

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
РЕСУРСНИЙ ЦЕНТР ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРИ СНУ ІМ. В. ДАЛЯ
АНАЛІТИЧНИЙ ЦЕНТР СНУ ІМ. В. ДАЛЯ
ЛУГАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. Т. ШЕВЧЕНКА
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
УНІВЕРСИТЕТ ВАТЕРЛОО, ОНТАРІО, КАНАДА
НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ, МОЛДОВА
УНІВЕРСИТЕТ БІБЛІОТЕКОЗНАВСТВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, БОЛГАРІЯ
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС ОСВІТИ, ШКОЛА ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ,
ФЕДЕРАЛЬНИЙ КОЛЕДЖ ОСВІТИ, НІГЕРІЯ



*До 50-річчя заснування кафедри
«Облік і оподаткування»*

**VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
«ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-
ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ»**

**27 квітня 2023 року
м. Київ**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
РЕСУРСНИЙ ЦЕНТР ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРИ СНУ ІМ. В. ДАЛЯ
АНАЛІТИЧНИЙ ЦЕНТР СНУ ІМ. В. ДАЛЯ
ЛУГАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. Т. ШЕВЧЕНКА
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
УНІВЕРСИТЕТ ВАТЕРЛОО, ОНТАРІО, КАНАДА
НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ, МОЛДОВА
УНІВЕРСИТЕТ БІБЛІОТЕКОЗНАВСТВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, БОЛГАРІЯ
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС ОСВІТИ, ШКОЛА ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ,
ФЕДЕРАЛЬНИЙ КОЛЕДЖ ОСВІТИ, НІГЕРІЯ

**ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
VI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

27 квітня 2023 року

м. Київ

КИЇВ, 2023

Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку регіону: збірник тез доповідей VI міжнародної науково-практичної конференції, 27 квітня 2023 року, м. Київ. [Електронне видання]. – Київ: [Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2023. – 172 с.

Редакційна колегія:

Галгаш Р. А.	д.е.н., проф., проректор з науково-педагогічної роботи, економіки та розвитку СНУ ім. В. Даля
Целіщев О. Б.	д.т.н., проф., проректор з наукової роботи СНУ ім. В. Даля
Івченко Є. А.	д.е.н., проф., в. о. декана факультету економіки і управління СНУ ім. В. Даля
Клюс Ю. І.	голова оргкомітету конференції, д.е.н., проф., зав. кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля
Семененко І. М.	д.е.н., проф., зав. кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля
Швець Н. В.	відповідальний секретар конференції, к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля

Оргкомітет міжнародної науково-практичної конференції не завжди поділяє думку учасників. За зміст наукових праць та достовірність наведених фактів і статистичних даних відповідальність несуть автори та наукові керівники. Матеріали подано в авторській редакції.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

ЗМІСТ

Тематичний напрям 1 ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО, КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

<i>Баршніков Д. А., Тацій І. В.</i> ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ	9
<i>Бистрицька С. Ю., Поповиченко Г. С.</i> АМОТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	11
<i>Білоусова Г. О., Чанкотадзе Я. О.</i> ВИКЛИКИ В РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛІ ЧИСТА ВОДА ТА САНІТАРНІ УМОВИ В УМОВАХ ВІЙНИ В УКРАЇНІ	13
<i>Васильєва Т. С., Тацій І. В.</i> СВІТОВА ПРАКТИКА ІНТЕГРОВАНОГО ЗВІТУВАННЯ	15
<i>Груздева К. М., Васюренко Л. В.</i> ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ В СИСТЕМІ ВІТЧИЗНЯНИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ СТАНДАРТИВ	19
<i>Касаткіна М. В.</i> МЕТОДИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	21
<i>Костирко Л. А.</i> ПРІОРИТЕТИ ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ	23
<i>Костирко Р. О.</i> АУДИТ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	27
<i>Кривуля П. В., Бурко Я. В., Павлюченко Т. І.</i> ПРОБЛЕМНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСУ ЛЕРНЕРА В ОЦІНЮВАННІ ГАЛУЗЕВОГО РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ	29
<i>Кушал І. М., Жердєва О. О.</i> МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	32
<i>Манухіна М. Ю., Лисакова Д. Р.</i> СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	34
<i>Манухіна М. Ю., Локтіонов Я. О.</i> ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПОРЯДОК ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВ В ОБЛІКУ	37
<i>Манухіна М. Ю., Серезенко Д. О.</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	40
<i>Манухіна М. Ю., Христофорова К. В.</i> АНАЛІЗ ПРОВІДНИХ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	42
<i>Мельнік М. А., Анохін М. С.</i> ПОЛІПШЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СКЛАДАННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	44
<i>Нечкіна А. В., Поповиченко Г. С.</i> ОБЛІК ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ	45

<i>Поповиченко Г. С.</i> ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ.....	48
<i>Пчелинська Г. В., Мельничук М. В.</i> ОБЛІК ВИБУТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	50
<i>Пчелинська Г. В., Прістінська К. О.</i> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	53
<i>Пчелинська Г. В., Прістінська К. О.</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	56
<i>Толоконнікова К. О., Манухіна М. Ю.</i> УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ	58

Тематичний напрям 2
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

<i>Бабічева Д. О.</i> АНАЛІЗ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	62
<i>Кушал І. М., Фільчакова А. А.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	64
<i>Майдан Г. С., Васюренко Л. В.</i> ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ В СИСТЕМІ ВІТЧИЗНЯНИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ СТАНДАРТИВ	66
<i>Манухіна М. Ю., Дмитрієва А. Г.</i> НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ ЗА МСФЗ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	68
<i>Поповиченко Г. С., Василенко Є. О.</i> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	71
<i>Середа О. О.</i> ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ	73
<i>Сич Д. В., Бабкін Ю. В., Черnodубова Е. В.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	75
<i>Тищенко В. В.</i> СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	77
<i>Тищенко О. І.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТУ ISO 20022 В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ	80

Тематичний напрям 3
ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

<i>Кулаков Є. В., Кушал І. М.</i> ПОДАТКОВА ОБІЗНАНІСТЬ ТА ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ДЕМОКРАТІЇ В УКРАЇНІ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ.....	84
---	----

<i>Тацій І. В.</i> ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ ТА РИЗИКАМИ ФІНМОНІТОРІНГУ	87
<i>Чернодубова Е. В., Шумакова А. О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ВІЙНИ	89
<i>Тематичний напрям 4</i>	
УПРАВЛІННЯ РІЗНОРІВНЕВИМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ	
<i>Арутюнян О. Г., Аршавя Т. А.</i> ФОРМИ ТА МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	91
<i>Бабкін Ю. В., Сич Д. В., Тацій І. В.</i> РОЛЬ НЕЗАЛЕЖНИХ БУХГАЛТЕРІВ В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВАЖЛИВІСТЬ ПІД ЧАС ВІЙНИ.....	94
<i>Бервінова В. В., Швець Н. В.</i> СТРУКТУРА І ЧИННИКИ СУКУПНОГО ПОПИТУ НА ТОВАРНМУ РИНКУ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ВОЄННОГО СТАНУ.....	95
<i>Бурко Я. В., Кривуля П. В., Кулаков Є. В.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ КРАЇНИ.....	98
<i>Вовк В. А., Борис В. М.</i> ORGANIZATION OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES.....	101
<i>Воронюк Є. В., Кацаран С. С.</i> ІНФРАСТРУКТУРА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ КАПІТАЛУ	103
<i>Voroniuk Yevheniia, Malakhova Margaryta</i> TRADE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL BUSINESS	106
<i>Воронюк Є. В., Черноколенко Д. В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ.....	107
<i>Імнадзе І. Н., Курган Д. К.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	109
<i>Клюс Ю. І., Бодня І. О., Nesterova Yuliia</i> ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РЕЙТИНГУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	111
<i>Клюс Ю. І., Керезвас І. О., Бабалола Ісау Абїодун</i> ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСУ ФІНАНСОВИХ РІВНОВАГ ПРИ УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	113
<i>Корсунова К. Ю., Птащенко О. В.</i> РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В ГЛОБАЛЬНІЙ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ	115
<i>Курцев О. Ю., Яковлева О. Ю.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	116
<i>Кушал І. М., Тіщенко І. В.</i> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	119
<i>Литвинський Р. В.</i> ДАНСЬКИЙ ДОСВІД ЦИФРОВІЗАЦІЇ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ.....	121

<i>Литовченко І. В., Русинова Я. О.</i> РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ.....	124
<i>Мартинов А. А.</i> ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	126
<i>Мороз М. С., Ігнатенко І. Р., Васюренко Л. В.</i> МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ВИТРАТ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	128
<i>Поповиченко Г. С., Натарова К. В.</i> АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВІРОГІДНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА	131
<i>Птащенко О. В., Зима О. Г.</i> EUROPEAN SECURITY IN THE XXI CENTURY	133
<i>Серікова О. М., Власова Н. І.</i> РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЇ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ	134
<i>Чала П. В., Христенко Л. М.</i> АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ «ТЕОРІЇ ЗМІН» В СТРАТЕГУВАННІ РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	137
<i>Шевцова Г. З.</i> ЦИФРОВИЙ КОМПОНЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	140
<i>Шевченко І. О.</i> ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН НА РОЗВИТОК АУДИТУ	142
<i>Тематичний напрям 5</i>	
<i>ВІДНОВЛЕННЯ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ</i>	
<i>Бабічева Є. Д., Чанкотадзе Я. О.</i> АНАЛІЗ СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ПІСЛЯ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ РФ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ У ВОЄННИЙ ЧАС	145
<i>Воронюк Є. В., Хрипко А. Р.</i> ВАЖЛИВІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ: ПРОБЛЕМАТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	147
<i>Клюс Ю. І., Водяник Р. В.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ.....	150
<i>Клюс Ю. І., Стрюк О. С.</i> РОЗГЛЯД РІВНОВАГИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	152
<i>Мельнік М. А.</i> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ПЕРЕМІЩЕНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	153
<i>Овсчкіна О. А., Маслош О. В., Рябуха М. А.</i> ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	156
<i>Плехова Н. М., Чанкотадзе Я. О.</i> АНАЛІЗ СТАНУ МОРСЬКИХ ЕКОСИСТЕМ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗБЕРЕЖЕННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ	159
<i>Попова Г. Є., Птащенко О. В., Суменкова Г. С.</i> НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ДЛЯ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	162
<i>Рогозян Ю. С.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ У ВОЄННИЙ І ПОВОЄННИЙ ЧАС.....	163

<i>Семененко І. М.</i> КЛЮЧОВІ ПОТРЕБИ ВІДНОВЛЕННЯ І СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ	165
<i>Горба А. О., Семененко І. М.</i> ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	167
<i>Христенко О. В., Дучкова А. Е.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	170

Тематичний напрям 1

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО, КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Баришніков Д. А., здобувач вищої освіти

Тацій І. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Операції з цінними паперами є важливою складовою фінансової діяльності підприємств, проте вони також є однією з найбільш складних операцій з точки зору бухгалтерського та податкового обліку. Цінні папери, такі як акції, облигації, векселі, фонди тощо, можуть мати різну вартість, що залежить від багатьох факторів, таких як ринкові умови, кредитний ризик, фінансові результати тощо.

Дослідженням цього питання займалися багато вітчизняних авторів, а саме: О. П. Левченко, Р. П. Качур., В. В. Бабич, О. В. Сагова, М. Т. Білуха, Я. О. Ізмайлов та інші. Дослідники у своїх роботах пропонують різні шляхи вирішення наявних проблем в бухгалтерському та податковому обліку операцій з цінними паперами, проте через постійну зміну економічних умов, стрімкий розвиток цифрових технологій, виникають нові можливі способи вирішення проблем, що потребує подальшого вивчення та дослідження.

За результатом проаналізованих досліджень можна зробити висновок, що однією з найбільших проблем обліку цінних паперів є відсутність єдиної чіткої класифікації інвестицій. Так П(С)БО 12 не пропонує їх класифікації, проте поділяє інвестиції на групи: первісна оцінка фінансових інвестицій, оцінка фінансових інвестицій на дату балансу, облік фінансових інвестицій в асоційовані й дочірні підприємства та облік спільної діяльності, при чому у системі МСФЗ такої стандартизації немає [1, 2, 3].

Способом вирішення цієї проблеми може стати розробка загальної класифікації оцінки фінансових інвестицій, а також деталізація наявних субрахунків. Зокрема Дутова Н. В. пропонує введення таких субрахунків (табл. 1).

Також одним із основних аспектів проблем бухгалтерського та податкового обліку цінних паперів є складність визначення їх вартості, що може призвести до заниження або завищення доходів, а також до порушень у відносинах з податковими органами. Зокрема, зазначається, що неоднозначність правил обліку цінних паперів та різні підходи до їх оцінки створюють проблеми для фахівців у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. У зв'язку з цим, проблема визначення точної вартості цінних паперів стає надзвичайно важливою.

Для вирішення цієї проблеми пропонуємо запровадити більш жорсткі правила щодо обліку та оцінки цінних паперів, зокрема використання єдиного методу оцінки фінансових інвестицій для всіх компаній із зобов'язанням щодо їх оцінки з урахуванням ринкової вартості та потенційних ризиків.

Існує й проблема з недосконалістю системи викриття шахрайства, маніпулюванням та використанням інсайдерської інформації на ринку цінних паперів [5].

Деталізація інформації про фінансові інвестиції в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку

Існуючі субрахунки	Запропоновані субрахунки
141 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі» 142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам» 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам»	141 «Інвестиції, що обліковуються за методом обліку участі в капіталі» 142 «Інвестиції, що обліковуються за справедливою вартістю» 143 «Інвестиції, що обліковуються за собівартістю» 144 «Інвестиції, що обліковуються за амортизованою вартістю»
351 «Еквіваленти грошових коштів» 352 «Інші поточні фінансові інвестиції»	351 «Поточні фінансові інвестиції» 352 «Короткострокові фінансові інвестиції»

Джерело: [4].

Вирішенням цієї проблеми можуть стати такі заходи:

1. Посилення регулювання: державні регулятори можуть посилити свою роль у регулюванні ринку цінних паперів, зокрема введенням жорстких санкцій для тих, хто порушує законодавство про цінні папери.

2. Підвищення свідомості: важливо зробити більш активну роботу з підвищення свідомості інвесторів про можливі ризики та небезпеки, пов'язані з інвестуванням на ринку цінних паперів.

3. Застосування технологій: застосування новітніх технологій, таких як блокчейн та штучний інтелект, може забезпечити більшу прозорість та безпеку на ринку цінних паперів.

Також відмічається низький рівень прозорості акціонерних товариств [5]. Так за 2020 р. понад 500 підприємств не надали повної фінансової звітності. Понад 30% акціонерних підприємств подають фінансову звітність невчасно. Для вирішення цієї проблеми державні органи повинні проводити більш старанний нагляд, щоб забезпечити дотримання норм та стандартів прозорості та відкритості. В додаток держава може стимулювати компанії до більшої прозорості шляхом надання пільг та підтримки, наприклад: диференціювання ставок податку, зменшення податкового тягаря та надання податкових пільг [6].

Низька прозорість та ще низка макро- та мікрочинників негативно впливають на рівень лістингу в країні. Серед цих чинників можна виділити наявні застарілі підходи до вимог лістингу. Для вирішення цього питання потрібно провести аналіз законодавства, нормативно-правових актів та міжнародних стандартів, що регулюють лістинг цінних паперів, та оновити вимоги відповідно до сучасних потреб та тенденцій, зміни повинні забезпечити можливість подвійного лістингу.

Отже, фінансові інвестиції є досить складною але важливою складовою господарської діяльності. За результатами проведеного дослідження було визначено наявні проблеми бухгалтерського та податкового обліку операцій з цінними паперами та запропоновані можливі способи їх вирішення, зокрема щодо складностей з визначенням класифікації цінних паперів, їх оцінки, шахрайством, низькою прозорістю та застарілими вимогами щодо лістингу.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»:

Наказ Міністерства фінансів України №91 від 26.04.2000р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00#Text>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_046#Text.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029.

4. Дутова Н. В., Щербіна А. О. Організація обліку фінансових інвестицій на підприємстві. Економіка і суспільство. 2018. №16. С. 901-907. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/137.pdf.

5. Ізмайлов Я. О. Розвиток системи обліку та оподаткування операцій з цінними паперами. Бізнесінформ. 2019. №7. С. 231-239. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-7-231-239>.

6. Шевченко Н. В., Огірко О. І. Проблеми забезпечення лістингу акцій на фондовому ринку України. Соціально-правові студії. 2021. №1. С. 154-161. URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/3712/1/21.pdf>.

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Бистрицька С. Ю., здобувач вищої освіти

Поповиченко Г. С., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Для успішного розвитку, підприємцям слід враховувати усі можливі ризики та фактори, що впливають на підприємство. Його основні засоби потребують витрат, але з часом вимагають оновлень та підтримки їх у ефективному стані використання. Питання амортизаційних відрахувань завжди було актуальним в діяльності підприємств, тому що основні засоби є одною з складових ефективного функціонування усього підприємства. Оновлення основних фондів у сучасних умовах стало більш складним питанням, тому вибір найбільш сприятливого методу амортизації є значущим етапом на шляху до успіху.

Підприємства самостійно обирають метод нарахування амортизації та враховують очікувані способи отримання економічних вигід від його використання, переглядають в разі зміни очікуваного способу отримання.

Згідно п. 26 П(С)БО 7 [1], існує п'ять методів нарахування амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Найпоширенішим методом нарахування є прямолінійний – він визначає річну суму амортизації діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

Перевагами цього методу є простота розрахунку та рівномірність розподілу. Це забезпечує зіставлення собівартості продукції з доходом від її реалізації. Однак, цей метод можливо використовувати, якщо об'єкти, що амортизуються, виконують орієнтовно однаковий обсяг робіт протягом усього строку їх корисного використання. Також недоліками прямолінійного методу є те, що він не враховує такі фактори як моральний знос об'єкта, виробничу потужність у різні роки експлуатації, а також збільшення витрат на ремонт в останні роки експлуатації.

За методом зменшення залишкової вартості, річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості

на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації [1]. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

Цей метод дозволяє накопичити значну суму коштів, необхідну для відновлення об'єкту основних засобів протягом перших років його використання, що дає змогу менш турбуватись щодо позапланових поломок або інших надзвичайних ситуацій. Однак, метод базується на складних розрахунках, що робить його не дуже зручним у використанні.

Річну суму амортизації за методом прискореного зменшення залишкової вартості визначають як добуток залишкової вартості основних засобів на початок звітного року (первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації [2]. Відмінністю цього методу від методу залишкової вартості є те, що за ним підприємство повинно нарахувати ще більшу частину амортизації, а також цей метод не враховує ліквідаційну вартість об'єкта. Його застосовують, коли продуктивність основного засобу значно вища у перші роки експлуатації, ніж у наступні. Проте, часто існують неузгодження у сумах зносу ні з фактичним використанням основного засобу, ні з обсягом виробленої продукції.

За кумулятивним методом, річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта [3]. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

Цей метод також вважається прискореним. Завдяки цьому методу, забезпечується можливість збільшення частки витрат на ремонт об'єкту, що припадає на останні роки використання, без збільшення витрат виробництва, так як зменшення суми відрахувань в ці роки зменшується. У перші роки накопичення забезпечують більшість суми на заміну об'єкту. Втім, цей метод також використовує складні методи розрахунків.

Виробничий метод нарахування амортизації визначає місячну суму амортизації як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації [1]. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Цей метод вважається найбільш наближеним до реальних процесів. Його слід використовувати для тих засобів, знос яких залежить від інтенсивності їх використання або якщо цей основних засіб може виконувати визначений обсяг робіт. Найбільші труднощі виникають з визначенням обсягу виробництва, тому потрібно періодично переглядати терміни експлуатації.

Таким чином, кожен з методів нарахування амортизації має свої переваги та недоліки. Щоб обрати підходящий, потрібно враховувати усі особливості методів, виробничу потужність та продуктивність основних засобів, інтенсивність їх використання, витрати на ремонт. Деякі методи є більш складними у застосуванні та розрахунках, однак можуть бути в змозі дати більш ефективний результат. Неможливо однозначно обрати найкращий метод для усіх підприємств, так як той чи інший метод може бути більш підходящим для різних підприємств.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 18.05.2000 р. №288/4509.

2. Які існують методи амортизації для основних засобів згідно НПСБО. Б24 інформаційний бізнес портал. URL: <https://www.buh24.com.ua/knowledge-base/yaki-isnuyut-metodi-amortizatsiyi-dlya-osnovnih-zasobiv-zgidno-npsbo> (дата звернення: 12.04.2023).

3. Методи амортизації основних засобів (ОЗ). Zakon.help. URL: <https://zakon.help/article/metodi-amortizacii-osnovnih-zasobiv-oz> (дата звернення: 12.04.2023).

ВИКЛИКИ В РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛІ ЧИСТА ВОДА ТА САНІТАРНІ УМОВИ В УМОВАХ ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Білоусова Г. О., здобувач вищої освіти

*Чанкотадзе Я. О., асистентка кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Надання доступу до питної води і належної санітарії для всіх є одними з пріоритетних завдань, що стали перед Україною у контексті сталого розвитку до 2030 року [1]. Адже наявність чистої води та санітарних умов є ознакою гідного рівня життя, здоров'я і добробуту громадян.

Для України це питання є надзвичайно актуальним, оскільки починаючи з 2014 року, внаслідок збройного конфлікту на сході України, наша країна зіткнулась з низкою проблем, пов'язаних з доступом до надійних водних джерел, засобів гігієни та санітарії. Так, за даними ЮНІСЕФ станом на лютий 2015 року 750 000 дітей та дорослих в Україні потребували засобів гігієни та питної води [3]. Станом на липень 2015 року ця кількість зросла майже вдвічі – до 1,3 мільйонів осіб [4].

Попри виклики, які повстали перед Україною після подій 2014 року, з 2015 по 2021 рік загалом з 12-ти індикаторів цілі 6 ЦСР (Чиста вода та санітарні умови) 4 індикатори було досягнуто, інші 3 – мали позитивну динаміку [2]. Зокрема, зросла частка міського населення, яке має доступ до централізованих систем водовідведення на 3,8% і склала 95,8% в цілому. Зріс показник безпечності та якості питної води за органолептичними, фізико-хімічними та санітарно-токсикологічними показниками (по % нестандартних проб) від 12,4% у 2015 році до 18,2% у 2021 році. Знизився показник обсягів скидів забруднених стічних вод приблизно на 333,6 млн. м³ [4].

Однак воєнні злочини РФ проти України від початку лютого 2022 року докорінно змінили ситуацію. Так, упродовж 2022 року через руйнацію водонасосних станцій, водопроводів, резервуарів та водоочисних споруд якість води погіршилася, а близько 16 млн людей в Україні потребували допомоги у сфері водопостачання, санітарії та гігієни. Внутрішньо переміщені особи, які зупинилися у місцях тимчасового проживання зіткнулися зі значними обмеженнями в доступі до води, засобів гігієни й санітарно-технічного обладнання [5].

Енергетична криза внаслідок ракетних обстрілів від початку жовтня 2022 року лише посилила проблеми: перебої електропостачання позначилися на водонасосних станціях і призвели до порушення водопостачання по всій Україні.

Так, внаслідок обстрілів було пошкоджено дамбу Каховської ГЕС, через що відбулось обміління Каховського водосховища, яке в свою чергу мало забезпечувати водою населення південних областей України.

При Каховському водосховищі знаходиться також Запорізька атомна електростанція і вода з водосховища використовується для охолодження її елементів.

Тобто зниження рівня води може нести ядерну загрозу.

Каховське водосховище також надзвичайно важливе для постачання води в іригаційну систему – одну з найбільших таких систем у Європі, із загальною протяжністю всіх каналів близько 1600 кілометрів [8]. Тож внаслідок зниження води у водосховищі система зазнала пошкоджень, а орієнтовна вартість заміни та ремонту системи, за підрахунками KSE Institute та Міністерства аграрної політики та продовольства України, складе 225 мільйонів доларів США [6], а в перспективі це загрожуватиме зниженню врожайності, ослабленню потенціалу агросектору, а разом з тим підриву продовольчої безпеки України та світу.

Разом з тим, війна несе й екологічні ризики, що в результаті призводить до забруднення водних ресурсів. Масове затоплення закритих чи зруйнованих війною шахт на окупованих територіях і на лінії бойових дій, пошкодження у результаті обстрілів великих об'єктів металургії та хімічної промисловості, газотранспортних систем, цистерн з хімічними речовинами – це чинники, через які відбувається насичення підземних вод токсичними металами, радіоактивними елементами, солями, рештками нафтопродуктів та іншими шкідливими речовинами. Така вода не придатна до вживання, ба більше, у разі потрапляння до ґрунтів такої води, та частина території стає непридатною для ведення сільського господарства. Так, наприклад, у квітні 2022 року у Тернопільській області уламки ракети, збитої українськими силами ППО, пошкодили резервуари з мінеральними добривами. Унаслідок витоку було забруднено ґрунт і воду в ріці Іква. Через це використовувати воду з криниць як питну заборонили, а також заборонили вилов риби [7]. І таких випадків за час повномасштабної війни чимало.

У підсумку варто зазначити, що для післявоєнного відновлення і врегулювання доступу до питної води і належної санітарії для всіх вже зараз необхідно:

- посилити співпрацю між урядом, ООН та іншими міжнародними партнерами щодо фінансування та реалізації проєктів з ЦСР №6;
- забезпечити фінансування та координацію гуманітарних та розвиткових програм, що спрямовані на поліпшення водного сектору;
- зміцнити інституційну та нормативну базу для ефективного управління водними ресурсами;
- досліджувати та виносити на обговорення проєкти інноваційних підходів до відновлення пошкодженої інфраструктури з водопостачання та водовідведення;
- вивчати міжнародний досвід із залучення місцевих громад та громадських організацій до процесу планування та управління ресурсами води;
- залучати всіх зацікавлених сторін до діалогу та співпраці з питань водної безпеки;
- підтримувати місцеві спільноти та організації у виробництві, ремонті та обслуговуванні водних систем та засобів гігієни.
- розвивати альтернативні джерела водопостачання, такі як дощова вода, підземна вода або очищена стічна вода, з урахуванням екологічних та соціальних факторів.

Список використаних джерел

1. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року | United Nations Development Programme. UNDP. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/стратегія-сталого-розвитку-україни-до-2030-року> (дата звернення: 20.03.2023).
2. Добровільний національний огляд: Цілі сталого розвитку. Україна |

Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/Цілі%20Сталого%20розвитку%20-%20Добровільний%20національний%20огляд.pdf>.

3. ЮНІСЕФ допомагає задовольнити потреби у воді та у забезпеченні гігієни дітей, постраждалих від кризи в Україні, 25 лютого 2015 р. | ЮНІСЕФ. URL: http://www.unicef.org/ukraine/reallives_27457.html.

4. Держстат України. Національна платформа звітування за ЦСР (відкрита платформа ЦСР). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (date of access: 20.03.2023).

5. УКРАЇНА: ГУМАНІТАРНЕ РЕАГУВАННЯ У 2022 РОЦІ. Situation Reports. URL: <https://reports.unocha.org/uk/country/ukraine/card/4OLR67sJJN/> (дата звернення: 21.03.2023).

6. Огляд збитків від війни в сільському господарстві України. Непряма оцінка пошкоджень | KSE Institute та Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/uploaded-files/Damages_report_issue1_ua.pdf?fbclid=IwAR1Lu1agogozw4anT7pQn1qXghjTwe7836YZKiRv2EHR-yW9tgr01UHTME (дата звернення: 21.03.2023).

7. Ukrinform. На Тернопільщині уламки ракети пошкодили цистерну з добривами – аміак забруднив ґрунт і річку. Укрінформ – актуальні новини України та світу. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/3449568-na-ternopilsini-ulamki-raketi-poskodili-cisternu-z-dobrivami-amiak-zabrudniv-grunt-i-ricku.html> (дата звернення: 21.04.2023).

8. Каневський Д. Що з'ясували вчені про вплив війни на водні ресурси України – DW – 28.03.2023. dw.com. URL: <https://www.dw.com/uk/voda-ak-zbroa-so-zasovali-naukovci-pro-vpliv-vijni-na-vodni-resursi-ukraini/a-65156412> (дата звернення: 21.04.2023).

9. Доступ до води в охоплених конфліктом районах Донецької та Луганської областей | OSCE. URL: <https://www.osce.org/files/f/documents/4/e/183191.pdf> (дата звернення: 21.03.2023).

СВІТОВА ПРАКТИКА ІНТЕГРОВАНОГО ЗВІТУВАННЯ

Васильєва Т. С., здобувач вищої освіти

Тацій І. В., к.е.н, доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

На цьому етапі розвитку світової економіки інтегрована звітність є одним з ключових інструментів корпоративного управління. Світ змінюється під впливом глобалізації, розвитку технологій, зростання чисельності населення і тиску на екосистему у зв'язку зі збільшенням споживання природних ресурсів. Суспільство повинно реагувати на зміни, які відбуваються в довіллі, насамперед трансформацією економічної моделі. Традиційна модель звітності фокусується на вузькій кількості фінансових показників, необхідних для управління фінансовим капіталом. На цьому етапі розвитку ринкової економіки у світі недостатньо лише висвітлення питань, пов'язаних з фінансовим капіталом. Фінансовий звіт не повністю розкриває інформацію щодо питань соціального, екологічного й економічного розвитку компанії. Крім того, не приділяється уваги відображенню таких чинників, як ризик, стратегія і стійкість бізнесу. Інформацію щодо фінансового, промислового, інтелектуального, людського, соціального і природного капіталів містить інтегрований звіт. Інтегрована

модель звітності є інструментом отримання повної інформації щодо діяльності підприємства, відображає ризики і можливості та об'єднує нефінансові та фінансові показники.

