, p. 4]. The second generation usually includes industrial and production zones that emerged in the first half of the 20th century due to evolutionary processes in trade and customs relations: their orientation is the expansion of the product range against the background of reduced customs costs in foreign economic relations of those countries where they are located. The territories of the third generation include technology and innovation zones (prototypes of technopoles and technopark), service or service zones (most often, tourist and recreational and financial and credit), as well as offshore territories. It is important to note that foreign researchers note the exceptional role and direct impact of such transformational processes as crisis socio-economic phenomena on the process of formation of technology and innovation zones, since their functioning is based on an effective mechanism for reviving and overcoming crisis situations, and the result of their activities is economically prosperous regions, hundreds of thousands of new jobs. The first such territory is the American technopark of Stanford University, which appeared in the 1950s;

c) researchers A. Akramov [2], I. Klim [3], S. Boyenge [4], H. Jiaxiang [5] classify territories with special economic conditions according to territorial (spatial) and regime (functional) types. In practice, the territorial approach is most often used, in which the area under research is considered as a separate territory where resident enterprises enjoy a preferential management regime. In the regime approach, preferences are given to all enterprises engaged in a certain type of economic activity, regardless of their location.

In summary, the evolution of views on the typology problem of priority development territories in the context of socio-economic transformations comes down to the analysis of regions, cities and communities that have certain features of creation and functioning. This proves the ambiguity of the typology problem of these territories against the background of a too broad interpretation of this concept, which leads to the erroneous identification of priority development territories, most often, with free economic zones. However, modern economic conditions, socio-economic transformations, globalization and local challenges, and especially armed conflicts, contribute to the emergence of territories of a different level, designed to restore lost economic and human capital through the use of various preferences both for their residents and for business entities. Thus, further scientific research will consist in analyzing the experience of development and functioning of such territorial entities in the territory of the European Union in order to highlight those key positions that can be taken into account in Ukraine. Given the unique situation in our country, which is currently living under martial law due to the armed aggression, scientists should analyse the experience of those countries that were able to successfully build territories that have recently experienced the impact of armed conflicts.

References:

1. Strykowski P., Below B. Free Trade Zones: A Free Ride for Counterfeiters?

The Organization for Economic Co-operation and Development. 2018. URL: <https://www.oecd.org/gov/risk/blog-free-trade-zones-a-free-ride-for-counterfeiters.pdf> (27.05.2022).

2. Karimov M., Il'ina D., Akramov A. State and prospects of development of free economic zones in the Republic of Uzbekistan. Institute of Forecasting and Macroeconomic Research, UNDP: Tashkent, 2015. 63 p.

3. Klim I.V. The free economic zone as an institute of innovative economic development. *Foreign Economic Journal*. 2008. No. 4. P. 26-32.

4. Boyenge S.J.P. ILO database on export processing zones (Revised). ILO Working Papers. Geneva: International Labour Office, 2007. URL: https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2007/107B09_80_engl.pdf (27.08.2022).

5. Jiaxiang H. From SEZ to FTZ: An Evolutionary Change Toward FDI in China. *Handbook of International Investment Law and Policy*. Singapore: Springer, 2020. P. 1-22, https://doi.org/10.1007/978-981-13-5744-2_79-1.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОМУНАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Смирнова І.С., Христенко Л.М.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Складні умови сьогодення, які характеризуються уповільненням процесів подальшої децентралізації через ведення повномасштабних військових дій з боку РФ, стали серйозним викликом для виживання й подальшого функціонування територіальних громад та спровокували кризові ситуації у багатьох із них. Тим громадам, які знаходяться на лінії зіткнення або близько до неї, складніше виживати та адаптуватися. Саме вони мають отримувати всебічну підтримку з боку держави та інших сторонніх благодійників і донатів. Проте, ті громади, які знаходяться в тилу, мають передбачити всі можливі джерела надходження ресурсів задля свого поточного активного функціонування.

Ефективність місцевого самоврядування насамперед вимірюється наявністю у громади достатнього місцевого бюджету, а також ефективно працюючої комунальної власності [1]. Саме комунальна власність є тим джерелом, яке дозволить отримувати фінансові надходження та наповнювати дохідну частину бюджету територіальних громад.

Матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у комунальній власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають у управлінні районних і обласних рад [2].

Комунальна власність охоплює широкий спектр об'єктів як господарського, так і соціально-побутового призначення. Від рівня розвитку комунальної власності та ефективності використання її складових і всієї системи в цілому залежить якість життя населення територіальної громади. Ефективне розв'язання проблем управління об'єктами комунальної власності з врахуванням конкретних потреб об'єднаних територіальних громад є в сучасних умовах важливою функцією органів місцевого самоврядування. Створення об'єднаних територіальних громад в процесі реалізації вимог адміністративно-територіальної реформи, децентралізації призвело до розширення їхніх повноважень, зміцнення органів місцевого самоврядування [3].

Для того, щоб результат використання комунальної власності територіальних громад переріс у надійне джерело поповнення їхніх місцевих бюджетів необхідна дієва система ефективного управління цим об'єктом, формування якої покладається на місцеві органи управління територіальними громадами.

Свідоме ставлення до питань управління ресурсами підсилює спроможність територіальної громади, дозволяє зробити роботу органів місцевого самоврядування більш прогнозованою, направленою не лише на забезпечення суспільної стабільності, а й створення умов для сталого розвитку. Це, своєю чергою, сприяє розширенню спектра та підвищенню якості публічних послуг, які можна отримати на відповідній території, стимулює розвиток бізнесу та підсилює інвестиційну привабливість територіальної громади [4].

Програма USAID DOBRE у співпраці з незалежними експертами – фахівцями у галузі права, економіки та земельній сфері протягом 2018-2021 років провела аналіз стану управління активами у 100 громадах-партнерах. Під час здійснення такого аналізу, особливу увагу було спрямовано на прогалини, які є притаманними більшості територіальних громад, які нещодавно отримали новий обсяг майна та повноважень. А саме: 1) відсутня повна та систематизована інформація про активи та зобов'язання; 2) нормативні акти, які мають визначати загальні процедури управління майном комунальної власності або не приймалися, або приймалися безсистемно та не завжди відповідали приписам чинного законодавства; 3) не використовувався повний спектр інструментів з управління активами [4].

Сфера управління комунальною власністю тісно пов'язана з діяльністю органів місцевого самоврядування відносно підприємств, установ та організацій, які знаходяться на території громади. Такі органи мають право особисто або через уповноважені ними органи з метою здійснення підприємницької діяльності засновувати господарські організації, закріплюючи за ними належне йому майно на праві власності, праві господарського відання, а для здійснення некомерційної господарської діяльності – на праві оперативного управління [2].

Ситуація, що наразі склалася у політичному та соціально-економічному середовищі функціонування територіальних громад потребує створення адаптивної системи управління їх комунальною власністю, підґрунтям якої має стати єдиний методологічний підхід до ефективного управління комунальною власністю з підтримкою всіх рівнів управління. Слід зауважити, що чинні законодавчі та нормативні акти з цього питання, як правило, визначають управління комунальною власністю як процес прийняття рішень про вибір способу та форми використання таких об'єктів.

А отже, організація ефективного управління комунальною власністю територіальних громад на основі формування адаптивного механізму до плінних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі є важливим завданням для органів місцевого самоврядування, позитивне вирішення якого дозволить отримати додаткові вигоди на користь забезпечення соціально-економічної стабільності територіальних громад. Тож, перспективою подальших досліджень має стати формування механізму адаптивного управління об'єктами комунальної власності та розроблення всебічних програм його запровадження.

Література:

1. Глинська О.В. Територіальна громада, як суб'єкт права комунальної власності. Форум права. 2012. № 2. С.120-125.
2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/92. URL: http://kodeksy.com.ua/pro_mistseve_samovryaduvannya_v_ukraini/download.htm (дата звернення: 06.10.2022р.).
3. Шкільняк М.М. Критерії ефективного управління комунальною власністю територіальних громад. Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. № 1-2, 2018. С. 96–102.
4. Інструменти управління майном комунальної власності територіальної громади: посібник. USAID. Global Comunities. 105 с.

СЕКЦІЯ 12: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И РИСКИ СОЦИАЛЬНОЙ ДИВЕРГЕНЦИИ В ЕС

Бурлай Т.В.,
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
г. Киев, Украина

Актуальность социальной тематики в государственной политике Украины кратно усилилась ввиду катастрофических социально-гуманитарных последствий, вызванных полномасштабной военной агрессией Российской Федерации в феврале 2022 года. Учитывая, что именно процессы социализации являются неотъемлемым фактором экономического роста и институционального развития в современных обществах [1], не менее актуальной «социальная повестка» будет и в период восстановления Украины после завершения войны. Как представляется, формирование послевоенной социальной повестки и государственной социальной политики страны потребует гармонизации с соответствующими европейскими подходами, что обусловлено предоставлением Украине в июне т. г. статуса страны – кандидата на вступление в ЕС. Особое внимание в этой связи должно быть уделено анализу установленных социальных приоритетов Евросоюза, а также рискам дальнейшего углубления социальной дивергенции (расхождения в параметрах и динамике социального развития) его стран-участниц.

Три долгосрочные – на период до 2030 года, – цели социального развития ЕС, ранее предложенные Еврокомиссией в Плане действий по реализации Европейской опоры социальных прав, были утверждены в качестве приоритетных на Социальном саммите Евросоюза в мае 2021 г. в Португалии [2]. *Первая* цель состоит в том, чтобы к указанному периоду обеспечить трудоустройство не менее 78% европейцев в трудоспособном возрасте. Согласно *второй* социальной цели, ежегодно не менее 60% всех взрослых граждан ЕС должны быть охвачены программами образования или обучения. *Третьей* приоритетной целью установлено сокращение численности европейцев, которым грозит бедность или социальное отторжение (эксклюзия), как минимум на 15 млн. чел. к 2030 году.

Для достижения новых стратегических целей в социальном измерении Европейского Союза, национальными правительствами всех стран-участниц были разработаны целевые показатели социального развития, по итогам чего в июне 2022 г. Еврокомиссия обнародовала соответствующие параметры, рассчитанные на основе установленных национальных целей. В совокупности обязательства государств-членов обеспечивают достижение или даже превышение показателей социальных целей Евросоюза на период до 2030 года [3]:

- по уровню занятости, национальные показатели совокупно (78,5%) превышают аналогичный показатель ЕС-27 (78,0%);
- относительно уровня охвата взрослых европейцев образованием или обучением, национальные показатели совокупно (57,6%) почти достигают аналогичного показателя ЕС-27 (60,0%);
- по сокращению численности людей, которым угрожает бедность или социальное отторжение, национальные показатели совокупно (15,6 млн. чел.) превышают аналогичный показатель ЕС-27 (15,0 млн. чел.).

Следует отметить, что оптимизм национальных правительств стран Евросоюза по достижению указанных социальных целей может столкнуться с жесткими социально-экономическими реалиями, сформированными влиянием российского вторжения в Украину и недостаточной эффективностью санкционного механизма, применяемого против РФ. На практике оказалось, что санкции против энергетического импорта энергоресурсов из России – а с начала войны и по состоянию на середину сентября 2022 г. Европейским Союзом было введено 7 антироссийских пакетов санкций, – привели к обострению, а не смягчению угроз макроэкономической стабильности Евросоюза. И, как отмечают авторитетные эксперты, расплачиваться за санкции в значительной степени будут именно европейские потребители [4]. Ускоряющуюся отрицательную динамику потребительских цен и экономических ожиданий в ЕС уже фиксирует и официальная статистика, и социологические опросы.

Согласно данным Евростата, к августу 2022 г. экономические настроения в ЕС ухудшались уже пятый месяц подряд. Годовой уровень потребительской инфляции в июле 2022 г. достиг 9,8% в ЕС-27 и 8,9% – в еврозоне, тогда как годом ранее эти показатели составляли лишь 2,5% и 2,2% соответственно. Цены производителей промышленной продукции в июле 2022 г. выросли в годовом измерении на 37,8% в ЕС-27 и на 37,9% – в зоне евро (в июле 2021 г. аналогичные показатели составляли 12,2% и 12,1% соответственно). Очевидно, следствием столь стремительной инфляции станет сокращение реальных доходов и покупательной способности населения, а пессимистические ожидания бизнес-среды являются предвестником обострения проблем безработицы и бедности в объединенной Европе.

На соответствующие негативные тенденции указывают и прогнозные расчеты, предоставленные Европейским инвестиционным банком. По его оценкам, война в Украине серьезно пошатнула устойчивость энергетических, торговых и производственных цепочек в Европе, которые и так значительно пострадали от кризиса, обусловленного пандемией COVID-19. Поэтому дальнейшая санкционная и военная эскалация могут погрузить экономику ЕС в рецессию, при этом доля убыточных европейских фирм возрастет с обычных 8% до 15%, а доля фирм-банкротов – с 10% до 17%. Прогнозы Европейского инвестиционного банка также указывают на усиление дифференциации стран ЕС по уровню бедности, что обусловлено разницей в уровнях сбережений и доходов их населения. Рост цен на энергоресурсы и продукты питания может

заметно повлиять на благосостояние европейских домохозяйств – согласно расчетам, в среднем в Евросоюзе повышение темпов инфляции на 2–2,5 проц. пункта приведет к снижению объемов частного потребления на 1,1 проц. пункта [5, р. 8–9, 11–14].

Нынешнюю ситуацию в ЕС, связанную с резким ростом потребительских цен и значительным отставанием темпов роста зарплат от темпов инфляции, эксперты уже назвали европейским «кризисом стоимости жизни». В большинстве стран Евросоюза средний годовой счет за электроэнергию (в ценах июля 2022 г.) в настоящее время превышает месячную оплату труда работника с минимальной заработной платой. Для покрытия указанного счета в Нидерландах уже требуется 48 рабочих дней, когда как годом ранее – 28 дней. В четырех странах ЕС – Словакии, Греции, Чехии и Италии, – средний годовой счет за электроэнергию уже превышает месячную оплату труда работника даже со средней зарплатой [6].

В этой связи показателен социологический срез текущих потребительских настроений в Германии, являющейся страной–локомотивом экономики Евросоюза. По данным, обнародованным немецким Институтом изучения общественного мнения CIVEY в июле 2022 г., свыше 71% населения страны готовятся к длительному экономическому кризису, ожидая, что их финансовое положение ухудшится в ближайшие пять лет, и только 11% немцев верят, что со временем ситуация улучшится. Среди опрошенных 36% отметили, что их личное материальное положение ухудшилось из-за резкого удорожания энергоносителей и продуктов питания, а 58% граждан Германии оценили текущую экономическую ситуацию в стране как худшую за последние 5 лет [7].

Сложность в том, что возникший под влиянием российской военной агрессии против Украины европейский «кризис стоимости жизни» генерирует серьезные риски углубления социальной дивергенции в ЕС. Как показывают расчеты Центра мониторинга процессов конвергенции в ЕС (*EU Convergence Monitoring Hub*), функционирующего при Европейском фонде для улучшения условий жизни и труда (Еврофонд), за последние десятилетия Европейский Союз добился восходящей конвергенции – т.е. улучшения показателей стран-членов ЕС наряду с уменьшением различий между ними, – как в экономическом, так и в социальном измерениях. Однако экономический кризис 2008–2013 гг. и кризисные последствия пандемии COVID-19 привели к резкому торможению этих тенденций и усилению тенденций дивергенции. На основании указанных расчетов Еврофонд акцентирует внимание на институциональной и социальной опасности усиления тенденций дивергенции для Евросоюза, поскольку это углубляет социальное неравенство, противоречит целям евроинтеграции, а также вызывает у граждан ЕС чувство социальной несправедливости и нестабильности, разжигая антиевропейские настроения [8, р. 3–4, 60, 101–104].

Учитывая существующие проблемы социальной динамики Евросоюза, достижение его новых целей планируется регулировать с помощью

европейской Процедуры социальных дисбалансов (*Social Imbalances Procedure*), что будет способствовать обеспечению социальной устойчивости стран-членов и сбалансированию их национальных рынков труда в условиях восстановления после пандемии COVID-19 и перехода к «зеленой», социально справедливой и цифровой экономике [9]. Купированию рисков социальной дивергенции в ЕС будет способствовать и реализация рекомендаций Конференции по вопросам будущего Европы (*Conference on the Future of Europe*), основанной весной 2021 г. в качестве управленческо-консультативного органа при Европарламенте. Соответствующие решения Конференции, подготовленные с учетом шоковых влияний пандемии COVID-19 и военной агрессии Российской Федерации против Украины, были утверждены резолюцией Европарламента № В9-0228/2022 от 2 мая 2022 г., которая содержит поддержку будущих реформ ЕС. Основные рекомендации Конференции по усилению социальной политики и формированию инклюзивных рынков труда стран Евросоюза заключаются, в т.ч. в следующем [10, р. 14–16]:

- внедрение унифицированной для всех стран-участниц ЕС методики установления минимальной заработной платы;
- содействие балансу «семья – работа»;
- законодательная поддержка формирования института «умной работы» (*smart working*), который предусматривает: гарантированное работнику «право на отключение» (право не находиться на постоянной связи с работодателем во внерабочее время), преодоление цифровых разрывов на рабочих местах, учет последствий дистанционной занятости для здоровья работников и ведения бизнеса;
- внесение в учредительные договоры ЕС Протокола социального прогресса, гарантирующего, что права работников, профсоюзов и в целом социально-трудовые права имеют приоритет над экономическими свободами при разрешении конфликтов между участниками социального диалога.

Как доказывает опыт Евросоюза, преодоление социальной дивергенции стран-участниц, а также стимулирование их социальной конвергенции крайне важны для динамики и качества евроинтеграционных процессов. Это следует учитывать в послевоенном социально-экономическом восстановлении Украины как страны – кандидата на вступление в Европейский Союз.

Литература:

1. Гриценко А.А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: зб. наук. пр. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. – Вип. 15. – С. 191–195.