Інтегрований звіт демонструє зв'язки між стратегією компанії, фінансовими діями і соціальним, економічним і природним оточенням. Посилюючи ці зв'язки, інтегрована звітність надає можливість менеджерам приймати рішення щодо стійкого розвитку, а інвесторам і зацікавленим сторонам краще зрозуміти діяльність компанії.

Основні переваги застосування інтегрованої звітності такі:

- дані звіту краще узгоджуються з потребами інвесторів;
- постачальникам інформації доступні точніші дані нефінансового характеру;
- вищий рівень довіри у відносинах з основними зацікавленими особами;
- правильніші рішення щодо розподілу ресурсів, зокрема зниження витрат.

Користувачам потрібна звітність, яка б відображала взаємозв'язки між стратегічною, управлінською, операційною, фінансовою і нефінансовою складовими. Інтегрований звіт об'єднує інформацію, необхідну зацікавленим сторонам для ухвалення рішень, та є джерелом інформації під час розподілу фінансового капіталу. Він слугує інформаційною базою оцінювання ризиків і можливостей компанії щодо стійкого розвитку. Серед переваг інтегрованого звіту слід також відзначити його зручність для зацікавлених сторін, оскільки звіт об'єднує релевантну інформацію [1; 3].

Інтегрована звітність – це нова модель корпоративної звітності, в основу якої покладено концепцію інтегрованого мислення, що припускає взаємозв'язок фінансової та управлінської звітності, звітів про корпоративне управління і винагороди та звітів щодо стійкого розвитку. Мета інтегрованої звітності – надати інформацію, що дозволяє зацікавленим користувачам оцінити здатність суб'єкта господарювання створювати майбутні економічні вигоди упродовж певного проміжку часу. Вона орієнтована на стратегічний курс і майбутні перспективи.

Методологічною основою інтегрованої звітності є такі концепції:

1) капіталу (фінансового, промислового, інтелектуального, людського, соціального і природного). Капітал є джерелом цінності та ресурсів бізнесу, оскільки він в процесі діяльності постійно змінюється;

2) бізнес-моделі, яка полягає у тому, що інтегрований звіт надає інформацію щодо використання ресурсів у процесі діяльності компанії, можливостей і ризиків, а також стратегії;

3) створення вартості, суть якої полягає в тому, що вартість утілюється в капіталах, які компанія використовує, і змінюється під впливом різних чинників та залежить від ефективності управління її ресурсами.

Відповідальний бізнес добровільно погоджується на умови діяльності та формування такої звітності, яка комплексно характеризує його діяльність. Прийняття у 2013 році Міжнародною радою з інтегрованої звітності (англ. – IIRC) глобального Міжнародного стандарту з інтегрованої звітності (МСІЗ, англ. – IR) сприяє практичному її запровадженню. Нова модель звітності компаній поєднує фактори ESG і фінансові результати. В інтегрованому звіті (ІЗ) має надаватися інформація про ресурси і взаємини, які використовує та на які впливає організація, спільно вони іменуються «капіталами». Видами капіталів є фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський, соціальний, природний. Компанія має пояснити, як вона взаємодіє із зовнішнім середовищем і капіталами для створення вартості протягом короткострокового, середньострокового і довгострокового періоду. За публікацією І. Деруна (2017) в Україні налічується близько 40 компаній, які склали і публікували

інтегровану звітність, соціальну звітність, звітність сталого розвитку. Серед них АТ «Укрзалізниця», «ДТЕК», «Артеріум», «АстартаКиїв», «Тетра Пак», «МЕТІНВЕСТ», ПрАТ «Оболонь», «Нафтогаз України», «KERNEL» та ін. Інтегрований або інший аналогічний вид звіту не подається до державних органів – органу статистики, податковій службі тощо. Вони публікуються на сайті компанії і будь-який бажаючий має можливість прочитати такий звіт. Отже, коло стейкхолдерів ІЗ може бути доволі широким. Тим самим ліквідується дефіцит інформації, коли регламентовану державним органом звітність (фінансову, податкову, статистичну) не можливо отримати у режимі широкого доступу. Огляд інтегрованих звітів крупних українських компаній дозволив встановити ступінь їхньої відповідності вимогам міжнародного стандарту з інтегрованої звітності (табл. 1).

Отже, структура інтегрованого звіту зазначених українських компаній не зовсім відповідає вимогам міжнародного стандарту. Проте, по змісту, основні аспекти звітування висвітлюються. Значну увагу приділено результатам діяльності компанії – в кожному звіті така інформація наводиться, хоча і з різними формулюваннями (помічено курсивом).

Меншою мірою висвітлюються аспекти «Ризики і можливості», «Стратегія і розподіл ресурсів», «Перспективи на майбутнє». Більшість українських компаній в додатках до звіту зазначають відповідність інформації стандартам GRI (глобальна ініціатива звітності). Це свідчить про те, що такі українські компанії складають здебільшого нефінансовий звіт зі сталого розвитку або звіт з управління, ніж інтегрований звіт. Тому, по-перше, настав час розділити сфери нефінансового і інтегрованого звітів компанії. На наш погляд, перший звіт виступає складовою другого. По-друге, у разі відступу підприємством від вимог МСІЗ або стандарту GRI, слід пояснити причини відступу. Такий підхід свідчив би про повагу бізнесу до вимог міжнародних стандартів.

Міжнародний комітет з інтегрованої звітності визнав концепцію інтегрованої звітності, яка об'єднала б інформацію щодо фінансів, суспільного нагляду, навколишнього середовища і соціальних аспектів у єдиний інтегрований формат [1; 3]. Проте інформування громадськості про екологічні, економічні та соціальні досягнення ділових кіл ще не стало загальноприйнятою практикою [2].

Основними завданнями такої концепції є:

- задоволення інформаційних потреб довгострокових інвесторів;
- відображення взаємозв'язку між чинниками навколишнього середовища, соціальними та наглядовими чинниками (ESG) і фінансовими чинниками в прийнятті рішень, що впливають на довгострокові результати діяльності бізнесу;
- відображення зв'язку між стійкістю бізнесу (sustainability) і його економічною цінністю (economic value);
- розроблення формату звітності щодо ESG-факторів;
- зміщення акцентів у показниках оцінки результатів роботи бізнесу з короткострокових на довгострокові [7].

Аудит нефінансових показників разом з фінансовими дає змогу побачити увесь комплекс проблем і своєчасно скоректувати стратегічні цілі. Більшість компаній розкривають такі нефінансові показники стійкого розвитку: економічна складова: економічна результативність, присутність на ринках, непрямі економічні дії; екологічна складова: сировина, енергія, вода, біорізноманітність, викиди в атмосферу, скидання, відходи, продукція і послуги, відповідність вимогам, транспорт; соціальна складова: персонал, взаємини співробітників і керівництво, здоров'я, безпека на

Таблиця 1

Відповідність структури інтегрованого звіту українських компаній вимогам міжнародного стандарту

Елемент інтегрованого звіту за МСІЗ	АТ «Укрзалізниця» 2020 р.		«ДТЕК» 2020 р.		«Нафтогаз України» 2020 р.	
	Елемент ІЗ	Відповідність	Елемент ІЗ	Відповідність	Елемент ІЗ	Відповідність
1) Огляд організації і зовнішнє середовище	1) ПАТ «Укрзалізниця» сьогодні	+	1) Вступне слово	-	1) Вступ	-
2) Управління	2) Наш бізнес	-	2) Про групу ДТЕК	-	2) Наш ринок та реформи	-
3) Бізнес-модель	3) Наші працівники та країна	-	3) Огляди макроекономіки та галузі	-	3) Наші результати	-
4) Ризики і можливості	4) Наша екологічна відповідальність	-	4) Результати діяльності	-	4) Корпоративне урядування	-
5) Стратегія і розподіл ресурсів	5) Наш сталий розвиток	+	5) Корпоративне управління	-	5) Наша відповідальність	-
6) Результати діяльності	6) Наші фінансові результати	+	6) Сталий розвиток	-	6) Фінансова звітність	+
7) Перспективи на майбутнє	7) Додатки	-		-	7) Додаткова інформація	-
8) Основні принципи підготовки та презентації		-		-		-

робочому місці, навчання і освіта, різноманітність і рівні можливості, соціальна і добродійна діяльність. Упровадження інтегрованої звітності сприятиме підвищенню ефективності ринків капіталу і розподілу ресурсів між всіма зацікавленими сторонами.

Інтегрований звіт демонструє зв'язки між стратегією компанії, фінансовими діями і соціальним, економічним і природним оточенням, відображає інформацію щодо стратегії компанії та потенціалу стійкого розвитку. На відміну від фінансової і нефінансової звітності, він надає уявлення щодо залежності компанії від використовуваних ресурсів, взаємовідносин у компанії, визначає доступність усіх видів капіталу (фінансового, людського, соціального, природного). Інтегрований звіт забезпечує розуміння стратегічної мети компанії і того, як вона співвідноситься з можливістю компанії відтворювати і зберігати цінність протягом довгострокового періоду із ресурсами і відносинами, від яких залежить її стійкий розвиток. Він є інформативним інструментом для усіх зацікавлених користувачів та інструментом для ухвалення рішень різного рівня. Предметом аудиту якості інтегрованої звітності повинна стати сукупність організаційно-економічних проблем, пов'язаних з діяльністю компанії та розглянутих через призму зацікавлених сторін і відповідності стандартам.

Список використаних джерел

1. Завалій Т. А. Клієнтський капітал в інтегрованій звітності українських компаній. Економіка та управління: соціальний, економічний та інженерний аспекти: збірник наукових статей I Міжнародної науково-практичної конференції. Брест: Видавництво БрДТУ, 2018. С. 276-280.
2. Інтегрований звіт «ДТЕК» 2020. URL: https://creative.uninvest.ua/uk/portfolio_page/richnij-zvit-dtek-2020.
3. Інтегрований звіт «Нафтогаз України» 2020. URL: https://www.ukrnafta.com/data/Investor_docs/25.05.2021/Zvit%20NR%202020.pdf.
4. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» 2020. URL: <https://www.uz.gov.ua/about/investors>.
5. Кобієла-Піонер К. Визначення створення цінності в інтегрованому звіті відповідно до концептуальних припущень ІІРС – критичний аналіз. Теоретичні зошити бухгалтерського обліку 103 (159), 2019. С. 81-98.
6. Міжнародний стандарт Integrated Reporting. URL: <http://www.theiirc.org>.
7. Сікач Х. Економічні показники в інтегрованих звітах вибраних груп капітал – результати досліджень. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 2018. С. 35-53.

ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ В СИСТЕМІ ВІТЧИЗНЯНИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Груздева К. М., здобувач вищої освіти

Васюренко Л. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Значимість обліково-аналітичної системи в прийнятті науково обґрунтованих управлінських рішень в умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється, невизначеності поведінки господарюючих суб'єктів ринку істотно зростає і залежить від якості обліково-звітного простору. Сучасні економічні відносини, в яких функціонують організації, вимагають використання ефективних управлінських технологій, що сприяють збереженню їх фінансової стійкості та платоспроможності [1].

У такій ситуації прийняття управлінського рішення як тактичного, і стратегічного характеру має базуватися на достовірній оперативній інформації у необхідних аналітичних розрізах, забезпечити яку традиційна система бухгалтерського обліку неспроможна. Ухвалення обґрунтованого управлінського рішення має базуватися на адекватному обліково-аналітичному забезпеченні (рис. 1) [2].

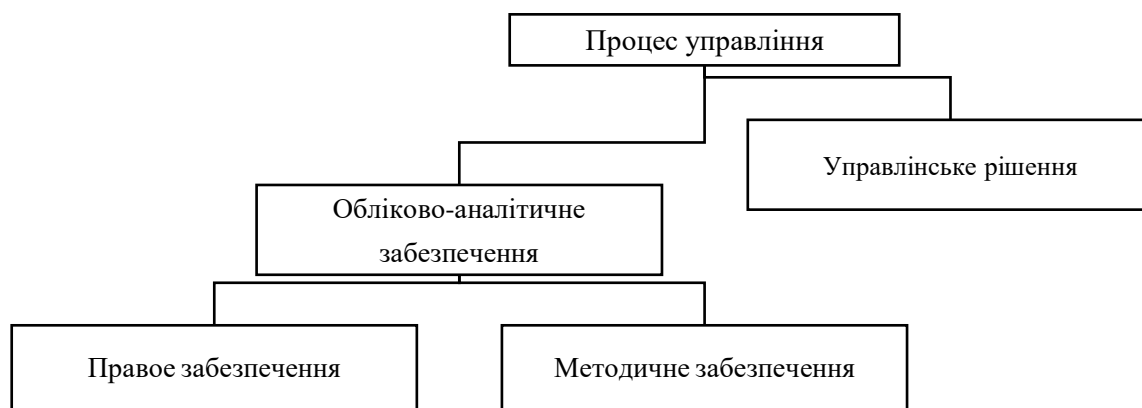


Рис. 1. Місце обліково-аналітичного забезпечення у системі управління підприємством*

*Джерело: зображено авторами

Обліково-аналітичне забезпечення дозволяє ефективно реалізувати основні функції управління, під якими розуміють відокремлені напрямки управлінської діяльності, що відрізняються за видами та обсягами управлінської праці, а також терміни їх виконання.

Конкретний зміст та послідовність даних видів управлінської діяльності визначається різними авторами не однозначно, але основними функціями управління визначені такі взаємопов'язані елементи (етапи, блоки єдиного процесу управління) – бухгалтерський облік та звітність, контроль та регулювання, аналіз та планування, що є процесом безперервних, взаємопов'язаних дій, що утворюють замкнутий цикл керування [3].

Управління стійким розвитком організації, що характеризується комплексною системою показників її фінансово-господарської діяльності, потребує ефективного та раціонально-організованого обліково-аналітичного забезпечення.

Під обліково-аналітичним забезпеченням розуміємо інформаційну систему, що складається із взаємозалежних підсистем: бухгалтерського, фінансового, управлінського (виробничого), податкового обліку; звітності, що складається для різних потреб користувачів; аналізу фінансово-господарської діяльності та фінансового аналізу звітності. У кожній з них, що є цілісним методологічним організмом, існують свої підсистеми: предмет, метод, об'єкти, функції, інструментарій застосування нормативно-правової та методичної бази [1].

Побудова інформаційної бази даних (загальної системи та локальних, властивих кожній підсистемі обліково-аналітичного забезпечення).

Слід враховувати підходи, що склалися, до інформаційного забезпечення підприємств та управління ними [2]:

- інформація найчастіше буває розподілена асиметрично, в повному обсязі члени організації отримують однакову інформацію;
- передача інформації пов'язані з витратами з допомогою використання часу

інших ресурсів.

Складність формування інформаційної бази підприємства полягає у [3]:

– у її багатопрофільності, пов'язаної із здійсненням організацією різних видів діяльності та комплексом різноманітних робіт з управління цими видами діяльності;

– в умовах і правила формування інформації в підсистемах: бухгалтерського фінансового, управлінського (виробничого), податкового обліку, звітності, аналізу діяльності та звітності;

– у відмінності цільової спрямованості формованої інформації: у часі (про діяльність у минулих звітних періодах, про поточну діяльність, про діяльність на перспективу), за напрямками використання (у плануванні, в аналізі та ін.), за включенням до інформації кількості об'єктів тощо;

– у можливостях систематизації та обробки інформації за допомогою професійних, локальних, загальноприйнятих та стандартизованих комп'ютерних програм та баз даних.

На кожну з підсистем та її систему показників впливають різні фактори, що зумовлюють роботу підсистеми та її взаємозв'язок з іншими підсистемами. У зв'язку з цим можна констатувати, що системність та інституційність властиві обліково-аналітичному забезпеченню управління організацією загалом, зокрема управлінню її сталим розвитком.

Список використаних джерел

1. Попова Л. В. Основні теоретичні принципи побудови обліково-аналітичної системи. Фінансовий менеджмент. 2013. №5. С. 20-32.

2. Овчинник Н. О., Проскурін В. К. Вплив зовнішнього середовища на фінансову стійкість організації. Аудит та фінансовий аналіз. 2015. №1. С. 241-245.

3. Невмержицька Н. А. Дослідження проблем та перспектив розвитку обліково-аналітичної системи в умовах адаптації до МСФЗ. Економічні науки. 2019. 1(134). С. 142-145.

МЕТОДИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Касаткіна М. В., старший викладач

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Обґрунтування оптимальних управлінських рішень – є метою економічного аналізу, якість якого залежить від достовірності оцінки, зокрема показників ефективності використання ресурсів підприємства. Одним з проблемних питань аналітичної роботи є застосування на практиці об'ємних (обсяг, дохід тощо) показників.

Для обчислення показників ефективності використання, наприклад, основних засобів та трудових ресурсів підприємства, як то фондівдача та продуктивність праці, використовується показник вартісного обсягу виробництва продукції, а от для характеристики ефективності використання оборотних коштів вже необхідний обсяг реалізованої продукції. У свою чергу, рентабельність продажу потребує значення чистого доходу від реалізації продукції. При цьому також важливе значення має аналіз динаміки товарної та реалізованої продукції. Тож питання полягає в тому, що розуміти і як обчислювати кожен зі згаданих об'ємних показників.

Мета цього дослідження полягає в розгляді існуючих підходів до визначення основних об'ємних показників діяльності підприємства.

Вивчення різних інформаційних джерел свідчить про те, що наразі деякі визначення вказаних вище показників прописані в нормативно-правових актах, інші знайшли своє розкриття тільки в навчальній літературі.

Органи статистики для зведення результатів за галузями та регіонами країни оперують об'ємними показниками. На офіційному сайті Державної служби статистики наведені відповідні методики та роз'яснення. Так, в Методиці розрахунку показника «обсяг виробленої продукції (робіт, послуг)» по місцевих одиницях за видом економічної діяльності [1] чітко прописані визначення таких показників:

– обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) – вартість продукції, робіт, послуг у звітному періоді, які є результатом виробничої діяльності підприємств (місцевих одиниць), що вироблені та в подальшому використані як за їх межами, так і для власного кінцевого споживання;

– обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) – вартість відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних робіт, послуг), що зазначена в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями (замовниками) документах (уключаючи продукцію (роботи, послуги) за бартерним контрактом), за винятком непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо).

Для прийняття рішень на підставі повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище та результати підприємства служить фінансова звітність. Тож сутність доходу та чистого доходу від реалізації продукції визначають П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 15 «Дохід».

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо) [2].

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід, що визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (у тому числі платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів [3].

Слід зазначити, що дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

При плануванні діяльності підприємства велике значення відводиться розрахунку показників виробничої програми, в якій вказуються натуральні та вартісні показники виробництва у майбутньому періоді. Наразі в нормативній базі відсутні визначення вартісних показників виробничої програми. У навчальній літературі наведені такі їхні визначення:

1. Валова продукція – це вся продукція у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності.
2. Товарна продукція – це продукція, яка складається з готової продукції,

послуг, ремонтних робіт, капітального ремонту свого підприємства, напівфабрикатів і запчастин на сторону, капітального будівництва для непромислових господарств свого підприємства, робіт, пов'язаних з освоєнням нової техніки, тари, що не входить в гуртову ціну виробу

3. Реалізована продукція – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін. Обсяг реалізованої продукції відрізняється від обсягу товарної продукції на різницю залишків готової продукції на складі на кінець та початок періоду.

Логічним буде зазначити те, що обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та реалізована продукція за суттю є схожими показниками. Але з наведених визначень виходить, що між цими показниками є відмінності. Також є невизначеність із зарахуванням коштів на рахунки підприємства при обчисленні обсягу реалізованої продукції.

Отже, розглянуті показники потребують подальшого вивчення, уточнення їхньої сутності та узгодження методик розрахунку.

Список використаних джерел

1. Методика розрахунку показника «обсяг виробленої продукції (робіт, послуг)» по місцевих одиницях за видом економічної діяльності. URL: https://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2007/45/metod.html.
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>.
4. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. К.: Кондор-Видавництво. 2016. 378 с.
5. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. І. Лисак, Л. О. Андрєєва, Л. О. Болтянська. Мелітополь: Люкс. 2022. 272 с.
6. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л. Л. та проф. Кривов'язюка І. В. Київ : Видавничий дім «Кондор». 2020. 700 с.

ПРІОРИТЕТИ ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ

Костирко Л. А., д.е.н., професор

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сьогодні, коли на українську економіку звалюються нові виклики, ключову роль у ній відіграють фондовий ринок і капіталізація українських компаній, що дає безліч ресурсів для зростання і розвитку країни. Інформація про ринкову капіталізацію, з одного боку, дозволяє оцінити потенціал зростання компанії, а з іншого дає можливість інвестору сформулювати думку про компанію та перспективу інвестування в її активи. Чим вона вища, тим простіший доступ до інвестиційних інструментів, бізнес отримує можливість зростати і розвиватися.

Для публічних компаній, діяльність яких повинна бути орієнтована на зростання ринкової вартості акцій, оцінка капіталізації є особливо актуальною. Капіталізація

компанії є інтегральною характеристикою вартості компанії, яка визначається її ключовими показниками діяльності, ефективністю використання капіталів та приростом капіталу. Вона є результатом трансформації доходів або їх частини в капітал, внаслідок якої відбувається накопичення капіталу довгострокового характеру – нарощування необоротних активів за рахунок довгострокових джерел фінансування власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Капіталізація відображає, з одного боку, результати діяльності підприємств, а з іншого – перспективи генерування доходів на майбутнє.

Для більшості вітчизняних підприємств аграрного сектору характерним є зниження ринкової капіталізації, що є наслідком повномасштабного російського воєнного вторгнення і рядом викликаних ним проблем. Слід зазначити, що показник EBITDA українських агрокомпаній знизився у 2022 році в порівнянні з 2021 більше, ніж у 4 рази і також вартість цінних паперів українських аграрних компаній на Варшавській та Лондонській біржах з 18 лютого 2022 року по нинішній час знизилась в 1,37-2,67 рази. Зокрема, знизилась біржова капіталізація МХП – до \$371 млн, «Кернела» – до \$354 млн, «Астарті» – до \$145,3 млн, ІМК – \$138,6 млн, «Овостара» – до \$56,9 млн, «Агротона» – до \$15,7 млн, KSG Agro – до \$6,86 млн, «Агролігі» – до \$6,4 млн, «Мілкіленда» – до \$6,1 млн [1]. За період з 3 по 9 квітня 2023 року ринкова капіталізація українських публічних аграрних компаній змінювалась різнонаправлено (табл. 1). Найбільше зростання показали акції «Астарті» [2].

Таблиця 1

Капіталізація українських агрохолдингів

Компанія	Біржа	Тікер	Валюта	Остання ціна	Ринкова капіталізація млн \$	Зміна за тиждень %	Зміна з початку року %
Миронівський хлібопродукт	Лондон	MHPCLI	USD	3.30	366	0.6%	-12.0%
Кернел Холдинг	Варшава	KER PW	PLN	18.54	335	0.5%	5.7%
Астарта Холдинг	Варшава	AST PW	PLN	26.00	152	7.9%	27.5%
Індустріальна молочна компанія	Варшава	IMC PW	PLN	15.80	122	4.6%	1.3%
Ovostar Union	Варшава	OVO PW	PLN	41.20	58	-1.0%	-9.3%
Агротон	Варшава	AGT PW	PLN	3.18	16	-3.0%	-7.6%
Мілкіленд	Варшава	MLK PW	PLN	0.82	6	2.5%	-6.8%

Рішення проблем забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств в умовах нестабільності вимагає посилення уваги і наявності нових підходів до вибору методів оцінки капіталізації. Капіталізація, як процес, пов'язана з різними механізмами і методами руху вартості компанії, які оцінюються через її внутрішній потенціал та вартість акцій.

Залежно від способу оцінки слід розрізняти балансову, ринкову, розрахункову, статичну, динамічну капіталізації. У першому випадку оцінка капіталізації проводиться за балансовою вартістю довгострокових активів/пасивів. Враховуючи, що балансові оцінки найчастіше містять не всю інформацію про реальний потенціал капіталізації, для оцінки останньої використовують ринкові інструменти. Класичним

прикладом ринкової оцінки капіталізації є добуток курсової вартості акцій на їх кількість. Для підприємств, які не є акціонерним товариством або не працюють на фондовому ринку, поряд з балансовими оцінками, використовують розрахункові методи визначення капіталізації за допомогою мультиплікаторів. Статична капіталізація розглядається за двома аспектами:

- 1) накопичений рівень капіталізації станом на дату складання балансу;
- 2) котирування цінних паперів (станом на певну дату) за результатами біржового фіксингу.

Динамічна капіталізація передбачає оцінку капіталізації в динаміці, розрахунок темпів її зміни. Керуючись концепцією сталого розвитку, капіталізацію слід розглядати з позиції первісного нагромадження капіталу та створення доданої вартості за видами капіталу.

Результатом управління капіталізацією є приріст вартості підприємства, що виражається в зростанні капіталізації. Тому система управління капіталізацією підприємств повинна розглядатися нерозривно від оцінки капіталізації. Найбільш складно оцінити капіталізацію непублічних компаній, акції яких не обертаються на фондовому ринку. При оцінці їх капіталізації використовуються коефіцієнти, розраховані на основі даних публічних акціонерних товариств (ПАТ).

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.

Прийняття рішень у сфері оцінки вартості підприємства пов'язано з необхідністю заміни однієї цілі досягненням іншої, тобто з заміщенням по цінності.

Для визначення загального відхилення від оцінок вартості за різними методами (майнового, дохідного і порівняльного) запропоновано критерій якості, який дозволяє реально оцінити вартість підприємства шляхом процедури узгодження оцінок різними методами. Інтегральний показник якості можна представити у вигляді наступної функціональної залежності (I_{BT}) [3, с. 306-307]:

$$I_{BT} = \alpha_1(\beta_1(\delta_m)^2 + \beta_2(\delta_d)^2 + \beta_3(\delta_m)^2(\delta_d)^2) + \alpha_2(\delta_n)^2 \rightarrow \min ,$$

де $\alpha_1, \alpha_2, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ – коефіцієнти значимості ($\alpha_1 + \alpha_2 = 1$; $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 1$);

$\delta_m, \delta_d, \delta_n$ – відхилення від фактичного значення вартості підприємства, розрахованої на основі майнового, дохідного і порівняльного підходів.

Окрім загальних факторів, що впливають на вартість компанії, виділено додатково дві групи факторів, які слід враховувати для оцінки реальної вартості:

1) фактори прямої дії: вибір методу оцінки (майнового, дохідного, порівняльного); похибка методу визначення вагових коефіцієнтів; помилки при визначенні параметрів моделі; ступінь адекватності обраної моделі;

2) фактори непрямої дії: вибір способів розрахунку для кожного з методів; похибка оцінки за кожним способом; можливі помилки у вхідних даних; інфляція та ризик.

Важливим аспектом є оцінка капіталізації компанії ринком на основі розрахунку

мультиплікаторів [4]. Для того, щоб порівняти компанії одного сектора з іншим слід використовувати мультиплікатор, який відображає співвідношення ринкової капіталізації і прибутку. Він показує ставлення ринкової капіталізації до прибутку підприємства. Чим нижча ставка цього мультиплікатора, тим вищий інтерес до цієї компанії у потенційних інвесторів. Якщо значення мультиплікатора низьке – це означає, що компанія недооцінена ринком.

Рівень недооцінки або переоціненості компанії визначається на основі показника, що розкриває відношення ринкової капіталізації до розміру чистих активів. Якщо він менший нуля, то це вказує на те, що активи компанії на фондовому ринку оцінюються нижче за їхню реальну вартість. Мультиплікатор вказує на наявність у компанії боргових зобов'язань, які перевищують вартість активів, що свідчить про негативну балансову вартість.

Значення показника, що перевищує одиницю, свідчить про ціни на акції, про завищені очікування інвесторів щодо ціни акцій, або про наявність у підприємства активів, які не відображаються у балансі.

Мультиплікатор, що відображає відношення капіталізації компанії до її прибутку за період тривалістю в рік визначає термін, за який компанія отримає дохід, що відповідає ринковій вартості її активів. Цей мультиплікатор використовується, коли компанія ще не має прибутку або її діяльність є збитковою. Низьке його значення буде свідчити про ринкову недооцінку. Ринкова недооцінка характеризується низьким значенням показника і його рекомендується порівнювати з конкурентами в галузі.

Ефективним інструментом диверсифікації капіталу компаній є ринок акцій. Інструментарій ринку цінних паперів забезпечує оптимізацію розміщення капіталу, диверсифікацію портфеля активів, скорочення ризику ліквідності, прискорення процесу трансформації капіталу в середні- і довгострокові активи, зростання капіталізації. Додаткове залучення сучасних фондових інструментів для формування капіталу сприятиме зростанню капіталізації підприємств у майбутньому.

Впровадження сучасних методів і інструментів оцінки капіталізації компаній дозволить сформулювати інформацію про потенціал нарощування ринкової вартості в умовах мінливості ринкового середовища. Розкриття інформації в інтегрованій звітності про результативність всіх видів діяльності (економічної, соціальної, екологічної) компанії сприятиме зростанню капіталізації.

Список використаних джерел

1. Козаченко О. Публічне або приватне управління: чи варто чекати на масовий вихід українських агрохолдингів з біржі. URL: <https://delo.ua/agro/publicne-abo-privatne-upravlinnya-ci-var-to-cekati-na-masovii-vixid-ukrayinskix-agroxoldingiv-z-birzi-412917>.

2. Акції українських агрокомпаній відновили зростання. URL: <https://landlord.ua/news/aktsii-ukrainskykh-ahrokompanii-vidnovyly-zrostannia>.

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

4. Зубковський Є. Ринкова капіталізація компанії – навіщо це знати інвестору. URL: <https://e-zubkovskiy.com/blog/rinkova-kapitalizatsiya-kompanii-navishcho-tse-znati-investoru>.

АУДИТ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Костирко Р. О., д.е.н., професор

Національна академія статистики, обліку та аудиту

На сьогодні внаслідок військової агресії рф проти України поставлено під сумнів існування багатьох вітчизняних підприємств, зокрема за даними червневого дослідження Advanter Group, 46% українських підприємств повністю або майже повністю припинили діяльність [1]. Тому питання гарантії достовірності, об'єктивності та законності розкриття інформації у фінансовій звітності для різних її користувачів та аудиту правомірності застосування принципу безперервності виходять на перший план. У період дії воєнного стану підготовка фінансової звітності здійснюється з урахуванням змін, які були внесені Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], а також з урахуванням положень Закону України «Про захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни» [3].

Правові засади аудиту фінансової звітності визначає Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [4]. Порядок обліку наслідків військової агресії рф при складанні фінансової звітності компаній в Україні розкривається в інформаційному листі «Розгляд аудитором безперервності діяльності під час аудиту фінансової звітності», підготовленому Радою аудиторської палати України [5].

Виходячи з того, що принцип безперервності діяльності – одне з основних припущень бухгалтерського обліку, фінансової звітності і аудиту, при підготовці звітності в умовах війни підприємство повинно оцінити здатність продовжувати діяльність на безперервній основі та провести аналіз чутливості кількох можливих сценаріїв. В процесі аналізу правомірності застосування принципу безперервності при складанні фінансової звітності необхідно керуватися міжнародними стандартами [6]:

Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» – МСФЗ (IAS) 1;

МСФЗ 10 «Події після закінчення звітного періоду»;

МСФЗ 5 «Довгострокові активи, призначені для продажу, та припинена діяльність»;

МСФЗ 10 «Події після закінчення звітного періоду»;

МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»;

МСФЗ (IAS) 10 «Події після звітного періоду»;

МПСБО 6 «Події після дати балансу»;

МСБО 10 «Події після звітного періоду».

Основні положення та вимоги щодо організації аудиту фінансової звітності розкрито в міжнародному стандарті (МСА) 570 «Безперервність діяльності», де наведено приклади подій чи умов, що потенційно свідчать про порушення передумови безперервності діяльності [7]. Вимоги та настанови щодо відповідальності аудитора під час проведення аудиту фінансової звітності за принципом безперервності наведено в стандарті МСА 570 (переглянутий).

Метою аудиту безперервності є отримання доказів впевненості в законності здійснюваних операцій в бізнес-моделі; достовірності показників фінансової звітності; дотриманні законів і нормативних актів в процесі господарської діяльності; встановлення факторів, які впливають на порушення безперервності та опис їх наслідків; визначенні тенденцій змін фінансового стану та перспектив діяльності

підприємства на майбутнє і її відповідності цілям забезпечення безперервності. Основними напрямками аудиту безперервності діяльності підприємства є: 1) оцінка аудитором правомірності застосування припущення про безперервність діяльності підприємства; 2) аналіз дотримання принципу безперервності в процесі оцінки активів і зобов'язань; 3) встановлення намірів керівництва відносно перспектив діяльності; 4) визначення терміну подальшої діяльності шляхом прогнозування наслідків майбутніх подій або ситуацій, які знаходяться поза межами прямого контролю підприємства, але які можуть вплинути на фінансову звітність.

Методика аудиту безперервності підприємства має охоплювати такі елементи: об'єкт аудиту; критерії безперервності функціонування об'єкта аудиту, під якими розуміється сукупність показників, що характеризують фінансовий стан та перспективи забезпечення безперервності діяльності шляхом нарощування вартості об'єкта аудиту; методи аудиту (отримання аудиторських доказів, прогнозування наслідків майбутніх подій або ситуацій, які знаходяться поза межами прямого контролю підприємства).

Згідно з МСА 570 (переглянутий) параграфи 19 та 20 аудитор повинен розглянути вплив подій, спричинених військовою агресією на безперервність діяльності підприємства та визначити ризики, які можуть вплинути на порушення принципу безперервності.

В процесі аудиту необхідно виявити найбільш ризикові сегменти та оцінити вплив чинників на порушення передумови безперервності діяльності підприємства. Такі чинники класифіковано на фінансові, виробничі, умовні та розроблено відповідні процедури оцінки дотримання принципу безперервності у відповідь на ризики, зазначені в МСА 570. Для забезпечення ефективності аудиту безперервності запропоновано аналітичні процедури та підхід до комплексного аналізу безперервності.

Список використаних джерел

1. Воєнні оцінки: як сильно впаде українська економіка у 2022 році. Юрій Григоренко. URL: <https://gmk.center/ua/posts/voieni-ocinki-yak-silno-vpade-ukrainska-ekonomika-u-2022-roci>.

2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 19.07.2022р. №2435-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2435-20#Text>.

3. Про захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни: Закон України від 03.03.2022 р. №2115-IX (зі змін. і доп.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2115-20#Text>.

4. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 01.01.2023 р. №2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>.

5. Розгляд аудитором безперервності діяльності під час аудиту фінансової звітності. Інформаційний лист Ради Аудиторської палати України. Схвалений Рішенням Ради АПУ 06.05.2022 р. URL: <https://online.dtkr.ua/2022/23/71562>.

6. Міжнародні стандарти фінансової звітності, станом на 2020 рік. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>.

7. МСА 570 «Безперервність діяльності» (ISA 570 Going Concern) Міжнародний стандарт аудиту 570 «Безперервність». URL: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf.

ПРОБЛЕМНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСУ ЛЕРНЕРА В ОЦІНЮВАННІ ГАЛУЗЕВОГО РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ

Кривуля П. В., к.е.н., доцент

Бурко Я. В., к.е.н., доцент

Павлюченко Т. І., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Поняття інтенсивності конкуренції на галузевому ринку є дуже корисним параметром, який надає можливість визначити конкурентоспроможність окремого підприємства у галузі, та його пов'язують з рядом нібито антонімів: монополізація галузі, концентрації галузі, та монопольною владою підприємства. Але навіть це протиставлення не є чітким, що вже вадить впевненому використанню окремих показників у якості способів оцінювання таких достатньо абстрактних понять. Індекс Лернера є одним з найвідоміших показників з групи оцінок рівня концентрації галузі, але ж сам він не оцінює саме рівень концентрації галузі, а оцінює скоріше монополізованість окремого підприємства, що значно спрощує оцінювання, бо не потребує даних для всієї галузі. Тому й саме цьому показнику приділено увагу, щоб визначити, чи може він бути показником оцінювання рівня інтенсивності конкуренції та таким чином сприяти оцінюванню конкурентоспроможності підприємства, рівень монополізованості якого оцінюють за формулою індексу Лернера, який є безсумнівно показником, а через це – частиною систем показників, що вимірюють конкурентоспроможність та й далі – вартість підприємства, тощо (про що у [1-3, 5]), та контрапунктом, що стягує інші системи показників, та й за визначенням з [6] є знаковою моделлю, побудованою з використанням шкал. Причому знакова модель – це семіотична модель, тобто шкала має бути інтерпретованою у конвенційних для фахівців категоріях.

Наявність ринкової влади у монопольних виробників дає можливість вести планову роботу у області ціноутворення, а не слідувати за існуючими цінами. В деяких галузях на ринку України виробники мають певну ринкову владу, але ж їх діяльність не має того змісту, який розуміється під ціноутворенням у теорії економіки галузевих ринків. Причини такого стану речей можна пояснювати неспроможністю апарату управління дотримуватися рекомендацій теорії (та надавати рекомендації щодо освіти, сприйняття досвіду та такого іншого), але ж можна пояснювати також і недоліками положень теорії, які не надають можливості дійти ґрунтовних рішень з ціноутворенні завдяки використанню рекомендацій сучасних прескриптивних «прописаних» рекомендацій.

Сам показник здається простим, бо лише за визначенням величини нарахування додаткової вартості на граничні витрати для отримання ринкової ціни окремого виробника (без врахування інших значень інших галузевих виробників) індекс Лернера допомагає встановити, чи є ринкова влада у конкретного виробника. Але якщо врахувати те, що граничні витрати не є прозорим значенням у аналізі поточної статистики галузевого ринку, то показник здається доволі складним у своєму використанні, хоча й є дуже поширеним у літературних джерелах за темою аналізу ринкової влади, та доволі відомим серед фахівців. Також джерела вказують, що показник показує ступінь втрат, які несе суспільство, через придбання за таку монопольну ціну пропонованих товарів у вказаних монопольних та й у немонопольних у галузі (але унікальних у сегменті або локальному ринку) виробників. Але за концепцією монополістичної конкуренції, яка є

більш розвинутою для тлумачення економіки галузевих ринків, неможна казати про втрати суспільства, бо навіть не зрозуміло що вважати втратами: збільшення видатків покупців чи втрату ринку спроможності до інноваційного розвитку та можливості задовольняти все нові потреби покупців, якщо він буде у стані так званої «довершеної» конкуренції. Але має привернути увагу до більш складного питання: аналітичної та аргументаційної спроможності показника «індекс Лернера».

Найчастіше монопольна влада виникає через дуже обмежену кількість виробників на ринку та еластичного попиту зі сторони покупців. Тобто якщо на монопольному ринку залишається лише два або три конкурентні компанії, поява монополізму стає більш вірогіднішим майбутнім станом для такого ринку. У книзі В. І. Мельникової, В. Г. Яременко, О. П. Мельникова, В. О. Корнівська [7, с. 199] авторами вказано про те, що монополія є ринковою структурою, яка передбачає, що одна фірма є єдиним виробником продукту, який не має аналогів. Саме тому монополіст є здатним нараховувати ту ціну, яку він вважає за потрібною саме через відсутність будь-якої конкуренції. Підприємство за рахунок того, що виготовляє унікальну продукцію для своїх споживачів, яка не має аналогів на даному ринку, може назначати як дуже велику ціну на неї, бо можливості у споживачів купувати більш дешеву продукцію немає, або ж не завищувати ціну, наприклад, для того аби максимально налаштуватися на великого покупця, який раптом з'являється на ринку та бажає придбати товар за максимально найнижчою ціною у найвігоднішого для нього покупця серед усіх на даному монопольному ринку. А зазвичай монопольні фірми дуже завищують свої ціни, порівняно з граничними витратами, що призводить до великої кількості негативних наслідків як для фірм, так і для їхніх споживачів на ринку. Саме ступінь співвідношення граничних витрат та прибутку з «останньої у випуску» одиниці продукту і можна вирахувати за допомогою індексу Лернера. Хоча слід акцентувати увагу, що це не взагалі прибуток до витрат (інакше б це була рентабельність чи прибутковість продажів, бо саме такий показник визначає питому вагу прибутку з одиниці виробу у його ціні) та й рівень граничних витрат у мікроекономіці слід скоріше вважати залежним від використовуваної виробничої потужності, а не від обсягу виробництва, тобто питання розрахунку за формулою Лернера не таке вже й тривіальне, як здається через візуальну простоту формули. Окрім того, граничні витрати на певному діапазоні змін масштабу виробництва зменшуються, а на певному – збільшуються: тож якщо говорити про весь діапазон, то граничні витрати можуть бути як більше, так і менше середніх, які є собівартістю виробу, що визначає його прибутковість.

Характеристику формулі надає така теза: «Індекс Лернера є результатом ділення ціни за вирахуванням граничних витрат на ціну. Чим більше ціна відхиляється від витрат, тим більше значення приймає індекс» [4]. Але максимальним значенням, яке може приймати індекс, вважають одиницю, за умов досягнення якої досягається ця сама бажана для виробника абсолютна монополія, яка надає виробникові «абсолютне право» підвищувати ціну стільки скільки він буде вважати за потрібним для себе та можливість не знижувати витрати свого виробництва, що в підсумку призводить до того, що ресурси підприємства витрачаються нераціонально, споживачі через високі ціни неповністю задовольняють свої потреби у певних товарах, на підприємстві не розробляються і не впроваджуються нові технології, а витрати виробництва постійно зростають. У такому коментарі змішано все: по-перше неможна взагалі для цього математичного виразу, який використано у формулі індексу Лернера, знайти значення, які б надавали значення 1. Тобто мова має йти скоріше про ліміт (граничне значення) індексу, ніж про

«максимальне значення». Але ж навіть таке граничне значення скоріше має сенс у математичному тлумаченні індексу, ніж у економічному. По-друге, з чого можна дійти висновку, що виробник має можливість «не знижувати витрати» (не вважати за доцільне знижувати витрати) якщо може підвищувати ціну стільки, скільки він буде вважати за потрібним для себе? Це риторичне питання, але воно демонструє, що такі тези не є академічними, не мають для економіки як науки ніякого значення. По-третє, як це можна стверджувати, що ресурси використовує виробник нераціонально, якщо він робить саме те, що вважає «потрібним для себе»? Про яку таку нераціональність може йти мова, якщо відправною тезою для висновку було те, що економічний актор максимізує власну цільову функцію? Формально теза така: актор діє оптимально, тобто нераціонально. Це нонсенс для економіки. По-четверте, чому саме через високі ціни споживачі неповністю задовольняють свої потреби? Хіба економіка може дотримуватися припущення, що може існувати ситуація, коли споживачі повністю задовольняють свої потреби? Таке припущення теж безглузда, як і теза про оптимальну нераціональність. А тому, й не можна вважати тезу про рівень цін як причину незадоволення потреб – економіка як наука знає багато прикладів, коли саме значний рівень цін був причиною задоволення потреб споживачів. Тому безсумнівно можна дійти висновку, що одним із поширених способів визначення ступеня монопольної влади на монопольному ринку, а внаслідок цього й інструментом (за тлумаченням) визначення втрат покупців від монопольної влади, використовують такий економічний показник як індекс Лернера, який вважають достатньо простим у використанні. Але ж сумнівною є простота цього інструменту та дієвість використання його значень як прагматичних, тобто інтерпретованих саме як значення, що є релевантними рівню ринкової влади підприємства.

Серед напрямів подальшого дослідження вважаємо доцільним розглянути обсяг значень трьох майже термінологічних позначень: ринкова влада, монопольна влада, інтенсивність конкуренції. Вважаємо, що кожне з цих трьох позначень має своє власне семантичне значення, що й спричиняє використання всіх трьох. Але ж у багатьох випадках їх використовують як синонімічні позначення (як у випадку ринкової влади та монопольної влади), або як строго антонімічні (як у випадку монопольної влади та інтенсивності конкуренції). Більш чітко визначення їхніх значень буде сприяти й розвитку кількісного аналізу цих явищ.

Список використаних джерел

1. Бурко Я. В. Взаємозв'язок критеріїв управління конкурентоспроможністю підприємства і показників оцінки його внутрішньої вартості за різними підходами. *Маркетинг: теорія і практика*. Зб. наук праць СНУ ім. В. Даля. №20. 2013. С.23-27.
2. Бурко Я. В. Вплив конкурентоспроможності підприємства на його внутрішню вартість. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. №3 (192). Ч2. С.21-24.
3. Бурко Я. В. Методичні підходи до розрахунку інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. №4 (122). С. 27-33.
4. Індекс Лернера. Причини і наслідки монополізації ринку. URL: <https://ukr.aboutlaserremoval.com/indeks-lernera-prichini-i-posledstviya-monopolizacii-rinka-read-319949#>
5. Кривуля П. В., Бурко Я. В. Актуальность исследования терминологических аспектов целеполагания повышения конкурентоспособности при аналитическом обеспечении устойчивого развития региона. *Обліково-аналітичне та організаційно-*

економічне забезпечення розвитку місцевих громад : збірник тез доповідей II Міжн. наук.-практ. конф. Сєвєродонецьк: [СНУ ім. В. Даля], 2018. С. 11-14.

6. Кривуля П. В. Родовая категория видового разнообразия систем показателей. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2008. Вип. 19 (II). С. 52-81.

7. Мельникова В. І., Яременко В. Г., Мельникова О. П., Корнівська В. О. *Мікроекономіка* : Навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2005. 400 с.

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Кушал І. М., к.е.н., доцент

Жердєва О. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

За рахунок посилення конкуренції на ринку збуту підприємства опиняються в умовах непродуманої фінансово-господарської політики та втрачають свої позиції, опиняючись на межі банкрутства. Це означає, що пристосовуючись до нових умов господарювання, на підприємствах виникають фінансові труднощі через неправильний перерозподіл коштів і джерел їхнього утворення. Зважаючи на це, виникає питання про створення єдиної методики аналізу фінансового стану для ефективного функціонування підприємства.

Аналізу фінансового стану підприємства було присвячено багато публікацій, серед яких треба виділити праці А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [1] та багатьох ін. Автори вдало розділили аналіз фінансового стану підприємства на різні напрямки, за якими результати стали більш зрозумілими. До кожного показника було розроблено пояснення та шляхи їх покращення.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження в цьому напрямку, значна кількість питань теоретичного та прикладного характеру залишається невирішеною: немає єдності у визначенні окремого підходу для проведення оцінки фінансового стану; несистематизована та неуніфікована система показників оцінки, тощо.

Метою роботи є дослідження існуючих методів та методик аналізу фінансового стану підприємства, їх сутності та необхідності.

Аналіз публікацій, які присвячені аналізу фінансового стану підприємств доводять, що фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю параметрів, які виражають розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства [1].

Для досягнення головної мети аналізу фінансового стану підприємства можуть використовувати різні методи аналізу. Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичного інструментарію для оцінки фінансового стану підприємства [2].

Узагальнення досліджень науковців щодо аналізу фінансового стану підприємства, можна визначити основні методи аналізу фінансового стану підприємства, а саме: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, беззбитковий та рівноважний (див. таблиця 1).

Для детальної оцінки фінансового стану підприємства коефіцієнтним методом використовують систему напрямків та коефіцієнтів:

– до напрямку ліквідності відносять коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності та коефіцієнт критичної ліквідності;

– до напрямку рентабельності – коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності реалізації та коефіцієнт власного капіталу;

– до напрямку фінансової стійкості – коефіцієнт автономії, коефіцієнт

фінансового ризику та коефіцієнт концентрації позикового капіталу;

– до напрямку ділової активності – коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу та коефіцієнт оборотності основних засобів.

Таблиця 1

Аналіз методів аналізу фінансового стану підприємства

Переваги	Недоліки
Коефіцієнтний метод – полягає в розрахунку системи коефіцієнтів, що розглядає різні сторони господарювання підприємства.	
розкриття впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ на фінансовий стан підприємства, аналіз діяльності підприємства чи окремих аспектів його діяльності з розширеним складом коефіцієнтів.	виникнення складнощів при формуванні результатів оцінки, відсутність нормативних значень деяких коефіцієнтів.
Комплексний метод – полягає у здійсненні аналізу загальних показників підприємницької діяльності у динаміці, яку згодом групують за двома напрямками: дохідність та рентабельність.	
характеристика дохідності та рентабельності, знаходження проблемних напрямів діяльності та причин, що зумовили їх виникнення.	висока трудомісткість, відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів.
Інтегральний метод аналізу фінансового стану підприємства слід використовувати тим підприємствам, які хочуть визначити свій фінансовий стан певним інтегральним показником. Використовуючи обраний метод розраховується інтегральний показник на основі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів підприємства [3].	
характеристика фінансового стану підприємства з урахуванням впливу на формування показників, які згруповані за обраними напрямками оцінки, можливість модифікації інтегрального показника через зміну кількості аналітичних напрямів та коефіцієнтів, враховуючи завдання даного аналізу.	висока трудомісткість; необхідність застосування стандартизації для різної якості впливу на фінансовий стан при зростанні або зниженні деяких показників, складність обґрунтування нормативних значень для інтегрального показника.
Беззбитковий метод використовується у формуванні результатів діяльності підприємства, з метою досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Основним критерієм оцінки фінансового стану підприємства є виторг від реалізації, що підприємство отримує після проходження порогу рентабельності. Таким чином, фінансовий стан підприємства буде стійкішим тоді, коли вищий запас фінансової міцності у відсотках [4].	
оптимізація відповідних параметрів підприємства, які визначають операційну рентабельність, сучасність та практичність.	не узгоджується з конкурентоспроможністю, кредитоспроможністю, ринковою та діловою активністю, потребує поділу витрат на постійні і змінні, прями і непрямі.
Рівноважний метод прагне досягнення рівноваги між ліквідними потоками господарсько-інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Сформовані і спожиті ліквідні грошові надходження мають назву результату господарської та фінансової діяльності відповідно. Завдяки рівності між цими результатами створюється ситуація фінансової рівноваги підприємства, при якій сукупний результат господарської і фінансової діяльності дорівнює нулю. Реалізація даного методу дала змогу встановити дев'ять типових ситуацій фінансового стану підприємства і розробити відповідні рекомендації для досягнення фінансово-господарської рівноваги під час відхилення підприємства від лінії рівноваги чи зони безпеки [5].	
низька трудомісткість, наявність додаткових рекомендацій для досягнення фінансово-господарської рівноваги під час відхилення підприємства від лінії рівноваги чи зони безпеки.	неможливість врахування стану підприємства в діловому, кредитному і ринковому середовищі.

Джерело: розроблено автором на основі [3; 4; 5].

Зазначений метод краще використовувати на підприємствах, які мають час для детального аналізу результатів.

Основними критеріями вибору того чи іншого методу оцінки виступають:

– часові обмеження: для здійснення оцінки найближчим часом не рекомендується використовувати коефіцієнтний, комплексний чи інтегральний методи;

– широкий аналіз: безбитковий та рівноважний методи аналізу не враховують конкурентоспроможність, кредитоспроможність та ділову активність;

наявність доступу до детальної інформації про діяльність підприємства: при наявності цих даних, слід обрати комплексний або коефіцієнтний підхід [6].

Отже, більшість методів аналізу фінансового стану засновані на коефіцієнтному аналізі, а здійснення аналізу фінансового стану підприємства дає можливість дізнатися про якісну та кількісну інформацію його діяльності, яка є необхідною для деяких суб'єктів ринку. З метою достовірності інформації управлінських рішень автором пропонується використовувати саме коефіцієнтний або комплексний методи, бо вони охоплюють всі сфери діяльності підприємства. Відповідні методи представляють підприємство як взаємопов'язану систему рухів фінансових ресурсів, завдяки чому можна детально оцінити його фінансовий стан.

Список використаних джерел

1. Фінанси підприємств / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, С. О. Булгакова та інші]: під ред. А. М. Поддєрьогіна. – [6-е вид.] – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

2. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз: Підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с. ISBN 978-966-346-592-0.

3. Варланов Ю. Ю., Варланов О. Ю. Моделювання фінансового стану підприємств: сутнісний підхід до інтегрованої оцінки. *Економічні науки*. 2012. №59. С. 139-146.

4. Олексів І. Б., Фещур Р. В. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. *Економічний вісник*. №68. С. 256-263.

5. Котенко Г. М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства. *Коммунальное хозяйство городов. Серия «Экономические науки»*. 2008. №83. С. 203-212.

6. Азарова А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства / А.О. Азарова, О.В. Рузакова. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 172 с. Монографія.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Манухіна М. Ю., к.е.н., доцент

Лисакова Д. Р., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

У процесі своєї діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість. Тому актуальним є питання надання своєчасної та достовірної економічної інформації,

яка має вагому роль, оскільки без неї процес управління будь-яким господарюючим суб'єктом стане складним.

Передумовою дослідження питань обліку дебіторської заборгованості є визначення цих понять та їх економічного змісту. На сьогоднішній день існує велика кількість публікацій присвячених вивченню сутності поняття дебіторської заборгованості, але єдиного підходу до її визначення немає. Економічну сутність поняття дебіторської заборгованості розглядали в наукових розробках вітчизняні та зарубіжні вчені економісти. Наприклад, Лисенко В. С. який ідентифікує дебіторську заборгованість «як суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати» [1]. Шевчук В. Є. найбільш прийнятним вважає визначення, відповідно до якого дебіторська заборгованість «є правами (вимогами), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору на отримання боргів контрагентами, та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому» [2]. У переважній більшості закордонні вчені розглядають дебіторську заборгованість як заборгованість покупців. Так, Бріхгем Є. Ф. визначає дебіторську заборгованість «як суми, очікувані до надходження від клієнтів за вже продані товари» [3].

Основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату. При цьому дебіторами є юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [4].

На відміну від національних стандартів бухгалтерського обліку МСБО та МСФЗ не передбачено окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості.

За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку визнання дебіторської заборгованості має суттєві відмінності. Розрізняють два види дебіторської заборгованості: Accounts Receivable та Receivables. Accounts Receivable – суми, що мають надійти від покупців та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не підтверджені векселями, траттами або акцептами (відкриті балансові рахунки), тобто сукупна сума, що має бути виплачена торговельними боржниками. Receivables – вимоги до третіх осіб на отримання в майбутньому грошей, товарів, послуг. Тобто рахунки на отримання заборгованості від покупців по продажу в розстрочку, заборгованості по векселях на отримання, заборгованість робочих та службовців, заборгованість страхових компаній щодо усунення майнових збитків. Якщо зіставити визначення вітчизняних та закордонних науковців, можна зробити висновок, що вітчизняні науковці розглядають одне і те саме поняття під різним кутом.

Створення ефективної системи контролю за якістю обліку розрахунків з дебіторами вимагає розробки чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості, що надає змогу накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами в обліку підприємства з різними рівнями її деталізації та узагальнення. Класифікація дебіторської заборгованості відіграє важливу роль в ефективності господарської діяльності підприємства. Відповідно П(С)БО 10 дебіторську заборгованість класифікують за такими ознаками: за терміном погашення (довгострокова; поточна); за об'єктами, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів (дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг; дебіторська заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт,

послуг, а виникає внаслідок здійснення інших операцій.); за своєчасністю оплати боржниками (дебіторська заборгованість, термін оплати якої не настав; дебіторська заборгованість, не оплачена в термін (прострочена, сумнівна); дебіторська заборгованість, за якою минув термін позовної давності (безнадійна)) [4]. Однак нинішня класифікація є суперечливою для науковців, та не практичною для підприємств, бо не задовольняє в певному обсязі потреби користувачів при прийнятті управлінських рішень та при складанні фінансової звітності. Яременко Л. М. пропонує внести зміни до П(С)БО 10 стосовно віднесення до поточних активів дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги та внести зміни до Плану рахунків, що діє в Україні, які забезпечать окремий облік довгострокової та поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги [5]. Попри все серед науковців відсутній єдиний підхід до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, а це унеможлиблює застосування системного підходу до визнання, оцінки суми і структури цієї заборгованості.

Досить важливим питанням обліку дебіторської заборгованості є її оцінка. Суть методики оцінки дебіторської заборгованості зводиться до визначення безнадійних дебіторів та зменшення балансової вартості на дану величину, а також приведення до теперішньої вартості майбутніх платежів з дебіторської заборгованості. Ринкова вартість дебіторської заборгованості визначається якістю і характеристиками пропонованого активу. Якість боргу залежить від фінансового стану боржника та його платоспроможності. Ще однією важливою характеристикою є термін дебіторської заборгованості. Зі зростанням терміну вона з нормальної переходить в розряд «сумнівних боргів», а потім в «безнадійну дебіторську заборгованість». Окрім цього, необхідно враховувати стан фінансового середовища. Так оцінка вартості дебіторської заборгованості вийде максимально повною і правдивою.

Організація обліку розрахунків із дебіторами має стратегічне значення для суб'єктів господарювання. Результати цього процесу впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, формування доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності [6].

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України особливу увагу слід приділяти точній, правдивій та достовірній інформації про обставини виникнення та стан дебіторської заборгованості. Крім того доречним буде внесення змін в класифікацію дебіторської заборгованості, для прийняття необхідних управлінських рішень та складанні фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Лисенко В. С. Основні проблеми обліку та аудиту дебіторської заборгованості. Управління розвитком. 2011. №2. С. 235-239.
2. Шевчук В. Є. Оцінка поточної дебіторської заборгованості за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку. Матеріали Першої Міжнародної науково-практичної конференції «Науковий потенціал світу 2014». Том 17. Облік і аудит. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2014. С. 54-55.
3. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. / Є. Брігхем – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» положення затв. МФУ від 25.10.1999 №725/4018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.

5. Яременко Л. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9714>.

6. Зінченко О. В. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості для потреб облікової системи підприємства. *Інфраструктура ринку*. №25. 2018. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/25-2018>.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПОРЯДОК ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ В ОБЛІКУ

Манухіна М. Ю., к.е.н., доцент

Локтіонов Я. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Основою для прийняття управлінських рішень є повна, правдива та всебічна інформація про економічний стан підприємства, джерелом якої виступають дані бухгалтерського обліку та звітності.