2. Porto Social Summit: all partners commit to 2030 social targets. – European Commission, 07 May 2021. – URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_2301
3. Commission welcomes Member States' targets for a more social Europe by 2030. – European Commission, 16 June 2022. – URL: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&furtherNews=yes&newsId=10299>
4. Breaking down the effectiveness of the latest sanctions on Russia. NPR speaks with Ian Bremmer, founder of Eurasia Group. – June 6, 2022. – URL: <https://www.npr.org/2022/06/06/1103270266/breaking-down-the-effectiveness-of-the-latest-sanctions-on-russia?t=1656670847218>
5. How bad is the Ukraine war for the European recovery? – European Investment Bank, June 2022. – 34 p. – DOI: 10.2867/94550
6. Lynch E. Trade unions on the frontline in the cost-of-living crisis // Social Europe. – September 7, 2022. – URL: <https://socialeurope.eu/trade-unions-on-the-frontline-in-the-cost-of-living-crisis>
7. Rahman M. 71% of German citizens expect financial problems within five years. – July 27, 2022. – URL: <https://oopstop.com/71-of-german-citizens-expect-financial-problems-within-five-years/>
8. Monitoring convergence in the European Union: Looking backwards to move forward – Upward convergence through crises. – Eurofound, 2022. – 111 p. – URL: <http://eurofound.link/ef21008>
9. Sabato S., Vanhercke B., Guio A.-C. A “Social Imbalances Procedure” for the EU: towards operationalisation. – European Trade Union Institute, 10 March 2022. – URL: <https://www.etui.org/publications/social-imbalances-procedure-eu>
10. Draft Proposals of the Conference on the Future of Europe. – Conference on the Future of Europe, 27 April 2022. – 49 p. – URL: <https://futureu.europa.eu/pages/plenary>

HRYVNA AS A FORM OF ELECTRONIC MONEY TURNOVER, ITS APPLICATION AS A STABLECOIN IN THE CRYPTOCURRENCY ECOSYSTEM

Derzhak N.O., Kulakov Y.V.,
East Ukrainian Volodymyr Dahl National University,
Kyiv, Ukraine

The cryptocurrency market is actively developing both globally and in Ukraine. There is no unified international practice on the legal status of cryptocurrencies, because when determining the legal nature of cryptocurrencies, each state is guided by the norms of national legislation. Today, the very concept of cryptocurrency remains undefined, and it should be noted that the legal nature of cryptocurrency is quite complex and ambiguous due to signs of decentralization and anonymity, which does not allow determining the legal nature by analogy with other objects. As a result, the emergence of risks faced by users of cryptocurrencies: difficulties in exchanging cryptocurrencies for fiat funds; risks of classifying activity on the cryptocurrency market as illegal; the absence of the possibility of judicial protection of rights on issues related to cryptocurrencies; non-recognition of transactions with cryptocurrencies [1].

Today, the most popular cryptocurrencies are: Bitcoin, Ethereum, Tether, USDCoin, Binance Coin, Binance USD. Among the 6 most popular cryptocurrencies presented, half of them are stablecoins. A stablecoin is a cryptocurrency that tries to fix its rate with another currency, commodity or other financial instrument [4]. Specifically, from the above list, such currencies are: Tether (USDT), USDCoin (USDC), Binance USD (BUSD). The conclusion follows from this statement that these stablecoins try to maintain a 1:1 exchange rate peg to the US dollar.

With the growing popularity of cryptocurrencies, there has been a growing demand for the transfer of one of the world's currencies to the digital plane, in which the exchange of the US currency would be as close as possible to 1:1 and would contain the smallest amount of commission fees that the user would have to pay when exchanging, transferring or paid with a certain stablecoin. The pioneer here was BitUSD [4] in July 2014, which became a part of the BitShares blockchain, after it, in September of the same year, NuBits was formed, but both projects failed and could not fulfill their main goal – a 1:1 exchange rate to the dollar. The third project to create a stablecoin pegged to the dollar, Tether, is still in demand and is traded on several blockchains, and has given rise to the popularity of stablecoin as a term in crypto-trading.

However, the US dollar is not the only thing that is being introduced into the digital ecosystem of stablecoins. Other stablecoins include: Euro Tether (EURT) and Stasis Euro (EURS) - euros, Tether Gold (XAUT) and PAX Gold (PAXG) - gold, as well as British Pound Tether (GBPT) - pounds sterling. These are far from all examples, but only the most frequently used tokens that are exchanged 1:1 for the

corresponding financial asset. Based on the examples given, it is possible to draw a conclusion about the growing popularity and not yet fully disclosed potential of stablecoins in the ecosystem of cryptocurrencies and the global economic system as a whole.

In the process of research, the demand for the use of stablecoins in the form of national currencies was revealed, in connection with which, it is proposed to create the Stable Hryvna (SUAH) project, which would be able to transfer the hryvnia as a stablecoin to the ecosystem of cryptocurrencies, in which the exchange rate would be equal to 1:1 with the exception of usage network commissions. It is proposed to use 3 main blockchain networks, Ethereum, Tron and Binance, using the ERC-20, TRC-20 and BEP-20 standards, this will allow covering a significant part of the available cryptocurrency operations, expand the exchange functionality of the hryvnia and strengthen its value as an international currency. The selected standards also allow the hryvnia to be freely exchanged for other cryptocurrencies within a certain network, as well as for the parent currency, which also includes stablecoins of the dollar and the euro. This will strengthen the connection of the hryvnia with the euro and the dollar respectively, which will strengthen the role of the hryvnia as a currency, accelerate its integration into the European and Western financial systems, and allow the use of the hryvnia as a financial instrument for foreign users.

It is worth noting that at the time of writing, that the UAH. Cryptohryvna stablecoin project exists [5], which already works in the Ethereum system using the ERC-20 standard and, as the authors of the project assure, has more than 2500 cryptohryvnia users, however, it is not known whether the project has been put on hold and whether it will continue to be developed and expanded to other networks.

The use of stablecoins is a clear way to digitize the currency and strengthen its influence on the global currency market. Behind each stablecoin is a certain company that establishes the rules of its turnover, maintains the necessary conditions for functioning and the correct use of transaction execution. Based on this, it can be concluded that in this case the company fulfills all the functions of an issuing bank, which allows to use stablecoins of currencies at the official level or to have indirect government support.

Despite the presence of scientific achievements in the field of studying the identified issues, the dynamic development of cryptocurrencies necessitates further scientific research to uncover this issue. Opinions differ radically in society regarding the expediency and possibility of using cryptocurrency. Some believe that cryptocurrency is an innovative equivalent of means of payment, while others are a dangerous pyramid scheme. Such a duality of opinions still does not allow us to determine the generally acceptable essence of this category (financial assets, technology, money, etc.). It is rather difficult to provide a vector of cryptocurrency movement and accurately predict its prospects, since this economic instrument is new and is in search and acceptance of its place in the world.

Literature:

1. N. Polishchuk. Economic and legal regime of cryptocurrencies. Commercial law and process. – 2019. P. 100-102
2. V.H. Sidor. Prospects for the use of cryptocurrency. Modern money, banking services and financial innovation in the digital economy. Materials of the III All-Ukrainian scientific and practical Internet conference of students, postgraduates and young scientists. – Dnipro, 2020. P. 310-313
3. Stablecoins: The Complete Guide, Part I - Past & Present (2014-2019). CoolWallet. URL: <https://www.coolwallet.io/the-complete-guide-to-stablecoins-part-i-2014-2019/>
4. Cryptocurrency. Altcoins. What Is a Stablecoin? Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/stablecoin.asp>
5. UAH. A stablecoin: always equivalent to 1 Hryvna. URL: <https://uah.co.ua/index.html>

СОЦІАЛЬНА ТА ПРАВОВА ЗАХИЩЕНІСТЬ РОБІТНИКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Панькова О.В., Касперович О.Ю.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Цифровізація економіки та пов'язане з цим швидке поширення нетрадиційних форм зайнятості (зокрема — дистанційна, платформна зайнятість) поступово стають ключовим трендом сучасності, що генерує принципово новий «порядок денний» як в світовому, так і в національному суспільно-політичному та науковому дискурсі щодо майбутнього світу праці. Це пов'язано з тим, що в сегменті платформної зайнятості фактично формується принципово новий тип соціально-трудових відносин (СТВ), що радикально відрізняється від традиційних СТВ. В новій системі СТВ на зміну сталості, довгостроковості, формальності традиційних соціально-трудових відносин та сталим трудовим колективам (як важливим складовим традиційної економіки) приходять нестабільні, ситуативні, короткострокові, неформальні відносини та тимчасові (часто – віртуальні) трудові колективи (команди, робочі групи), які виникають в сегменті дистанційної та платформної зайнятості. В цих умовах гостро постає проблема радикальної невідповідності між традиційними нормативно-правовими та регуляторними механізмами, системами соціального та правового захисту найманих робітників та соціально-трудовами відносинами, що виникають у платформній економіці. Це призводить до фактичної неспроможності цих систем та механізмів забезпечити соціальний та правовий захист зайнятих у нових, “цифровізованих”, сегментах зайнятості (платформа, дистанційна та ін.).

Дослідники відзначають, що питання впливу цифровізації на соціально-трудова сферу, на ринки праці є надзвичайно складним, комплексним та багатоаспектним, від досить конкретних та прикладних організаційно-управлінських питань до загроз щодо порушення фундаментальних прав людини. Тобто залучення позитивного потенціалу цифровізації до розвитку соціально-економічної сфери та економічного розвитку України в цілому, до її повоєнного відновлення потребує врахування надзвичайно широкого кола проблемних питань та викликів стабільному функціонуванню ринку праці в умовах цифровізації. Основними з них є наступні¹:

- трансформація системи соціально-трудових відносин в умовах цифровізації (через поширення платформної, дистанційної, неформальної зайнятості), що призводить до неефективності існуючих регуляторних систем;
- невідповідність традиційних систем забезпечення соціального захисту новим механізмам взаємодії на ринку праці (в першу чергу — в платформному

¹ Наведений перелік проблемних питань та викликів розроблено авторами на основі певного переосмислення та узагальнення матеріалів, наведених в [1].

сегменті зайнятості);

- радикальне звуження можливостей щодо реалізації механізмів колективно-договірного регулювання через розмивання (а подекуди — фактичне зникнення) традиційних трудових колективів в новій цифровій економіці (зокрема - внаслідок індивідуалізації та географічної і юридичної відособленості працівників та роботодавців);

- розвиток електронного (цифрового, платформного) підприємництва як фактично неврегульованої сфери самозайнятості та тіньового найму працівників;

- швидке поширення дистанційної (віддаленої) роботи та пов'язані із цим загрози щодо забезпечення умов гідної праці та посилення тих чи інших форм дискримінації;

- поширення неформальної та тіньової зайнятості в умовах цифровізації, що ставить під загрозу існуючі системи соціального забезпечення, а також забезпечення умов гідної праці зайнятих в цифровому сегменті;

- невідповідність наявних цифрових навичок працівників вимогам, які ставить сучасна цифровізована економіка, наслідком чого стає нова "цифрова" нерівність та радикальне зниження конкурентоспроможності значної кількості працівників на ринку праці;

- амбівалентність багатьох проявів цифровізації в соціально-трудовій сфері - наприклад, гнучкість та неформальність за певних умов може обернутись неповною зайнятістю, низькою оплатою та свавіллям з боку роботодавця; зворотною стороною мобільності та неприв'язаності до робочого місця та чіткого графіку роботи стає надмірна інтенсивність роботи, порушення балансу робочого та вільного часу, надмірний контроль з боку роботодавця та ін.

В Україні додатковим руйнівним чинником стала повномасштабна збройна агресія проти України, яка призвела до масового скорочення робочих місць, зростання безробіття та еміграції робочої сили. В цьому контексті дослідники наголошують на необхідності пошуку нового формату взаємодії між державою та інститутами сфери праці, відповідної адаптації соціально-трудоких відносин із використанням можливостей цифровізації, її позитивного потенціалу [2].

Окремим (в певному сенсі — магістральним) напрямом поширення нових форм соціально-трудоких відносин, є розвиток трудових платформ та платформного сегменту зайнятості. За результатами експертного опитування², у підготовці та проведенні якого автори брали безпосередню участь, було виявлено, що підґрунтя для системного порушення трудових прав платформних працівників створюють наступні основні чинники [3]:

- правова невизначеність статусу суб'єктів трудових платформ (правова

² Експертне опитування було проведено в рамках реалізації проекту ІЕП НАН України з проблем становлення нової якості трудового життя в умовах цифрових трансформацій за цільовою Програмою наукових досліджень НАН України «Становлення нової якості життя» на 2021 рік».

невизначеність статусу платформних працівників, нерегламентованість їхніх прав, а також правова невизначеність статусу, ролі, сфери відповідальності самої трудової платформи);

- небажання працівників «виходити з тіні», офіційно реєструватись та декларувати свої додаткові доходи;

- фактична відсутність механізмів сталого колективного представництва інтересів зайнятих на трудових платформах;

- сукупність чинників соціального, інформаційно-комунікативного, організаційно-управлінського та технічного характеру, пов'язаних із особливостям взаємодії суб'єктів платформної економіки (проблеми взаємодії робітників та роботодавців на платформах, недосконалі алгоритми функціонування самих трудових платформ та ін.).

Всі ці чинники зберігатимуть свою актуальність та гостроту в умовах як воєнного стану, так і післявоєнного відновлення, причому деякі з них ймовірно матимуть тенденцію до загострення в цих умовах.

Узагальнення результатів зазначеного експертного опитування та результатів інших досліджень, з урахуванням умов воєнного стану, дозволяє визначити наступні основні пріоритети державної політики в сфері забезпечення правового та соціального захисту платформних працівників [3]:

- удосконалення системи нормативно-правового регулювання функціонування платформного сегменту зайнятості та взаємодії його основних суб'єктів;

- сприяння формалізації відносин і виходу з «тіні» суб'єктів трудових платформ;

- створення механізмів сталого представництва інтересів суб'єктів трудових платформ (як інтересів платформних працівників, так і інших суб'єктів взаємодії платформного сегменту зайнятості);

- розробка та реалізація комплексної політики державного та договірною регулювання щодо гармонізації соціально-економічного, трудового, цифрового, неоіндустріального розвитку шляхом створення нормативно-правового та організаційно-управлінського підґрунтя для якісно нової взаємодії у тріаді "суспільство-держава-бізнес" в умовах становлення платформної економіки.

Література:

1. Lorraine Charles, Shuting Xia and Adam P. Coutts. Digitalization and Employment. A Review. ILO, published 26 August 2022. - 58 p. URL: https://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_854353/lang-en/index.htm

2. Новікова О.Ф., Остафійчук Я.В., Новак І.М. Зміни трудового і податкового законодавства України в умовах воєнного стану: проблеми і перспективи удосконалення. *Економіка промисловості*. 2022. № 2 (98). С. 75-

90. DOI: <http://doi.org/10.15407/econindustry2022.02.075>

3. Панькова О.В., Касперович О.Ю. Проблеми соціальної та правової захищеності платформних зайнятих і пріоритети регуляторної політики України в умовах воєнного стану. *Економіка промисловості*. 2022. № 2 (98). С. 91-117. DOI: <http://doi.org/10.15407/econindustry2022.02.091>

РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗБРОЙНОЇ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Красуліна Я.Є., Паньков Д.В.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна

Збройна російська агресія, військові дії, руйнування і втрати людського й трудового потенціалу країни вкрай негативно позначилися на ринку праці України: підвищилися ризики та невизначеність, створилися бар'єри для вільного руху факторів виробництва, у т.ч. робочої сили, призвівши до руйнування інститутів ринку праці та їх ефективного функціонування. Проблеми в економіці у поєднанні зі значними внутрішніми переміщеннями та потоками біженців, призводять до масштабних втрат у сфері зайнятості та доходів. Зростання рівня безробіття, соціальне відчуження, порушення трудових прав, погіршення умов праці, поширення бідності — неповний перелік негативних соціальних наслідків війни.

Втрата та пошкодження виробничих активів та інфраструктури, переривання ланцюгів постачання торгівельних мереж послабили потенціал ринку праці, призвівши до «зривів» та втрати можливостей до працевлаштування більшості українців. У малого бізнесу скорочуються можливості з фінансової підтримки свого штату працівників, малий та середній бізнес в Україні вже скоротив 1,07 млн. працівників. Релокація та вимушена міграція призвели до зміни структури ринку праці, а також структури пропозицій та насиченість фахівцями у розрізі регіонів. У регіонах, які найбільше відчували на собі військову агресію РФ, зменшилася кількість робочих місць і зросла конкуренція [1].

Суттєвим став дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили. Попит на робочу силу різко зменшився через неможливість працювати у зонах бойових дій, зниження попиту на товари та послуги, проблеми з логістикою та невизначеність майбутнього. Окрім того, в країні має місце значна тінізація ринку праці — багато вакансій пропонуються без оформлення, як підробіток тощо. Зрозуміло, що в таких умовах ні на легальну зарплату, ні на якісь соціальні гарантії (наприклад, лікарняні), ні на стаж, українці не можуть розраховувати. Через війну спостерігається зниження зарплат, оскільки безробітних стає значно більше, ніж вакантних робочих місць. Частка населення з доходами, нижчими за фактичний прожитковий мінімум, який для працездатних осіб у 2022р. становить 2 481 грн., може досягти 70% [2].

Стабілізація ринку праці у повоєнний період є вкрай важливим завданням, зважаючи на появу різних груп населення, які постраждали від збройного конфлікту, у т.ч. внутрішньо переміщених осіб, серед яких діти та жінки, люди з обмеженими можливостями та колишні комбатанти. Специфічні потреби цих груп мають бути враховані при плануванні та впровадженні стійких процесів реінтеграції, включаючи працевлаштування. Важливою має стати розробка ефективної системи управління ринком праці (механізмів та

інструментів її реалізації), з урахуванням питань освіти, розвитку спеціальних навичок, а також підвищення рівня соціального захисту та безпеки.