В Україні усі суб'єкти господарювання, згідно ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV, зобов'язані з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності проводити інвентаризацію своїх активів та зобов'язань.

Під час проведення інвентаризації, оформлення її результатів та регулювання інвентаризаційних різниць слід керуватися Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 р. №879. Цим нормативним документом визначено єдині вимоги до порядку інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, запасів, грошових коштів, розрахунків та інших статей балансу.

Інвентаризація – це один з елементів методу обліку і контролю. Її проведення дає змогу з'ясувати розходження між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, перевірити повноту документального оформлення і відображення в обліку господарських операцій, підтвердити реальність показників звітності підприємства.

Інвентаризація – це метод підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку, що проводиться шляхом описування, підрахунку, виміру, зважування і оцінювання всіх залишків засобів і коштів за фактичною наявністю і зіставлення їх з даними бухгалтерського обліку.

Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка [1].

Відповідальність за організацію інвентаризації несе керівник підприємства, який повинен створити необхідні умови для її проведення у стислі строки, визначити об'єкти, періодичність та строки проведення інвентаризації, крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим.

Проведення інвентаризації є обов'язковим:

а) перед складанням річної фінансової звітності з урахуванням особливостей проведення інвентаризації і в визначені строки;

б) у разі передачі майна державного підприємства або бюджетної установи в оренду, приватизації майна державного підприємства, перетворення державного підприємства, передачі державного підприємства (його структурних підрозділів) або бюджетної установи до сфери управління іншого органу управління (на дату передачі),

крім передачі в межах одного органу управління, в інших випадках, визначених законодавством;

в) у разі зміни матеріально відповідальних осіб, а також у разі зміни керівника колективу (бригадира), вибуття з колективу (бригади) більше половини його членів або на вимогу хоча б одного члена колективу (бригади) при колективній (бригадній) матеріальній відповідальності (на день приймання-передачі справ) в обсязі активів, які знаходяться на відповідальному зберіганні;

г) у разі встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей (на день встановлення таких фактів) в обсязі, визначеному керівником підприємства;

д) за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації. У цих випадках інвентаризація має розпочатися у термін та в обсязі, зазначених у належним чином оформленому документі цих органів, але не раніше дня отримання підприємством відповідного документа;

е) у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха (на день після закінчення явищ) в обсязі, визначеному керівником підприємства;

є) у разі припинення підприємства;

ж) у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату такого переходу);

з) в інших випадках, передбачених законодавством [2].

У випадках, коли проведення інвентаризації є обов'язковим, інвентаризації підлягають також майно і матеріальні цінності, що не належать підприємству, облік яких ведеться на позабалансових рахунках.

Для проведення інвентаризації на підприємстві розпорядчим документом керівника підприємства (наказом) створюється інвентаризаційна комісія з представників апарату управління підприємства, бухгалтерської служби та досвідчених працівників підприємства. Інвентаризаційну комісію очолює керівник підприємства (його заступник) або керівник структурного підрозділу підприємства, уповноважений керівником підприємства.

Інвентаризація проводиться повним складом інвентаризаційної комісії та у присутності матеріально відповідальної особи.

Інвентаризація здійснюється на перше число місяця, що полегшує наступне порівняння фактичних даних з обліковими.

Протягом проведення інвентаризації діяльність комори, складу, каси, сховища припиняється.

До початку перевірки фактичної наявності активів:

– перевіряється справність усіх ваговимірювальних приладів;

– завершується обробка всіх документів щодо руху активів та формуються останні на момент інвентаризації реєстри прибуткових і видаткових документів або звіти про рух активів;

– визначаються залишки на дату інвентаризації;

– активи групуються, розсортовуються та розкладаються за назвами, сортами, розмірами у порядку, зручному для підрахунку.

До початку інвентаризації матеріально відповідальна особа дає розписку про те, що всі прибуткові та видаткові документи здані до бухгалтерії, що всі цінності, які надійшли під їх відповідальність, оприбутковані, а ті, що вибули, списані.

Наявність активів при інвентаризації встановлюється шляхом обов'язкового підрахунку, зважування, обміру. Переважування, обмір, підрахунок проводяться у

порядку розміщення активів у приміщенні, де вони зберігаються. Акти обмірів і розрахунки додаються до інвентаризаційних описів.

Інвентаризацію здійснюють за кожним місцем зберігання цінностей у присутності матеріально відповідальної особи.

Якщо інвентаризація не закінчена протягом одного дня, вона має бути закінчена протягом наступних днів. Після того, як інвентаризаційна комісія залишила це приміщення, голова інвентаризаційної комісії його пломбує. При цьому ключ залишається в матеріально відповідальної особи, а пломбір – у голови комісії.

Дані про фактичну наявність об'єктів інвентаризації заносять до інвентаризаційного опису, який підписують усі члени комісії та матеріально відповідальна особа.

Після оформлення інвентаризаційні описи у встановленому порядку передаються в бухгалтерію для складання порівняльних відомостей результатів інвентаризації, у яких відображаються розбіжності між даними бухгалтерського обліку і даними інвентаризаційних описів.

Виявлені розбіжності між фактичною наявністю активів і зобов'язань і даними бухгалтерського обліку відображаються інвентаризаційною комісією у протоколі. У протоколі вказуються причини нестач, втрат, лишків, а також пропозиції щодо заліку внаслідок пересортиці, списання нестач в межах норм природного убутку, а також понаднормових нестач і втрат від псування цінностей із зазначенням причин та вжитих заходів щодо запобігання таким втратам і нестачам.

Усі розбіжності по рахунках обліку повинні бути врегульовані за результатами інвентаризації. Записи у бухгалтерському обліку здійснюються в тому місяці, у якому закінчена інвентаризація, а щодо розбіжностей, встановлених інвентаризацією станом на кінець року, – у грудні звітного року.

Для забезпечення якості проведення інвентаризації необхідно:

- створення кваліфікованої інвентаризаційної комісії та якісний добір її членів;
- складання Плану проведення інвентаризаційної роботи;
- раптовість проведення інвентаризації;
- послідовності процесу проведення інвентаризації;
- дотримання правил підрахунку цінностей;
- ретельне оформлення документів інвентаризації;
- оперативність визначення результатів інвентаризацій.

Проблеми і труднощі інвентаризації виникають при появі помилок під час самого процесу проведення інвентаризації майна.

На більшості підприємствах інвентаризація проводиться ручним способом на паперових носіях. Хочеться зазначити, що проведення інвентаризації на підприємстві з великою кількістю інвентарних об'єктів ручним способом, є досить трудомісткою процедурою з низьким рівнем контролю майна.

Для усунення помилок інвентаризації необхідно активно впроваджувати цифрові технології на підприємствах. Застосування технології штрихового кодування та ідентифікації об'єктів є ефективним методом скорочення трудомісткості процесів інвентаризації та дозволяє підвищити контроль над збереженням і місцезнаходженням майна.

Отже, проведення інвентаризації забезпечує одержання повної, достовірної та неупередженої інформації про наявність і стан майна. Водночас, комп'ютеризація інвентаризації дозволяє скоротити термін проведення інвентаризації, усунути ймовірність помилок у номенклатурних номерах, цінах та інших реквізитах та

запобігти викривленню результатів.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2023).
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014р. №879. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2023).

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Манухіна М. Ю., к.е.н., доцент

Сереженко Д. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

В сучасних умовах господарювання підприємства наявність значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, негативно впливає на фінансову платоспроможність, вилучає грошові кошти з обороту, що призводить до погіршення його фінансового стану та зниження результативних показників діяльності. Тому ефективна організація розрахунків підприємства з покупцями і замовниками є необхідною, щоб збільшити оборотність активів підприємства та підвищити його платоспроможність.

Облік дебіторської заборгованості в Україні ведеться відповідно НП(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи [1].

Виникнення дебіторської заборгованості є нормальною ознакою процесу господарської діяльності підприємства, і кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу. Скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу.

Серед актуальних проблемних питань щодо дебіторської заборгованості можна виділити наступні:

1. Відсутність на більшості підприємств структурного підрозділу чи особи, до обов'язків, якого(ї) входив би всебічний контроль за станом системи обліку на підприємстві. Йдеться про відділ внутрішнього контролю (аудиту), структуру, завдання та функції якого визначає кожне підприємство, зважаючи на особливості власної діяльності. До основних завдань такого відділу, серед іншого, входило би здійснення контролю за проблемною дебіторською заборгованістю.

2. Проблема оплати дебіторської заборгованості, визначення допустимого рівня засобів, які вилучаються на дебіторську заборгованість, розробка оптимальної політики управління нею є достатньо серйозною і потребує глибокого вивчення [2].

3. Проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги.

4. Відсутність змін у будові реєстрів аналітичного та синтетичного обліку щодо

відображення дебіторської заборгованості.

5. Непристосованість методів визначення резерву сумнівних боргів до обліку на підприємстві. Тому часто отримуємо недостовірні дані при відображенні резерву сумнівних боргів в балансі [3].

Для коректної роботи з боржниками потрібно підтримуватися наступного алгоритму дій:

- усне нагадування про заборгованість;
- письмове нагадування про заборгованість;
- передарбітражний лист;
- звернення до суду.

Якщо у перших двох етапах може брати участь категорійний менеджер, який веде контрагента, то у двох останніх виключно юрист.

Дуже важливою складовою роботи з проблематикою дебіторської заборгованості є списання боргів. У випадку, якщо борг стягнути не вдається, його необхідно списати, або ж борг недостатньо великий, і звертатися до суду немає сенсу. В цьому випадку має бути одна з умов:

- організація боржника ліквідована, або її визнано банкрутом;
- строк позовної давності закінчився;
- на основі акту державного органу або постанови суду борг визнано безнадійним.

Для зменшення ризику несплати боргу одним чи кількома дебіторами, необхідно орієнтуватись на більшу кількість споживачів. В сучасній економічній літературі виділяють такі основні способи оптимізації сум дебіторської заборгованості: продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії або банку; виставляння рахунку покупцям одразу ж при продажу великої кількості товару; страхування кредитів для захисту від значних збитків з безнадійних боргів; контролювання співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованостей; формування системи штрафних санкцій за прострочене виконання зобов'язань контрагентами. Якщо борг не вдається стягнути, підприємство має право його списати на витрати та зменшити податок на прибуток.

Отже, дебіторська заборгованість – це невід'ємна частина бізнесу. Проблема в тому, що гроші в ній заморожуються та випадають з обігу на певний термін. Власник не може розпоряджатися цими грошима, через прострочення платежів виникають касові розриви. Плюс виникають ризики неповернення: клієнт може не заплатити вчасно або зовсім збанкрутувати. Тоді гроші зникнуть. Важливим напрямом управління дебіторською заборгованістю є контроль. Для стягнення дебіторську заборгованість можна використовувати переговори, факторинг, звернення до суду. Тому саме ефективне управління дебіторською заборгованістю належить до необхідних умов успішної діяльності, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом МФУ від 08.10.99 р. №237.
2. Матицина Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи. *Економіст*. 2007. №11. С. 50-52.
3. Колеснікова О. М. Проблемні питання обліку резерву сумнівних боргів в контексті Податкового кодексу України. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/op-1&z=772>.

АНАЛІЗ ПРОВІДНИХ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Манухіна М. Ю., к.е.н., доцент

Христофорова К. В., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Амортизація є важливою фінансовою складовою для будь-якого підприємства, яке має значні основні засоби. Вона відображає знос та старіння активів, що призводить до зниження їх вартості та необхідності їх заміни. Правильний розрахунок амортизації дозволяє підприємствам ефективно керувати своїми фінансовими ресурсами та зберігати їх в оптимальному стані.

Важливим елементом забезпечення обліку основних засобів є нормативно-правові документи, серед яких необхідно звернути особливу увагу на Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі – П(С)БО 7) та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» (далі – МСБО 16).

Відповідно до П(С)БО 7 амортизацією є систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації). У МСБО 16 поняття «амортизація» схоже як за значенням, так і за назвою до визначення за національним положенням.

У П(С)БО 7 зазначено п'ять методів нарахування амортизації, а саме: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний та виробничий. У МСБО 16 зазначено три методи нарахування амортизації, а саме: прямолінійний, зменшення залишку та суми одиниць продукції. Також у міжнародному стандарті вказується, що метод амортизації може бути змінено у сподіванні отримання економічної вигоди.

Порівнюючи облік амортизації основних засобів між національним та міжнародним стандартами, необхідно звернути увагу, що «у МСБО не розглядається момент початку нарахування амортизації та момент припинення нарахування амортизації, проте П(С)БО нарахування амортизації починає з наступного місяця, від того, коли об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання» [3].

Ознайомившись з характеристикою П(С)БО 7 та МСБО 16 стосовно амортизації основних засобів, розглянемо провідні методи нарахування амортизації основних засобів у зарубіжних країнах та в Україні, які наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Провідні методи нарахування амортизації основних засобів у зарубіжних країнах та в Україні

Країна	Прямолінійний	Зменшення залишкової вартості	Прискорене зменшення залишкової вартості	Кумулятивний	Виробничий
Польща	+	-	+	-	-
Португалія	+	-	-	-	-
Франція	+	-	+	-	-
Німеччина	+	+	-	-	-
Україна	+	+	+	+	+

У Франції найчастіше використовується прямолінійний метод без зазначення ліквідаційної вартості. З 1960 року дозволено використання методу прискореного зменшення залишкової вартості. При використанні цього методу застосовують три рівні, які залежать від терміну служби об'єктів основних засобів: якщо строк експлуатації три-чотири роки – 1,5; п'ять-шість років – 2,0; понад шість років – 2,5. Також для розрахунку амортизації вказують 360 днів за рік та 30 за місяць.

Оскільки у Німеччині конкретно визначеного методу амортизації немає, то найбільш поширеними методами нарахування амортизації є прямолінійний та зменшення залишкової вартості.

В Україні застосовуються усі методи нарахування амортизації основних засобів, зазначені у таблиці. Найбільш простим та доцільним серед них є прямолінійний метод, оскільки при його використанні амортизаційні відрахування проводяться систематично кожен рік та відображається ефективність методу, якщо звертати увагу на строк використання основних засобів.

Метод зменшення залишкової вартості є доволі новим та трудомістким для українських підприємств, його найчастіше використовують для об'єктів основних засобів, інтенсивність використання яких у міру їх експлуатації зменшується.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості ефективний для об'єктів основних засобів, інтенсивність використання яких у перші роки експлуатації значно вища, ніж у наступні.

При застосуванні кумулятивного методу відзначається схожість з прискореним методом, оскільки його також застосовують до основних засобів, які швидко зношуються в перші роки експлуатації. Також його використовують для обчислення амортизаційних відрахувань об'єктів зі швидким моральним зносом.

Виробничий метод застосовується при визначенні обсягу виробництва та коли інтенсивність використання об'єкта впливає на його експлуатаційні властивості.

Отже, облік амортизації основних засобів має певні відмінності як за стандартами бухгалтерського обліку, так і за досвідом їх застосування на підприємствах. Врахування зарубіжного досвіду обліку нарахування амортизації має важливе значення для поліпшення роботи українських підприємств з іноземними компаніями та залученням інвестицій у подальшому. Тому наближення обліку амортизації основних засобів до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку пришвидшить інтеграцію України до виходу на світовий ринок.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014#Text.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000. №92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.
3. Короленко В. О., Гевлич Л. Л. Особливості обліку основних засобів за національними та міжнародними стандартами. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса. 2018. Вип. 10(2). С. 183-187.

ПОЛПШЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ СКЛАДАННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Мельнік М. А., к.е.н., доцент

Анохін М. С., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Умови жорсткої конкуренції, що виникає з впровадженням різних механізмів управління підприємницькою діяльністю, потребує підтримки високої конкурентної позиції. Це призводить до збільшення попиту на фінансову інформацію, оскільки інформаційне забезпечення відіграє важливу роль у процесах управління. Фінансова звітність є основним джерелом інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а також результати його виробничо-господарської діяльності за звітний період. У сучасних умовах господарювання, дослідження проблеми складання та аналізу фінансової звітності є актуальним і важливим, оскільки єдиний порядок підготовки та подання фінансової звітності сприятиме уніфікації вихідної інформації та зрозумінню звітних показників зовнішніми користувачами. Ефективність використання фінансової звітності для прийняття рішень залежить від того, наскільки вона задовольняє потреби користувачів.

Після проведення облікового процесу необхідно скласти фінансову звітність, яка регулюється законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку НП(С)БО 1. Держава регулює процес складання фінансової звітності в Україні, щоб створити єдині правила для всіх підприємств [1].

НП(С)БО 1 визначає фінансову звітність як бухгалтерську звітність, що відображає фінансовий стан підприємства та його результати за звітний період. Метою такої звітності є задоволення загальних інформаційних потреб різноманітних користувачів, які використовують її як основне джерело фінансової інформації для прийняття різноманітних економічних рішень.

Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб [2, с. 134].

Для забезпечення зрозумілості фінансової звітності користувачам, НП (С)БО1 встановлює вимоги щодо наявності в ній даних про:

- підприємство;
- дату звітності та звітний період;
- валюту звітності та одиницю її виміру;
- облікову політику підприємства та її зміни;
- аналітичну інформацію щодо статей фінансових звітів;
- консолідацію фінансових звітів;
- припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;
- обмеження щодо володіння активами;
- участь у спільних підприємствах;
- виявлені помилки та пов'язані з ними коригування;
- іншу інформацію [3].

Усі підприємства та організації різних галузей господарювання в Україні зобов'язані складати бухгалтерську фінансову звітність за єдиними формами, щоб забезпечити її дієве використання для управління та контролю. Відповідно до встановлених вимог, звітність має відображати достовірно ресурси підприємства, їх

використання та фінансові результати діяльності. Показники звітності повинні бути обґрунтовані поточним обліком та підтверджені документами для забезпечення їх об'єктивності. Своєчасність складання та подання звітності є важливою умовою її корисності. Інформація може втратити своє значення, якщо вона не надається користувачам вчасно. Тому звітність повинна бути складена та подана у встановлені нормативними актами строки, щоб забезпечити її ефективне використання для управління та контролю. Правильна побудова форм фінансової звітності має важливе значення для підвищення її аналітичності, бо це спрощує вивчення господарських взаємозв'язків, які в них відображаються.

Фінансово-економічна інформація, що міститься в фінансовій звітності, відображає всі значущі зміни в господарських засобах та їх джерелах, а також результати фінансової діяльності, і надає значний обсяг інформації для зовнішніх та внутрішніх користувачів. Роль цієї інформації полягає в тому, що вона допомагає користувачам приймати обґрунтовані рішення. Щоб покращити методологію складання фінансової звітності на підприємствах, рекомендується використовувати збалансований набір принципів, методів та прийомів ведення бухгалтерського обліку в залежності від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Якість інформації, яка міститься у звітності, залежить від її змісту та методологічних основ формування звітних показників. Для вдосконалення звітності пропонуються загальні положення та методики аналізу. Розробка програмного забезпечення для аналізу допоможе керівництву підприємств проводити щомісячний аналіз і використовувати його результати для розробки обґрунтованих управлінських рішень. У методиках розрахунку показників балансової ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності слід внести більш детальний та спрощений опис. Це зробить можливим подальший розвиток спеціалізованої програми для використання комп'ютерної техніки в аналізі фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 19.07.2022 р. №2435-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2435-20#Text>.
2. Івахненко С. П. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Потенційні переваги і реальні проблеми. *Бухгалтерський облік і аудит*. №2. 2011. С. 134.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» №73 від 07.02.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

ОБЛІК ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Нечкіна А. В., здобувач вищої освіти

Поповиченко Г. С., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Земельні ресурси – це унікальна економічна категорія, яка несе свій значний вплив на систему обліку земельних ресурсів, вона включає в себе: систему накопичення, систематизації, обробки та аналізу економічної інформації про земельні ресурси.

Земля – це головний засіб виробництва у сільському господарстві, тому однією з умов наукового ведення господарства є правильне використання землі.

За цільовим призначенням землі України поділяються на такі категорії:

- 1) землі сільськогосподарського призначення;
- 2) землі житлової та громадської забудови;
- 3) землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- 4) землі оздоровчого призначення;
- 5) землі рекреаційного призначення;
- 6) землі історико-культурного призначення;
- 7) землі лісгосподарського фонду;
- 8) землі водного фонду;
- 9) землі промислового, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

призначення.

Серед земель України найбільшу площу (32,7 млн га) займають землі сільськогосподарського призначення, які є найбільш цінним ресурсом держави і забезпечують найголовніші потреби суспільства.

В Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, що затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року №291, для обліку й узагальнення інформації про наявність і рух земель відведено субрахунок 101 «Земельні ділянки» у складі рахунка 10 «Основні засоби».

Для підвищення аналітичності інформації та, враховуючи потреби оподаткування, О. Кушніренко пропонує субрахунок 101 назвати «Власні земельні ресурси», та відкрити до нього наступні субрахунки:

101.1 – «Сільськогосподарські угіддя, що включаються до розрахунку єдиного податку платників 4 групи»:

101.1.1 – рілля;

101.1.2 – багаторічні насадження;

101.1.3 – сіножаті;

101.1.4 – пасовища та перелоги;

101.1.5 – землі водного фонду;

101.1.6 – землі закритого ґрунту);

101.2 – «Несільськогосподарські угіддя» (для обліку: господарських під'їзних шляхів, прогонів, полезахисних лісових смуг та інші насадження);

101.3 – «Землі під господарськими будівлями та дворами»;

101.4 – «Землі тимчасово законсервовані»;

101.5 – «Землі передані в оренду»;

101.6 – «Інші землі».

Відображення будь-якої земельної ділянки в обліку залежить від цілі придбання цієї ділянки підприємством. Земельна ділянка, яку підприємство придбає для використання у власній діяльності повинна відобразатись в обліку як об'єкт основних засобів, наприклад це може бути: вирощування сільськогосподарських культур, будівництво приміщень.

Облік земель здійснюється у відповідності за вимогами П(С)БО 7 «Основні засоби. Відповідно до цього стандарту земельні ресурси мають уречевлену форму та виступають в якості фактора виробництва зі специфічними особливостями (територіальною обмеженістю, родючістю, здатністю до відновлення), які забезпечують їх цінність для суб'єкта господарювання.

Обліковувати землю необхідно за купівельною вартістю. А ось щодо інших витрат, пов'язаних з обслуговуванням земельної ділянки на балансі підприємства, вчені-економісти, вважають по різному. Одні пропонують обліковувати їх на балансових рахунках 91, 92 або 93, інші стверджують, що їх слід відносити на збільшення первісної вартості земельних ділянок.

Поточні витрати, які виникатимуть в процесі використання земельної ділянки на підприємстві, наприклад, консультаційні витрати і інші витрати некапітального характеру можна відносити на загальногосподарські витрати й обліковувати на рахунках 91, 92, та 93. Що ж стосується капітальних витрат, то їх потрібно відобразити в бухгалтерському обліку на субрахунку 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель».

Документування – дуже важливе, воно є одним із важливих елементів методу бухгалтерського обліку, що забезпечує достовірність і інформаційну базу відображених господарських операцій.

Облік земель у сільськогосподарських підприємствах слід здійснювати у Книзі обліку земельних ділянок підприємства, яка складатиметься із окремих розділів: землі сільськогосподарського призначення і землі несільськогосподарського призначення. У даній книзі окремо слід обліковувати землі власні, у постійному користуванні та орендовані. Книга повинна бути пронумерована, прошнурована і скріплена печаткою.

Документування операцій з земельними ресурсами на підприємствах оформляється, згідно первинних документів, що затвердженні Міністерством статистики України. Проте більшість цих форм є досить недосконалими, а по деяким господарським операціям з земельними ділянками, взагалі відсутні форми документів.

Оскільки землі стали об'єктом бухгалтерського обліку і віднесені до складу основних засобів, то по них слід проводити інвентаризацію. Інвентаризації повинні підлягати усі землі, що належать підприємству (власні ділянки, орендовані та ті, які належать на правах користування).

Отже, облік земель здійснюється з метою систематизації, накопичення та узагальнення інформації про розміщення, склад, підвиди, кількість, природний стан, характер земельних ресурсів, господарське використання земель. Обліку підлягає вся земля в Україні.

Загальні відомості про кількість та якість земель надаються безоплатно органам державної влади та органам місцевого самоврядування в порядку ведення Державного земельного кадастру. Одиницею обліку є земельна ділянка з визначеними межами, конкретним місцем розташування, визначеними для неї правилами тощо, якій присвоєно ідентифікаційний (кадастровий) номер.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік земельних ресурсів: міжнародний та національний досвід. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7350/7350/1/БУХГАЛТЕРСЬКИЙ%20ОБЛІК%20ЗЕМЕЛЬНИХ%20РЕСУРСІВ.pdf>.
2. Облік земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств в Україні. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/46.pdf.
3. Облік земельних ресурсів як об'єктів інвестиційної нерухомості. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/281.pdf>.
4. Паньків З. П. Земельні ресурси. Практикум : навчальний посібник /

Паньків З. П., Наконечний Ю. І. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. – 196 с. URL: <https://geography.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/09/Zemel-ni-resursy.-Praktykum-Pankiv.pdf>.

5. Паньків З. П. Земельні ресурси: Навчальний посібник. – Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – 272 с. URL: https://geography.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/02/pankiv_zp_zemelni_resursi.pdf.

ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

Поповиченко Г. С., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

В період значного коливання ринкової кон'юнктури та переходу до інноваційного типу розвитку економіки країни, динамічного розвитку трансформаційних процесів та євроінтеграції значно ускладнюються умови забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Невизначеність економічного середовища функціонування, необхідність пошуку нових шляхів фінансування діяльності, обмеженість ресурсів та доступу до них підприємств вимагає нагального переосмислення та зміни підходів в системі управління. Актуальними напрямками забезпечення безперервності діяльності підприємства є розробка стратегії та впровадження заходів заощадження ресурсів та виявлення внутрішніх резервів функціонування. Ситуація, яка на сьогодні сформувалась в економіці країни засвідчує, що без належної розробки стратегії ресурсозбереження діяльність підприємств приречена на занепад та збитковість.

Чинна методологія бухгалтерського обліку земельних ресурсів є недосконалою та характеризується наступними недоліками: відсутність єдиного методичного забезпечення земельних ресурсів; недооцінена роль аналітичного обліку земельних ресурсів як основи формування інформаційного забезпечення системи управління раціонального землеволодіння та землекористування; не розробленість первинних та узагальнюючих бухгалтерських документів, які б виступали інформаційним джерелом для забезпечення ресурсозбереження на мікрорівні. Система бухгалтерського обліку в умовах ресурсозбереження полягає в налагодженні процесу виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про вартісний, кількісний та якісний стан земельних ресурсів для прийняття відповідних рішень зовнішніми і внутрішніми користувачами в частині напрямів раціонального використання земельних ресурсів, їх контролю та моніторингу.

Розвиток прогресивних напрямів використання земельних ресурсів в умовах ресурсозбереження зумовлює необхідність перебудови та удосконалення методологічної бази бухгалтерського обліку. Диференціація інформаційних запитів зацікавлених користувачів призводить до розширення обсягів показників, що повинні надаватися системою бухгалтерського обліку з метою формування інформаційного забезпечення системи управління в сфері відносин землекористування та землеволодіння. Завдяки правильно організованій системі бухгалтерського обліку земельних ресурсів формується відповідний масив даних та інформації, необхідних для ухвалення управлінських рішень, побудови механізмів контролю та моніторингу раціонального та ефективного використання земельних ресурсів. Система бухгалтерського обліку в умовах ресурсозбереження є інструментом узгодження

економіко-соціальних інтересів сторін земельних відносин, формування механізмів та напрямів ресурсозбереження земельних ресурсів. Основними стратегічними напрямами ресурсозбереження земельних ресурсів повинні бути:

- використання ресурсозберігаючих технологій, які створюють сприятливі умови для ефективного використання земельних ресурсів;
- розробка та реалізація організаційно-технологічних заходів щодо заощадження земельних ресурсів з найменшими витратами;
- розробка заходів мотивації та встановлення відповідальності на рівні підприємства за реалізацію стратегії ресурсозбереження земельних ресурсів;
- впровадження заходів зі зменшення негативного впливу діяльності суб'єкта господарювання на земельні ресурси;
- систематизація та надання достовірної інформації по кількісний та якісний стан земельних ресурсів.

В умовах формування ринку землі в Україні, розширення нових за змістом та характером економічних відносин між суб'єктами господарювання в частині використання землі, особливого значення набувають питання систематизації інформації про стан та оцінку земельних ресурсів. Земельні ресурси виступають ключовим, незамінним компонентом ресурсного потенціалу та є однією з головних детермінант забезпечення ефективного функціонування підприємства на ринку.

Реформування законодавчої бази в частині здійснення земельних відносин та розширення кількості видів господарських операцій з земельними ресурсами, призвели до необхідності формування дієвих механізмів в частині систематизації та надання оперативної інформації про стан, оцінку та якість земельних ресурсів. Закріплення на законодавчому рівні права приватної, державної і комунальної форм власності на землю, встановлення обов'язковості проведення грошової оцінки для оподаткування і визначення ціни продажу, призвели до диференціації видів господарських операцій, які здійснюються в процесі використання земельних ресурсів. Розширення видів операцій, що здійснюються із земельними ресурсами призводить до зміни інформаційних запитів сторін земельних відносин. Як наслідок виникає нагальна потреба зміни організаційно-методичних аспектів бухгалтерського обліку земельних ресурсів та їх відображення у звітності підприємства.

Завдання бухгалтерського обліку земельних ресурсів полягає в наданні зацікавленим користувачам достовірної, оперативної, повної та релевантної інформації про стан, кількість і якість земельних ресурсів, що забезпечить їх ефективне використання. Тобто використання земельних ресурсів як об'єкту бухгалтерського обліку повинно сприяти формуванню цілісної системи систематизації та накопичення інформації щодо стану та якості земельних ділянок (незалежно від права власності або користування земельними ділянками), капітальних витрат на поліпшення земель, прав користування земельними ресурсами та земельних ділянок, які підприємство не планує використовувати та утримує з метою продажу.

Отже, виокремлення земельних ресурсів як об'єкту бухгалтерського обліку сприяє організації системного бухгалтерському обліку використання земельних ділянок та витрат на їх поліпшення, в тому числі тих, які тимчасово перебувають у користуванні підприємства. Використання земельних ресурсів як об'єкту бухгалтерського обліку дозволить здійснювати обґрунтовану економічну оцінку ефективності здійснення земельних відносин суб'єктом господарювання, надавати повну та достовірну інформацію зацікавленим користувачам про стан та якість використання земельних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Михайлов А. М. Земельні ресурси як базис розвитку аграрного виробництва // Вісник Сумського національного аграрного університету: науковий журнал. Серія «Економіка і менеджменті». Суми: СНАУ, 2015. Вип. 5 (64). С. 116-122.
2. Нечипорук Н. В. Актуальні питання бухгалтерського обліку земельних ресурсів // Агросвіт. 2018. №10. С. 58-64.

ОБЛІК ВИБУТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Пчелинська Г. В., к.е.н., доцент

Мельничук М. В., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

В умовах війни вітчизняний бізнес втрачає власні активи, що знаходяться на окупованій території або на території бойових дій. Крім цього, підприємства активно долучаються до допомоги армії не тільки коштами, а й майном, зокрема основними засобами. Зараз усі види основних засобів займають особливе місце в збройному протистоянні. Вони є необхідним інструментом функціонування «воєнної машини», адже використовуються безпосередньо на фронті, для тилового забезпечення, для створення необхідних умов життєдіяльності внутрішньо переміщеним особам. Отже питання щодо особливостей обліку вибуття основних засобів в умовах воєнного стану в Україні стають вкрай актуальними.

Списання (ліквідація) основних засобів може відбутися за двох причин: самостійне рішення власника; незалежні від власника обставини (викрадення, зруйнування, пожежа, стихійне лихо, об'єкт не може використовуватися за первісним призначенням). Кожна з цих причин викликає певні нюанси в обліку.

Порядок передачі, примусового відчуження, вилучення основних засобів в умовах правового режиму воєнного стану регламентується [1].

Вилучення основних засобів – позбавлення державних підприємств, господарських об'єднань права господарського відання або оперативного управління індивідуально визначеним державним майном з метою його передачі для потреб держави в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану. Вилучення майна не передбачає відшкодування його вартості. Бухгалтерський облік: складання акту про примусове відчуження або вилучення майна; списання об'єкту з визнанням витрат у сумі залишкової вартості та списання накопиченого зносу. Оподаткування ПДВ: не є об'єктом оподаткування. Оподаткування прибутку: витрати у сумі залишкової вартості.

Примусове відчуження основних засобів – позбавлення власника права власності на індивідуально визначене майно, що перебуває у приватній або комунальній власності та яке переходить у власність держави для використання в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану за умови попереднього або наступного повного відшкодування його вартості. Бухгалтерський облік: складання акту про примусове відчуження або вилучення майна; списання накопиченого зносу; переведення об'єкту у склад необоротних активів, що утримуються для продажу, за залишковою / справедливою вартістю; визнання інших операційних витрат у сумі суттєвої різниці між залишковою та справедливою вартістю; визнання інших операційних доходів та витрат під час реалізації; нарахування податкового зобов'язання з ПДВ. Оподаткування прибутку: визнання витрат та доходу, коригування

фінансового результату до оподаткування.

Оцінка майна, яке підлягає примусовому відчуженню, проводиться у порядку, встановленому законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність. У разі неможливості залучити до оцінки майна суб'єктів оціночної діяльності – суб'єктів господарювання така оцінка проводиться суб'єктами оціночної діяльності – органами державної влади або органами місцевого самоврядування за погодженням із власником майна. У разі відмови або відсутності власника майна зазначені органи мають право проводити таку оцінку самостійно.

Добровільна передача основних засобів на потреби Збройних сил України оформлюється наказом по підприємству за рішенням керівництва та актом приймання-передачі майна. Така передача з юридичної точки зору вважатиметься даруванням. Відображення в обліку передачі без компенсації аналогічне обліку вилучення основних засобів; з компенсацією – примусовому відчуженню.

Надання благодійної допомоги армії не матиме податкових наслідків для платника за умови, що під час перевірок платник зможе документально підтвердити, що майно дійсно передавалося військовим на оборонні потреби та таке передання було безоплатним.

Незважаючи на складні умови воєнного часу, всі операції мають бути належним чином задокументовані, оскільки від цього залежить, чи зможе підприємство скористатися «воєнними» податковими пільгами. Проте часто передання основних засобів військовим відбувається «з коліс» та деє за межами розташування підрозділу, тобто підписання будь-яких офіційних документів у подібній ситуації доволі ускладнено. В даних умовах операцію доцільно документувати у кілька етапів:

1. Попереднє листування. Благодійна допомога, на відміну від звичайного дарування, завжди має цільовий характер, а саме її здійснюють для досягнення отримувачем допомоги (бенефіціаром) певних, наперед обумовлених цілей. Звісно, в умовах війни часто можуть виникати об'єктивні труднощі з укладенням договорів з військовими підрозділами відповідно до всіх вимог законодавства. Тож вважаємо доцільним скористатися ч. 1 ст. 207 ЦКУ, згідно з якою «правочин вважається укладеним в письмовій формі, якщо його зміст буде зафіксований в одному чи декількох документах (у тому числі електронних), зокрема в листах, якими обмінювалися сторони або які надсилалися сторонами до інформаційно-телекомунікаційної системи, яку вони використовують» [2].

Тобто пропонується почати з попереднього листування з підрозділом, якому плануєте надавати допомогу: отримати запит або лист-прохання від військового підрозділу щодо надання допомоги у вигляді конкретного майна та цільового призначення такої допомоги; ініціювати надання благодійної допомоги від підприємства.

2. Узгодження керівником надання благодійної допомоги. Після попереднього листування керівник підприємства має погодити надання такої допомоги у відповідному наказі.

3. Документування факту передання допомоги її кінцевому отримувачу. В ідеальному варіанті необхідно скласти та підписати обома сторонами акт приймання-передачі або будь-який інший документ, який міститиме всі обов'язкові реквізити первинного документа.

Знищення та втрата основних засобів може відбуватись через бойові дії або втрати контролю над територією, де розташовується об'єкт, через що не виконуються умови визнання активів. Відображення в обліку списання об'єкту без компенсації аналогічне

обліку вилучення основних засобів; з компенсацією – примусовому відчуженню.

Зазначимо, що врахування у складі витрат втрат від псування або знищення майна підприємства внаслідок настання форс-мажорних обставин повинно здійснюватися на підставі відповідних первинних документів, за умови проведення обов'язкової інвентаризації та за наявності сертифіката про форс-мажорні обставини. Відповідно, спочатку керівник підприємства повинен письмово повідомити правоохоронні органи про знищення або втрату основних засобів внаслідок військових дій:

1. Подати заяву в поліцію про вчинення кримінального правопорушення, якщо мало місце мародерство, пошкодження невідомими особами, неможливість встановити причини пошкодження чи втрат. Після фіксації факту події поліція має видати витяг з Єдиного реєстру досудових розслідувань.

2. Подати повідомлення і отримати документи від ДСНС, якщо був виклик ДСНС у випадку пожежі, розмінування, руйнування і порятунку людей, тощо.

3. Додатково, можна залишити інформацію про пошкоджене майно на ресурсі: <https://warcrimes.gov.ua/> або damaged.in.ua.

У випадку встановлення фактів знищення майна або документів підприємство зобов'язане провести інвентаризацію. Вона проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку і звітності, підтвердження наявності активів, їх стану, відповідності критеріям визнання і оцінки, документування відсутності, пошкодження активів, підтвердження фактів невідповідності критеріям визнання активами.

Інвентаризацію активів проводять тільки за наявності можливості фізичного доступу до активів, місця тощо. Якщо доступ до активів є – інвентаризація проводиться на день установа фактів псування, знищення в обсязі, визначеному керівником підприємства. Якщо доступ до активів відсутній – підприємство або його підрозділ знаходиться на тимчасово окупованій території чи в районі бойових дій, то інвентаризацію майна необхідно здійснити тільки після отримання власником фактичного доступу до таких активів.

Коли стане можливо забезпечити безпечний і безперешкодний доступ до активів, потрібно: провести інвентаризацію майна станом на 01 число місяця, наступного за місяцем, у якому зникли перешкоди для доступу до активів; відобразити результати в обліку у відповідному звітному періоді (не пізніше останнього числа місяця, в якому проводилась інвентаризація). Додатково до всіх документів, що зазначені вище, важливо для основних засобів мати документ, що засвідчує форс-мажор або пожежу.

Оскільки процедури відшкодування збитків агресором поки немає, а конкретного винуватця у знищенні майна під час бойових дій встановити практично неможливо, то належну до відшкодування суму не потрібно зараховувати до складу дебіторської заборгованості і доходу звітного періоду. Суму визнаних збитків від списання знищених активів рекомендуємо відобразити на забалансовому рахунку 072 «Невідшкодовані недостачі та втрати від псування цінностей». Коли буде вирішено питання щодо компенсації збитків агресором, потрібно буде визнати належну суму компенсації як дебіторську заборгованість та дохід.

Отже, кожен зі шляхів вибуття основних засобів має свої особливості, переваги та недоліки з точки зору бухгалтерського та податкового обліку. Кожен варіант потребує ретельного документального оформлення для отримання права списання їх вартості на витрати періоду та визнання доходів. Рішення щодо отримання компенсації витрат, втрат повинно прийматися в рамках управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану : Закон України від 12.05.2012 р. №4765-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4765-17#Text>.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Пчелинська Г. В., к.е.н., доцент

Прістінська К. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Необхідність використання інформації, що розкриває Звіт про рух грошових коштів, обумовлена тим, що користувачі звітності повинні мати інформацію не лише про зміни в складі майна підприємства і джерел його формування, доходах і витратах, а й про грошові надходження та їх видатки в процесі господарської діяльності для передбачення незапланованих грошових виплат або затримку очікуваних грошових надходжень, що може призвести до фінансових ризиків. Грошові кошти є найбільш обмеженим ресурсом в діяльності підприємства і успіх підприємства, значною мірою, залежить від грамотного їх використання.

Проблеми пов'язані з забезпеченням інформацією про рух грошових коштів розглянуто в багатьох іноземних та вітчизняних виданнях останнього часу такими науковцями, як Дж.К. Ван Хорн, Є. Брігхем, В.В. Бочаров, І.А. Бланк, Г.Г. Кірейцев, Л.О. Лігоненко, А.М. Поддєрьогін, М.С. Пушкар, О.О. Терещенко та ін. Останні дослідження за вказаною проблематикою були присвячені: визначенню та класифікації грошових коштів; їх відображенню у фінансовій звітності; послабленню системи контролю над процесом збереження та використання грошових коштів; оптимізації надходжень, виплат готівки та формуванню інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигід від проведених операцій; повноті та своєчасності відображення в системі обліку руху грошових коштів; ухиленню від оподаткування грошових операцій тощо. Високо оцінюючи здобутки сучасної наукової думки, слід зазначити, що проблеми формування облікової інформації про рух грошових коштів підприємств потребують подальшого розв'язання.

В процесі господарської діяльності підприємства стикаються з ситуацією, коли за даними бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємство є прибутковим, але не може здійснити оплату своїх поточних зобов'язань. Або, навпаки, за підсумками звітного року залишок коштів значно збільшився, а прибутку за даними бухгалтерського обліку немає. Це пояснюється реалізацією принципу бухгалтерського обліку нарахування. Згідно з ним витрати, доходи визнаються у тому звітному періоді, коли вони виникли, в незалежності від руху грошових коштів. Типові приклади незбігу дати визнання витрат, доходів та отримання, витрачання коштів наступні:

нарахування заробітної плати персоналу збільшує витрат звітного періоду, що впливає на формування фінансового результату. Ці витрати будуть відображені у Звіті про фінансові результати, але на залишки грошових коштів ця господарська операція не вплине. Лише погашення зобов'язань з оплати праці зменшить статтю балансу «Гроші та їх еквіваленти»;

нарахування амортизації основних засобів збільшує операційні витрати підприємства, але не впливає на рух коштів. Лише непрямо дохід від реалізації готової продукції (робіт, послуг) «покриває» данні витрати після відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг);

створення резервів майбутніх відпусток, гарантійних резервів під час реалізації продукції та інших аналогічних операцій збільшує витрати підприємства, зменшуючи тим самим прибуток, але не приводить до фактичного зменшення коштів тощо.

Причини розбіжностей між сумами одержаного прибутку підприємства та грошових коштів полягають в тому, що:

прибуток відображає грошові та негрошові доходи, визначені протягом звітного періоду, що не співпадає з реальним надходженням грошових коштів;

прибуток визнається після здійснення продажу, а не після надходження грошових коштів;

при розрахунку прибутку витрати на виробництво продукції визнаються при її реалізації, а не в момент їх оплати;

грошовий потік відображає рух грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку: амортизацію, капітальні витрати, податки, штрафи, боргові витрати та чисту суму боргу, позикові та авансові кошти [1, с. 78].

Тому орієнтація при оцінці фінансового стану тільки на дані про прибуток є відносною і може призвести до підвищення фінансового ризику.

Інформацію про суму нерозподіленого прибутку розкриває Баланс (форма 1). Інформацію про те, яким чином отриманий прибуток, розкриває Звіт про фінансові результати (форма 2). Але ці дві форми звітності не дають в повній мірі оцінити наскільки міцними є грошові позиції підприємства.

Пояснити такі протиріччя (якщо вони не є наслідком облікових помилок) може інформація, що наведена в Звіті про рух грошових коштів. Надходження і вибуття коштів у звіті відображається за видами діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової. Інформація про рух грошових коштів від операційної діяльності у звіті може бути наведена за допомогою прямого і непрямого методів. Ці методи відрізняються один від одного повнотою представлення інформації про грошові потоки підприємства, початковою інформацією для складання звітності тощо. Недоліком прямого методу є те, що він не розкриває взаємозв'язок між прибутком та чистим грошовим потоком підприємства з операційної діяльності. Непрямий метод зазвичай вважається більш складним за методикою.

Отже, можна виокремити проблемні аспекти відображення у звітності руху грошових коштів (табл. 1).

Підводячи підсумок вище викладеного вважаємо, що контроль грошових коштів є важливим та невід'ємним елементом системи контролю на підприємстві та держави у цілому.

Основними напрямками удосконалення обліково-інформаційного забезпечення управління грошовими коштами підприємства є [1-7]:

побудова системи бухгалтерського обліку грошових коштів, яка передбачає чотири етапи обліку: нормативне забезпечення обліку; удосконалення касових первинних документів; відображення інформації в реєстрах; заповнення звітності;

розробка фінансових планів руху коштів на наступний рік, в якому планується обсяг доходів та обґрунтовуються статті витрат;

розробка звіту про рух грошових коштів за минулий місяць та порівняння його з плановими показниками підприємства;

Проблемні аспекти відображення у звітності грошових коштів підприємства [1-7]

Виокремлення проблемних аспектів	Пояснення та складності при різних шляхах їх вирішення	
Наявність двох методів складання Звіту про рух грошових коштів	Наявність додаткових статей у звіті про рух грошових коштів, що ускладнює процес його складання	Необхідність створення окремого звіту, що міститиме додаткові статті
	Відсутність повної картини про рух грошових коштів за основними статтями надходжень і виплат грошових коштів (при використанні прямого методу) та про причини відхилення чистого грошового потоку від чистого прибутку (при використанні непрямого методу)	Складання обох форм є трудомістким процесом Впровадження такої форми потребує внесення змін на законодавчому рівні
Відсутність окремого стандарту, що регулює формування інформації про операції щодо руху грошових коштів на підприємствах	Впровадження нового стандарту приведе до підвищення правильності відображення грошових коштів у фінансовій звітності, але може й ускладнити роботу бухгалтерського апарату через необхідність швидко адаптуватися до змін у законодавстві	
	Трудомісткість розроблення такого підходу до формування стандарту, який регулюватиме звітність про рух грошових коштів, що не суперечитиме чинним стандартам і стандартам МСБО	
Недостатня аналітичність Звіту про рух грошових коштів для використання даних звіту в процесі прийняття управлінських рішень	У разі введення змін – необхідність комплексного вдосконалення всіх форм звітності, оскільки вони є взаємопов'язаними	
	Звітність стане більш прозорою та інформативною для користувачів, але може ускладнити процес збору та формування інформаційних потоків про грошові кошти у звітності	

підвищення корисності облікових даних, пов'язаних з надходженням і вибуттям грошових коштів, шляхом повної автоматизації системи обліку;
 удосконалення номенклатури первинного обліку руху грошових коштів;
 удосконалення управлінського обліку, щодо руху грошової маси, а саме: виділення центрів надходження, витрачання та чистого руху грошових коштів тощо.

Список використаних джерел

1. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Видання третє, перероблене і доповнене. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2014. – 531 с.
2. Бланк І. А. Управління фінансовою стабілізацією підприємства. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2013. – 496 с.
3. Лігоненко Л. О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 255 с.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку./ Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: ФПБАУ. – 2018. – 736 с.
5. Національні стандарти бухгалтерського обліку // Все для бухгалтера в торгівлі. – 2016. – №29 (175). – С. 128.
6. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2019. – 554 с.
7. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2020. – 535 с.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА

Пчелинська Г. В., к.е.н., доцент

Прістінська К. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку вітчизняні підприємства у складі річної фінансової звітності повинні подавати Звіт про фінансові результати, який надає повну, правдиву та корисну інформацію про прибуток / збиток основної, операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Важливість визначення фінансового результату на підприємстві полягає у тому, що за допомогою аналізу та оцінки фінансового стану підприємства розробляються тактичні та стратегічні фінансові плани, прогнози, здійснюється фінансове оздоровлення підприємства.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад обліку фінансового результату вітчизняних підприємств зробили наступні вчені: Пипко В.А., Загородній А.Г., Подольчак Н.Ю., Подольчак Н.І., Лондар С.Л., Тимошенко О.В., Ануфрієв В.Є., Самохін Л.В., Мних Є.В., Шот А., Нікшич С. та ін. Однак структура та зміст звіту про фінансові результати дотепер є предметом критичного обговорення та потребують удосконалення.

Дослідивши погляди сучасних науковців, виявлено відсутність єдиного підходу щодо трактування термінів «фінансовий результат», «прибуток». Зміст поняття «прибуток» суттєво залежить від мети його визначення, а поняття «збиток» можна визначити як фінансовий результат, який виникає у звітному періоді за умови перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

На нашу думку, поняття «фінансові результати» можна достатньо повно описати наступним визначенням – це виражений в грошовій формі якісний та кількісний показник результату господарської діяльності підприємства, який виступає у формі прибутку чи збитку, розраховується шляхом зіставлення доходів та витрат [1-5].

Дослідження дефініцій поняття «управління фінансовим результатом діяльності підприємства» дало можливість виділити основні підходи до трактування: цілеспрямований, стратегічний, функціональний, процесний, системний, ситуаційний, альтернативний. Узагальнення зазначених підходів дає можливість розглядати поняття «ефективне управління фінансовим результатом діяльності підприємства» як процес прийняття управлінських рішень щодо впливу на витрати, доходи шляхом комплексної реалізації функцій управління для досягнення цільового рівня індикаторів ефективності відповідно до стратегічної мети діяльності підприємства.

Сучасне бачення науковців щодо напрямків управління фінансовим результатом діяльності підприємства наступне:

оптимізація витрат: оцінка розмірів і структури; виявлення резервів зниження рівня; забезпечення цільового рівня; забезпечення перевищення доходів над витратами; зростання рівня віддачі, що характеризує підвищення ефективності управління витратами; максимальне наближення моменту визнання витрат до грошових потоків тощо;

оптимізація доходів: оцінка розмірів і структури; виявлення резервів зростання рівня; забезпечення цільового рівня; забезпечення перевищення доходів над витратами;

зростання рівня віддачі, що характеризує підвищення ефективності управління доходами; максимальне наближення моменту визнання доходів до грошових потоків тощо;

оптимізація прибутку / збитку: досягнення граничного рівня індикатора ефективності фінансовим результатом;

реструктуризація активів підприємства: вибір і забезпечення оптимального співвідношення поточних та необоротних активів, методів їх оцінки;

забезпечення додаткових джерел доходів підприємства: зміна / відкриття нового виду основної діяльності, реструктуризації майнового комплексу – «скидання» зайвих видів майна, основних засобів, довгострокових фінансових інвестицій тощо;

удосконалення розрахунків з контрагентами – підвищення грошової складової в обсязі продажів тощо.

Дотепер залишається актуальною проблема необхідності розмежування обліку фінансових результатів за видами діяльності, зокрема, основної та операційної діяльності. Наприклад, Олійнічук О.І. [4] пропонує введення аналітичних рахунків 7911 «Результат основної діяльності» та 7912 «Результат іншої операційної діяльності» до рахунку 791 «Результат операційної діяльності» [3] та внесення відповідних змін до діючої форми Звіту про фінансові результати. На нашу думку, структура робочого плану рахунків – внутрішнє рішення керівника-обліковця. До того ж у формі №2 [2] стаття «Валовий прибуток / збиток» і є фінансовим результатом основної діяльності. Застосування автоматизованої форми обліку дозволяє формувати звіт за окремими субрахунками у будь-який час за потребою.

Пропозиції Прохар Н.В. [5] щодо внесення змін до розділу I Звіту про фінансові результати шляхом введення проміжних показників: фінансовий результат від основної діяльності, від іншої реалізації, від зміни цін, від володіння активами, від інших операцій, фінансовий результат унаслідок виправлення помилок, на нашу думку є недоречним, оскільки занадто деталізують статті фінансової звітності.

Також проблемним питанням організації обліку фінансових результатів є відсутність в інструктивних матеріалах із бухгалтерського обліку порядку віднесення податку на прибуток на фінансові результати, тобто в облікових нормативних актах не висвітлюється розподіл суми витрат за податком на прибуток (рах. 98) на конкретні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати». Тому, згідно з чинним законодавством, порядок ведення обліку на рахунку 79 «Фінансові результати» не дає можливості оперативного, повного, об'єктивного висвітлення результатів господарської діяльності, оскільки не існує поділу.

Недоліком формування фінансового результату в чинному Плані рахунків бухгалтерського обліку є те, що в ньому на субрахунках 791 «Результат операційної діяльності» та 793 «Результат іншої діяльності» фактично об'єднані по два види діяльності підприємства, а саме: на субрахунку 791 – основна та інша операційна діяльність, а на субрахунку 793 – фінансова та інвестиційна діяльність. Тому вважаємо доцільним у робочому Плані рахунків використовувати рахунки третього порядку, на яких будуть відображатись окремо вказані види діяльності. Також пропонуємо окремо обліковувати результат від інвестиційної та фінансової діяльності.

Результати дослідження нормативної бази свідчать, що основні відмінності між національними та міжнародними стандартами щодо розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності стосуються складу фінансової звітності, концептуальних положень та принципів фінансової звітності, понять суттєвості у фінансовій звітності, звітної дати та грошового вимірника, ступеня деталізації статей,

порядку відображення доходів і витрат.

На рівні підприємства доцільно впровадити складання внутрішніх регламентів з трансформації фінансової звітності; розробку адекватної облікової політики; проведення консультацій та узгодження з незалежними аудиторами методики та підходів, які використовуватимуться при оцінці статей фінансової звітності; повну автоматизацію процесу трансформації фінансової звітності.

Отже, проведені дослідження дозволили виявити наявність в обліковому законодавстві неузгодженості класифікації видів діяльності комерційних підприємств відповідно до НП(С)БО-1 та інструкції про застосування Плану рахунків, методики відображення доходів, витрат та фінансових результатів від фінансової, інвестиційної діяльності у фінансовій звітності. Запропоноване розмежування фінансового результату від фінансової та інвестиційної діяльності в бухгалтерському обліку та у Звіті про фінансові результати забезпечить прозорість, зрозумілість облікової інформації, сприяє створенню належного інформаційного забезпечення аналітичної діяльності на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активу, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

4. Прохар Н. В. Облік і контроль фінансових результатів у сільськогосподарських формуваннях [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2019. 23 с.

5. Ночовна Ю. О. Особливості розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за національними та міжнародними стандартами. *Ефективна економіка*. 2018. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6700>.

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

Толоконнікова К. О., здобувач вищої освіти

Манухіна М. Ю., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Управління запасами є однією з ключових функцій підприємства, що забезпечує процес виробництва та збуту продукції. Досягнення максимальної ефективності управління запасами дозволяє підприємствам збільшити свою прибутковість та покращити конкурентність на ринку. Однак, управління запасами потребує не тільки вивчення методів оптимізації запасів, але й належного обліку та фінансового аналізу цієї складової витрат підприємства.

Управлінські аспекти обліку запасів на підприємстві пов'язані з ефективним

управлінням запасами та забезпеченням фінансової стійкості підприємства.

Методи управління запасами та їх оптимізація можуть допомогти підприємствам знизити витрати на запаси, покращити рівень обслуговування та забезпечити надійність поставок. Найбільш поширеними є такі методи управління запасами:

- Метод ABC-аналізу. Цей метод допомагає класифікувати запаси за рівнем важливості. За допомогою методу ABC-аналізу підприємства можуть зосередитися на управлінні найбільш важливими та дорогими запасами та знизити витрати на менш важливі запаси.

- Метод JIT (Just-in-time). Цей метод полягає в тому, що запаси замінюються на поставки, які надходять безпосередньо на виробництво в той момент, коли вони є необхідні. Цей метод дозволяє зменшити витрати на запаси та забезпечити надійність поставок.

- Метод EOQ (економічна величина замовлення). Цей метод дозволяє визначити оптимальний розмір замовлення, що забезпечить мінімальні витрати на запаси та збереження певного рівня запасу.

- Метод MRP II (Manufacturing Resource Planning). Цей метод дозволяє планувати виробництво на основі попередньої попиту та забезпечити наявність необхідних запасів на підприємстві.

- Метод VMI (Vendor Managed Inventory). Цей метод дозволяє підприємству передавати управління запасами постачальнику, який забезпечує необхідний рівень запасів на підприємстві. Цей метод дозволяє зменшити витрати на запаси та забезпечити наявність необхідних запасів вчасно [4, с. 146].

- Метод ROP (Reorder Point). Цей метод полягає в тому, що встановлюється мінімальний рівень запасу, при досягненні якого автоматично здійснюється замовлення на додаткові запаси. Цей метод дозволяє забезпечити наявність запасів на підприємстві вчасно та уникнути перевищення мінімального рівня запасів.

- Метод MRP (Material Requirements Planning). Цей метод дозволяє планувати потреби в матеріалах для виробництва продукції та забезпечувати їх наявність вчасно та в необхідних кількостях. Цей метод дозволяє забезпечити ефективне управління запасами та планування виробництва.

- Метод Lean Production. Цей метод передбачає мінімізацію витрат на запаси шляхом оптимізації виробничих процесів та зменшення часу на переналаштування виробництва. Цей метод дозволяє підприємствам забезпечувати високу якість продукції та вчасність поставок, зменшуючи при цьому витрати на запаси [1, с. 65].

В управлінні запасами метод ABC-аналізу є більш ефективним, бо може використовуватися в усіх функціональних сферах діяльності підприємства. Також дозволяє виділити найбільш суттєві напрями діяльності, направити ділову активність в сферу підвищеної економічної значущості і одночасно понизити витрати в інших сферах за рахунок усунення зайвих функцій і видів робіт, підвищити ефективність організаційних і управлінських рішень завдяки їх цільовій орієнтації.

Управління запасами має значний вплив на фінансові показники підприємства, такі як оборотні активи, затрати на запаси та прибуток.

На оборотні активи підприємства ефективно управління запасами може вплинути позитивно, тому що зменшення запасів дозволяє зменшити кількість грошових коштів, заморожених у запасах. Це дозволяє підприємству звільнити кошти для інших потреб та збільшити оборотність активів.

Ефективне управління запасами може допомогти знизити затрати на запаси підприємства. Наприклад, за допомогою методу EOQ (економічна величина

замовлення) можна визначити оптимальний розмір замовлення, який забезпечить мінімальні витрати на запаси та збереження певного рівня запасу. Це дозволяє підприємству знизити витрати на запаси та збільшити маржинальний прибуток.

Також ефективне управління запасами може позитивно вплинути на прибуток підприємства. Зниження затрат на запаси та збільшення оборотності активів дозволяє підприємству збільшувати маржинальний прибуток та загальний прибуток [2, с. 9].

Однак, недостатньо ефективне управління запасами може призвести до збільшення затрат на запаси та зниження оборотності активів, що негативно вплине на фінансові показники підприємства.