Збільшення рівня зайнятості має стати центральним питанням повоєнної відбудови, реінтеграції та процесів повернення до умов миру. Політичний діалог має охоплювати поточні та довгострокові потреби ринку праці, необхідна інтегрована програма, спрямована на забезпечення прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, підтримку соціального забезпечення тощо.

У післявоєнний період економіка потребуватиме глибшої «реконструкції» за довоєнний, з точки зору економічного розвитку. Значна втрата робочої сили може перешкодити відбудові та розвитку країни, якщо не будуть ухвалені відповідні рішення. Зменшення рівня безробіття та стабілізація на ринку праці має стати ключовим у порядку денному державної політики.

Процес відновлення та реструктуризації вимагатиме перерозподілу робочої сили між секторами економіки, що дозволить підвищити рівень її продуктивності. З метою вирішення проблем безробіття та надлишкової робочої сили, що склалася в окремих регіонах країни, необхідною є розробка короткострокових планів щодо релокації чи переорієнтації деяких підприємств, допомоги бізнесу, який через бойові дії не може сплачувати заробітну плату працівникам та податки.

Створення робочих місць є ключовим фактором для реінтеграції різних груп населення, які постраждали від війни. Це сприятиме розвитку економіки, підвищуючи купівельну спроможність населення, та є надійним інструментом подолання бідності. Вирішення проблеми дефіциту робочих місць у період війни та післявоєнного відновлення має стати наскрізним питанням соціальної політики, хоча без перебільшень, сприяння гідній праці є складним завданням, враховуючи соціально-економічний та військово-політичний стан у якому перебуватиме Україна [1].

Розробка та реалізація Державної програми відновлення економіки, зокрема відновлення інфраструктури, передусім соціального спрямування, та житлового фонду, зокрема залучення іноземних інвестицій для забезпечення житлом постраждалих громадян, особливо у регіонах Східної України. Підтримка розвитку місцевої економіки є надважливим фактором для того, щоб люди й надалі мали можливість забезпечувати себе. Розвиток економіки має здійснюватися з урахуванням фактору концентрації трудових ресурсів України, що склалась в умовах військових дій, (трудодефіцитних східних та центральних регіонах та трудонадлишкових західних регіонах).

Література:

1. Пищуліна О., Маркевич К. Ринок праці в умовах війни: основні тенденції та напрями стабілізації: аналітична записка. Київ: Центр Разумкова, липень 2022. – 21с.

2. «Нерайдужний» стан ринку праці та перспективи його відновлення після війни. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3574736-nerajduznij-stand-rinku-praci-ta-perspektivi-jogo-vidnovlenna-pisla-vijni.html>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПОКОЛІННЯ «ЦИФРОВІ АБОРИГЕНИ»

Середа О.О., Серикова А.С.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Активна трансформація суспільства висуває нові вимоги до вищої освіти, що передбачає і відповідного фінансування, як засобу досягнення певних освітніх завдань. Впровадження інноваційних технологій навчання в сучасній українській вищій школі повинно бути орієнтованим на особливості та потреби нового покоління здобувачів вищої освіти. Поява молодих людей із новими якостями особистості пов'язана з інформаційним вибухом. Покоління «цифрові аборигени» [1] найкраще реагують на візуальне навчання, не хочуть просто сприймати лекції чи текстову інформацію, вони потребують будувати власний процес навчання, отримувати навички, які можуть допомогти в житті, інтерактивності багатозадачності, до яких вони звикли в повсякденному цифровому спілкуванні. Необхідною умовою успішного переходу від освіти 1.0 до 4.0 є відповідне фінансування.

У світі існують такі моделі фінансування вищої освіти [2,3]:

- моноканальне (бюджетне або приватне; фінансування постачальників освітніх послуг або фінансування одержувачів освітніх послуг);
- диверсифіковане (багатоканальне) фінансування, коли підготовка студентів фінансується з декількох джерел (за рахунок видатків державного, місцевих бюджетів, підприємств, корпорацій та фізичних осіб).

Моделі фінансування вищої освіти у розвинених країнах переважно базуються на концепції змішаного фінансування, що забезпечує високу якість освітніх послуг, фінансову доступність. Така модель є привабливою і для України.

Сучасні проблеми вищої освіти, які чинять вплив на фінансування можна розбити на три групи:

1. Впровадження інноваційних технологій. Ключовою позицією в вищій освіті повинен стати не сам факт передачі знань від викладача до студента, а формування системи взаємодії, яка дозволяє створювати нові знання та формувати нові технології їхнього практичного застосування. Сьогодні в інформаційному суспільстві вагому роль грають віртуальні комунікації. Обсяги інформації, що надходять до студентів віртуальними комунікаціями, у багато разів збільшують інформацію, при цьому змінюється вся технологія отримання інформації та роботи з нею. Перевагами інноваційних технологій є: можливість диференційованого та індивідуального навчання; інтерактивність; наочність; дистанційна участь в навчально-наукових заходах.

2. Програми обміну студентами. Міжуніверситетські угоди пов'язані з різними обмінними програмами, стажування студентів та викладачів на кафедрах своїх партнерів. Це потребує обопільного фінансування, а можливості

із боку МОН України щодо забезпечення таких заходів обмежені. Це дозволяє лише обмін досвідом та науковими матеріалами на міжнародних конференціях.

3. Навчання за кордоном. Основною причиною вибору молодих людей навчання у вишах за кордоном є висока якість освіти в європейських ЗВО, які на відміну від українських ЗВО роблять акцент на практичному аспекту, що робить простішим працевлаштування. Чисельність українських студентів за кордоном стрімко зростає, Країни, популярні для отримання вищої освіти серед студентів-українців: Польща; Чехія, Іспанія, Канада, Італія, Австрія, Велика Британія, Німеччина, Сполучені Штати Америки, Франція.

Перспективи розвитку вищої освіти, орієнтованої на покоління «цифрових аборигенів» вимагають впровадження нових механізмів її фінансового забезпечення. В умовах розширення фінансової автономії вищої освіти важливим є розширення та диверсифікація джерел фінансування ЗВО. Найбільш привабливим в Україні є нарощування обсягів фінансування вищої освіти з боку підприємницьких структур. Політика ЗВО щодо фінансування має базуватися на поєднанні сучасних інструментів: фандрайзингу, аутсорсингу, аутстафінгу, банківського та державного кредитування, створення фондів цільового капіталу. В умовах обмеженості бюджетних коштів важливим є застосування інструментів фандрайзингу – процесу залучення ресурсів для реалізації інноваційних проектів та підтримання своєї діяльності. Фандрайзинг – є одним з напрямків залучення ресурсів при створенні фондів цільового капіталу, необхідним з точки зору стратегії формування фінансових ресурсів для забезпечення багатопрофільної діяльності закладів освіти.

Міжнародний досвід свідчить про ефективність запровадження університетського (академічного) підприємництва. Цей вид інтелектуального підприємництва вважається інноваційним підходом до розв'язання внутрішніх проблем фінансування (професорсько-викладацького складу, підвищення якості навчання, збільшення обсягів і якості НДДКР) і зовнішніх проблем (конкурентоспроможність, підвищення рейтингу, збільшенню набору студентів, залученню відомих фахівців, співпраці з місцевою громадою тощо).

Таким чином, впровадження інноваційних технологій у ЗВО, орієнтованих на покоління «цифрових аборигенів» напряму залежить від фінансування. Залучення коштів за допомогою фандрайзингу та університетського (академічного) підприємництва до процесів інноватизації вищої освіти дозволить підвищити якість освіти.

Література:

1. Prensky, M. (2001). Digital Natives, Digital Immigrants. Retrieved from <http://www.nnstoy.org/download/technology/Digital+Natives+-+Digital+Immigrants.pdf>
2. Білинець М. Ю. Фінансування вищої освіти в Україні у XXI столітті:

виклики та перспективи їх подолання / М.Ю. Білинець, А.Є. Буряченко, Т.В. Паєнтко // Фінанси України. – 2021. – № 2. – С. 98–112.

3. Юрчишена Л.В. Модель фінансування вищої освіти: поняття та практичні результати впровадження в Україні. Освітня аналітика України. – 2021. № 3 (14).

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗБАЛАНСОВАНОГО СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО РОЗВИТКУ

Шамілева Л.Л.,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ, Україна,
Хандій О.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Методологічні засади збалансованого соціально-трудоного розвитку базуються на визначенні соціально-трудоного розвитку як розвитку трудової сфери, яка є різновидом соціально-економічної системи в цілому (СЕС), та включає розвиток ринку праці та соціально-трудоних відносин, при цьому збалансованість виступає і умовою такого розвитку, і метою. Метою роботи є розкриття сутності та змісту збалансованості соціально-трудоного розвитку.

Узагальнення наукових досліджень визначення безпосередньо поняття «розвиток та збалансований розвиток СЕС» свідчать, що їх зміст залишається дискусійним. Досить часто поняття «розвиток» використовується поряд з такими, як «трансформація», «рух», «адаптація», «зміни» та інші, які за своїм змістом розмежовуються відповідно до їх сутнісного визначення.

Можна виокремити такі:

1. Розвиток як рух. Рух системи інтерпретується як будь-які зміни (кількісні та якісні, прогресивні чи регресивні, значущі чи несуттєві) параметрів системи за окремі періоди. В контексті цього визначення розвиток розглядається як окремий фрагмент руху системи, який характеризується тривалими, стійкими змінами параметрів системи, що свідчать про перехід системи із одного якісного стану в інший, принципово відмінний від базового.

2. Розвиток СЕС розглядається як процес адаптації до зміни умов функціонування або як результат вирішення об'єктивно існуючих внутрішніх протиріч системи.

3. Розвиток як зміни. Розвиток ототожнюють з прогресивними змінами системи або її еволюцією, або з такими змінами, що забезпечують економічний розвиток чи зростання.

4. Розвиток розглядається як відносно стійкий процес, який протягом певного терміну акумулює значні зміни характеристик та параметрів системи для створення умов переходу на новий рівень еволюції СЕС.

Не існує на сьогодні також однозначного визначення і поняття «збалансований розвиток», - в цілому систематизовано близько 13 підходів до його визначення, які включають системний, комплексний, функціональний, процесний, динамічний, ситуаційний та інші підходи [1]. На підґрунті сполучення системного, комплексного та функціонального підходів збалансований розвиток СЕС розглядається як такий розвиток, що забезпечує

оптимальне співвідношення між структурними та функціональними елементами системи і підтримку ресурсних пропорцій, необхідних для збереження цілісності системи та ефективності її функціонування.

В останні роки концепція збалансованого розвитку «sustainable development» розглядається як синонім сталого розвитку та опирається на необхідність встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб суспільства та захистом майбутніх поколінь, при цьому збалансованість між економічною, соціальною та екологічною складовою виступає вирішальною умовою такого розвитку.

За всіх підходів забезпечення збалансованого розвитку базується на низці принципів, які включають [2]:

- принцип адекватності цілей - цілі розвитку системи повинні бути адекватні потенціалу розвитку;
- принцип гармонійності, який забезпечує мінімізацію протиріч між суб'єктами, які формують систему;
- принцип балансу інтересів - кожний суб'єкт повинен задовольнити свої базові потреби та претендувати на частку синергетичного ефекту, яка відображає його внесок в процес розвитку системи;
- принцип збалансованості ресурсного потенціалу та ресурсного забезпечення;
- принцип оптимальності та адекватності структурних пропорцій;
- принцип збалансованості фінансового та ресурсного забезпечення.

Збалансований розвиток - це такий тип розвитку СЕС, що забезпечує відповідність:

- потреби в ресурсах, їх наявності та фінансовим можливостям системи;
- результативність функціонування системи можливостям фінансування відтворювальних процесів;
- цілей та задач розвитку системи її потенціалу;
- адаптаційних механізмів системи рівню зміни середовища функціонування та інше.

Сучасні трансформаційні перетворення трудової сфери характеризуються досить високим рівнем розбалансованості як безпосередньо ринку праці, так і системи соціально-трудова відносин, серед яких можна виокремити такі:

- між попитом та пропозицією робочої сили;
- гендерні та вікові дисбаланси зайнятості;
- гендерні та вікові дисбаланси безробіття;
- регіональні дисбаланси зайнятості та безробіття;
- гендерні та вікові дисбаланси в оплаті праці, асиметричності доступності до розподілу національного багатства;
- асиметрія розподілу працівників за рівнем оплати праці за видами економічної діяльності та інші види дисбалансів у трудовій сфері.

Додатково за умов цифровізації економіки, інтенсивного втілення ІКТ у всі сфери життєдіяльності та виробництва продукуються нові види дисбалансів, які обумовлені в першу чергу трансформаційними процесами у

трудої сфері. Мова йде про одночасний прояв двох різноспрямованих процесів, які формують, з одного боку, умови та можливості розвитку трудової сфери, а з іншого - асиметрії, загрози, небезпеки та ризику і супроводжуються значним рівнем розбалансованості трудової сфери і, як наслідок, створюють перешкоди для забезпечення її розвитку. Серед таких дисбалансів можна виокремити наступні [3]:

- регіональні та галузеві диспропорції в темпах соціально-економічного розвитку;

- незбалансованість та недостатні темпи розвитку інфраструктури, необхідної для розвитку нової економіки в умовах цифрових трансформацій;

- розбалансованість інтересів основних суб'єктів СТВ;

- незбалансованість та невідповідність існуючих механізмів забезпечення умов гідної праці та соціального захисту формам організації праці, її оплати та умов праці в процесі цифровізації економіки, зокрема, дисбаланс між новими формами організації праці в умовах цифровізації та нормативно-правовим і управлінським механізмом її регулювання та забезпечення соціального захисту;

- незбалансованість наявних у громадян когнітивних та соціально-поведінкових навичок та установок із вимогами новітніх технологій і нової економіки;

- зростання міжпоселенських диспропорцій відносно підприємницької активності, можливостей позитивних трендів соціальної мобільності, створення умов для самореалізації, особливо для молоді;

- поглиблення демографічних диспропорцій, пов'язаних з постарінням населення;

- диспропорції при переході на нові схеми комунікацій при взаємодії основних суб'єктів СТВ в умовах цифрових трансформацій.

В контексті даного дослідження підхід до визначення збалансованого розвитку базується на сполученні функціонального та динамічного підходів. Перший підхід пов'язаний в значній мірі з дослідженням трудової сфери як сукупності функцій, що забезпечують максимальне або задане співвідношення позитивного ефекту та загроз трудовій сфері за умов цифровізації економіки при мінімізації витрат на його досягнення. При динамічному підході збалансованість розглядається як умова розвитку трудової сфери з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків та співвідношення підсистем і окремих елементів, що до неї входять.

Забезпечення соціально-трудоого розвитку при цифрових трансформаціях можливе лише за умови збалансованості трансформаційних перетворень різновекторного спрямування. За цих умов збалансованість одночасно виступає і базовою характеристикою чи ознакою соціально-трудоого розвитку (збалансований розвиток) і умовою такого розвитку (збалансованість). Збалансованість трансформаційних процесів за умов цифровізації економіки розглядається як базові засади забезпечення адаптаційної та еволюційної стійкості трудової сфери та її окремих складових,

які створюють умови та забезпечують можливість соціально-трудового розвитку. Отже, збалансованість соціально-трудового розвитку можна визначити і як умови забезпечення стійкості трудової сфери, і як умови забезпечення зростаючої динаміки її розвитку. За думкою А.М. Колота нові глобальні виклики породжують проблеми іншого порядку, а саме забезпечення нової динаміки і загального балансу соціально-трудового розвитку [4].

Виходячи з того, що збалансованість за своїм змістом визначається як врівноваженість, вираженість, вирівненість [5], то в контексті даного дослідження вона розглядається як процес урівноваження визначених різноспрямованих процесів трансформації трудової сфери за умов цифровізації економіки. Отже, збалансованість соціально-трудового розвитку можна визначити як умови забезпечення стійкості і як умови забезпечення зростаючої динаміки розвитку трудової сфери. Збалансованість позитивних та негативних наслідків трансформаційних перетворень в умовах цифровізації в контексті даного дослідження розглядається як базові засади забезпечення адаптаційної та еволюційної стійкості трудової сфери та її окремих складових (в короткостроковій перспективі) для забезпечення можливості збалансованого соціально-трудового розвитку (на більш віддалену перспективу).

На підґрунті наведених змістовних характеристик та значень понять основний зміст збалансованого соціально-трудового розвитку визначається таким чином: збалансований соціально-трудова сфера - це стабільний, узгоджений довготривалий розвиток трудової сфери за умови цифровізації економіки на основі економічного зростання та економічної ефективності, повної та раціональної зайнятості робочої сили з гідними умовами праці з метою максимального задоволення раціональних потреб людей і суспільства та забезпечення населення достатком та соціальними благами, раціонального використання, збереження та розвитку людського, трудового потенціалу та соціального капіталу населення.

Література:

1. Тебекин А.В., Анастасов М.С. Анализ подходов сбалансированного развития экономических систем. URL: <https://cyberleninka/article/n/analiz-podhodov-sbalansirovannogo-razvitiya-ekonomicheskikh-sistem>
2. Макаревич Л.О., Улезько А.В. Сбалансированное развитие экономических систем: сущность и принципы обеспечения. URL: <http://vestnik.vsau/wp-content/uploads/2019/07/208-215.pdf>
3. Дисбаланси у сфері праці й зайнятості та механізми забезпечення розвитку ринку праці в умовах цифрових трансформацій. Науково-довідна записка. Інститут економіки промисловості НАН України. 2019.
4. Колот А.М. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку. Формування ринкової

економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: у 3т. Соціально-трудова відносина і практика. Київ: КНЕУ, 2010. т. 1. С. 9-22.

5. Глумачний словник економіста-2020. URL: subject.com.ua/dict1/790.html

СЕКЦІЯ 13: МАРКЕТИНГ ХХІ СТОЛІТТЯ: ВИКЛИКИ ТА ЗМІНИ

БРЕНДИ У ВОЄННИЙ ЧАС

Серебряк К.І., Белоусова Л.І.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Пріоритети у розвитку маркетингу визначаються, насамперед, тенденціями та уподобаннями, які спостерігаються серед споживачів. У військовий час безумовно споживчі переваги змінилися, а через те і змінилось ставлення до брендів. Визначення сучасних тенденцій щодо відношення українців до брендів та їх суспільної позиції можливо за допомогою опитувань та маркетингових досліджень. Такі опитування проводить дослідницька компанія Gradus, яка започаткувала першу смартфон-панель в Україні та унікальну технологію проведення досліджень на національному полі [1].