Управління запасами пов'язане з певними ризиками, які можуть вплинути на фінансову стійкість та успішність підприємства. До основних ризиків можна віднести:

- Ризик нестачі запасів. Цей ризик пов'язаний з можливістю виникнення ситуації, коли запасів не вистачає для задоволення потреб клієнтів або для забезпечення нормальної роботи підприємства.

- Ризик збільшення запасів. Цей ризик пов'язаний з можливістю збільшення запасів до неприйнятних рівнів, що може призвести до збільшення витрат та зниження оборотності активів.

- Ризик знецінення запасів. Цей ризик пов'язаний з можливістю знецінення запасів через їх застарілість або несправність.

- Ризик збільшення затрат на запаси. Цей ризик пов'язаний з можливістю збільшення витрат на закупівлю та утримання запасів [3, с. 86].

Для зменшення ризиків, пов'язаних з управлінням запасами, можна використовувати різні методи:

- Методи попереднього попиту. Для зменшення ризику нестачі запасів можна використовувати методи прогнозування попиту, такі як метод середнього попиту або метод експоненційного згладжування.

- Методи оптимальної кількості замовлення. Для зменшення ризику збільшення запасів та збільшення витрат на запаси можна використовувати методи, такі як метод EOQ або метод ROP.

- Методи контролю якості запасів. Для зменшення ризику знецінення запасів можна використовувати методи контролю якості запасів, такі як методи статистичного контролю якості або методи візуального контролю.

- Методи розуміння потреб клієнтів. Для зменшення ризику нестачі запасів та збільшення оборотності активів можна використовувати методи, що дозволяють краще розуміти потреби клієнтів. Наприклад, методи прямого зв'язку з клієнтами, аналізу даних про попит та тренди, а також методи консультацій з клієнтами.

- Методи управління ризиками. Наприклад, страхування запасів, використання фінансових інструментів для захисту від змін курсів валют та ін.

- Методи автоматизації процесів. Для зменшення ризику помилок в обліку та управлінні запасами можна використовувати сучасні інформаційні системи, що дозволяють автоматизувати процеси управління запасами та забезпечити точність та швидкість збору та аналізу даних [4, с. 150-151].

Отже, управління запасами є важливим елементом для забезпечення ефективності та стійкості підприємства. Ефективне управління запасами дозволяє знизити витрати на запаси, збільшити оборотність активів та підвищити прибуток підприємства.

Для ефективного управління запасами підприємства можуть використовувати різні методи, такі як ABC-аналіз, метод JIT, метод EOQ, метод ROP, метод MRP та метод Lean Production. Кожен метод має свої переваги та недоліки, тому вибір методу

залежить від специфіки діяльності та потреб підприємства.

Правильний облік запасів також є важливим елементом управління запасами. Контроль за рухом запасів, правильна оцінка запасів та регулярна інвентаризація дозволяють забезпечити точність та надійність обліку запасів та дозволяє підприємствам ефективно управляти запасами, забезпечувати належний рівень запасів та знижувати витрати на їх утримання.

Отже, ефективне управління запасами та правильний облік запасів є ключовими факторами для забезпечення успішності та стійкості підприємства на ринку.

Список використаних джерел

1. Голуб І. О., Кузик Р. Методика розрахунку норми запасу підприємства в умовах нестабільності попиту. *Економіка та держава*. 2019. №1. С. 64-67.
2. Костюк Н., Кірнос О. Ризики в управлінні запасами на підприємствах роздрібною торгівлі та методи їх зменшення. *Економіка та підприємництво*. 2020. №7. С. 6-13.
3. Краснянська О. Моделювання ризиків в системі управління запасами на підприємстві. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2021. №1(102). С. 80-89.
4. Лапінський І. Моделювання оптимальних запасів з урахуванням ризиків. *Науковий вісник Полісся*. 2019. №4(16). С. 146-153.

Тематичний напрям 2

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

АНАЛІЗ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Бабічева Д. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Підвищення ефективності механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону є дуже актуальною темою в сучасному світі, де існує постійна потреба в ефективному використанні ресурсів та забезпеченні сталого розвитку регіонів. Механізми фінансового забезпечення сталого розвитку є необхідними для забезпечення необхідних інвестицій та ресурсів для розвитку регіону, а також зростає усвідомлення того, що сталий розвиток регіону повинен бути забезпечений з урахуванням економічної, соціальної та екологічної стійкості. У зв'язку зі зростанням кількості населення та популяції, а також зі збільшенням темпів економічного зростання, регіони потребують більш ефективних фінансових механізмів для забезпечення сталого розвитку. Проведення аналізу та підвищення ефективності механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону є дуже важливим завданням, яке допоможе забезпечити економічний розвиток регіону, підвищення рівня життя населення та збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь.

Для забезпечення сталого розвитку регіону необхідно мати ефективні фінансові механізми, які дозволяють використовувати ресурси раціонально та зберігати їх на майбутнє. Аналіз та підвищення ефективності таких механізмів є важливим завданням для керівництва регіонів. Аналіз фінансового забезпечення сталого розвитку регіону передбачає визначення поточного стану фінансових ресурсів, їх розподілу та ефективності використання. Для цього необхідно використовувати різноманітні методи оцінки, такі як аналіз бюджету регіону, аудит фінансових ресурсів та інші. На основі отриманих даних можна визначити основні проблеми в фінансовому забезпеченні сталого розвитку та розробити план дій для їх вирішення.

Особливо важливою є роль фінансового забезпечення в реалізації концепції сталого розвитку, оскільки більшість проєктів та ініціатив, спрямованих на розвиток регіону, потребують фінансування. Механізми фінансового забезпечення сталого розвитку регіону можуть бути різними, включаючи державний бюджет, інвестиції, гранти, позики, податки та інші джерела [1]. Проте, незважаючи на наявність різних механізмів, дуже важливо забезпечити їх ефективність та оптимальне використання фінансових ресурсів. Для досягнення цих цілей необхідно провести аналіз поточного стану механізмів фінансового забезпечення та їх ефективності в реалізації проєктів сталого розвитку регіону. Такий аналіз може включати оцінку поточних джерел фінансування, їх ступеня диверсифікації та ступеня залежності від кон'юнктури ринку [3]. Далі, на основі аналізу можна розробити стратегію підвищення ефективності механізмів фінансового забезпечення. Наприклад, можна запровадити нові форми фінансування, спрямовані на залучення приватного сектору або стимулювати розвиток малих та середніх підприємств в регіоні.

Підвищення ефективності механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону передбачає впровадження нових інструментів фінансування, таких як соціальні інвестиції, зелені облігації, фонди екологічного розвитку та інші [4]. Важливо також розробляти програми фінансування, які б спрямовували ресурси на підтримку сталого розвитку та зменшення екологічного впливу. Окрім цього, підвищення ефективності механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону передбачає розвиток системи моніторингу та оцінки ефективності використання фінансових ресурсів. Це дозволить вчасно виявляти недоліки та коригувати стратегію фінансового забезпечення.

З метою підвищення ефективності механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону, необхідно також залучати різні групи зацікавлених сторін, такі як бізнес, науковці, громадські організації та інші. Це дозволить створити партнерські відносини, що сприятимуть розвитку інноваційних фінансових інструментів та забезпеченню сталого розвитку [2]. Такі заходи дозволяють залучити більше ресурсів та експертів для розробки та реалізації проектів сталого розвитку регіону. Також важливо проводити інформаційну роботу з населенням щодо значення сталого розвитку та впливу фінансового забезпечення на його досягнення.

Надзвичайно важливо також забезпечити прозорість та відкритість управління фінансовими ресурсами в регіоні. Це дозволить забезпечити контроль за використанням грошей та забезпечити довіру населення до управління фінансовими ресурсами. Також, необхідно забезпечити стабільність та довгостроковість фінансових ресурсів для реалізації проектів сталого розвитку регіону. Це можна здійснити шляхом створення спеціального фонду для фінансування проектів сталого розвитку та залучення інвесторів, які ділять цінності сталого розвитку.

Одним з важливих напрямів розвитку механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону є забезпечення зеленого фінансування. Зелені інвестиції та зелені облігації можуть стати ефективним інструментом залучення фінансування на проекти зі зменшення впливу на довкілля та сталого розвитку регіону. Також важливо враховувати взаємозв'язок між фінансовим забезпеченням сталого розвитку та соціально-економічними процесами в регіоні. Захід для сталого розвитку регіону повинен бути не тільки екологічно ефективним, але й економічно прибутковим та соціально відповідальним.

Отримані результати дослідження мають досить велику значущість для економічного розвитку регіону та взагалі країни. Зокрема, вони дозволяють виявити недоліки та проблеми фінансового забезпечення регіону, які необхідно вирішувати, щоб забезпечити сталий розвиток. Крім того, результати дослідження дозволять регіональним та державним органам управління розробити та реалізувати ефективні механізми фінансового забезпечення сталого розвитку регіону, які забезпечать стійкий розвиток в економічному, соціальному та екологічному аспектах. Тому, результати дослідження є важливим інструментом для формування стратегії розвитку регіону, що сприятиме підвищенню економічної стійкості, забезпеченню соціального благополуччя та збереженню екологічної безпеки. Це сприятиме забезпеченню сталого розвитку регіону та зменшенню негативного впливу на довкілля, а також підвищенню соціально-економічного розвитку регіону. Взагалі, підвищення ефективності механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону є важливою складовою його розвитку та сприяє забезпеченню стійкого, екологічно чистого та соціально відповідального розвитку регіону.

Список використаних джерел

1. Диба М. І. та ін. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України: монографія. К. : КНЕУ. 2013. 425 с.
2. Клименко Т. В. Стратегічні напрями зміцнення фінансового потенціалу розвитку регіону. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2013. №5 (24). С. 43-49.
3. Мироненко М. Ю., Гайдей О. В. Джерела формування фінансових ресурсів регіону. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2018. №4. С. 52-58.
4. Романів М. В. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіону. *Фінанси України*. 2003. №1. С. 60-62.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Кушал І. М., к.е.н., доцент

Фільчакова А. А., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

В умовах ринкового середовища розвиток господарського комплексу держави базується на вдосконаленні розміщення галузей економіки, оптимізації міжрегіональних, міжгалузевих і внутрішньогалузевих міжрегіональних, міжгалузевих внутрішньогалузевих пропорцій, комплексному економічному і соціальному розвитку з урахуванням поглиблення регіональної спеціалізації, наявності матеріальних, природних, соціальних та трудових ресурсів. Розподіляючи та перерозподіляючи новостворену вартість, держава використовує бюджет як один із основних інструментів регулювання соціально-економічних процесів у ринкових умовах. Відсутність стимулів до виявлення резервів і нарощення фінансового потенціалу зумовлює актуальність наукових досліджень з питань фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів і вимагає активації теоретичних та практичних пошуків розв'язання даної проблеми.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та визначення ролі фінансового забезпечення в соціально-економічному розвитку регіонів України в сучасних умовах.

Теоретичні аспекти фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені. Ця тема розглядалася у працях А. М. Бірмана, О. Д. Василика, О. М. Александрова, В. М. Радіонової, В. К. Сенчагова, Е. О. Вознесенського, В. М. Федосова, К. В. Павлюк, В. М. Опаріна, В. Колесникова та інших [6, с. 147].

Фінансові ресурси є одним з найважливіших показників національної економіки, тобто бюджетною спроможністю, визначають потенціал підприємств і організацій державного сектору, визначає напрями співпраці з міжнародними фінансовими установами та інвесторами. Рівень фінансових ресурсів дуже важливий для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Питання фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону передбачає можливість органічного поєднання бюджетних і приватних фінансових ресурсів у самовідтворення з територіальної точки зору залежно від вихідних умов реалізації тактичних завдань територіального вдосконалення. Фінансове забезпечення слід розглядати як процес накопичення необхідного обсягу фінансових ресурсів з різних джерел для задоволення потреб збалансованого суспільного розвитку [1, с. 105].

Основними пріоритетними напрямками зміцнення регіональної економіки є впровадження інноваційних моделей удосконалення промисловості, активізація застосування банкрутства та реструктуризації, впровадження посиленних заходів з енергозбереження, завершення трансформації земельно-майнових відносин, створення прозорих, конкурентоспроможних та ефективних та ефективних управління державним сектором економіки, особливо для покращення національного сконцентрування капітальних вкладень та ефективності інвестицій, створення сприятливих умов для законної діяльності МСП, використання потенціалу економічного зростання для створення нових робочих місць, забезпечення дисципліни в бюджетних платежах, посилення соціальної спрямованості місцевих бюджетів [1, с. 107].

Обсяг фінансових ресурсів формується за певних соціально-економічних умов, у тому числі: наявність індивідуального, побутового та групового виробництва та придбання товарів і послуг, права власності на землю та інші природні ресурси; інтереси всього союзу і для задоволення попиту; утворюють відносно безперервну соціальну структуру [2, с. 91]. Фінансове забезпечення економічного та соціального розвитку будь-якого регіону потребує узгодження всієї системи фінансових відносин, що передбачають виділення та використання фінансових ресурсів на обмежених умовах. Тільки якщо місцевий бюджет займає чільне місце в його складі як самостійний орган, фінансова система на місцевому рівні може прогресувати в державі і, таким чином, бути ефективною [3, с. 89].

Реалізація збалансованої державно-регіональної політики має забезпечити місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування таку фінансову спроможність, що створить можливості для ефективного покращення для подолання регіональних диспропорцій з урахуванням особливостей покращень та їх наявного та майбутнього потенціалу адаптації до ринкових умов. Збільшення фіскальних ресурсів та підвищення їх ефективності є основою фіскальної політики. Отже, фінансові ресурси регіону – це сукупність грошових доходів і заощаджень, які формуються за допомогою валової доданої вартості, створеної певним регіоном для вдосконалення свого суспільства та економіки. При цьому вони мають свій план, який формується відповідно до фінансового потенціалу території. За формою, що формується, фінансові ресурси розглядаються як грошові заощадження господарської діяльності, що відображають початковий поділ новоствореної вартості [2, с.63].

Як ресурс для вторинного розподілу та перерозподілу новоствореної вартості фінансові ресурси Території надходять за рахунок прямого та непрямого оподаткування, доходів від зовнішньоекономічної діяльності, зростання довгострокових депозитів населення. Для ефективного управління регіональні установи повинні ефективно виконувати свої функції та мати відповідні фінансові ресурси. Причиною обмеження є зростання попиту, що створює об'єктивне явище дефіциту ресурсів. Як показує закон постійно зростаючого попиту, ресурси завжди обмежені [4, с. 46].

Причинами обмеженості фінансових ресурсів в регіоні є: наявність тіньового сектору економіки, що призводить до приховування податкових надходжень, надання податкових пільг окремим категоріям платників податків, низький рівень доходів юридичних та фізичних осіб, відсутність зацікавленості в сплаті податків у повному обсязі та вчасно [4, с. 50].

Зазвичай особливо поширеним джерелом фінансового забезпечення покращення регіонів є кошти державного та місцевих бюджетів, у свою чергу кошти, одержані з інших джерел, є додатковими фінансовими джерелами. Проте з успішною реалізацією

завдань комплексного поліпшення необхідно використовувати різні джерела фінансового забезпечення у обсягах, необхідні фінансування необхідних заходів і програм [5, с. 118].

Отже, в результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що найбільш традиційним джерелом фінансування розвитку територій розвитку територій є кошти державного та місцевих бюджетів, є лише додатковим джерелом фінансування. Однак практика показує, що успішне впровадження комплексного підходу до розвитку територій, що для успішної реалізації комплексної програми необхідний доступ до різноманітних фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Сімків Л. Є. Державні та регіональні програми як дієвий інструмент стимулювання економічного зростання. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 4. С. 103-107. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2017/4_2017_ukr/23.pdf.
2. Децентралізація в Україні та її вплив на соціально-економічний розвиток територій: методичні підходи та результати оцінювання: наукова доповідь / наук. ред. І. Сторонянська. Львів, 2018. 144 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20180705.pdf>.
3. Чугунов І. Я., Качула С. В. Державна фінансова політика забезпечення соціального розвитку суспільства // Вісник КНТЕУ. 2020. №2. С.87-98.
4. Горбатов В. М. Світовий досвід оцінки соціально-економічного розвитку країн та їх регіонів / В. М. Горбатов, І. В. Ярошенко // Бізнес Інформ. 2016. №4. С. 44-50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_8.
5. Єпіфанов А. О. Соціально-економічні основи розвитку регіонів: Навч. посібник / А. О. Єпіфанов, С. В. Зеленський, М. В. Мінченко та ін. Суми: Мрія-1. 2011. 332 с.
6. Дмитровська В. С. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку регіону / В. С. Дмитровська, Т. В. Солоджук, М. С. Максимів // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2019. Т. 2. №15. С. 147-159.

ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ В СИСТЕМІ ВІТЧИЗНЯНИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ СТАНДАРТИВ

Майдан Г. С., здобувач вищої освіти

Васюренко Л. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

У бухгалтерському обліку, фінансовий результат виявляється у показнику прибутку чи збитку і має свій відбиток у бухгалтерської фінансової звітності.

Відповідно до наявної класифікацією доходів і витрат можна відзначити, що фінансовий результат є результатом основної виробничої діяльності у вигляді виручки від товарів, робіт і послуг. Також формується з результатів звичайних видів діяльності організації та інших доходів та витрат. Також фінансовий результат розглядається як результат від різних вилучень на користь бюджету (податок на прибуток) та власника (дивіденди). Тобто показник, що характеризує результат діяльності підприємства взагалі і дотримання принципу автономії підприємства.

Відповідно, можна зробити висновки, що фінансовий результат – це зміна вартості власного капіталу (його зменшення чи збільшення) організації, що формується у процесі його діяльності за рахунок чистого прибутку [1, 4].

Однак швидка динаміка ринкового середовища вимагає від підприємств дій щодо адаптації фінансового планування, враховуючи теоретичні засади, потребує подальших досліджень категоріального підґрунтя. Існує думка, що «контролювати фінансову діяльність підприємства в умовах мінливої ринкової ситуації – марно витратити сили та час». Однак як показує досвід підприємств, що ефективно працюють, існує прямий зв'язок між успіхом підприємств і плануванням їх діяльності [1].

Ув'язування категорій «доходи», «витрати» та «фінансові результати» у системі вітчизняних бухгалтерських стандартів є досить чітким. Фінансовий результат визначається як різниця між доходами та видатками. Відповідно до восьмої статті третього розділу Закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність [2]: «..підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних.

Якщо підприємство не зацікавлене у виході на міжнародний ринок капіталу, керівником приймається рішення вести облік за національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (далі НП(с)БО). У обов'язковому порядку складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України» [2].

Можна виділити кілька етапів планування фінансових результатів: На першому етапі розробки фінансового плану на підставі бухгалтерської та фінансової звітності з використанням методу економічного аналізу проводиться аналіз виконання показників фінансового стану за попередній період. Метод економічного аналізу дозволяє використовувати систему показників, що всебічно характеризують господарську діяльність (обсяг реалізації, витрати, прибуток тощо), вивчити причини зміни цих показників, виміряти взаємозв'язки між цими показниками щодо підвищення ефективності роботи підприємства.

На другому етапі проводиться розробка загальної фінансової стратегії підприємства, що передбачає складання основних прогнозних документів (прогноз балансу, плану прибутку, плану руху коштів). Розробка проводиться з використанням методів коефіцієнтів та побудовою економіко-математичних моделей. Досягнуті у минулі періоди показники коригуються за допомогою відповідних коефіцієнтів, що враховують зміни, що передбачаються у плановому періоді [1, 4].

Метод економічного аналізу використовується при індексації вартості основних засобів, до товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з інфляцією, при плануванні прибутку, величини власних оборотних засобів та ін. Метод досить простий у використанні. Однак, йому притаманні суттєві недоліки – разом з коефіцієнтами, що використовуються при плануванні фінансових показників, на наступний період переносяться всі недоліки, що мали місце у минулому періоді, а також внутрішні резерви, як правило, не вишукуються. Крім того, багато великих підприємств мають настільки широку виробничу програму, що в них можуть виникнути проблеми при формуванні необхідних середніх показників [3].

Щодо новим методом оцінки фінансового стану підприємства на практиці є метод розрахунку інтегрального показника. В основу його сутності покладено побудову моделі фінансового стану підприємства, що має вигляд функції за декількома змінними

коефіцієнтами та показниками при змінних – коефіцієнтах вагомості. Але перешкодою у застосуванні сьогодні є єдиного алгоритму побудови моделі інтегральної оцінки фінансового становища підприємства, яка враховувала особливості функціонування підприємств. На третьому етапі уточнюються та конкретизуються основні показники прогнозних фінансових документів у вигляді складання поточного фінансового плану. Далі погоджуються та ув'язуються показники фінансових планів з маркетинговими, виробничими, інвестиційними, ресурсними та іншими планами та програмами, розробленими підприємством [3].

На останньому етапі здійснюється оперативне фінансове планування розробкою оперативних фінансових планів. На цьому етапі доцільно використовувати балансовий, нормативний методи, метод грошових потоків. Так сутність нормативного методу фінансового планування полягає в тому, що на основі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів розраховується потреба господарюючого суб'єкта у фінансових ресурсах та визначаються джерела цих ресурсів.

Список використаних джерел

1. Овчинник Н. О., Проскурін В. К. Вплив зовнішнього середовища на фінансову стійкість організації. *Аудит та фінансовий аналіз*. 2015. №1. С. 241-245.
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13> (дата звернення: 29.03.2023).
3. Трактування поняття доходи, витрати та фінансові результати в НСПБО та МСФЗ. URL: http://afdanalyse.ru/news/traktovka_ponjatija_dokhody_raskhody_i_finansovye_rezultaty_v_rsbu_i_msfo/2019-02-02-344 (дата звернення: 29.03.2023).
4. Фінансова звітність. Центр управління фінансами. URL: <http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Finansovaya-otchetnost.php> (дата звернення: 29.03.2023).

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ ЗА МСФЗ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Манухіна М. Ю., к.е.н., доцент

Дмитрієва А. Г., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Фінансовий стан підприємства є важливою складовою успіху бізнесу. Управління фінансами та балансування їх потребують систематичного аналізу та контролю. Методика формування балансу та аналіз фінансового стану підприємства є ключовим інструментом управління фінансами та прийняття рішень на основі об'єктивних даних.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [5].

Підготовка фінансової звітності відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) є одним з головних етапів аудиту фінансового стану на підприємствах хімічної промисловості. Ключовим аспектом є правильне визначення вартості активів та зобов'язань, що включаються в баланс. Для забезпечення високої якості фінансової звітності можуть використовуватися різноманітні підходи та методики, такі як методики кредитних ризиків, методики оцінки активів та методики розподілу витрат.

Крім підготовки фінансової звітності, аудитор виконує додаткові процедури для перевірки достовірності фінансової звітності та виявлення можливих ризиків. Це допомагає забезпечити надійну та достовірну фінансову звітність, що є важливим елементом для прийняття рішень та забезпечення успішного розвитку підприємства.

Особливості методики формування Балансу та аналізу фінансового стану на підприємствах хімічної промисловості є актуальною проблемою в сучасному бізнес-середовищі. Одним з найважливіших аспектів в цій галузі є використання МСФЗ, які визначають правила формування фінансової звітності.

МСФЗ визначають правила формування та подання фінансової звітності. У разі невідповідності фінансової звітності вимогам МСФЗ, компанія може бути позбавлена можливості отримати інвестиції, а також зазнати інших негативних наслідків [3].

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансової звітності», фінансова звітність надає таку інформацію про суб'єкт господарювання: активи; зобов'язання; власний капітал; дохід та витрати, у тому числі прибутки та збитки; внески та виплати власникам, які діють згідно з їхніми повноваженнями власників; грошові потоки [1].

Активи – це ресурси, які належать підприємству та можуть бути конвертовані в грошовий еквівалент. Зобов'язання – це фінансові зобов'язання підприємства перед третіми особами, які потрібно погасити у майбутньому. Власний капітал – це внески власників підприємства та накопичений прибуток.

На підприємствах хімічної промисловості особливо важливо правильно визначати активи, оскільки значна частина ресурсів цих підприємств є матеріальними активами, такими як машини, обладнання та інші засоби виробництва. Для правильної оцінки цих активів необхідно використовувати відповідні стандарти, такі як МСБО 16 «Основні засоби», який встановлює правила щодо визначення вартості основних засобів.

Один з методів оцінювання активів на підприємствах хімічної промисловості – це метод вартості відтворення. Цей метод передбачає оцінку активів на основі витрат на їх відтворення або заміну. Оскільки більшість активів на підприємствах хімічної промисловості є складовими частинами технологічного обладнання та будівель, метод вартості відтворення відображає реальну вартість активів, оскільки враховує витрати на їх відтворення або заміну.

Окрім балансу, аналіз фінансового стану підприємства є важливим етапом у процесі оцінки ефективності діяльності. Аудит фінансового стану допомагає виявити можливі проблеми та недоліки у фінансовому управлінні підприємства та запропонувати рекомендації щодо їх подолання [2, с. 53-55].

Одним з основних методів аналізу фінансового стану є визначення показників фінансової стійкості та рентабельності підприємства. Фінансова стійкість оцінюється за рівнем забезпеченості зобов'язань активами та здатністю підприємства погашати свої зобов'язання. Рентабельність відображає ефективність використання активів та може бути розрахована за різними методами, такими як рентабельність продукції, рентабельність активів або рентабельність власного капіталу [2, с. 134-150].

Для правильного аналізу фінансового стану на підприємствах хімічної промисловості необхідно враховувати особливості цієї галузі. Наприклад, підприємства хімічної промисловості мають високі витрати на дослідження та розробку нових продуктів, що може вплинути на їх фінансовий стан. Також, залежно від ринкових умов, підприємства можуть бути під впливом цінової конкуренції та флуктуацій на ринку сировини. У своєму аналізі фінансового стану підприємств хімічної промисловості аудитор повинні використовувати стандарти аудиту, такі як МСА 540 «Оцінка ризику за обліковою інформацією та оцінка її достовірності». Цей

стандарт встановлює методологію проведення аудиту фінансової звітності та визначення ризиків, пов'язаних з її недостовірністю [6].

Отже, аналіз фінансового стану та формування балансу на підприємствах хімічної промисловості є важливим етапом у фінансовому управлінні та діяльності підприємств. Проведення цього аналізу повинно відбуватись з врахуванням особливостей галузі та стандартів аудиту, а результати повинні використовуватись для прийняття управлінських рішень та забезпечення ефективного фінансового управління підприємством. Для досягнення цих цілей, слід використовувати різноманітні методики та інструменти, такі як аналіз рентабельності, фінансовий аналіз, порівняльний аналіз тощо. Це дозволить їм зрозуміти специфіку підприємства хімічної промисловості та його вплив на фінансові показники підприємства.

Під час аудиту фінансового стану підприємства хімічної промисловості, аудиторі мають звернути увагу на кілька важливих аспектів. Вони повинні оцінювати ефективність використання ресурсів підприємства, включаючи матеріальні та фінансові ресурси. Крім того, необхідно проаналізувати платіжну дисципліну підприємства та заборгованість перед постачальниками та покупцями, оцінити його кредитоспроможність та фінансову стійкість, а також ризики, пов'язані з діяльністю підприємства. Крім того, аудиторі мають перевірити, чи дотримується підприємство вимог бухгалтерської та податкової звітності [4].

Крім того, у процесі аналізу фінансового стану підприємства важливо враховувати не тільки фінансові показники, але й зовнішні фактори, такі як зміни ринкових умов, зміни в законодавстві тощо. У зв'язку з цим, аудиторам та фінансовим експертам варто мати не тільки глибокі знання з області фінансів та бухгалтерського обліку, а й певний рівень експертизи у галузі, на якій працює підприємство.

Щоб забезпечити ефективне управління фінансовими ресурсами, на підприємствах хімічної промисловості необхідно встановлювати бюджетні межі, планувати фінансові ресурси та контролювати їх використання. Керівництво підприємства повинне забезпечувати доступність фінансової інформації та робити вчасні корективи до фінансових стратегій та планів у разі потреби.

Таким чином, формування балансу та аналіз фінансового стану на підприємствах хімічної промисловості є складним та відповідальним процесом, який потребує уважного вивчення особливостей цієї галузі та використання професійних стандартів. Формування балансу та аудит фінансового стану на підприємствах хімічної промисловості є надзвичайно важливими процесами для забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами та контролю за ризиками. Для досягнення цих цілей необхідно використовувати професійні стандарти, встановлювати бюджетні межі, планувати та контролювати використання фінансових ресурсів, а також систематично моніторити та контролювати ризики.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 №929-013. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text.
2. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. С. 53-150.
3. МСФЗ: основні принципи та методики. URL: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73224486>.
4. Методичні рекомендації щодо організації та проведення аудиту фінансової

звітності підприємств. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0693-05> (дата звернення: 25.04.2023).

5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#n9> (дата звернення: 25.04.2023).

6. Міжнародний стандарт аудиту 540 «Аудит облікових оцінок та пов'язане з ними розкриття інформації» від 05.12.2019. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Міжнародний%20стандарт%20аудиту%20540%20\(переглянутий\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Міжнародний%20стандарт%20аудиту%20540%20(переглянутий).pdf).

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Поповиченко Г. С., к.е.н., доцент

Василенко Є. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Важливою частиною майна підприємства є його оборотні кошти. Для забезпечення безперебійного процесу виробництва поряд з основними виробничими фондами необхідні предмети праці, матеріальні ресурси. Предмети праці разом із засобами праці беруть участь у створенні продукту праці, його вартості. Підприємство, починаючи свою виробничо-господарську діяльність, повинно володіти певною грошовою сумою. На ці грошові ресурси підприємство закуповує на ринку або у інших підприємств за договорами сировину, матеріали, паливо, оплачує рахунки за електроенергію, сплачує своїм працівникам заробітну плату, несе витрати по освоєнню нової продукції, усе це являє собою один з найважливіших параметрів господарювання, який отримав назву «Оборотні кошти підприємства» [1].

Обігові кошти повинні забезпечувати безперервність виробництва і реалізації продукції підприємства. Оборотні фонди циркулюють у сфері виробництва й у процесі виготовлення продукції цілком споживаються, отже, цілком переносять свою вартість на створений продукт. Фонди обігу пов'язані з обслуговуванням процесу обігу товарів. Вони не беруть участі в утворенні вартості, а є її носіями. Після закінчення виробничого циклу виготовлення продукції та її реалізації вартість оборотних фондів відшкодовується в складі виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). Це створює можливість систематичного відтворення процесу виробництва, що здійснюється шляхом безперервного кругообігу засобів виробництва. Склад і класифікація оборотного капіталу наведено на рис. 1 [2].

У практиці планування, обліку та аналізу оборотний капітал класифікується за такими ознаками:

- за функціональним призначенням у процесі виробництва: оборотні фонди та фонди обігу;
- за практикою контролю, планування та управління: нормовані та ненормовані оборотні кошти;
- за джерелом формування оборотного капіталу: власний і позичковий оборотний капітал;
- за ліквідністю (швидкістю перетворення на гроші): найбільш ліквідні активи, активи, що швидко реалізуються, активи, що реалізуються повільно, активи, що реалізуються важко;
- за рівнем ризику вкладення капіталу: оборотний капітал з мінімальним,

невеликим, середнім та високим ризиком вкладення;

– за матеріально-майновим станом: предмети праці (сировина, матеріали, паливо тощо), готова продукція, товари, гроші (кошти) і кошти в розрахунках.



Рис. 1. Склад оборотного капіталу

Приватні підприємства за свої послуги іноді вимагають непомірно високу плату, яку інші підприємства не можуть сплатити, що може призвести навіть до повної зупинки останніх.

Особливості різних джерел формування і принципи різного режиму використання власних і залучених коштів впливають на ефективність використання оборотних коштів і всього капіталу підприємства, тобто джерела фінансування оборотних коштів справляють значний вплив на їх оборотність.

Оборотність оборотних коштів неоднакова на підприємствах як однієї, так і різних галузях економіки, що залежить від організації виробництва і збуту продукції, розміщення оборотних коштів та інших факторів [3].

Оборотність оборотних коштів характеризується рядом взаємозв'язаних показників.

Оборотність у днях (Од) – час повного кругообігу оборотних коштів. Визначається за формулою:

$$Од = \frac{СЗ * Д}{р}$$

де СЗ – середній залишок оборотних коштів; Д – кількість днів у періоді, що аналізується; Р – виручка від реалізації.

Середній залишок оборотних коштів у цілому (або будь-якого з їх видів) обчислюється за формулою середньої хронологічної. Для цього беруть підсумки залишків 2-го розділу активу балансу і за формулою середньої арифметичної визначають середньорічний залишок.

Коефіцієнт оборотності (К_о) – це кількість оборотів, що їх роблять оборотні кошти за період, який аналізується. Цей коефіцієнт характеризує розмір обсягу виручки від реалізації в розрахунку на одну гривню оборотних коштів. Він визначається за формулою:

$$K_o = \frac{P}{CЗ}$$

де K_o – коефіцієнт оборотності; P – виручка від реалізації; $CЗ$ – середній залишок оборотних коштів за період, що аналізується. Коефіцієнт оборотності засобів – це фондівдача оборотних коштів.

Тривалість одного обороту в днях (T_o) – визначається за формулою:

$$T_o = \frac{Д}{Oд}$$

де T_o – тривалість одного обороту в днях; $Д$ – кількість днів періоду, що аналізується (90, 360); $Oд$ – оборотність оборотних коштів у днях.

Коефіцієнт завантаження коштів в обороті ($Kз$). Він показує суму оборотних коштів, що авансуються на 1 грн виручки від реалізації, і визначається за формулою:

$$Kз = \frac{CЗ}{P} * 100$$

де $Kз$ – коефіцієнт завантаження коштів в обороті; $CЗ$ – середній залишок оборотних коштів, грн; P – виручка від реалізації продукції, грн; 100 – переведення грн у коп.

Таким чином, оборотний капітал слід розглядати як авансовану вартість в елементи оборотних виробничих фондів і фондів обігу для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції з метою досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства. Цим наголошено, по-перше, вартісну природу оборотного капіталу, по-друге, виділяється його речове втілення-оборотні виробничі фонди і фонди обігу, по-третє, визначається мета авансування-досягнення достатнього рівня прибутковості [4].

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. Київ: Знання-Прес, 2006. 287 с.
2. Грузинов В. П. Экономика предприятия: учебное пособие // В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. М.: «ЮНИТИ», 2009 г. 310 с.
3. Демченко Т. А. Оборотні активи та їх відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №9. 227 с.
4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2000. 528 с.

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Середа О. О., к. е. н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Дослідження фінансів домогосподарств, їх потенціалу та фінансової поведінки повинні бути пріоритетними, оскільки зростання добробуту населення зменшує негативні прояви в економічній сфері. Фінансові ресурси домогосподарств є основною

складовою потенціалу регіону і використовуються для досягнення конкретних цілей його економічного розвитку. Домогосподарства – не тільки споживачі товарів і послуг, вони роблять істотний внесок у фінансово-економічну діяльність регіону шляхом: інвестування заощаджень в фінансово-кредитні установи; здійснення підприємницької діяльності (фізичні особи-підприємці); пропозиції трудових ресурсів іншим підприємствам, виступаючи як наймані працівники; ведення власного підсобного господарства та продажу продукції, що є результатом цієї діяльності.

Фінансові рішення впливають на формування домогосподарств, забезпечують їх стабільний розвиток. Правильне прийняття фінансових рішень домогосподарствами дає змогу уникати фінансових ризиків, підвищувати добробут шляхом розподілу наявних грошових ресурсів і планування інвестицій. Економічна поведінка домогосподарств формується під впливом макроекономічної системи, об'єктивних соціально-економічних (наявний дохід, темпи інфляції, рівні зайнятості, пенсійне забезпечення, рівень розвитку банківського сектору) і суб'єктивних соціокультурологічних факторів (ментальність, релігійні, сімейні, культуру, традиції та звичаї).

Основними чинниками від яких залежать фінансові рішення домогосподарств є такі: 1) умови зовнішнього середовища; 2) фінансовий добробут та рівень заощаджень; 3) довгострокові та короткострокові цілі фінансової поведінки; 4) схильність до ризику членів домогосподарств; 5) соціальна взаємодія.

Процес прийняття фінансових рішень домогосподарствами залежить не тільки від об'єктивних економічних умов, а відбувається під впливом поведінкових факторів та суб'єктивного сприйняття ситуацій. Поведінкові фактори, які впливають на прийняття фінансових рішень домогосподарств поділяють на евристики, емоції, фреймінг, вплив ринку, «розумовий облік», неприйняття втрат.

Евристики – способи аналізу економічних процесів, прийняття рішень, які базуються на інтуїції, винахідливості, аналогіях, досвіді. Вони спрощують складні методи обробки інформації для винесення судження. Прийняття фінансових рішень на основі евристичних спрощень може привести до виникнення систематичних помилок та упереджень.

Основними видами евристик, які, впливають на процес прийняття фінансових рішень є: евристика репрезентативності (інтуїтивна оцінка про належність об'єкта до певної групи на основі стереотипів); евристика доступності – (схильність робити висновки, виходячи із доступності відповідних образів та думок); евристика прив'язки (людина дає оцінку тій чи іншій ситуації, відштовхуючись від інформації, що була представлена раніше); ефект натовпу (тенденція робити або вірити у те, що роблять багато людей).

На процес прийняття рішення впливають емоції, зокрема: упередженість оптимізму (схильність очікувати хороший результат навіть за відсутності підстав для таких очікувань в реальності); упередженість песимізму (тенденція окремих людей, особливо тих, які страждають на депресію, переоцінювати ймовірність того, що з ними стануться негативні речі); ефект настрою (люди краще пригадують ту інформацію, яка відповідає їхньому поточному настрою). Як доводять останні дослідження, настрої впливає на вподобання інвесторів при прийнятті ризику, а також на впевненість у власних навичках та можливостях; ілюзія контролю (схильність людей вірити, що вони можуть контролювати або, принаймні, впливати на результати подій, на які вони насправді впливати не можуть).

Ще одним поведінковим фактором, що вказує на можливі причини

нераціональності у прийнятті фінансових рішень домогосподарств, є фреймінг. Ефект фреймінгу – це когнітивне спотворення, яке залежить від опису ситуації, від подачі інформації або яким чином представлені варіанти вибору (прибутки, втрати та здатне впливати на прийняття рішення.

Згідно з концепцією «розумового обліку», розробленою Р. Талером, в залежності від джерела походження грошей та їх зберігання, люди мають різне відношення до них. Фізичні особи можуть піти на компроміс щодо свого фінансового прогресу, витрачаючи більше своїх певних надходжень, таких як повернення податків, премії, успадковані гроші.

Українські домогосподарства інертні у прийнятті інвестиційних рішень. Причинами є не тільки низький рівень доходів і недовіра до фінансових інститутів, а й невпевненість, емоції, несприйняття втрат і ризику. Через низький рівень довіри до фінансових інститутів, неприйняття ризику і низький рівень доходів. Домогосподарства не інвестують, не заощаджують, оскільки з самого початку мають негативні очікування. Україна посідає у 2021 р. 5 місце (з 44 країн) у рейтингу найбільш нещасливих країн. Це вказує на те, що українцям потрібно передбачити умови «щастя» у власних стратегіях розвитку й управлінні фінансами домогосподарств, а боку держави – реалізацію програм фінансової грамотності населення.

Список використаних джерел

1. Карпишин Н., Табака С. Поведінкові фінансові рішення населення в процесі споживання. *Світ фінансів*. 2020. Вип. 3(64). С. 19-28.
2. Кривий В. І. Сутність та основні теоретичні блоки поведінкових фінансів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 23(1). С. 12-16.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Сич Д. В., здобувач вищої освіти

Бабкін Ю. В., здобувач вищої освіти

Чернодубова Е. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Фінансова стабільність економіки країни дуже важлива для забезпечення сприятливих умов її економічного зростання, а в деяких випадках і виживання. Особливої актуальності набуває питання визначення ризиків і загроз фінансовій стабільності України в умовах війни та конкретних пропозицій щодо їх посилення. Таким чином, стають очевидними проблеми фінансової політики, особливо труднощі її реалізації в сучасних умовах.

Фінансова політика має задовольняти інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин, і цей аспект на сьогодні є найважливішим. У цьому випадку особливої уваги потребує питання ідентифікації ризиків в умовах воєнного стану, розробка нових методів реалізації адаптивної бюджетної та податково-боргової політики, а також швидких, системних та ефективних заходів щодо реалізації такої політики в нових умовах.

Широкомасштабне вторгнення росії в Україну не лише завдало катастрофічної шкоди житловій, промисловій та транспортній інфраструктурі, а й посилює загрозу

фінансовій стабільності України. В результаті повномасштабного вторгнення українська економіка зазнала великих втрат, скоротившись майже на третину. Через війну падає внутрішній попит, порушується логістика, втрачається трудовий і виробничий потенціал. Це в свою чергу призвело до підвищення рівня системного ризику, який впливає на стабільність фінансової системи, а саме: посилення інфляційного тиску, валютних ризиків, зниження експортного потенціалу, підвищення цін на енергоносії, зниження ВВП, погіршення фінансових умов для бізнесу та населення. Також із зростанням видатків державного бюджету зростає ризик його монетарного фінансування з небезпекою можливого зниження курсу гривні та зростання інфляції. Крім того, щоб задовольнити зростаючий попит на валюту, НБУ проводить валютні інтервенції, виснажуючи міжнародні резерви [1].

З перших днів війни посилюються загрози фінансовій стабільності України (призупинення діяльності підприємств, блокування доступу до ринків збуту, переривання матеріально-технічних шляхів тощо). Економічна активність значно погіршилася (за різними оцінками, падіння склало 30-50%), що в свою чергу призвело до збільшення фіскального дефіциту. За оцінками вітчизняних та іноземних експертних установ, втрати ВВП України через військову агресію росії у 2023 році можуть скласти від 30,0% до 50,0%. В абсолютному вираженні це дорівнюватиме 1,6-2,7 трлн у цінах 2021 року. (\$5,6-92 млрд) «невироблена» протягом року продукція. Крім того, матеріальний збиток, завданий масовими руйнуваннями інфраструктури та цивільних об'єктів, оцінюється від 500,0 до 1000 мільярдів доларів США [2].

Тому першим з напрямків реалізації стратегії відновлення фінансового сектору України до 2025 р виступила політика фінансової стабілізації. Першим кроком якої стало залучення зовнішніх джерел фінансування та фінансової допомоги [3]. На 7 вересня 2022 року було отримано 123,2 млрд грн., з них 41,3 млрд грн – допомога МВФ за програмою екстреної підтримки (RFI), та 19,5 млрд грн – позика ЄС в рамках екстреної макрофінансової допомоги. Що дало змогу в перші часи стабілізувати фінансову ситуацію в країні.

В свою чергу для забезпечення фінансової стійкості необхідна оперативна робота регуляторів. Головним із яких виступає НБУ. Який провів ряд заходів, які спрямовані на пом'якшення наслідків економічно-фінансової кризи серед яких можна відзначити наступні: перехід до регуляторної політики дерегуляції, тимчасові фіксовані валютні курси, валютні обмеження та інтервенції, активна політика залучення фінансової допомоги від країн-партнерів для фінансування дефіциту бюджету та підтримки міжнародних резервів, активізація кредитів та підприємництва співпраця фонду розвитку, підвищення облікової ставки тощо [4].

Зі сказаного вище можна зробити висновок, що фінансова стабільність України значною мірою залежить від міжнародної фінансової допомоги, темпів відновлення економіки та зростання ВВП, а також від швидкої реакції регуляторів.

Тому з метою збереження фінансової стабільності в умовах воєнного стану можливо запропонувати наступні дії:

- залучати кошти міжнародних партнерів на вигідних умовах, максимально економлячи бюджетні та міжнародні резервні кошти;
- збільшувати видатки бюджету лише на першочергові цілі, а саме забезпечення національної обороноздатності та соціального захисту населення, з наданням виключно податкових пільг;
- зміцнити банківську систему, особливо роль державних банків у відновленні економіки [5].

Отже опираючись на викладений матеріал можна сказати що на сьогодні українська економіка перебуває у кризовому стані, про свідчить велика кількість фінансових показників. Попри це з початком повномасштабного вторгнення зросли обсяги міжнародної фінансової допомоги, яка дозволила нам розраховувати на післявоєнну фінансово-економічну стабілізацію і стала джерелом реформ, які є невід’ємною частиною успіху в нашій країні.

Список використаних джерел

1. Шушчевич Я., Кобаль Ю., Востнер П. Як ЄС може допомогти українській економіці вижити в умовах війни. URL: <https://voxukraine.org/yak-yes-mozhe-dopomogty-ukrayinskij-ekonomitsi-vyzhyty-v-umovah-vijny>.
2. Макроекономічний та монетарний огляд. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MM_2022-05.pdf?v=4.
3. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>.
4. Данилишин Б. М. Ресурси України для фінансової стабільності під час війни та відбудови. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/22/686099>.
5. Возняк Г., Дмитрик О. Фінансова стабільність та напрями її зміцнення: кейс для України в умовах війни світ фінансів. *Актуальні питання теорії і практики фінансів*. 2022. №2(71)/2022. URL: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1513/1521>.

СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Тищенко В. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Кредит, отриманий під заставу нерухомого майна називається «іпотечним кредитом». Закон України «Про іпотеку», ухвалений у червні 2003 року, так визначає іпотеку: «Іпотека – вид забезпечення виконання зобов’язання позичальника перед кредитором заставою нерухомого майна, що полягає у праві кредитора (в разі невиконання боржником своїх зобов’язань) задовольнити свої грошові вимоги за рахунок вартості заставленого нерухомого майна» [1].

Іпотечне житлове кредитування охоплює надання довгострокових банківських кредитів на придбання, будівництво житлової нерухомості, а також на проведення ремонтних робіт чи на розвиток власного малого бізнесу, де заставою за таким кредитом є нерухоме майно.

Відмінними рисами іпотеки є:

- іпотека, як і всяка застava, по суті, є способом забезпечення належного виконання іншого (основного) зобов’язання – позики або кредитного договору, договору оренди, підряду, відшкодування шкоди тощо;
- предметом іпотеки завжди є нерухомість. До нерухомого майна належать земельні ділянки і все, що міцно з ними пов’язано: будівлі, споруди, багаторічні насадження тощо;
- предмет іпотеки залишається у володінні боржника. Останній залишається власником, користувачем і фактичним власником цього майна;
- договір кредитора і боржника про встановлення іпотеки оформляється спеціальним документом – закладною, яка також підлягає державній реєстрації;

– при значному перевищенні вартості застави над сумою виданого кредиту іпотека дає можливість отримати додаткові іпотечні позики під заставу того ж майна (друга, третя іпотека).

Національний банк України з листопада 2020 року щомісячно оприлюднює результати опитувань банків про обсяги виданих іпотечних кредитів населенню [2].

Дані містять інформацію про:

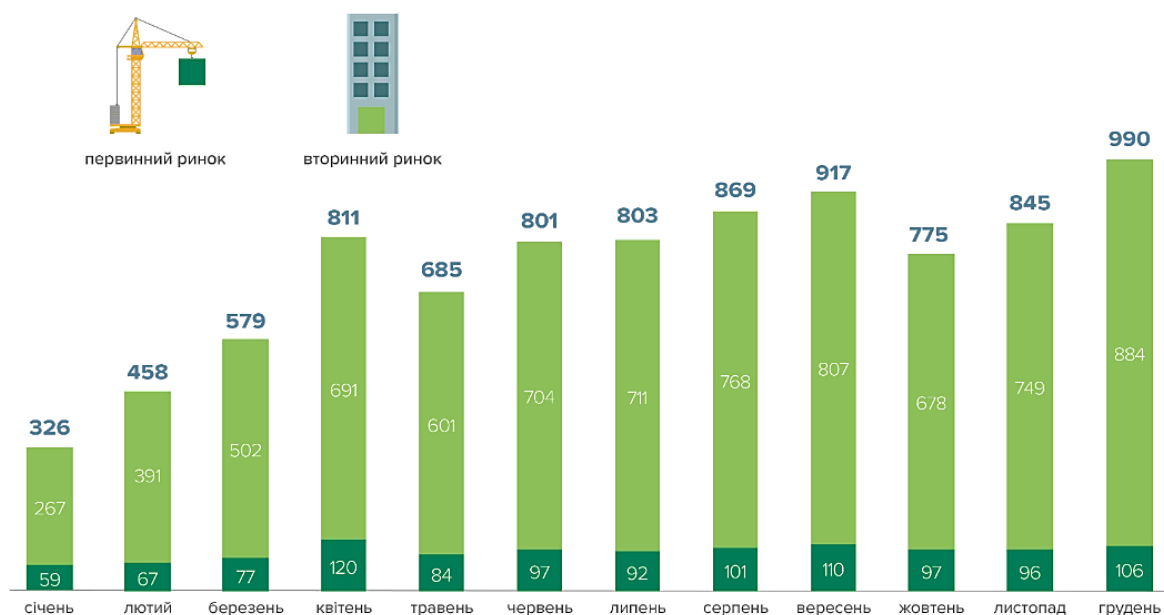
- загальну заборгованість за іпотечними кредитами та кількість іпотечних договорів;
- обсяги та кількість нових іпотечних кредитів на первинному та вторинному ринку нерухомості;
- середні ефективні відсоткові ставки за звітний місяць;
- нові іпотечні кредити у регіональному розрізі.

Результати опитування – це самооцінка власних іпотечних портфелів банками, вони можуть не збігатися з офіційною статистикою, що розміщена в розділі «Статистика» [3]. Відмінності насамперед, зумовлені використанням банками для цілей складання цієї таблиці даних, зокрема й з управлінської звітності. Такий підхід точніше відображає тип застави за кредитами, а отже – і сутність класифікації кредитів.

Банки можуть уточнювати відомості за попередні місяці, тож у наступних періодах ймовірно ретроспективні зміни.

Якщо раніше опитування охоплювало усі банки України, то, починаючи з 24 лютого 2022 року, процес опрацювання анкети та надсилання відповідей для деяких банків було ускладнено. Тож за 2022 рік Національний банк України має інформацію, отриману від переважної більшості банків, що володіють іпотечними портфелями чи здійснювали іпотечне кредитування протягом останніх кількох років та надіслали відповіді за звітний період.

Банки України за 2021 рік видали 10,8 тисячі іпотечних кредитів на загальну суму 8,9 млрд грн (див. рис. 1.). Порівняно з 2020 роком іпотечне кредитування майже подвоїлося за кількістю договорів та зросло в 2,4 рази в грошовому вимірі.



Джерело: НБУ.

Рис. 1. Обсяги іпотечного кредитування в Україні за 2021 рік, млн грн.

Ринок іпотечного кредитування є дуже концентрованим. Майже 90% нових угод (на 7,5 млрд грн) за 2021 рік уклали п'ять банків.

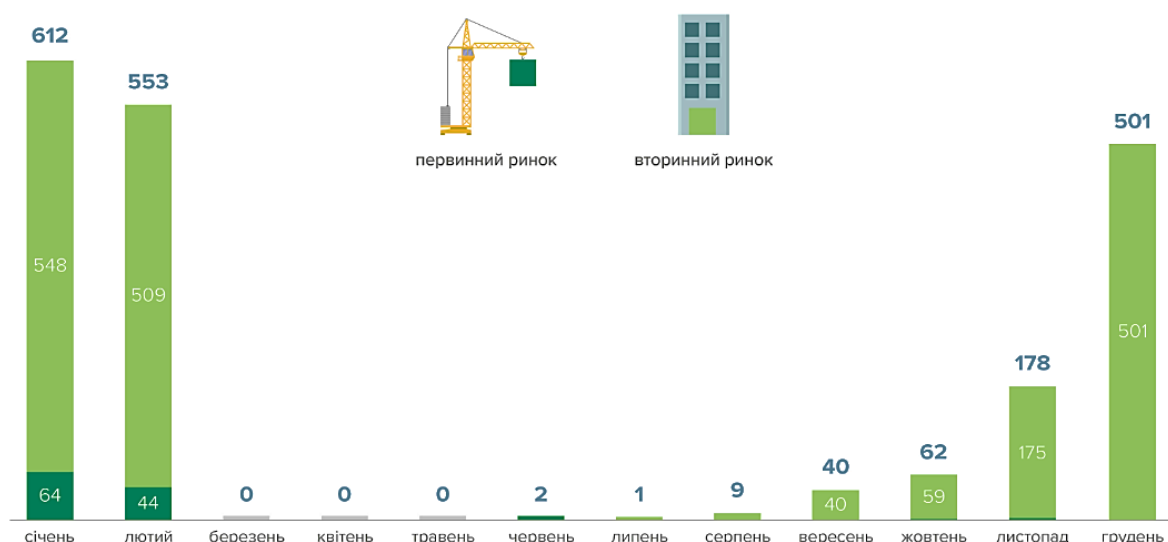
Банки переважно кредитують купівлю житла на вторинному ринку нерухомості: частка укладених іпотечних договорів у цьому сегменті становила близько 90% від усіх нових іпотечних кредитів у 2021.

У 2021 році було зростання середнього розміру кредиту на купівлю житла. Якщо у 2020 році він становив близько 663 тис. грн, то у 2021 році – 819 тис. грн. Середній розмір іпотечного кредиту на купівлю первинної нерухомості у 2021 році становив 893 тис. грн, вторинної – 809 тис. грн.

Середньозважена ефективна ставка за іпотечними кредитами в грудні 2021 року становила 16,1% на первинному ринку і 13,6% – на вторинному. За 2021 рік ставки знизилися на 0,8 в. п. та на 0,4 в. п. відповідно, незважаючи на те, що в листопаді-грудні 2021 року спостерігалось незначне їх зростання.

У регіональному розрізі найбільше іпотечних кредитів у 2021 році видано в Києві – 2,8 тис. договорів на загальну суму 3,1 млрд грн (35% від загального обсягу). Далі за цим показником розташувалися Київська область – 1,6 тис. договорів на 1,7 млрд грн (19%), Харківська – 1,1 тис. договорів на 739 млн грн (8%), Львівська – 580 договорів на 488 млн грн (6%) та Дніпропетровська область – 626 договорів на 407 млн грн (5%).

У 2022 році банками України було видано всього 2009 іпотечних кредитів на загальну суму 1,96 млрд грн (див. рис. 2). Порівняно з 2021 роком іпотечне кредитування скоротилося в 5,3 рази за кількістю договорів та в 4,3 рази в грошовому вимірі. Переважна частина іпотечних кредитів у 2022 році – дві третини за кількістю договорів – були надані в січні-лютому до початку повномасштабної військової агресії РФ. У березні-травні 2022 року іпотечні кредити не надавалися взагалі, влітку видачі були поодинокими.



Джерело: НБУ

Рис. 2. Обсяги іпотечного кредитування в Україні за 2022 рік, млн грн.

Натомість з вересня 2022 року іпотека розпочала поступово відновлюватися, передусім завдяки державним програмам підтримки кредитування «Доступна іпотека» та «Оселя». В межах цих програм позичальники мають змогу отримати іпотечні кредити за зниженими відсотковими ставками 7% та 3% річних відповідно.

У вересні-листопаді 2022 року банки видали 252 іпотечні кредити на загальну

суму в майже 280 млн грн, а у грудні – 405 кредитів на пів мільярда гривень. Це найвищий місячний показник від початку повномасштабної війни. Про видачу іпотеки у грудні поінформували 4 банки.

Банки під час війни кредитують купівлю житла майже виключно на вторинному ринку нерухомості: частка укладених іпотечних договорів у цьому сегменті становила 99% від усіх нових іпотечних кредитів у червні-грудні 2022 року.

У регіональному розрізі найбільше іпотечних кредитів за цей період видано в Києві та Київській області – 241 договір на загальну суму майже 345 млн грн (43% від загального обсягу), у Волинській області – 48 договорів на 60 млн грн (8%), Вінницькій області – 37 договорів на 50 млн грн (6%) та Чернігівській області – 54 договори на 47 млн грн (6%).

Розвиток іпотечного кредитування це одним з головних чинників забезпечення підвищення рівня капіталізації інвестиційних ресурсів, вдосконалення механізму розподілу капіталу між сферами і галузями економіки. Війна в Україні показала, що розвиток іпотеки на пряму залежить від економічного зростання, стабільності національної валюти, удосконалення фінансово-кредитної системи та ринку нерухомості.

Список використаних джерел

1. Про іпотеку: Закон України №№898-IV від 05.06.2003. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/898-15#Text>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. Щомісячне опитування по іпотеці. Режим доступу: https://bank.gov.ua/ua/file/download?file=Monthly_survey_on_mortgage_2022%2B.xlsx.
3. Офіційний сайт Національного банку України. Статистика. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/ipotechne-kredituvannya-postupovo-vidnovlyuyetsya-zavdyakiderjavnim-programam--rezultati-opituvannya>.

ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТУ ISO 2022 В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Тищенко О. І., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Національний банк України у партнерстві із компанією SWIFT відповідно до Стратегії розвитку фінансового сектору України [1] та Стратегії ЄЦБ [2] в рамках інтеграції України в ЄС, здійснює впровадження міжнародного стандарту обміну повідомленнями ISO 2022 [3] в платіжній інфраструктурі України з метою підвищення конкурентоспроможності нашої країни та її інтеграції зі світовими ринками.

Основою в ISO 2022 є не сукупність форматів і правил обміну електронними повідомленнями, а методологія розробки стандартів – формалізованого опису бізнес-процесів, їх елементів і схем взаємодії елементів в ході виконання бізнес-процесу.

Стандарт ISO 2022 був затверджений в 2004 році, і за декілька років на основі його методології було спроектовано 280 різних типів повідомлень. Стандарт постійно й активно розвивається, представлені моделі вдосконалюються, відображаючи зростаючі потреби учасників ринку.

Методологія ISO 2022, що застосовується для стандартизації обміну

інформаційними повідомленнями при наданні фінансових послуг, заснована на послідовному застосуванні методу моделювання. За методологією ISO 20022 моделювання проводиться шляхом структуризації об'єктів стандартизації та даних про них за принципом «зверху вниз» або «від загального – до конкретного». При моделюванні виділяються чотири етапи, що відображають наступні чотири різних рівня абстрактності (див. рис. 1).