Опитування щодо сучасного відношення українців до брендів було проведено методом самозаповнення анкети в мобільному додатку. Було опитано більше 50 тисяч мешканців великих міст у віці 18-60 років. Період проведення поля: 15-16 серпня 2022 року. Розмір вибірки: 1050 респондентів. На рис 1. подано результати опитування щодо відношення українців до брендів та їх суспільної позиції, тобто що ще впливає на їхнє рішення про купівлю тих чи інших товарів або послуг крім ціни та наявності на полиці.



Рис. 1. Результати опитування щодо відношення українців до брендів [2]

Отже, приблизно половина українців обирають бренди, які підтримують Збройні Сили України. Тобто майже половина українських споживачів (44%)

обирають бренди відносно їх позицій щодо підтримки армії, політичної позиції, мови спілкування чи співпраці з країною-агресором. Тобто війна серйозно вплинула на уподобання людей. За результатами опитування сьогодні домінуючим критерієм вибору серед споживачів є дві переваги/недоліки брендів: допомога ЗСУ (44%) та ведення бізнесу в Росії (33%).

Також для українців важливо, чи здійснює виробник бренду волонтерську діяльність (21%). Немаловажний аспект вибору для українців це наявність зрозумілої політичної позиції (18% покупців). Має певну вагу і мовне питання, 16% українців слідкують за тим, якою мовою «розмовляє» бренд.

Також під час опитування було з'ясовано, що для українців має значення чи допомагає бренд дітям (13%) або тваринам (12%), чи має бренд працівників – росіян (11%), чи допомагає бренд малозабезпеченими родинам (9%), чи сприяє розв'язанню екологічних проблем (7%), підтримці освітніх проєктів (5% і 3%). Консервативними залишилось 21% українців, які звертають увагу тільки на характеристики товарів/послуг та їхня доступність в точці продажу. Проте є відмінності у відношенні українців до брендів в залежності від віку, рис. 2.

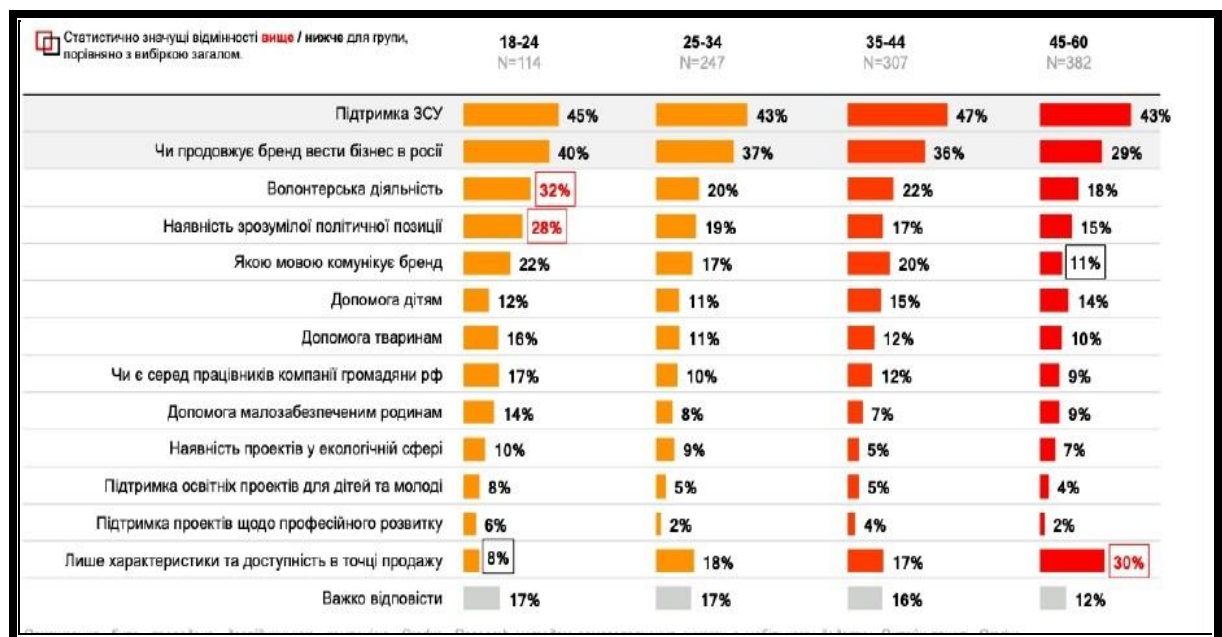


Рис. 2. Результати опитування щодо відношення українців до брендів в залежності від віку [2]

Результати опитування з урахуванням вікового розрізу свідчать, що серед українців у віці від 18 до 24 років в пріоритеті - волонтерська діяльність (32%) і зрозуміла політична позиція (28%). Саме вони найпильніше вдивляються у те, чи співпадають цінності бренду із їхніми особистими цінностями та громадянською позицією. І саме молодь найбільше серед усіх інших висуває запит на соціальну відповідальність компаній. Покупці все менше пробачують брендам їхній нейтралітет, і все більше очікують, що бренди займуть

зрозумілу позицію, і разом з українцями будуть робити щось для перемоги у війні [2]. Також заслуговує на уваги уподобання українців у віці від 45 до 60 років. Саме їм не принципово на якій мові комунікує бренд (11%). І саме вони складають основу консервативного ставлення до брендів у час війни.

Таким чином, за результатами опитування встановлено, що у цілому спостерігається значні зміни споживчих переваг на ринку, на які українські бренди мають реагувати, щоб отримати прихильність споживачів.

Література:

1. Gradus. URL: <https://gradus.app/uk/open-reports/> (дата звернення 20.09.2022)
2. Майже половина українців обирають бренди, які підтримують ЗСУ. URL: https://gradus.app/documents/283/Brand_activism_-_Gradus_Research_Survey_UKR.pdf (дата звернення 22.09.2022)

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Мінакова В.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Жорстока війна проти народу України, черговий етап якої розпочався 24 лютого повномасштабним військовим вторгненням, матиме тривалий і глибокий вплив на весь світ, очевидно нас очікує загострення суперництва між режимами, економічна стагнація, гуманітарні кризові ситуації та подальша деградація навколишнього середовища. Для бізнесу війна в Україні додає колосальний додатковий рівень невизначеності до й без того невизначених перспектив через руйнування логістичних ланцюгів, погіршення стану навколишнього середовища, зміни макроекономічних умов тощо.

Особливі виклики постали перед компаніями, які провадять діяльність на засадах корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Незважаючи на різні визначення КСВ, найпоширеніше визначення описує її як соціальну діяльність, яку здійснюють організації поза межами їхніх економічних інтересів і вимог законодавства. Це означає, що організації несуть відповідальність за значний і добровільний внесок у розвиток суспільства та забезпечення того, щоб їхня діяльність не завдавала шкоди соціальному, економічному та екологічному добробуту суспільства. Стосовно діяльності у країнах, які потерпають від збройних конфліктів, це означає бути чутливим до ситуації, активно взаємодіяти з урядом, дотримуватись глобальних принципів, підтримувати зусилля громадянського суспільства та надавати допомогу вразливим верствам громадян.

У відповідь на вторгнення в Україну Правління CSR Europe закликала компанії «діяти відповідно до своєї колективної соціальної відповідальності» [1], а Центр «Розвиток КСВ», що пропагує принципи сталого бізнесу та соціальної відповідальності в Україні, висловив більш конкретне бачення соціально відповідальної позиції в контексті російсько-української війни. Звертаючись до всіх компаній та партнерів в Україні та за кордоном, Центр просив «підтримати Україну та припинити всі ділові контакти з Росією, її урядом та компаніями» [2]. Позиція організації полягає в тому, що продовжувати працювати на території РФ означає «спонсорувати війну в Україні, порушуючи всі принципи та основи соціальної відповідальності та прав людини» [2].

Від початку повномасштабного вторгнення РФ в Україну було вжито різноманітних економічних і політичних заходів для тиску на російську владу з метою припинення військових дій і вбивства мирних жителів: бойкот російських компаній, заборону експорту чутливих товарів, закриття повітряного простору, заморожування приватних і державних активів, призупинення членства країни-агресора в різноманітних організаціях.

Глобальні наслідки повномасштабного вторгнення в Україну були посилені позицією багатьох транснаціональних корпорацій, які продемонстрували свою позицію і сприяють тиску на російський уряд з власної ініціативи чи на запит громадськості. Ці ініціативи включають вихід з Росії, продаж фінансових активів, закриття магазинів, переривання ланцюжка поставок тощо.

Незважаючи на різноманітні конфлікти, які спустошували різні частини світу після Другої світової війни, це, мабуть, перший випадок, коли діловий світ відреагував так сильно. Станом на 9 жовтня співробітники Київської школи економіки ідентифікували близько 2907 компаній, організацій та їх брендів з 85 країн та 56 галузей і їхню позицію щодо роботи на ринку РФ [3]. 59,77% компаній скоротили поточні операції, призупинили нові інвестиції, згорнули російські операції, а також з них є 126 компаній, які вже повністю завершили вихід з РФ. І вплив цієї незначної кількості компаній, які повністю вийшли з країни, не варто недооцінювати, адже в них працювало майже 21,0% персоналу, зайнятого в іноземних компаніях, і в минулому році вони генерували виручки на 29,3 млрд. дол. або 10,1% від всієї виручки. На повномасштабне вторгнення в Україну негативно відреагували такі гіганти, як General Motors, Shell, British Petroleum, British American Tobacco, Philip Morris International, Electrolux, Colgate-Palmolive, Procter&Gamble, Unilever, L'Oreal, FedEx, Amazon, Lego. Ці транснаціональні корпорації були змушені зробити це через санкції, накладені на Росію, або за власним бажанням і на знак протесту проти дій країни-агресора.

На тлі воєнного вторгнення розвиток корпоративної соціальної відповідальності відчуває дію негативних факторів, що стають непересічними викликами для ефективного управління на засадах КСВ.

По-перше, виконання рішення про вихід з ринку країни-агресора, породжує юридичні, соціальні проблеми та питання прав людини. Хоча санкції мають на меті завдати шкоди політичній еліті, вони переважно лягають на плечі пересічних громадян. Для соціально відповідального бізнесу вихід з країни або призупинення діяльності є серйозним моральним питанням. Тому деякі з них, наприклад концерн Volkswagen, запровадили заходи для підтримки своїх працівників.

Nestlé є прикладом транснаціональної компанії, яка зайняла окрему позицію щодо реагування на воєнне вторгнення з боку РФ. Nestlé, одна з найбільших у світі харчових компаній, вирішила залишитися в Росії, але оголосила, що скоротить свою діяльність і зосередиться лише на постачанні основних продуктів харчування, таких як дитяче та медичне/лікарняне харчування. Далі транснаціональна компанія заявила, що припинила всю рекламу та призупинила будь-які капіталовкладення в Росії до завершення війни. Крім того, Nestlé не очікує отримання прибутку в країні, але пожертвує будь-який прибуток, який вона отримає, на гуманітарні зусилля в регіоні. Багато з цього було зроблено у відповідь на критику з боку деяких європейських урядів, але це чітке та узгоджене рішення, яке ще більше зміцнює багатонаціональну компанію як сумлінну організацію, яка

застосувала особливий підхід до корпоративної соціальної відповідальності в умовах російсько-української війни.

По-друге, пріоритетними заходами стає гуманітарна допомога та підтримка мирного населення, яке постраждало від війни. Бізнес-спільнота виконує роль доброго корпоративного громадянина, надаючи фінансову, матеріально-технічну, волонтерську та іншу підтримку. Відомі міжнародні організації та ініціативи, такі як Глобальний договір ООН, випустили конкретні вказівки, які допомагають забезпечити ефективність такої підтримки та охоплення людей, які її потребують.

Південноафриканська транснаціональна компанія Aspen Pharmacare також по-своєму підійшла до корпоративної соціальної відповідальності. Компанія пожертвувала фармацевтичні препарати на суму понад 11 мільйонів рандів для надання допомоги під час хірургічних операцій і медичних процедур, які проводяться пораненим цивільним особам і військовослужбовцям в Україні. Усвідомлюючи, що жертви війни потребують особливої уваги, такі корпорації, як Аспен, доклали значних зусиль для надання допомоги у своїй спеціальній сфері. Це своєчасне реагування на ситуацію є важливим і є хорошим прикладом того, як корпорації повинні діяти у відповідь на військове вторгнення.

По-третє, війна руйнує баланс між приватною та публічною сферами на користь посилення державної влади і економічного націоналізму. Керування санкціями, підтримка національних і регіональних норм згодом кине виклик тенденціям економічної інтеграції та гнучкості корпоративної культури.

По-четверте, збільшення військових витрат робить оборонні галузі, які донедавна вважалися «нежиттєздатними» та були виключені зі сталого інвестування у етичні підстави, інвестиційно привабливими. ESG (екологічні, соціальні та державні) інвестиції, які вже становлять більше однієї третини професійно керованих активів у всьому світі, повинні будуть впоратися з цією зростаючою галуззю.

По-п'яте, війна матиме величезний вплив на боротьбу зі зміною клімату та збереження навколишнього середовища. Безпосередніми наслідками є масштабне руйнування навколишнього середовища та додаткове забруднення внаслідок військових дій, а також відновлення видобутку вугілля в ім'я енергетичної безпеки. Необхідність безпеки та військової оборони сприятиме перерозподілу ресурсів та політичної і суспільної уваги не на користь екологічних проблем. Нарощування військової промисловості в усьому світі та нова гонка озброєнь є ще однією серйозною перешкодою для досягнення паризьких цілей. Функціонування армії генерує значні викиди парникових газів, пов'язані із споживанням палива, спалюванням боєприпасів та інших токсичних матеріалів, пов'язаних із військовою діяльністю. З іншого боку війна виявила вразливі місця, пов'язані з викопним паливом і залежністю від кількох великих експортерів. Розвиток відновлюваних джерел енергії, технологій накопичення енергії та децентралізованих і локалізованих енергетичних систем тепер може отримати новий поштовх в ім'я енергетичної

безпеки. Багато компаній уже запровадили основні стратегії декарбонізації.

По-шосте, війна порушує основні ланцюжки поставок за межі енергетичного сектора. Кумулятивний ефект цих збоїв уже проявляється в промисловій діяльності, особливо в європейському автомобільному секторі. Україна є п'ятим у світі експортером пшениці. Підвищення цін на сільськогосподарську продукцію не тільки посилить інфляцію, але й призведе до глобальної продовольчої кризи та соціальних потрясінь у країнах, розташованих далеко від зони бойових дій. Компанії вже почали переоцінювати вразливі місця ланцюга поставок у світлі зростання економічного націоналізму та пандемії Covid. Війна ще більше підштовхне їх до пошуку безпечніших ланцюгів постачання, переоцінки політичних ризиків і перенесення діяльності ближче до дому, а в деяких випадках дасть новий поштовх циркулярним матеріальним потокам.

Ідея про те, що великі держави повинні вступати у війну заради панування, все ще живе, але створені людиною виклики загрожують спільному майбутньому, незалежно від сфер впливу чи військових доктрин. Підприємства розуміють, що вони не можуть досягти успіху в невдалих суспільствах. Мир є найвищим суспільним благом і передумовою для процвітання ринків. Організація Об'єднаних Націй була створена на попелищі найгіршої війни, яку коли-небудь бачив світ. Незважаючи на те, що невдачі та відсутність модернізації ООН можна справедливо критикувати, її основоположний дух усе ще звучить у всьому світі та створює надію всюди. Його бізнес-платформа, Глобальний договір ООН, зараз налічує понад 15000 корпорацій-учасників із понад 160 країн. Десять принципів Глобального договору ООН, які охоплюють сфери прав людини та трудових прав, охорони навколишнього середовища та ефективного управління, впливають із міжнародних конвенцій, які в принципі мають загальну легітимність. Тепер компаніям має сенс більш активно брати участь у Глобальному договорі ООН та його різноманітних видах діяльності, особливо через мережу багатьох країн.

Історія всіяна багатонаціональними корпораціями, які активно підтримували репресивні режими або безпосередньо допомагали в продовженні війни або ненавмисно ігнорували зростаючу хвилю глобальних проблем. Проте все більше уваги приділяється ролі, яку корпорації можуть відігравати у вирішенні конфліктів і сприянні глобальному миру та безпеці, особливо через те, що діяльність корпоративного сектора піддається суспільному контролю сильніше, ніж будь-коли раніше. Транснаціональні корпорації не можуть дозволити собі ігнорувати крихке глобальне середовище, і їм потрібно так чи інакше відігравати роль у полегшенні страждань громадян у зонах воєнних конфліктів. Таким чином, через корпоративну соціальну відповідальність корпорації можуть зробити значний внесок не лише в сталий розвиток і гуманітарні зусилля, але й впливати на поступове вирішення глобальних конфліктів.

Література:

1. Statement from the CSR Europe Board on the War in Ukraine. 28.02.2022: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.csreurope.org/newsbundle-articles/statement-from-the-csr-europe-board-on-the-war-in-ukraine>. 12.10.2022
2. Закликаємо бізнес підтримати Україну! 25.02.2022: [Електронний ресурс] / CSR Ukraine, експертна організація Центр «Розвиток КСВ». – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org>. 12.10.2022
3. Самосанкції / LeaveRussia: проєкт KSE Institute зі збору даних про іноземні компанії, які працюють на російському ринку та обмежують або припиняють свою діяльність. [Електронний ресурс] / Київська школа економіки (KSE Institute). – Режим доступу: <https://kse.ua/ua/samosanktsiyi-kse-institute>. 12.10.2022

МАРКЕТИНГ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Співак С.І., Непран О.І.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Головною метою функціонування будь-якої організації є отримання прибутку. У свою чергу, формувати цей прибуток можуть саме споживачі продукції, які її купують. Для того, аби вплинути на споживачів, підприємство реалізує маркетингову політику. З одного боку — це безпосередньо товарна політика (створення товару, який відповідає смакам, потребам та запитам споживачів). З іншого боку — це додаткові фактори впливу безпосередньо на споживача, які реалізує підприємство (наприклад, конкурентоспроможна ціна продукції, доступні та ефективні засоби збуту продукції та ефективні комунікації).

Посилення конкуренції та збільшення вимог до клієнтів до продуктів (послуг) призводять до того, що все більше число організацій звертаються до маркетингу, розробляють стратегічні маркетингові плани, щоб адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечити успіх у конкурентній боротьбі.

Саме тому, серед основних цілей маркетингової політики, які в подальшому впливають на ефективність роботи підприємства можна назвати комплексні методи формування попиту та стимулювання збуту, орієнтацію на цільових споживачів, створення позитивного іміджу пропонованих товарів та образ організації для рахунків систем якості, введення інновацій та гнучкості цінової політики [2].

До основних важелів маркетингу, які сприяють підвищенню ефективності підприємства, можна віднести наступні:

1. Конкурентний аналіз – один з найважливіших кроків для проведення маркетингової компанії підприємства. Таким чином ви аналізуєте сильні і слабкі сторони або чинники, частково контрольовані підприємством. Сильні сторони – це переваги та відмінні риси, конкурентні переваги підприємства. Слабкими сторонами є найбільш вразливі місця, які вимагають постійного спостереження та коригування [4].

2. Реклама. Активна рекламна компанія допомагає протидіяти конкурентам і впливати на покупців. У рекламі товар виступає перед покупцем деяким комплексом відчутних і невідчутних складових, які задовольняють його потреби. Вид реклами може бути різним в залежності від цільової аудиторії маркетингової компанії: реклама в соціальних мережах, контекстна реклама, реклама в транспорті, зовнішня реклама, ремаркетинг тощо.

До факторів, що впливають на ефективність реклами, належать:

- креативність та використання фішок зрозумілих для своєї цільової аудиторії;

- вибір правильного каналу розміщення залежно від особливостей цільової аудиторії;

- рекламне повідомлення має відбивати вигоди для покупця;

- обов'язкове тестування реклами, оскільки без аналітики показників неможливо визначити найбільше конверсійне повідомлення [1].

3. Персоналізація: Кожна людина хоче відчувати себе особливою і важливою. Дослідження показали, що персоналізація підвищує продажі на 26% [3]. Наприклад, всесвітньо відома компанія Adidas для цього використовує персоналізацію по імені клієнта та фрази, які наголошують на унікальності та значущості: «Ти встановлюєш правила», «Свято, яке належить тобі», «День, який тільки раз на рік». А ще вони дарують від 15 до 20% знижки за підписом «тільки для тебе». Саме цей прийом психології маркетингу підвищує лояльність до бренду і провокує якнайшвидше скористатися пропозицією.

4. Моніторинг телефонного продажу. Пропущені дзвінки, неповажне ставлення до клієнта, зайняти лінії операторів – ці та інші ознаки говорять про те, що менеджери з продажу не вміють продавати! А відсутність моніторингу телефонних продажів є першим кроком до втраченого прибутку. Щоб підвищити ефективність даного каналу, важливо розуміти мету дзвінка і знати на якому етапі вашої вирви він здійснений. Кожен дзвінок має наближати вас до продажу.

5. Соціальний доказ. При купівлі товару або послуги, ми, насамперед, звертаємо увагу на відгуки. Саме вони є основним джерелом інформації для покупця. Збирайте відгуки ваших клієнтів та використовуйте їх як фактор впливу на ухвалення рішення про покупку [6].

Компанія Comfy є одним з найкращих прикладів ефективної маркетингової стратегії. Для підвищення продажів дана компанія використовує можливості соціальних мереж, які в сучасному світі є одним із найсильніших інструментів маркетингу. У своїй рекламній діяльності компанія використовує такі напрямки:

- Пряма реклама і PR (Спеціалізовані онлайн ресурси, суспільно-політичні видання, інформаційні агентства оффлайн і онлайн).

- Супровід продаж (Замовлення рекламно-сувенірної продукції, створення презентацій під клієнта, розробка власних і ко-брендових проєктів, пошук нових клієнтів, ніш та продуктів моніторинг конкурентів).

- Digital-просування: контекстна, SEO (з підрядником), таргетована реклама в соцмережах тощо.

Таким чином, Comfy дотримується стратегії підтримуючого маркетингу – попит на ринку високий, тому проводяться заходи підтримки реклами, а також за допомогою постійної співпраці з партнерами, як по Україні, так і за кордоном [5].

Висновок. Отже, виявлено, що маркетингова діяльність має велику роль і впливає на підвищення ефективності фірми. Цьому сприяє робота маркетингових служб, які працюють у таких напрямках: по-перше,

маркетингові служби досліджують різні сторони ринку, з якими стикається підприємство в процесі функціонування, по-друге, розробляє і здійснює тактику поведінки фірми на ринку. Саме маркетологи знають, що затребуване на ринку сьогодні і буде затребуване завтра, який склад конкурентів, як будувати комунікації з споживачем, генерувати продажі та найголовніше – як компанії зростати та збільшувати долю на ринку.

Література:

1. 7 практичних способів збільшити продажі у бізнесі [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://mtp-global.com/uk/7-prakticheskikh-sposobov-uvelichit-prodazhi-v-biznese-2/>
2. Ткаченко Є. Оцінка ефективності маркетингової діяльності / Є. Ткаченко // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 1-2. – С. 48–53.
3. 25+ Amazing Email Marketing Stats [INFOGRAPHIC] [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.webfx.com/blog/marketing/39-amazing-email-marketing-stats-infographic/>
4. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України у сучасних умовах / Т.В. Романова, Є.О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – №4.
5. Кейс Comfy та Promodo: як наростити базу клієнтів і продажі за допомогою e-mail-маркетинг [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://rau.ua/novuni/novini-kompanij/kejs-comfy-e-mail-marketynh/>
6. Реклама, що продає : як збільшити прибуток компанії [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://aboutmarketing.info/internet-marketynh/reklama-shcho-prodaye-yak-zbil%CA%B9shyty-prybutok-kompaniyi/>

ВИКОРИСТАННЯ КАРТ ПОЗИЦІОНУВАННЯ У ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ БРЕНДУ

Сафронська І.М.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

При формуванні стратегії управління активами бренду, концепції позиціонування відводиться основне місце, що задає напрям всіх маркетингових комунікацій, що стосуються бренду.

«Позиціонування – це процес створення ринкового іміджу товару на основі виявлених мотивацій споживачів із метою формування у свідомості цільових споживачів унікального сприйняття товару, відмінного від товарів конкурентів»[1].

Використання позиціонування бренду призводить до створення і, в подальшому, закріплення бажаного образу бренду у свідомості споживача. Позиціонування може створюватися для всього: продукту, послуги, організації, політичної партії чи людини. За допомогою інструменту позиціонування компанія може бути почута споживачем та встановити з ним контакт.

Позиціонування дозволяє:

- виявляти достойно презентувати аудиторії споживачів основні переваги бренду;
- вичленити та сформулювати його цінності;
- створити відносно стійкі позитивні асоціації товару у цільовій аудиторії та сформулювати прихильність до бренду;
- зміцнити позиції компанії серед конкурентів;
- сприяти швидшому просуванню продукту і компанії на ринку.

Концепція позиціонування бренду є системою підходів та методів розуміння явищ і процесів формування можливих позицій бренду залежно від його вигід та переваг та актуальності цієї позиції для цільового споживчого сегменту.

Позиціонування бренду визначає напрямок, що необхідний для зосередження стратегічних зусиль компанії. Він виникає під впливом зовнішнього середовища і не повинен проводитися без бренду. Таким чином, позиціонування бренду є водночас основним джерелом внутрішнього та зовнішнього розвитку компанії.

У маркетингу, для наочного зображення сприйняття середньо-статистичним споживачем позиціонування продуктів-конкурентів, використовують карту позиціонування. В подальшому для формування потрібного вектору розвитку позиціонування та складання плану дій, ці карти використовують для досягнення цільового позиціонування товару.

Карта позиціонування представляє собою графічне зображення, що дозволяє спостерігати позицію бренду відносно інших марок товарів

конкуруючих компаній через дві площини відповідно до атрибутів, які оцінюються споживачем.

Карта позиціонування (perceptual map) – «це інструмент позиціонування товарів, призначений для наочного зображення близькості між товарами або сегментами, що вимірюється в термінах психологічних факторів, для оцінки яких використовується метод багатомірного шкалування споживчих переваг та сприйняття» [2].

Карта позиціонування представляє собою зручний спосіб візуалізації сприйняття цільовою аудиторією ключових атрибутів товарів ринку. Зазвичай, карта позиціонування відображає суб'єктивну думку споживача, сформовану у його мозку.

Карти позиціонування використовуються у маркетингу для представлення нового продукту на ринку та вироблення стратегії. Їх створення допомагає компаніям знаходити можливості для бізнесу, особливо в тих нішах, які виявляються недостатньо забезпеченими.

Карта позиціонування складається, при проведенні стратегічного планування компанії, коли проводиться SWOT-аналіз, для консолідації можливостей та сильних сторін і нейтралізації загроз та нівелювання слабких сторін.

В процесі побудови карти позиціонування використовують графік у двох вимірному просторі з віссю абсцис та ординат, для яких вибирають відповідні критерії за якими потрібно оцінити позиції та сприйняття продуктів-конкурентів. Всі вихідні дані для побудови карти отримують методом кількісних і якісних досліджень в результаті проведення польових досліджень, досліджень у фокус-групах, під час опитувань цільової аудиторії, за результатами інтерв'ю тощо.

Побудову карти позиціонування проводять шляхом розміщення продуктів на графіку залежно від отриманих даних дослідження. Завершальним етапом стає інтерпретування отриманих даних.

Інтерпретування отриманих даних після побудови карти позиціонування є важливим кроком у розробленні стратегії виходу нового товару на ринок. Потрібно зазначити, що помилки в інтерпретуванні карти позиціонування, а також неправильно обране чи заангажоване позиціонування безпосередньо може вплинути на успішність продажів.

В якості рекомендацій для побудови карти позиціонування, можна виділити наступні моменти:

- уважно підходити до вибору критеріїв, застосовувати їх різноманітність, акцентуючи увагу на відмінних рисах товару порівняно з певним товаром-конкурентом, переваги, пропоновані товаром тощо;

- при опитуванні споживачів використовувати як індивідуальну роботу, так і роботу в групах, при цьому робити акцент не на відповідях на ваші запитання, а на безпосереднє сприйняття респондентами товару та докладний опис прикметниками, асоціаціями та образами, що допоможе вам однозначно зрозуміти ключові критерії, що впливають на вибір споживача, та подальше

закладення їх в основу побудови карт позиціонування;

- об'єктивно встановлювати факти, не прикрашаючи стан товару компанії щодо товару конкурентів, фіксувати всі недоліки та побажання висловлені споживачами з метою їх подальшого усунення;

- для знаходження кращого варіанту карти потрібно розробити кілька альтернатив (як мінімум 5), визначити різні комбінації характеристик, що дасть можливість найкращим чином описати поведінку всіх споживачів ринку.

Таким чином, побудова і використання карт позиціонування надає можливість створення конкурентних переваг, що в подальшому надають вигоди споживачам, можуть бути унікальними, стійкими (важкими для копіювання) та прибутковими для підприємства.

Література:

1. Старостіна А.О., Длігач А.О., Кравченко В.А. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий погляд, українська практика: підручник / за ред. А.О. Старостіної. К.: Знання, 2005. - 764 с.

2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. М.: СПб.: К.: Изд. дом «Вильямс», 1999. - 1152 с.

СЕКЦІЯ 14: МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ТА СФЕРАХ

УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Співак С.І., Гончарова І.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

На українському ринку банківських послуг відмічається значне зниження рентабельності діяльності банків, що призвело до підвищення конкуренції.

Не зважаючи на чималі дослідження, думки науковців щодо визначення суті та ролі маркетингу в банківській діяльності різняться, так само як і трактування поняття «банківський маркетинг». З розглянутих наукових авторських позицій доцільно сформулювати узагальнене визначення терміну «банківський маркетинг» як цілеспрямованої, організуючої діяльності банківської системи, яка має сформульовану організаційно-управлінську стратегію, спрямовану на досягнення кінцевого оптимального результату, що здійснюється за допомогою відповідних засобів, способів і методів адміністрування.

Політика банку орієнтується на елементи комплексу маркетингу та на вид діяльності банку. Залежно від цього можна виділити складові банківської маркетингової політики: продуктова (товарна політика), цінова політика, збутова політика, комунікаційна політика, клієнтська політика [3].

Акціонерне товариство комерційний банк «ПриватБанк» (скорочено АТ КБ «ПриватБанк») – найбільший український універсальний та міжрегіональний банк, який з моменту його реєстрації у 1992 році залишається лідером українського банківського ринку.

Маркетингова стратегія банку спрямована на перехід від обслуговування у відділеннях банку до ідеології навчання клієнтів використанню дистанційних інструментів банківського обслуговування.

Цілі збутової політики: надання клієнту банківських послуг в будь-який час, в необхідному обсязі; задоволення споживчого попиту; завоювання частки ринку. Доведення послуги до споживача – одне з найважливіших завдань, які вирішує служба маркетингу в «ПриватБанку». Головною проблемою, яка стоїть перед працівниками «ПриватБанку» є залучення людей старшого покоління до системи Приват24. Дана група споживачів спираються на недовіру та невміння користуватися не тільки системою, але й комп'ютером взагалі.

Мета комунікаційної політики «ПриватБанку» – збереження та збільшення частки ринку, підвищення проінформованості про систему Інтернет-банкінгу.

У 2020 році ПриватБанк спільно з креативним агентством Banda запуснув масштабну рекламну кампанію і нову комунікаційну стратегію. Це перший подібний проект в історії банку: в нього входять відеоролики, зовнішня реклама, а незабаром з'явиться оновлений додаток Privat24. Для ПриватБанку обрали нове позиціонування та створити комунікацію на 25-30 річну аудиторію, яка вже стає головним рушієм економіки України .

Стратегічне повідомлення кампанії: «Банк, який робить більше за всіх». Це ідея втілилась в слоган «ПриватБанк: беремо і робимо». [2]

В рамках кампанії реклама базується на наступних принципах: мінімалістичний і сміливий дизайн; візуально цікаві об'єкти, які доповнюють копірайтинг, яскраві неофіційні кольори.

Мета комунікаційного перезапуску ПриватБанку позбавитися від офіційності в маркетингових комунікаціях, позиціонувати банк більш людянішим, ближчим, відкритішим. Тому в для банку повністю оновили візуальний стиль та створили новий tone of voice бренду.

Слід зазначити, що одним із індикаторів репутації фінансової установи є плинність клієнтів. Залучення нових клієнтів, як правило, стає пріоритетним напрямком маркетингової політики багатьох фінансових установ, однак економічно вигідним є перш за все утримання постійних клієнтів (за даними фахівців, залучення нового клієнта коштує в 10 разів дорожче, ніж обслуговування постійного).

Приватбанку довелося зіткнутися з відтоком грошей в сегменті депозитів фізосіб. Лише за один місяць у січні 2021 року лідер ринку депозитів встиг втратити близько 3 млрд гривень. Портфель банку скоротився з 225 млрд гривень до 222 млрд гривень. За даними регулятора, зниження кількості платіжних карт на руках у населення за перший місяць 2021 року склало 1,1 млн штук, лідером антирейтингу став Приватбанк (-382,6 тис. одиниць) [2]

Суттєве скорочення кількості вітчизняних банківських установ призвело до перерозподілу споживачів банківських продуктів та ще більше загострило конкурентну боротьбу між банками. Наслідком цього стає перегляд традиційних підходів до обслуговування споживачів. Відбувається перехід до клієнтоорієнтованого маркетингового підходу, який передбачає персоналізацію обслуговування та управління лояльністю клієнта до банку.

ПриватБанк недостатньо користується програмами лояльності. Програми лояльності мають бути особистою розробкою банку, підтримувати його позиціонування, мати постійний характер і бути доступні для масового сегмента клієнтів.

Ще одним інноваційним впровадженням, спрямованим на підтримку клієнтів та застосування клієнтоорієнтованого підходу до розвитку діяльності банків є створення інклюзивних відділень для клієнтів з особливими потребами.

Сучасні банки постійно працюють як над залученням нових, так і збереженням постійних клієнтів. Необхідність формування, утримання та розвитку клієнтської бази формує окремий напрям роботи банку – управління

відносинами з клієнтами, який включає комплексну систему взаємодії банку з клієнтами на основі клієнтоорієнтованого банківського маркетингу.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

2. Сайт АТ КБ ПриватБанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/>

3. Бихова О. М. Маркетинг у банківській сфері / О.М. Бихова, П.А. Орлов // Сучасний маркетинг: аналіз та перспективи розвитку: наук. вид. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – С. 94-107.

4. Вовчак О. Суть та особливості банківської конкуренції в Україні в умовах сьогодення / О. Вовчак // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. - № 2 (6). – С. 253-257.

ДОСЛІДЖЕННЯ УЯВЛЕННЯ ПРО ДОБРОБУТ ТВАРИН ТА СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ПОКУПЦІВ М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Мінакова В.О., Андрюхін О.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Споживання м'яса та м'ясопродуктів в Україні традиційно є невіддільною частиною культури харчування і для багатьох українців м'ясні страви є частиною щоденного раціону. Одночасно спостерігаються сучасні зміни в культурі споживання м'яса, які спонукають споживачів зменшити кількість тваринного білка в раціоні або зовсім відмовитися від нього, пов'язані з різноманітними причинами, серед основних – занепокоєння щодо хімічного складу, етичні міркування та екологічні аспекти.

За даними соціологічного дослідження, проведеного зоозахисною громадською організацією «Відкриті клітки» та Київським міжнародним інститутом соціології, в 2017 році в Україні вже було 2 мільйони вегетаріанців та 3 мільйони флекситаріанців, які свідомо скоротили споживання м'яса. Разом – це вже понад 10% населення України. «А вже у 2019 році було проведено повторне соціологічне дослідження за результатами якого можна спостерігати, що за останні два роки кількість вегетаріанців зросла на 1,9% (5,2% у 2017, та 7,1% у 2019 серед опитаного населення), що показує що кількість людей на рослинній дієті збільшилась більше ніж на півмільйона» [1]. Переважна частина тих, хто відмовився від споживання м'яса, риби та морепродуктів або свідомо зменшують кількість м'яса у своєму раціоні, становлять молоді люди (18-29 років). Ця культурна тенденція має вплив на ринок, тому що споживачі змінюють свою купівельну поведінку та уподобання, все більше зважають на екологічні та етичні критерії під час споживацького вибору, або взагалі відмовляються купувати продукти з деякими характеристиками, які викликають занепокоєння. Крім того, ставлення споживачів під час покупки впливає на практику розведення, управління виробництвом та впливає на різні кінцеві характеристики продукту (поживні, органолептичні, упаковка тощо).

За останні два десятиліття все більше споживачів вимагали етичних систем виробництва і стверджували, що відмовляються купувати продукти, які не відповідають їхнім вимогам щодо добробуту тварин. Разом з тим м'ясопродукти, що відповідали ціннісним критеріям споживачів оцінювались ними як такі, що є здоровішими, смачнішими, гігієнічнішими, безпечнішими, прийнятнішими, автентичними, екологічно чистими та традиційними. У численних дослідженнях споживачі демонстрували готовність платити за збільшення ціни, яке може вимагати вищий рівень добробуту сільськогосподарських тварин, за умови надання з боку виробника адекватної інформації про умови утримання різних видів тварин [2]. Продукти м'ясної

промисловості, повинні бути належним чином марковані з чіткою інформацією, що підвищує довіру споживачів. Такі результати були отримані в результаті численних наукових та практичних досліджень ринку м'яса та продуктів його переробки в США, ЄС та світі [2].

Нами було проведено опитування щодо переваг українських споживачів щодо маркетингового просування м'яса та м'ясопродуктів, в якому взяло участь більше 220 осіб.

Учасники опитування були розділені на три типи споживачів: Покоління X, Покоління Y, Покоління Z. Характеристики та переваги трьох розглянутих груп вибірки були визначені, щоб краще зрозуміти їх ставлення під час покупки яловичини.

Покоління X (до 1982 року народження) дорослішало під час комп'ютерної революції, тож його представники технічно грамотні. Інші типові риси – індивідуалізм і прагматизм, демократичні погляди.

Покоління Y – міленіали (1982-2003 роки народження). Вони перші у цьому списку отримують основну інформацію з інтернету. Міленіали довше за попередні покоління жили з батьками та не поспішали дорослішати.

Зумери (2004 – теперішній час) – наймолодше покоління. Зумери з дитинства мають акаунти в соцмережах, вони краще за інших розбираються в технологіях, цікавляться сучасною культурою, музикою, мемами. Стереотипний зумер занадто чутливий, закритий у собі, залежний від технологій, розпещений та аполітичний. Зумерів турбують зміни клімату, вони виступають за одностатеві шлюби і рівноправність.

В результаті було проаналізовано критерії, які використовуються споживачами під час вибору м'яса, і цінності, пов'язані з м'ясопродуктами, які відповідають високим стандартам добробуту тварин. Дослідження виявило, що наявність докладних етикеток допомагає легко розпізнати на ринку м'ясо, яке відповідає вимогам споживача щодо добробуту тварин.

З 224 респондентів, залучених до опитування, 16% належали до покоління Z, 54% – покоління Y, а 28% – покоління X. Соціально-демографічні характеристики респондентів наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Соціально-демографічні характеристики споживачів вибірки X, Y, Z

		X	Y	Z
Стать	Жіноча	54	52	55
	Чолов.	46	48	45
Вік	До 18	-	-	16
	19-25	-	35	-
	26-40	-	21	-
	41-55	20	-	-
	56-70	6	-	-
	Від 71	2	-	-

Між трьома вибірками виявилися відмінності у частоті споживання м'яса (табл. 2). Представники покоління Z виявилися незначними споживачами м'яса, оскільки вони їли його лише 1-5 разів на тиждень. Значна кількість представників покоління Y споживали м'ясо 6-10 разів на тиждень, тоді як менша частина (17%) були дрібними споживачами (1-5 разів на тиждень). Більш рівномірно частота споживання м'яса спостерігається серед представників покоління X, менше половини цієї вибірки споживають м'ясо частіше ніж 1-5 разів на тиждень.

Таблиця 2

Тижневе споживання м'яса опитаними споживачами

	X	Y	Z
1-5 раз	54	17	87
6-10 раз	34	78	13
11-15 раз	10	4	0
Більше 15 раз	2	1	0

Респонденти покоління X частіше обирають супермаркети та перевірених м'ясників на ринку для купівлі м'яса (38% відповідей в обох випадках). Покоління Y та Z віддають перевагу м'ясним магазинам, яким довіряють, як улюбленому пункту купівлі м'яса (35% та 33%), за ними йдуть великі роздрібні мережі (33%). 8% вибірки Покоління Y та 14% Покоління Z готові купувати м'ясо в інтернеті і отримувати замовлення поштою або кур'єром.

Чутливість споживачів до благополуччя тварин була підтверджена аналізом відповідей на запитання: Що, на вашу думку, означає «добробут тварин»? Більшість споживачів Покоління X заснували визначення на відсутності стресу, якісному навколишньому середовищі, годуванні, достатньому просторі. Добробут тварин для споживачів Покоління X був пов'язаний з хорошими умовами розведення, щоб гарантувати вищу якість продукту. Молодші покоління визначали добробут тварин як відсутність страждань, гідність тварин і повагу до них.

Дослідження також показує, як респонденти пов'язували добробут тварин із більш високою якістю продукції, яка передбачає додаткову цінність для сприйняття споживачами. Споживачі покоління X та Y визнали найвищу якість і кращий рівень користі як відмінні характеристики м'яса, яке притаманне виробництвам заснованим на принципах добробуту тварин. 73% представників покоління Z заявили, що вони «згодні» та «дуже згодні» з тим, що м'ясо тварин вирощених у добробуті має високі смакові властивості тоді як решта опитаних не погодилася з цим твердженням або зайняла позицію нерішучості. Всі групи демонструють високі сподівання щодо якісних м'ясних продуктів, отриманих у результаті розведення з високими стандартами добробуту тварин. Відповіді споживачів мають антропоцентричне підґрунтя; здоровий раціон тварин і загальні умови добробуту тварин безпосередньо

впливають на харчову якість м'яса. Тому споживач думає перед усім про якість кінцевого продукту, а не стільки про стан тварини під час її життя на фермі.

Всі розглянуті вибіркові групи в основному погоджуються вважати продукти захисту тварин здоровими та якіснішими, але не обов'язково більш прибутковими для виробника. Представники всіх опитаних груп більшістю погодились з тим, що м'ясо тварин вирощених із дотриманням принципів добробуту може мати ціну вищу за середньоринкову.

У поточній соціально-економічній ситуації занепокоєння споживачів щодо добробуту сільськогосподарських тварин може перешкодити їм купувати деякі продукти, і це впливає на стійкість інтенсивних систем. У цьому контексті сертифікати якості, засновані на добробуті тварин, є важливим інструментом для фермерів, щоб запевнити споживачів в етичному поводженні з тваринами. Маркування м'яса вважається важливим інструментом інформування споживача про якісні характеристики м'яса. Представники всіх опитаних груп переважно вважали застосування етикеток із адекватною та детальною інформацією за найкращий метод розпізнавання добробуту тварин. Маркування «дружнє до тварин» без додаткової та роз'яснювальної інформації щодо умов утримання тварин на фермі не несе позитивного впливу на вибір споживачів. 5% вибірки Покоління Y та 11% Покоління Z вважають найліпшим джерелом інформації про добробут тварин сторінки виробників м'яса в соціальних мережах.

Дослідження висвітлило уявлення про добробут тварин, споживчу поведінку та звички споживачів м'яса та м'ясопродуктів. Відмінності за віковою групою та освітнім рівнем зумовили деякі відмінності в споживчій поведінці та сприйнятті добробуту тварин. Опитувані були майже порівну представлені чоловічою та жіночою статтю, тому ця ознака не вплинула на відповіді у вибірках.

Негативні тенденції споживання м'яса спонукають виробників впроваджувати стратегії заспокоєння споживачів через добровільне інформування про добробут тварин у м'ясних продуктах. У той же час основні зусилля в маркетингових комунікаціях щодо продукту необхідно спрямовувати відповідно до запитів споживача, який дотримується певних цінностей. Брендинг і ключові повідомлення є важливим інструментом, який слід узгоджувати з пакуванням і маркуванням м'ясних продуктів. Вивчення сприйняття споживачів, а також їхніх уподобань щодо м'яса має бути залучено до маркетингових стратегій. Нові маркетингові стратегії мають виражати взаємозв'язок між добробутом тварин і безпекою продукції, вищою якістю та смаком, біологічними брендами, екологічно стійким виробництвом і зовнішніми ознаками у сприйнятті якості.

Література:

1. Катерина Белкіна. Кількість вегетаріанців в Україні зростає. 29.01.2020: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opencages.com.ua/blog/kilkist-vieghietariantsiv-v-ukrayini-zrostaie>. 12.10.2022
2. Clark B., Stewart G.B., Panzone L.A., Kyriazakis I., Frewer L.J. Citizens, consumers and farm animal welfare: A meta-analysis of willingness-to-pay studies. *Food Policy*. 2017; 68:112–127. doi: 10.1016/j.foodpol.2017.01.006.

СЕКЦІЯ 15: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ТА АДМІНІСТРУВАННІ

ОСОБЛИВОСТІ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Сердюкова О.Є.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Київ, Україна

Нормативно-правове регулювання проходження державної служби та служби в органах місцевого самоврядування здійснюється на підставі Кодексу законів про працю України, Законів України «Про державну службу», «Про службу в органах місцевого самоврядування» та інших підзаконних нормативно-правових актів. В березні 2022 року під час військової агресії Російської Федерації Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», який запровадив в трудових відносинах інноваційні механізми, що до цього не застосовувались в Україні.

Військова агресія РФ унеможливила виконання функцій органами публічного управління безпосередньо в населених пунктах, де сьогодні тривають бойові дії або які знаходяться в тимчасовій окупації. Працівники цих органів були вимушені покинути своє місце розташування, отримавши разом з іншими мешканцями цих населених пунктів статус тимчасово переміщених осіб, проте, органи державного управління та органи місцевого самоврядування не припинили виконання своїх повноважень, перемістившись в інші, більш безпечні населені пункти на території України.

В означеній ситуації, враховуючи обмеженість в фінансових ресурсах та неможливість здійснювати певні, визначені чинним законодавством України повноваження, що здійснюються тільки безпосередньо в населених пунктах, де створені ці органи публічного управління (наприклад, в сфері управління майном, в сфері управління земельними ресурсами, в сфері містобудування та архітектури, економічного розвитку населеного пункту та ін.), перед керівниками органів публічного управління постали серйозні питання щодо організації роботи цих органів.

Враховуючи те, що значна кількість фахівців знаходилась за межами населеного пункту, куди перемістились через бойові дії органи влади, для працівників, які могли виконувати свої функції, була запроваджена дистанційна форма роботи, що представляє собою форму організації праці, за якої робота виконується працівником поза робочими приміщеннями чи територією роботодавця, в будь-якому місці за вибором працівника та з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [2, ст. 60²]. Можливість застосування цієї форми організації праці в органах державної влади визначає і постанова Кабінету Міністрів України від 12.04.2022 №440

«Деякі питання організації роботи державних службовців та працівників державних органів у період воєнного стану». Ця постанова встановлює, що у період воєнного стану для державних службовців та працівників державного органу, які перебувають на території України, за рішенням керівника державної служби в державному органі може запроваджуватися дистанційна робота у разі наявності організаційних і технічних можливостей для виконання їх посадових обов'язків [1, п. 1]. Означена форма не є новою для України, вона вже активно застосовувалась в юридичних особах різних форм власності в умовах карантину під час поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19. Порядок застосування форми організації праці, коли працівники працюють дистанційно, визначений ст. 60² Кодексу законів про працю України.

Проте, певна частина працівників органів публічного управління не могли через об'єктивні причини виконувати свої обов'язки. Сучасне законодавство щодо таких працівників дозволяє застосовувати дві форми організації трудових відносин:

1) простій, що достатньо часто застосовувався України, проте здебільшого на підприємствах, та практично ніколи не застосовувався в органах публічного управління. Простій - це зупинення роботи, викликане відсутністю організаційних або технічних умов, необхідних для виконання роботи, невідворотною силою або іншими обставинами [2, ст. 34];

2) призупинення дії трудового договору, що представляє собою тимчасове припинення роботодавцем забезпечення працівника роботою і тимчасове припинення працівником виконання роботи за укладеним трудовим договором у зв'язку із збройною агресією проти України, що виключає можливість обох сторін трудових відносин виконувати обов'язки, передбачені трудовим договором. Призупинення може здійснюватися за ініціативи і роботодавця, і працівника на строк не більше ніж період дії воєнного стану. Призупинення дії трудового договору не тягне за собою припинення трудових відносин, не може бути прихованим покаранням і не застосовується до керівників та заступників керівників державних органів, а також посадових осіб місцевого самоврядування, які обіймають виборні посади. Відшкодування заробітної плати, гарантійних та компенсаційних виплат працівникам за час призупинення дії трудового договору у повному обсязі покладається на державу, що здійснює збройну агресію проти України [3, ст. 13]. Означена форма організації трудових відносин є новою для України, і до цього на території нашої держави вона не застосовувалась.

Також сьогодні в органах публічного управління, особливо працівниками, які виїхали за межі України, враховуючи вимоги постанови Кабінету Міністрів України від 12.04.2022 №440, використовується можливість знаходження їх в адміністративній відпустці або відпустці без збереження заробітної плати. Тривалість такої відпустки обмежена і не може перевищувати 90 календарних днів [Там же, ст. 12]. Слід зазначити, що

використання такого типу відпусток може здійснюватися лише за ініціативою працівника.

Вибір тієї чи іншої форми трудових відносин з кожним конкретним працівником здійснюється відповідним органом публічного управління самостійно, враховуючи особливості здійснення нею повноважень та можливості працівником виконувати свої функції. Проте, слід зазначити, що використання будь-якої з цих форм повинно здійснюватися з належним обґрунтуванням та посиланням на відповідні норми Закону для уникнення в подальшому непорозумінь з контролюючими органами та судових спорів з працівниками.

Література:

1. Деякі питання організації роботи державних службовців та працівників державних органів у період воєнного стану : постанова Кабінету Міністрів України від 12.04.2022 №440 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-organizaciyi-roboti-derzhavnih-sluzhbovciv-ta-pracivnikiv-derzhavnih-organiv-u-period-voyennogo-stanu-440>

2. Кодекс законів про працю України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>

3. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану : Закон України від 15 березня 2022 року № 2136-IX року / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text> (дата звернення 08.10.2022)

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ НАВАНТАЖЕННЯМ

Соломатіна Т. В., Зеленська Д.К.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєверодонецьк, Україна

Постійні зміни податкового середовища, у якому знаходяться вітчизняні підприємства обумовлюють необхідність впровадження ефективних методів управління податковим навантаженням, які дозволяють підприємствам використовувати можливі законні способи мінімізації обсягів сплачуваних податків для протистояння фінансовим ризикам.

При управлінні податковим навантаженням, як правило, розуміють законні механізми, надані податковим кодексом та іншими нормативними документами, для зниження відповідного тиску на бізнес. Для кожної компанії питання співвідношення отриманого прибутку та суми виплат до бюджету є значущим при бюджетуванні та сприяє впровадженню податкового планування з позиції: можливої суперечки з податковими органами; операції платника податків та його контрагентів будуть повністю прозорими для податкового органу.

Завдання управління податковим навантаженням тісно пов'язані зі стратегією компанії і включають: зниження ефективної ставки за прийнятних ризиків; оптимальність розподілу навантаження між підрозділами, філіями, компаніями; узгодженість із стратегією загального розвитку; прийняття рівня ризиків та результативність розробленої податкової стратегії. Для оцінювання результативності управління податковим навантаженням найбільш придатними є наступні показники: ефективна ставка оподаткування; коефіцієнт відшкодування ПДВ; відсутність штрафних санкцій; коефіцієнт реалізації податкових ризиків; нематеріальні результати (зростання гудвіла, підвищення керованості грошових потоків).

При податковому плануванні, розраховують не тільки суми витрат та навантаження але й ризики, які компанія повинна враховувати та керувати ними (рис.1).



Рис. 1. Податковий ризик

Виявлення та оцінку ризиків проводять з позицій: теперішнього часу та

перспективи в найближчі роки та правові можливості виявлення податкової оптимізації.

Критерії, що можуть стати підставою для віднесення дій компанії до ризикових є такі [1]:

1. Реєстрація на підставі недійсних (втрачених, загублених) та підроблених документів.

2. Реєстрація на неіснуючих, померлих, безвісти зниклих осіб.

3. Реєстрація особами, що не мали наміру проводити фінансово-господарську діяльність.

4. Платника податку зареєстровано (перереєстровано) та ним проваджено фінансово-господарську діяльність без відома і згоди його засновників і призначених у законному порядку керівників.

5. Платник - юридична особа, яка не має відкритих рахунків у банківських установах.

6. Платник ПДВ не подав податкової звітності з ПДВ за два останніх звітних (податкових) періоди.

7. Платник податку на прибуток підприємств не подав фінансової звітності за останній звітний період.

8. У контролюючих органах наявна податкова інформація, яка стала відома у процесі провадження поточної діяльності під час виконання покладених на контролюючі органи завдань і функцій, що визначає ризиковість здійснення господарської операції, зазначеної в поданій для реєстрації податковій накладній: придбання товарів (послуг) у платників податків з ознаками ризиковості; недостатня кількість працівників у штаті; недостатня кількість матеріальних ресурсів (обладнання, транспорт, складські приміщення тощо); по ланцюгу постачання не відслідковується, хто постачає платнику товар, роботи чи послуги; придбання товарів (послуг) без їх подальшої реалізації або з реалізацією ризиковим покупцям; платник є учасником формування схемного ПДВ.

Оцінка ризиків компанії передбачає перегляд окремих критеріїв ризиків для платників податків, наприклад:

податкове навантаження компанії є нижчим середнього рівня по суб'єктам господарювання у конкретній галузі (виду економічної діяльності);

відображення у бухгалтерській чи податковій звітності збитків протягом кількох податкових періодів;

відображення у податковій звітності значних сум податкових відрахувань за певний період;

випереджаючий темп зростання витрат над темпом зростання доходів від товарів (робіт, послуг);

неодноразове наближення до граничного значення встановлених НК України величин показників, що надають право застосовувати платникам податків спеціальні податкові режими.

Вищезазначене доводить про необхідність податкового планування в компанії. Як правило, компанії застосовують наступні прийоми (рис 2):

«Білі» інструменти – це використання податкових пільг, пільгових податкових режимів, територій, використання відстрочок у сплаті податків, резерви, підвищені коефіцієнти амортизації, тимчасове зменшення податкової бази, перенесення майбутніх витрат у поточний період, контроль за судовими практиками та перегляд підходів;

«Сіра» зона – це ризикові підходи. Можливість застосування таких підходів залишилася далеко позаду. Зараз у судах – навпаки, переважає зміст над формою. Договір, будь-які відносини щодо нього можуть називатися як завгодно, але податковий орган має можливість перекваліфікувати ці відносини, перекваліфікувати ці договори в інші та донарахувати за ними податки.

Білі схеми	Сірі схеми	Чорні схеми
<ul style="list-style-type: none"> • податкові пільги • спеціальні податкові режими • відстрочка до сплати • методи амортизації 	<ul style="list-style-type: none"> • маніпуляції виходячи з підходу "перевага форми над змістом" (договірні умови, фінансові інструменти, податкові режими, моделі побудови бізнесу) • перегляд справ за поновленими обставинами 	<ul style="list-style-type: none"> • несплата податків • заниження бази оподаткування • використання схем

Рис. 2. Прийоми податкового планування

Поряд с податковим плануванням, також використовують і податкове адміністрування, яке дозволяє: адмініструвати прийняті рішення; пов'язувати різні служби, щоб правильно використати впроваджені інструменти; відстоювати інтереси за результатами податкових перевірок у досудовому порядку, при оскарженні рішень чи суді.

Зміст дій податкового адміністрування:

- розробка внутрішньої правової бази;
- узгодження правової позиції компанії за окремими правовими питаннями з податковою інспекцією за допомогою юридичного супроводу;
- методологічне супроводження заходів податкового контролю щодо компанії;
- участь у процесі оскарження ненормативних правових актів податкових органів, прийнятих за результатами перевірок;
- участь у процесі оскарження дій посадових осіб податкового органу.

Основними інструментами для зниження податкового навантаження є:

- податковий аудит для виявлення податкової економії минулих років;
- заява додаткових витрат під час податкової перевірки (до або з

запереченнями);

- заява про додаткові витрати після перевірки (уточнені декларації);
- платник податків має право провести перерахунок податкової бази та суми податку за податковий (звітний) період, у якому виявлено помилки (спотворення), що стосуються минулих податкових (звітних) періодів, а також у тих випадках, коли допущені помилки (спотворення) призвели до зайвої сплати податку;
- перенесення збитків (дозволено зменшити на збитки минулих років не більше ніж 50% поточної податкової бази поточного періоду).

Література:

1. Про затвердження порядків з питань зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.12.2019 р. № 1165. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/kp191165?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_content=bizpress01&_ga=2.233514398.1443616900.1665302160-1941023286.1665302160

СЕКЦІЯ 16: РОЛЬ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ЕТАПИ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У КИТАЇ

Держак Н.О., Жердева О.О.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Дніпро, Україна

Китайська Народна Республіка в останні роки показує всьому світу стабільне зростання в економічній та соціальній сфері. Найважливішими складовими цього досягнення є створення та постійне удосконалення вільних економічних зон (ВЕЗ), які спочатку мали експериментальний характер. У країні ВЕЗ ставали важливою частиною економічної політики, тому їх число постійно збільшувалося.

У 1979 році була реалізована політика відкритих дверей, яка передбачала створення та розвиток чотирьох пілотних спеціальних економічних зон (СЕЗ), куди мав надходити іноземний капітал. З цього року у Китайській Народній Республіці вільні економічні зони стали важливою частиною економічної політики країни. Для реалізації даної політики були вибрані 4 міста: Шеньчжень, Чжухай, Шаньтоу та Сямень. У 1988 році уряд країни прийняв рішення про надання статусу «СЕЗ» острову Хайнань; він став п'ятою зоною. Для найбільшої зони Хайнань була сформульована гнучкіша політика, ніж для перших чотирьох СЕЗ. Нові підприємства з прямими іноземними інвестиціями звільнялися від промислового та комерційного консолідованого податку в перші два роки введення своєї діяльності. Крім того, підприємства у високотехнологічних галузях звільнялися від податку на прибуток протягом перших 5 років [1].

У 2006 році на 5 початкових СЕЗ припадало 5% від реального ВВП Китаю та 22% від загального експорту [2].

Так, як політика створення 4 пілотних СЕЗ була успішною, уряд Китаю вирішив розширити спеціальні зони. У 1984 році в прибережних містах на річках Янцзи, Перли, та Фуцзяні запустили зони економічного та технологічного розвитку (ЗЕТР). В свою чергу, вони були менші ніж СЕЗ та їх діяльність була спрямована на створення індустріальних парків, промислових вузлів та підприємств що займаються кінцевою обробкою. У 1992 створили ще 35 ЗЕТР, а у 2010 році їх кількість збільшилася до 69 [3].

Після створення ЗЕТР уряд Китаю активно розбудовував зони економічного розвитку (ЗЕР), відмінною особливістю яких було - створення стратегічних цілей, стимулами та рівнем автономії. До середини 2000-х років нові ЗЕР створювалися у східній частині, надалі в західній та центральній частині країни. У 2006 році в понад 270 містах Китаю функціонувало 1568 ЗЕР на національному та провінційному рівнях [4].

КНР продовжувала приділяти увагу розвитку спеціальних зон. Так у 1988

році була запущена перша високотехнологічна зона промислового розвитку (ВЗПР) у Чжунгуаньцунь. Дана зона орієнтувалася на використанні технологічного потенціалу та ресурсів науково-дослідних інститутів, університетів, великих та середніх підприємств для розроблення нової та високотехнологічної продукції та прискорення комерціалізації досліджень та розробок. На початку 2010 року на території Китаю діяло 54 ВЗПР. У 2007 році на території 54 ВЗПР було розміщено половину національних високотехнологічних фірм та науково-технічних інкубаторів. У ВЗПР було вироблено 50% валової високотехнологічної промислової продукції Китаю і 33% високотехнологічного експорту [2].

В 1990 році було створено зони вільної торгівлі (ЗВТ), які мають три головні функції, а саме - обробка експорту, зовнішня торгівля, логістика та складське зберігання. Компанії, які знаходяться в ЗВТ, мають такі переваги: право на відшкодування податку з експорту, звільняються від ввізного мита та податку на додану вартість. Створення такого типу СЕЗ була необхідною для логістичної та складської інфраструктури, а також для забезпечення масового експорту китайської продукції.

Зону експортної переробки (ЗЕП) було запущено в роботу у 2000 році. Дана політика була розроблена під експортні підприємства, для нарощення їх експансії та збільшення валютних надходжень до Китаю. На кінець 2010 року кількість ЗЕП становила 61.

СЕЗ є корисними інструментом для стимулювання розвитку економіки країн. Завдяки СЕЗ здійснюється відродження депресивних, деградуючих та прикордонних територій. В Україні подібних територій чимало, а прикордонні регіони належать до найменш розвинених частин країни. Орієнтуючись на досвід розвитку СЕЗ у Китаї, Україна могла б покращити свою соціальну та економічну сферу.

Отже, розвиток спеціальних економічних зон відбувалася поетапно. Коли уряд Китаю створював нові типи СЕЗ, то визначав спеціалізації кожної зони для того, щоб досягти відповідні цілі, необхідні для економічного зростання. Політика СЕЗ мала значний вплив на економічний розвиток Китайської Народної Республіки.

Література:

1. Yang Xiaobing, China's Largest SEZ Born. Beijing review. № 18. 1988. URL: http://www.bjreview.com/Special_Reports/2018/40th_Anniversary_of_Reform_and_Opening_up/Now_and_Then/Hainan/201806/t20180622_800133421.html
2. Douglas Zhihua Zeng, China's Special Economic Zones and Industrial Clusters: Success and Challenges. Lincoln Institute of Land Policy. 2012. URL: https://www.lincolninst.edu/sites/default/files/pubfiles/2261_1600_Zeng_WP13DZ1.pdf
3. Tax Policies Concerning Foreign-funded Enterprises and Foreign

Enterprises in National ETDZs. China.org.cn. URL:
<http://www.china.org.cn/english/difang/76259.htm>

4. Anthony Howell. Heterogeneous impacts of China's economic and development zone program. *Journal of Regional Science*, 2019, pp. 797–818. URL:
<https://doi.org/10.1111/jors.12465>

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Зайцева Л.О., Степанов Д.Д.,
Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Полтава, Україна

Сучасний стан розвитку публічного управління в Україні представляє взаємодію інституцій державної влади, місцевого самоврядування та інституцій громадянського суспільства, що організовані на правових засадах з метою реалізації інтересів суспільства та держави на засадах нових та вдосконалення наявних концепцій, теорій, принципів і методів. Для розвитку сучасного публічного управління в Україні характерним залишається використання принципів, які були впроваджені в систему державного управління та управління в цілому і виступають базисом формування, організації, функціонування органів державного управління та відображають сутність і реальність процесів державного управління [1].

Конституція України [2] дає можливість віднести до принципів державного управління такі: відповідальності органів виконавчої влади (посадових осіб) за доручену справу перед людиною і державою; верховенства права; законності; участі громадян та їх об'єднань в управлінні; рівноправності громадян в управлінні; гласності.

Сучасне публічне управління та адміністрування в Україні має здійснюватися з урахуванням новітніх тенденцій розвитку територій, їх потенціалу та бути стратегічно-орієнтоване на сталий їх розвиток.

Щодо сутності сталого розвитку, то він проявляється в якісних змінах територій, що розвиваються на принципах ефективного демократичного управління на місцевому рівні та мають змогу переходити на новий, якісний рівень. Для того, щоб можна було вивести територіальну громаду на траєкторію сталого розвитку, слід визначити ресурсну забезпеченість території, а також збалансувати економічні, соціальні та екологічні інтереси суб'єктів політики місцевого розвитку, проаналізувати ситуацію, що склалася в різних секторах економіки тієї чи іншої території. Сталий розвиток визначається факторами економічного зростання, які його забезпечують, тобто факторами пропозиції, факторами попиту і розподілу, але при цьому такий розвиток охоплює значно ширше їх коло, а саме: розвиток науки, технологій, інформаційних послуг [3].

В умовах розвитку сучасного державотворення в Україні зростає значимість публічного управління та адміністрування в забезпеченні сталого розвитку територій, актуалізуються питання підготовки, ухвалення та реалізації управлінських рішень. Управлінська практика свідчить про необхідність застосування нових підходів до публічного управління та адміністрування в контексті забезпечення сталого розвитку територій. Наразі все більшого значення набуває концепція збалансованого (сталого) розвитку,

яка спрямована на інтеграцію соціальної, економічної та екологічної складових розвитку. Поява цієї концепції пов'язана з необхідністю розв'язання екологічних проблем і врахування екологічних питань в процесах планування та ухвалення рішень щодо соціально-економічного розвитку територій [4].

Для формування ефективної системи публічного управління та адміністрування необхідно вирішити низку проблемних питань, одним із яких є високий рівень корумпованості. Так, боротьба з корупцією на рівні держави має починатись з боротьби з корупцією на рівні виховання особистості, шляхом формування, перш за все, компетентності «відповідальність» у громадян, тобто свідомого їх ставлення до його вимог суспільства, уміння відповідати за власне життя, дії та вчинки [5].

Наступна проблема пов'язана з гальмуванням розвитку публічного управління в контексті сталого розвитку спричинена негативним іміджем державного службовця. Напрямами формування позитивного іміджу держслужбовців в рамках реалізації професійно-компетентнісного підходу можуть стати: ефективна співпраця державної служби та органів публічної влади із освітніми закладами, реалізація прозорої кадрової політики; розробка ряду юридичних документів; реалізація PR-заходів із популяризації державної служби; розширення сфери застосування комунікаційних інструментів; дебюрократизація процесів реалізації основних функцій, покладених на органи державної влади та формування внутрішньої корпоративної культури органів публічної влади [6].

Публічне управління персоналом у сфері охорони здоров'я має бути важливим пріоритетом розвитку не тільки нашої країни, але й глобального розвитку суспільства, адже однією із цілей сталого розвитку є «Забезпечення здорового способу життя та добробуту людей будь якого віку» (Ціль 3 «Міцне здоров'я і благополуччя»). При цьому посилюється роль учасників публічного управління та адміністрування на етапі реалізації медичної реформи: необхідні спільні дії і державної влади, і органів місцевого самоврядування, і приватного сектору, і громадськості [7].

Уникнення падіння конкурентоспроможності підприємств і економік актуалізують питання стратегії модернізації соціального діалогу як інструменту забезпечення сталого розвитку. Напрямами стратегії модернізації соціального діалогу можуть стати: підвищення статусу соціального діалогу; інституціональний розвиток соціальних партнерів; підвищення ролі соціальних партнерів у визначенні та забезпеченні державних соціальних стандартів; соціальний діалог як інструмент сталого розвитку; удосконалення системи соціального страхування; інформаційне забезпечення соціального діалогу [8].

Таким чином, сучасне публічне управління в Україні можна розглядати як взаємодію інституцій державної влади, місцевого самоврядування, інституцій громадянського суспільства, що організовані на правових засадах з метою реалізації інтересів суспільства та держави на засадах нових та

вдосконалення наявних концепцій, теорій, принципів і методів, що дозволяють реалізувати систему формування складових сталого розвитку. Публічне управління більше ніж державне управління, передбачає співпрацю всіх його учасників: держави, органів місцевого самоврядування, приватного сектора, громади.

Література:

1. Баранов О. П. Сучасний стан розвитку публічного управління в Україні / О. П. Баранов // *Аспекти публічного управління*. – 2019. – Т. 7, № 8. – С. 5-12. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aplup_2019_7_8_3.

2. Конституція України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>

3. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації : наукова доповідь / за заг. ред. Ю.В. Ковбасюка. Київ : НАДУ, 2014. 128 с.

4. Пастух, К. (2022). Публічне управління та адміністрування в забезпеченні сталого розвитку територій: теоретико-організаційний аспект. *Науковий вісник: Державне управління*, (1(11)), 186–206. [https://doi.org/10.33269/2618-0065-2022-1\(11\)-186-206](https://doi.org/10.33269/2618-0065-2022-1(11)-186-206)

5. Карабаза І.А. Подолання корупції як основа ефективного державного управління та сталого розвитку країни. Публічне управління та адміністрування в забезпеченні реалізації цілей сталого розвитку: монографія. / ред. Н.С. Іванова. – Кривий Ріг : Вид. ДонНУЕТ, 2021. – С.30-45. URL: <http://elibrary.donnuet.edu.ua/2325/>

6. Приймак Н.С. Імідж держслужбовця та його формування як основа сталого розвитку публічної влади. Публічне управління та адміністрування в забезпеченні реалізації цілей сталого розвитку: монографія. / ред. Н.С. Іванова. – Кривий Ріг : Вид. ДонНУЕТ, 2021. – С.46-68. URL: <http://elibrary.donnuet.edu.ua/2325/>

7. Звірич В.В. Публічне управління персоналом у сфері охорони здоров'я в контексті досягнення цілей сталого розвитку. Публічне управління та адміністрування в забезпеченні реалізації цілей сталого розвитку: монографія. / ред. Н.С. Іванова. – Кривий Ріг : Вид. ДонНУЕТ, 2021. – С.69-77. URL: <http://elibrary.donnuet.edu.ua/2325/>

8. Котковський В.С., Шаповалова І.В. Стратегія модернізації соціального діалогу як інструменту забезпечення сталого розвитку. Публічне управління та адміністрування в забезпеченні реалізації цілей сталого розвитку: монографія. / ред. Н.С. Іванова. – Кривий Ріг : Вид. ДонНУЕТ, 2021. – С.106-120. URL: <http://elibrary.donnuet.edu.ua/2325/>

СТРАХОВОЙ РЫНОК В КАЗАХСТАНЕ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Турегельдинова М.С.,
Восточно-Казахстанский государственный технический университет,
им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

Страхование является одним из ведущих секторов финансового рынка, который способствует аккумулированию сбережений в виде страховых премий и превращению их в инвестиции. Совершенная система страховой защиты является основой обеспечения высокого уровня стабильности воспроизводственного процесса в экономике, социальной защищенности, а также гарантом высокого уровня жизни населения. Поэтому решение многих проблем, стоящих перед национальной экономикой, зависит и от того, насколько эффективно функционирует страховой рынок. На процесс развития страхового рынка влияют ряд факторов, среди которых следует выделить регулирование страховой деятельности, достаточность собственного капитала, уровень инвестиционной активности и рентабельности.

Сегодня страховой рынок Казахстана характеризуется динамичным развитием деятельности страховых компаний и является лидером по уровню капитализации среди других небанковских финансовых рынков. В 2020 году страховой рынок Казахстана был представлен 28 компаниями (9-лайф, 19 – страховые компании, осуществляющие все виды страхования, кроме страхования жизни). Общее количество страховых компаний на конец 2021 года составило 27, из которых 9 - лайф, 18 - не-лайф, пандемия существенно на количество страховщиков не повлияла. Также наблюдается рост доли страхового рынка в ВВП, который с 0,72% в 2020 году вырос до 0,90% в 2021 году.

Ключевыми показателями, характеризующими развитие страхового рынка, являются: активы, обязательства и резервы страховщиков, страховые премии и выплаты, достаточность собственного капитала, доходность страхового сектора (табл. 1).

На основе анализа показателей развития страхового рынка в Казахстане, приведенных в таблице 1, можно сделать следующие выводы.

Активы страхового рынка Казахстана в 2021 году выросли на 23% по сравнению с 2020 г. и по состоянию на 1 января 2022 года составили 1 828 612 млн. тенге или 2,35% от ВВП [1]. Рост активов страховых организаций произошел за счет роста страховых премий и их инвестирования в ценные бумаги. В структуре активов страховых компаний наибольшую долю (72.1%) занимают ценные бумаги, которые за 2021 год выросли на 27.7%. Обязательства страховщиков за 2021 год увеличились на 32,4% и составляют 1087152 млн. тенге. Данный рост произошел, преимущественно, за счет увеличения страховых резервов.

Таблиця 1

Динамика показателей развития страхового рынка Казахстана в 2020-2021 гг.

Показатель	2020	2021	Изменение 2021/2020, %
Активы, обязательства и резервы страховщиков, млн тенге			
Общие активы	1 486 344	1 828 612	+23%
Обязательства	820 912	1 087 152	+32,4%
Страховые резервы	685 982	892 354	+30,1%.
Страховые премии и выплаты, млн тенге			
Общий объем страховых премий, в том числе:	511087	698 656	+36,7%
добровольное личное страхование		300 019	
страхование жизни	195423	296 261	+51,6%
Страховые выплаты	147075	126 926	-13,7%
Достаточность собственного капитала, млн тенге			
Фактическая маржа платежеспособности страховщиков	532 680	567 526	+6,5%
Высоколиквидные активы	1258123	1545075	+22,8%
Доходность страхового сектора, млн тенге			
Чистая прибыль	117225	118 397	+1,0%
Рентабельность активов (ROA), %	7,4	7,1	-0,3
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	16,5	16,8	+0,3

Источник: [1]

Страховые резервы увеличились на 30,1% до 892 354 млн тенге, что связано с увеличением обязательств по заключенным договорам страхования.

Состояние страхового рынка определяется объемом собранных страховых премий и страховыми выплатами. Объем страховых премий за 2021 год увеличился на 36,7% по сравнению с 2020 года и составил 698 656 млн. тенге, включая страховые премии, принятых по прямым договорам страхования – 637 961 млн. тенге [1]. Драйвером роста страховых премий является добровольное личное страхование (300 019 млн. тенге или 42,9% от общего объема страховых премий). Объем страховых премий по "страхование жизни", составил 296261 млн. тенге, что на 51,6% больше, чем за 2020 год. Доля страховых премий «страхование жизни» в общем объеме страховых премий, в 2021 году составил 42,4%, против 38,2% в 2020 году. Анализ показателей уровня страховых выплат позволяет оценить эффективность страхового бизнеса и указывают, какую часть от полученных средств страховые компании направили на выплаты. В 2021 г. наблюдалось уменьшение страховых выплат на 13,7%. Уровень страховых выплат в 2021 году составлял 20%. Для сравнения следует отметить, что в экономически развитых странах мира уровень валовых страховых выплат составляет от 30 до 70%.

Особого внимания также заслуживает анализ показателей достаточности собственного капитала страховщиков. Фактическая маржа платежеспособности страховых компаний увеличилась в 2021 году на 12,5% в сравнении с 2020 г. Норматив достаточности фактической маржи

платежеспособности страхового сектора сложился в этом году на уровне 6,25 против 6,25 на начало 2021 года. Высоколиквидные активы увеличились с начала 2021 года на 22,8%.

Страховой рынок Казахстана восстановился после пандемии, но не все показатели доходности страхового сектора Казахстана улучшились в 2021 году. Чистая прибыль сектора за 2021 год составила 118 397 млн тенге, что на 1,0% выше, 2020 года. Рентабельность активов страховщиков уменьшилась до 7,1%, в то же время рентабельность собственного капитала выросла с 16,5% до 16,8%.

Анализ текущего состояния и проблем развития отечественного страхового рынка свидетельствует как о положительных, так и негативных тенденциях. Страховой рынок Казахстана восстановился после пандемии, практически все показатели показали положительный вектор.

Для дальнейшего развития страхового рынка Казахстана необходимо завершить разработку и утвердить национальную концепцию развития страховой системы; усовершенствовать инфраструктуру страхового рынка за счет цифровизации; повысить устойчивость страхового сектора посредством внедрения международных стандартов оценки платежеспособности; привлечь долгосрочные надежные инвестиционные инструменты, а также увеличить гарантии сохранения и возврата вложенных средств страховыми компаниями; повысить уровень капитализации страховых компаний, повысить страховую культуру населения и его доверие к страховым компаниям.

Литература:

1. Текущее состояние страхового сектора на 01.01.2022г. URL : <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/278259?lang=ru>
2. Финансовый рынок Казахстана заработает по-новому URL : <https://lsm.kz/konceptsiya-rynok>

ЗМІСТ:

Секція 1:

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Костирко Л.А. Пріоритети формування фінансової політики сталого розвитку підприємств енергетичного сектору економіки	3
Підоричева І.Ю. Інституціональні аргументи на користь державних інтервенцій у сферу інновацій	7
Швець Н.В. Питання фінансування відновлення та повоєнного розвитку національної економіки України	11
Сергієнко С.С. Підходи до управління інноваційним потенціалом аграрних підприємств	15
Тищенко В.В., Сараненко М.А. Споживче кредитування в Україні	20

Секція 2:

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Колосов А.М., Данілова В.О. Валютна паритетність ВВП України	23
Кричевська Т.О. Монетарна політика в умовах стагфляційних викликів	28
Тарасенко І.О., Ху Цзиін. Захист прав споживачів фінансових послуг у сфері страхування	32
Тищенко В.В. Адаптація системи гарантування вкладів фізичних осіб України к сучасним викликам	35
Середа О.О. Інфраструктура фінансового ринку в забезпеченні сталого розвитку України	40

Секція 3:

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Костирко Л.А., Серикова А.С. Сутність фінансового менеджменту як системи управління фінансами підприємства	43
Зайцев Г.В., Рубіжанська В.О. Оцінка рівню капіталізації компаній	46
Зайцева Л.О. Особливості фінансування електроенергетичних компаній України	49
Антонюк В.П. Проблеми діяльності та інвестиційного забезпечення підприємств МСБ України в умовах війни	52
Гречишкін С.А., Христенко Л.М. Значення управління фінансовими потоками у забезпеченні ефективної діяльності суб'єкта господарювання в особливих умовах воєнного стану	55

Секція 4:
**КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ,
ІНСТРУМЕНТИ**

Чорна О.Ю., Мужанова К.Ю. Підвищення вартості підприємства шляхом формування його позитивного корпоративного іміджу	58
Залізінський А.Ю., Тарасенко І.О. Ефективність використання оборотних активів підприємства та її вплив на фінансовий стан підприємства	61
Нефедова Т.М., Савостіна Т. Чинники фінансової безпеки підприємства	64
Верескун Т.В., Христенко Л.М. Актуальність впровадження антикризового фінансового управління на підприємстві	67
Бажан А.В., Моргачов І.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства	70
Стрюк О.С. Системний підхід при вирішенні завдань стратегічного управління на промисловому підприємстві	73
Середа О.О., Аведікова Ю.А. Особливості фінансового управління операційною діяльністю підприємства	76

Секція 5:
**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ
ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Кучеренко С.К., Тімар В.С. Пріоритети цифровізації фінансових потоків	79
Радіонова Н.Й., Бівалькевич Є.Б. Роль обліково-аналітичного забезпечення для управління підприємством	83
Візанті А.Ю., Васюренко Л.В. Фінансове забезпечення соціальної сфери	86
Тацій І.В., Васильєва Т.С. Питання обліку ринку електронної комерції	89
Юрченко О.С. Формування обліково-аналітичної інформації для оцінки безперервності діяльності підприємств	93
Shyshkova N.L. Relevant experience of Turkey in modernization accounting of Ukraine	97
Шишкова Н.Л., Цибенко О.А. Актуалізація компетенцій фахівця для попередження шахрайства та помилок в аудиті	100
Лубенченко О.Е., Костирко Р.О. Облікова політика закладів охорони здоров'я в умовах їх реформування	103
Прозоров Д.В. Удосконалення обліково-аналітичного базису формування інтегрованої звітності підприємств	107

Секція 6:

НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Пчелинська Г.В., Бикова А.В. Особливості фінансів місцевих бюджетів в умовах воєнного стану в Україні	110
Скурідіна О.М, Серєда О.О. Кошторисне фінансування закладів освіти: недоліки та шляхи вирішення	115
Мартинов А.А., Сердюков С.Є. Особливості впровадження нових пруденційних нормативів ліквідності банків	118

Секція 7:

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

Хандій О.О., Шестопапов В.І. Державне регулювання зайнятості в умовах воєнного стану	122
Тищенко О.І., Богданов С.О. Захист міжнародних резервів України та зменшення попиту в готівковому сегменті валютного ринку в умовах воєнного стану	126
Кваша Т.К. Інвестиційно-інноваційна безпека в Україні	130
Чорна О.Ю., Касьяненко Д.Ю. Фактори впливу на формування іміджу підприємств харчової промисловості в системі забезпечення їх економічної безпеки	134
Нефедова Т.М., Кузьович М.М. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства	137
Чорна О.Ю., Семеніхіна Т.В. Діагностика економічної безпеки організації через призму показників корпоративної соціальної відповідальності	141
Камишан Д.Л., Христенко Л.М. Значення стратегічного управління фінансово-економічною безпекою для стабільності функціонування підприємства в особливих умовах	144

Секція 8:

ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ

Костирко Л.А., Чернодубова Е.В. Регулювання міжбюджетних відносин на регіональному рівні	147
Луніна І.О. Пріоритети розвитку публічних фінансів у воєнний період	150
Тищенко О.І. Державне регулювання операцій банків на валютного ринку в умовах воєнного стану	153
Антоненко А.І., Васюренко Л.В. Фінансові відносини у соціальній сфері	158

Глухова В.І., Мар'янченко С.Г. Стан та перспективи розвитку дохідної бази місцевих бюджетів України	160
Чорна О.Ю., Сивочка В.В. Мікрострахування як альтернативне джерело фінансування соціальної сфери України	163
Виборна Я.В., Васюренко Л.В. Деякі теоретичні засади оподаткування	166
Тищенко О.І., Келюхова Ю.В. Кредитні операції банків: сучасний стан та перспективи розвитку	169
Купіна Н.О., Христенко Л.М. Удосконалення системи місцевих фінансів в особливих умовах функціонування територіальних громад	173
Тищенко В.В., Самойленко В.В. Банківська система України	176
Серета О.О., Зеленська Д.К. Зарубіжний досвід фінансування вищої освіти	181

Секція 9:

ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Моргачов І.В., Мамедов Н.О. Ключові проблеми ризик-менеджменту	184
Сибіна В.О., Кривуля П.В. Збільшення рентабельності та продуктивності шляхом визначення найменшої сукупної тривалості циклу за правилами петрова як секондбест-рішення	186
Поповиченко Г.С. Удосконалення операційного менеджменту підприємства	192
Боровська-Стрюк Т.С., Христенко Л.М. Значення фінансового менеджменту у системі корпоративного управління підприємством	195
Чернодубова Е.В., Соломатіна Н.С. Обґрунтування необхідності впровадження системи контролінгу на підприємствах України	198

Секція 10:

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ SOFT SKILLS ФАХІВЦІВ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Снітко Є.О. Роль та місце Soft Skills в забезпеченні якості проєкту	201
Бикова А.В., Дімчогло А.І. Комунікативно-мотиваційно складова забезпечення розвитку навички лідерства та соціального впливу сучасного фахівця	205
Гумнієнкова Ю.О., Усупбаєв Мавлянкбек. Підвищення адаптаційних можливостей молоді під час війни на основі розвитку Soft Skills	208
Кибало О.Ю., Пчелинська Г.В. Формування Soft Skills студентів спеціальності облік та оподаткування в напрямі майбутньої професії	212
Козлітіна М.В., Щербак І.О. Формування комунікативних навичок як умова професійного зростання фахівців спеціальності «Маркетинг»	215

Міхеєва В.Р., Овчаренко Є.І. Soft Skills сучасного фахівця з адміністративної роботи в сфері обслуговування	218
Павлюченко Т.І., Ткаченко Н.Е. Розвиток Soft Skills студентів-економістів в напрямі майбутньої професійної діяльності	221
Зубкова Л.І., Височин А.Ю. Розвиток комунікативних навичок студентів, що навчаються на спеціальностях сфери управління та адміністрування	224
Ткаченко М.В., Овчаренко Є.І. Навичка активного слухання як ключова складова комунікативної компетентності сучасного фахівця-менеджера	227
Сбітнєва К.І., Ткаченко Н.Е. Розвиток Soft Skills фахівців у сфері маркетингу	230

Секція 11:

ВИКЛИКИ ТА НОВІ РІШЕННЯ В УПРАВЛІННІ ТА АДМІНІСТРУВАННІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ Й РОЗБУДОВИ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ

Заблудська І.В., Нестеров Г.Г. Території пріоритетного розвитку vs території з особливими умовами розвитку	234
Орлова-Курилова О.В. Аналіз пріоритетних напрямів проектної діяльності по вирішенню проблем логістичного менеджменту в Україні	237
Бондарук Т.Г. Особливості фіскальної політики територій в період воєнного стану	240
Гречана С.І. Трансформація інтенції розбудови територій пріоритетного розвитку в умовах війни та повоєнного відновлення	243
Орлова-Курилова О.В., Мірошніченко О.А. Логістичне управління підприємством	247
Мартинович Н.О. Рецентний погляд на території пріоритетного розвитку	250
Lyashenko P.O., Burbelo S.O. Development of territories with the special development conditions: construction of shelters	255
Сафонова К.Я., Кривуля П.В. Адаптація критеріїв та оцінок задачі про призначення до контексту оцінювання комунікаційного потенціалу управлінської команди: кваліфікація, досвід, критичні помилки, критичне мислення, емоційний інтелект	258
Rohozian Yu.S. The typologization problem of priority development territories in conditions of socio-economic transformations	263
Смирнова І.С., Христенко Л.М. Актуальні питання ефективного управління комунальною власністю територіальних громад	266

Секція 12:
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В УМОВАХ
ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА

Бурлай Т.В. Социальные приоритеты и риски социальной дивергенции в ЕС	269
Derzhak N.O., Kulakov Y.V. hryvna as a form of electronic money turnover, its application as a stablecoin in the cryptocurrency ecosystem	274
Панькова О.В., Касперович О.Ю. Соціальна та правова захищеність робітників в умовах цифровізації: проблеми та перспективи	277
Красуліна Я.Є., Паньков Д.В. Ринок праці України в умовах збройної російської агресії та перспективи повоєнного відновлення	281
Середа О.О., Серикова А.С. Проблеми та перспективи фінансування вищої освіти покоління «Цифрові аборигени»	284
Шамілева Л.Л., Хандій О.О. Методологічні засади збалансованого соціально-трудоного розвитку	287

Секція 13:
МАРКЕТИНГ ХХІ СТОЛІТТЯ: ВИКЛИКИ ТА ЗМІНИ

Серебряк К.І., Белоусова Л.І. Бренди у воєнний час	292
Мінакова В.О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в контексті війни в Україні	295
Співак С.І., Непран О.І. Маркетинг як спосіб підвищення ефективності підприємства	300
Сафронська І.М. Використання карт позиціонування у процесі створення бренду	303

Секція 14:
МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ТА СФЕРАХ

Співак С.І., Гончарова І.О. Удосконалення маркетингової політики банківської установи	306
Мінакова В.О., Андрюхін О.О. Дослідження уявлення про добробут тварин та споживчої поведінки покупців м'ясопродуктів в Україні	309

Секція 15:
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ТА
АДМІНІСТРУВАННІ

Сердюкова О.Є. Особливості трудових відносин в органах публічного управління в період воєнного стану	314
Соломатіна Т.В., Зеленська Д.К. Управління податковим навантаженням	317

Секція 16:

**РОЛЬ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В
ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Держак Н.О., Жердева О.О. Етапи розвитку спеціальних економічних зон у Китаї	321
Зайцева Л.О., Степанов Д.Д. Публічне управління та адміністрування в забезпеченні сталого розвитку	324
Турегельдинова М.С. Страховий ринок в Казахстане: аналіз, проблеми, перспективи	327

Наукове видання

Тези доповідей

ІХ Міжнародної науково практичної конференції

"ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА
МАРКЕТИНГУ: ТРАДИЦІЇ, МОДЕЛІ, ПЕРСПЕКТИВИ"

11-12 жовтня 2022 р.

Відповідальна за випуск: Костирко Л.А., д.е.н., професор

В авторській редакції

Технічний редактор, коректор
Оригінал-макет

Погорєлова Т.В.
Мартинов А.А.

Підписано до друку 29.10.2022.
Формат 60x84 1/16. Папір типогр. Гарнітура Times.
Умов. друк. арк. 17,5. Обл.-вид. арк. 7,9.
Тираж 100 екз.

**Видавництво Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля**

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університету: вул. Іоанна Павла II, буд. 17

м. Київ, 01042, Україна

E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано:

Відділ технічного обслуговування СНУ ім. В. Даля

Адреса: вул. Іоанна Павла II, буд. 17

м. Київ, 01042, Україна