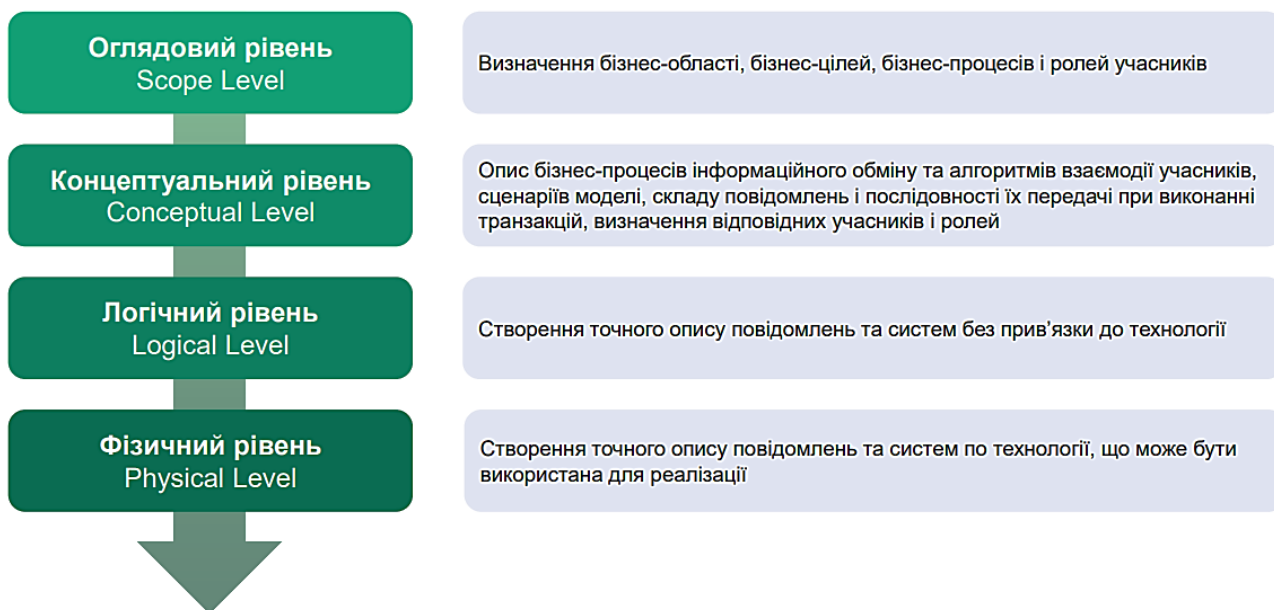


Рис. 1. Призначення моделей ISO 20022

Реалізація методології ISO 20022 щодо окремо взятої бізнес-області призводить до створення її комплексної моделі, що складається із сукупності моделей для кожного з чотирьох рівнів моделі ISO 20022.

Моделі перших двох рівнів (Оглядового і Концептуального) в різному ступені деталізації відображають об'єкти і процеси бізнес-області, їх взаємодію між собою, потреби в інформаційному обміні. Моделі третього і четвертого рівнів (Логічного і Фізичного) дають повний і точний опис процесів інформаційного обміну і складових цих процесів – повідомлень і послідовностей передачі повідомлень різного виду. Моделі першого-третього рівня використовуються для виконуваних людиною аналізу і вивчення процесів обміну інформацією у відповідній бізнес-області. Моделі Фізичного рівня використовуються для створення систем обміну фінансовими повідомленнями, відповідними до ISO 20022, в конкретних платіжних системах, в рамках фінансових інститутів або окремих структур фінансових ринків.

Перехід на використання міжнародних стандартів обміну фінансовими повідомленнями забезпечується шляхом упровадження системи електронних платежів нового покоління (СЕП 4), що надає можливість:

- гармонізувати український платіжний простір зі світовим з метою подальшого здійснення транскордонних переказів з країнами ЄС на базі SEPA Instant Credit Transfer (підключення до TIPS);
- перейти до гнучких та стандартизованих форматів обміну інформацією на базі XML;
- розширити реквізити платежів додатковою інформацією та підвищити рівень обслуговування та ефективності платежів;
- збагатити функціональне наповнення платіжних інструментів на користь

банків та їх клієнтів;

– закласти підґрунтя для подальшого ефективного розвитку СЕП в частині упровадження миттєвих платежів, реалізації мультивалютності, Трекінг-сервісу для платежів та інших інструментів.

Результатом застосування методології ISO 20022 є побудова формалізованого опису бізнес-процесів і отримання форматів та схем обміну електронними повідомленнями, що забезпечують реалізацію бізнес-процесів.

Даний підхід у рамках упровадження СЕП 4 дозволяє:

- оптимізувати процес супроводу отриманої моделі і успішно координувати подальший розвиток області що моделюється;
- використовувати нову сучасну криптографічну систему захисту інформації Національного банку за міжнародними стандартами;
- забезпечити цілодобову роботу СЕП 24/7/365;
- максимально автоматизувати регламентні дії усіх учасників СЕП;
- розширити перелік інструментів.

Графік реалізації проекту «Розвиток платіжної інфраструктури України» (розвиток СЕП в Україні) представлено на рис. 2.

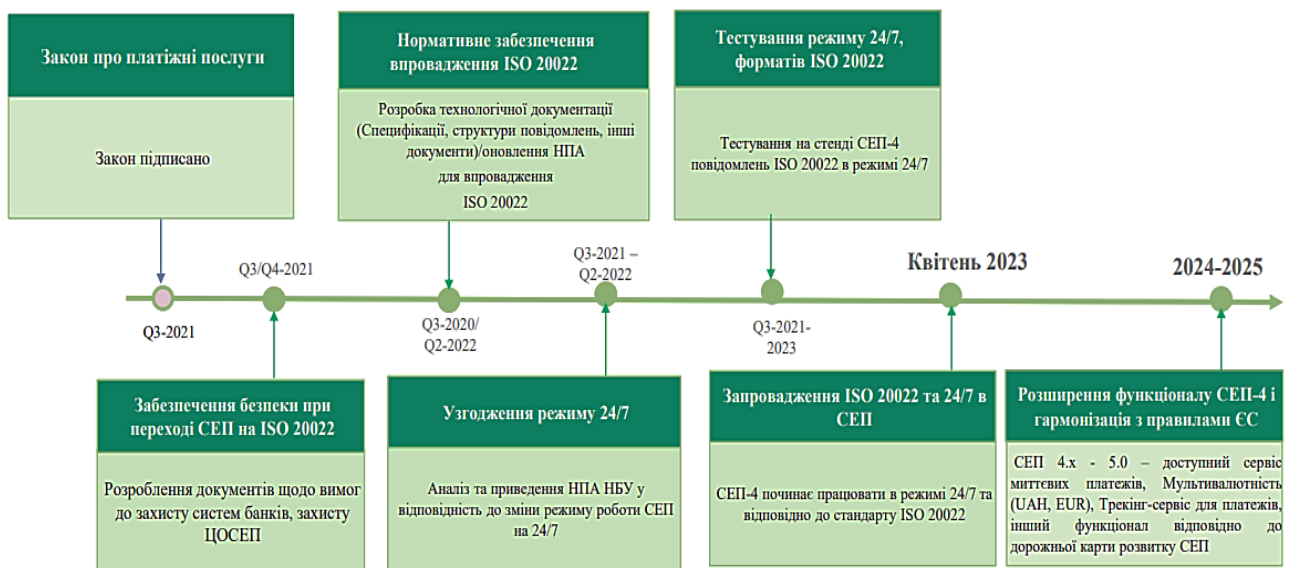


Рис. 2. Графік реалізації проекту «Розвиток платіжної інфраструктури України»

З 01 квітня 2023 року усі міжбанківські платіжні операції здійснюються виключно через нове покоління СЕП-4.0.

Завдяки переходу на нове покоління СЕП в Україні запрацювала формалізована модель для здійснення фінансових послуг, яка є стандартом ЄС. Це підвищить якість і ефективність обміну фінансовими повідомленнями за рахунок їх структурованості.

Концептуально план заходів щодо впровадження ISO 20022 (див. рис. 3.) складається з декількох етапів.

До етапів реалізації плану заходів щодо впровадження ISO 20022 відносяться:

- розробка нормативно-правової бази, яка регламентує порядок застосування методології стандарту ISO 20022 в платіжній інфраструктурі України, а також внесення змін до чинних нормативно-правових актів;
- розробка електронних платіжних документів та фінансових повідомлень, створених відповідно до методології ISO 20022 для платіжної інфраструктури України;



Рис. 3. Етапи реалізації плану заходів щодо впровадження ISO 20022

– впровадження електронних платіжних документів та фінансових повідомлень, створених відповідно до методології ISO 20022, в СЕП-4 та в ПК учасників ринку;

– подальше упровадження нових інструментів та можливостей, зокрема, після упровадження 1 квітня 2023 року СЕП-4.0 буде відбуватися розширення функціоналу СЕП в частині впровадження миттєвих платежів та інших інструментів.

Упровадження нових інструментів та можливостей дасть змогу розширити функціонал СЕП і гармонізувати її роботу з правилами ЄС, зокрема:

– упровадити в наступних версіях СЕП сервіс миттєвих платежів для розрахунків у реальному часі клієнтів в Україні;

– забезпечити підґрунтя для реалізації можливості здійснювати надалі транскордонні перекази в євро з країнами ЄС на базі SEPA Instant Credit Transfer.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4.

2. Єрпилєва Н. Ю. Європейський центральний банк в інституційній структурі європейської банківської системи (правові аспекти) // Право. Журнал Вищої школи економіки. 2010. №1. С. 98-113.

3. Сайт Universal financial industry message scheme. ISO 20022. Режим доступу: <https://www.iso20022.org>.

Тематичний напрям 3
**ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**ПОДАТКОВА ОБІЗНАНІСТЬ ТА ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА
ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ДЕМОКРАТІЇ В УКРАЇНІ:
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ**

Кулаков Є. В., здобувач вищої освіти

Кушал І. М., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сучасною тенденцією в Україні є спрямованість на розвиток електронної демократії, висловлення громадянської позиції через електронні петиції та інших електронних засобів громадського самоврядування, що відповідає цінностям Європейського Союзу. У сучасному світі, електронна демократія є одним з основних інструментів для забезпечення громадянської участі у прийнятті рішень державою та формуванні національної політики. Однак, для того щоб ефективно використовувати цей інструмент, необхідно мати високий рівень податкової обізнаності та податкової культури серед населення. Метою дослідження є підвищення рівня податкової обізнаності та податкової культури в суспільстві внаслідок розвитку процесів діджиталізації та електронного уряду. Означена мета дослідження досягається вирішенням певних задач, а саме: підвищення рівня інформування суспільства щодо сплачених ними податкових платежів; інформування платників податків, на які напрямки витрачаються сплачені ними кошти; формування у населення громадської позиції та допомога у її реалізації, що позначає актуальність обраної тематики.

Податкова обізнаність є невід'ємною складовою податкової культури і податкової дисципліни. Дослідженню цих категорій, напрямків їх формування та розвитку було досліджено багатьма науковцями: Грецею С., Мельник О., Ручкіною В., Сушковою О. у [2, 6, 7]. Дослідження у галузі електронної демократії, функціонування та її імплементація в сучасну українську реальність розглянуто Гедіковою Н., Краснокутською Л., Міхровською М., Орловською Ю., Ларіоною К. [1, 3, 4, 5]. Слід зазначити, що в роботах цих вітчизняних вчених не було розглянуто можливість формування у населення громадської позиції на підставі обізнаності щодо сплачених ними податкових платежів і використання державних коштів та допомога у її реалізації через електронні засоби.

Податкова обізнаність є важливим фактором у забезпеченні ефективної роботи Державної податкової служби України. Громадяни, які мають достатні знання про податкову систему та механізм справляння податків, можуть свідомо виконувати свої податкові обов'язки та уникнути порушень законодавства в цій сфері. Податкова культура, у свою чергу, полягає в тому, що громадяни розуміють не лише свої права, але й обов'язки щодо сплати податків. Це означає, що вони свідомо визнають важливість сплати податків для фінансування державних програм та підтримки соціально-економічного розвитку країни. Тому, підвищення рівня податкової обізнаності та податкової культури є ключовим для формування електронної демократії в Україні. Це дозволить створити умови для більш широкої участі громадян

у прийнятті рішень державою, забезпечення прозорості та відкритості у владних процесах та підвищення рівня відповідальності державних органів перед населенням. Крім того, збільшення податкової обізнаності та податкової культури зробить можливим впровадження сучасних електронних інструментів для забезпечення громадського контролю та моніторингу діяльності державних органів у сфері оподаткування.

Розвиток в Україні моделі електронного уряду, електронної демократії та загалом місцевого самоврядування, можливість проведення всеукраїнського референдуму та інших способів висловлення громадської позиції має прямий зв'язок з заходами, які пропонуються у дослідженні. Електронні голосування у мобільному додатку «Дія» та електронні петиції до президента стали основним переломним моментом у розвитку електронної демократії в Україні.

Податкова обізнаність суспільства є одним з важливих факторів розвитку електронної демократії. Електронна демократія передбачає вільний доступ до інформації та можливість участі громадян у прийнятті важливих рішень. Однак, без достатнього рівня податкової обізнаності суспільства, ціль електронної демократії може бути складно досягнутою. Податкова обізнаність суспільства частіш за все не виокремлюється вітчизняними науковцями як фактор впливу на розвиток електронної демократії і діджиталізації, що є надважливим за сучасних умов. Податки є одним з основних джерел доходів держави, що дозволяє їй забезпечувати фінансову стабільність та здійснювати соціальні програми для громадян. Податкова система також відображає соціальну справедливість та рівність перед законом. Тому важливо, щоб громадяни розуміли не лише свої права та обов'язки, але й знали основи податкової системи та механізми її функціонування. Інформаційні технології надають громадянам можливість отримувати доступ до інформації про податки та податкову систему в будь-який час та з будь-якого місця. Наприклад, на сайтах державних податкових органів можна знайти інформацію про ставки податків, порядок їх сплати та відрахування, а також про права та обов'язки платників податків, окрім того, в інтернеті можна знайти багато корисної інформації про податки та фінансове планування.

Застосування електронних технологій у податковій системі також сприяє розвитку електронної демократії. Наприклад, електронні системи податкового адміністрування дозволяють зменшити бюрократію та ризик помилок, а також забезпечують більш швидкий та зручний доступ до інформації про податки для громадян та підприємств. Також електронні технології дозволяють проводити онлайн-консультації та діалоги з громадянами щодо питань оподаткування та бюджетної політики. Це забезпечує відкритість та прозорість у взаємодії держави та громадян. Однак, необхідно зазначити, що не всі громадяни мають рівний рівень доступу до інформації про податки та електронні технології. Це може бути пов'язано з недостатнім рівнем освіти, відсутністю доступу до інтернету або технічними обмеженнями. Тому важливо, щоб держава забезпечувала рівні можливості для отримання інформації та використання електронних технологій у податковій сфері.

Одним з ключових напрямів підвищення податкової обізнаності та податкової культури є проведення національної інформаційної кампанії. Така кампанія повинна бути спрямована на підвищення рівня освіти громадян щодо податкової системи та процедур, а також на формування у свідомого сприйняття важливості сплати податків. Крім того, уряд повинен забезпечити доступ до якісної та доступної інформації про податкову систему та процедури для всіх громадян, зокрема, шляхом створення

відповідних веб-ресурсів та інформаційних порталів. Усвідомлення важливості податкової обізнаності та податкової культури є важливим кроком до забезпечення ефективної електронної демократії в Україні. Підвищення рівня свідомості громадян у цій сфері дозволить забезпечити більш активну участь населення у владних процесах та збільшить ефективність контролю за діяльністю державних органів. В цілому, підвищення податкової обізнаності та податкової культури є важливою передумовою для ефективного функціонування демократичної системи в Україні. Окрім того, таке підвищення обізнаності забезпечить стабільність економіки та сприятиме розвитку підприємництва. Бізнес-середовище буде більш прозорим та передбачуваним, що дозволить підприємцям вести свою діяльність умовно впевнено. Одним з можливих способів підвищення податкової обізнаності є залучення експертів та спеціалістів з податкового права. Такі фахівці мають необхідний досвід та знання для надання кваліфікованої допомоги вирішенні податкових питань та консультацій щодо оподаткування. Також важливо підвищувати свідомість населення щодо позитивних наслідків сплати податків. Це можна зробити, наприклад, шляхом проведення різноманітних кампаній, що спрямовані на підвищення обізнаності населення щодо цінності податкової системи та ролі, яку вона відіграє у розвитку держави.

Підвищення рівня податкової обізнаності та податкової культури є ключовим фактором для створення ефективної електронної демократії в Україні. Відповідальне відношення до оподаткування та вміння користуватися сучасними інструментами в цій сфері стануть основою для забезпечення ефективного функціонування держави. Тому, урядові та громадським організаціям варто спрямовувати свої зусилля на підвищення рівня податкової обізнаності та податкової культури. Податкова обізнаність суспільства є важливим чинником розвитку електронної демократії, інформаційні технології та електронні технології в податковій сфері допомагають забезпечити доступ до інформації та взаємодії між державою та громадянами. Однак, необхідно забезпечувати рівні можливості доступу до цієї інформації та технологій для всіх громадян, щоб забезпечити прозорість та відкритість взаємодії між державою та суспільством.

Список використаних джерел

1. Гедікова Н. П. Демократія та електронна демократія: сутність, стан, перспективи розвитку. *Політикус* : наук. журнал. 2021. №3. С. 37-42.
2. Греца С. М. Роль податкових органів у забезпеченні виконання обов'язку по сплаті податку на додану вартість. *Актуальні завдання та напрями розвитку юридичної науки у XXI столітті* : Матер. Міжнар. науково-практ. Конф. (15-16 жовтня 2021 р.). Львів, 2021. С. 73-77.
3. Краснокутська Л. Електронна демократія в Україні та перспективи розвитку. *Молодь, наука, бізнес* : матеріали Всеукр. інтер.-конф. здоб. вищ. освіти і мол. учених, 5-6 жовтня 2022 р., м. Миколаїв. Миколаїв : МНАУ, 2022. С. 164-168.
4. Mihrovska M. S. Digital democracy in Ukraine: current state and development prospects. *Scientific Collection «InterConf»* : with the Proceedings of the 4th International Scientific and Practical Conference «Global and Regional Aspects of Sustainable Development» (July 6-8, 2021) Copenhagen, Denmark; 2021. №65. pp. 21-27.
5. Орловська Ю., Ларіонова К. Сучасні умови впровадження електронної демократії у вітчизняне публічне управління: регіональний аспект. *Економічний простір*. 2021. №171. С. 52-57.
6. Ручкіна В. Н. Формування податкової культури в Україні та аналіз її складових частин. *Економіка промисловості*. 2013. №1-2 (61-62). С. 194-200.

7. Сушкова О., Мельник О. Систематизація наукових підходів до визначення сутності та змісту поняття «Податкова культура». *Фінансові ресурси: проблеми та використання*. 2021. №1 (25). С. 143-150.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ ТА РИЗИКАМИ ФІНМОНІТОРИНГУ

Тацій І. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Зупинення реєстрації податкових накладних та розрахунків коригувань до них – безсумнівно одна з найболючіших тем у відносинах платників з податковою.

Критерії ризиковості від провадження господарської діяльності платників податків в Україні постійно удосконалюються. Мінфін вніс зміни до Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків. З 11 лютого 2023 року ДПС відбирає платників для перевірок за новими критеріями [1].

У зв'язку зі змінами форми та Порядку заповнення і подання податкової звітності з ПДВ у частині скасування додатка 5 до декларації з ПДВ з переліку критеріїв відбору платників податків – юридичних осіб високого ступеня **виключається критерій ризику «наявність розбіжностей у платника податків згідно із системою автоматизованого зіставлення податкового зобов'язання та податкового кредиту у розрізі контрагентів (завищення податкового кредиту) у сумі понад 1 млн грн, або понад 5 відсотків загальних обсягів податкового кредиту, але не менше ніж 100 тис. грн.»** за відсутності джерела інформації для розрахунку ризику.

Перенесено критерій «декларування експортних та/або імпорتنних операцій без фактичного здійснення таких операцій» з високого ступеня до критерії в ризику середнього ступеня.

Змінено тлумачення алгоритму розрахунку критерію відбору платників податків – юридичних осіб високого ступеня – «сума довгострокових зобов'язань і забезпечень більше ніж 10 млн. грн. або перевищує 30 відсотків загальних обсягів постачання».

Для підвищення точності відбору до контролю найбільш ризикових суб'єктів господарювання змінюється редакція критерію ризику середнього ступеня платників податків – юридичних осіб у частині граничних сум, а саме: «наявність розбіжностей між обсягами задекларованих у податкових деклараціях з податку на додану вартість податкових зобов'язань або податкового кредиту з податку на додану вартість та обсягами податкових зобов'язань, або податкового кредиту з податку на додану вартість за даними Єдиного реєстру податкових накладних на 5 та більше відсотків» такою: *«наявність розбіжностей у платника податків між даними податкової декларації з податку на додану вартість та Єдиного реєстру податкових накладних у сумі понад 1 млн. грн., або понад 5 відсотків загальних обсягів податкового кредиту, але не менше ніж 100 тис. грн.»*

З переліку критеріїв ризику середнього ступеня для платників податків – юридичних осіб **виключається критерій «наявність негативних рішень комісії ДПС у системі автоматизованого моніторингу відповідності податкових накладних критеріям оцінки ступеня ризику, достатніх для супинення реєстрації податкових накладних протягом трьох звітних періодів»** через те, що зупинка ПН/РК, а також факт відмови комісією контролюючого органу у реєстрації ПН/РК

наразі не може вважатися ризиком, оскільки з урахуванням положень Постанови КМУ №1165 від 11.12.2019 року «Про затвердження порядків з питань зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних» за зупиненими накладними платник може подати повідомлення та пакет документів, за наслідками розгляду яких податкова накладна/розрахунок коригування можуть бути зареєстровані [2]. У разі відмови платник має право подати скаргу до комісії центрального рівня, за наслідками розгляду якої також ПН/РК можуть бути зареєстровані. При цьому підставою для відмови у реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування та незадоволення скарги є ненадання/надання не в повному обсязі пакета документів або пояснень, що не може вважатися ризиком.

Отримавши інформацію про включення до переліку ризикових, платник має право звернутись до комісії регіонального рівня, що винесла рішення, із вимогою про виключення з переліку ризикових, вказавши на обставини та надавши докази, що свідчитимуть про необґрунтованість рішення.

Платнику вкрай важливо спростувати припущення про його фіктивний або ризиковий статус (особливо, якщо податкова вказала конкретні обставини, що призвели до включення до ризикових платників) та надати детальні пояснення про належну податкову правосуб'єктність (інформацію про реєстрацію компанії, директорів та бухгалтерів, особливості господарської діяльності, наявність активів, офісних та складських приміщень, обладнання, необхідних ресурсів, штату працівників тощо). Крім того, якщо податкову накладну вже заблоковано (як найчастіше і буває), варто додати опис спірної операції і обґрунтування її реальності: пояснення щодо змісту правовідносин з контрагентами, руху активів між сторонами, наявності підтверджуючих документів, ділової мети.

На обґрунтування своєї позиції підприємству варто використовувати всі можливі і релевантні докази: фінансову звітність компанії, інформацію з бухгалтерських рахунків, на яких ведеться облік наявних активів, форми 1-ДФ, 20-ОПП, скрін-шоти з сайту компанії, інформацію про рекламу своїх товарів чи послуг, інформацію про участь у публічних закупівлях і т.п.

Очевидно, що система моніторингу відповідності податкових накладних критеріям оцінки ступеня ризиків, та і самі критерії ризиковості, потребують реформування та подальшого вдосконалення. Включення добросовісних платників до переліку ризикових без достатніх обґрунтувань, неформальні залякування ризиковим статусом, статистика судових спорів явно не найкраще свідчення досконалості системи та безстороннього підходу до включення платників до переліку ризикових.

Водночас, віднесення до переліку ризикових – безсумнівно критична ситуація для бізнесу, адже податкові накладні блокуються, контрагенти можуть застосовувати санкції або взагалі припинити співпрацю.

Тому, платникам треба бути готовим доводити свою позицію на всіх етапах оскарження, надавати всі можливі докази та спростування статусу ризикового підприємства.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства Фінансів України №655 від 10.12.2021 р «Про затвердження Змін до Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0099-22/print>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України №1165 від 11 грудня 2019 р. «Про затвердження порядків з питань зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку

коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1165-2019-%D0%BF#Text>.

3. Дзецько Я. Ю., Мельничук Г. С. Податкові ризики та їх вплив на стан економічної безпеки підприємства. *Економіка управління підприємствами*. 2017. №15. С. 206-210.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ВІЙНИ

Чернодубова Е. В., к.е.н., доцент

Шумакова А. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Вплив негативних факторів на економіку України, джерелом яких стала повномасштабна війна, має своє відображення у зниженні ВВП, зростанні рівня інфляції, макроекономічній нестабільності, зниженні зайнятості, платоспроможності громадян тощо. Багато секторів економіки зазнало втрат: промисловий, сільський, торговельний, фінансовий, інфраструктурний сектори. У період воєнного стану через дуже обмежені бюджетні ресурси та необхідність збільшення коштів на оборону уряд видав спеціальні розпорядження щодо видатків [1].

Суттєве зростання бюджетних видатків в 2022 р. відбувалося на фоні прийнятного виконання дохідної частини бюджету [2] та масштабного залучення зовнішнього фінансування. Пріоритетами протягом 2022 р. були витрати на національну безпеку і оборону. З них капітальні видатки становили лише 2% бюджету, а основними статтями видатків є заробітна плата (40%) та закупівля товарів і послуг (22-23%), більша частина з яких припадає на військове постачання. У березні-листопаді 2022 р. витрати на оборону, безпеку та правоохоронну діяльність сягнули близько 60% бюджетних витрат.

В 2022 р. Україна витратила близько 21% бюджету на соціальний захист, що є другим за важливістю бюджетним пріоритетом після оборони. Найбільшу частку в структурі видатків на соціальне страхування складають трансферти до пенсійних фондів. На другому місці соціальні виплати, пов'язані з виплатою державних соціальних допомог, особливо сім'ям з дітьми. Через велику кількість внутрішньо переміщених осіб витрати на їх утримання також стрімко зросли. Тому на житлову допомогу внутрішньо переміщеним особам було виділено лише 53,5 мільярда гривень [3].

Якщо у 2020-2021 рр. витрати на медицину були головним пріоритетом в бюджетних видатках, то у 2022 році цій галузі приділялося набагато менше уваги, хоча вона не менш важлива під час війни. Також рівень виконання річного плану видатків на освіту був низьким, капітальні видатки на реформування СОШ зменшилися, а освітня субвенція на оплату праці вчителів скоротилася. Рівень виконання річного плану фінансування освіти у 2022 р. становить лише 58,5%. Крім того, у період з червня по грудень освітні субсидії для вчителів були зменшені на 17% [3].

Україна відокремила основні напрями та принципи державних видатків, щоб полегшити ситуацію в державі. Вони включають реконструкцію та модернізацію фізичної інфраструктури, соціальну реінтеграцію жертв війни, реконструкцію будівель і мережі закладів освіти, охорони здоров'я, модернізацію промислових об'єктів,

створення нових робочих місць, підтримку малого та середнього бізнесу та благоустрою територій.

Враховуючи недостатність внутрішніх ресурсів у пошкодженій війною економіці, адекватна зовнішня підтримка є життєво важливою. Іноземна фінансова допомога може надходити переважно через такі канали:

- по-перше, іноземні кошти будуть надходити безпосередньо до бюджету, збільшуючи таким чином фіскальну спроможність України;
- по-друге, доповнення національних програм України конкретними проектами та програмами, що фінансуються та контролюються зовнішніми донорами;
- по-третє, надання гарантій та страхування ризиків для приватних інвестицій.

Для вирішення гострих соціально-економічних проблем країни, відновлення економіки та створення довгострокової основи для післявоєнного зростання необхідні кардинальні зміни у структурі державних видатків, розробка та фінансування нових програм.

У 2022 році велика кількість бюджетних пропозицій виконано не в повному обсязі. Тим не менш, бюджетна стабільність країни була збережена та усі основні видатки профінансовані.

У 2023 р. бюджетні витрати планується в обсязі 2,6 трильйона гривень, на 15% менше в порівнянні з 2022 р. При складанні кошторису витрат уряд брав за основу сценарій, при якому війна триватиме весь наступний рік. Враховуючи такий можливий варіант розвитку подій, витрати на все були максимально урізані, залишивши у пріоритеті нацбезпеку, соціальне забезпечення та відновлення країни (33%) [4]. На цей сектор підуть майже всі зібрані державою податки та неподаткові доходи. На фінансування решти видатків Україна залучатиме кошти в партнерів.

Також у 2023 р. планується змінити не лише обсяг видатків на соціальну підтримку населення, а й порядок розподілу коштів за трьома програми: соціальний захист дітей та сім'ї (27,3 млрд грн), соціальний захист громадян, які потрапили в складні життєві обставини (66,64 млрд грн), та підтримка малозабезпечених сімей (72,9 млрд грн). Важливо пам'ятати, що витрати на оборону здійснюються лише за рахунок внутрішніх доходів і що міжнародна допомога може бути використана для інших невійськових витрат. Тому цього року потрібно обережно ставитися до видаткової політики та більш ефективно використовувати обмежені фінансові ресурси.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану: Постанова КМУ №590 від 09.06.2021 р. зі змінами. *Урядовий кур'єр*. 2021. №113.
2. Про виконання Державного бюджету України за 2022 рік. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua>.
3. Про Державний бюджет України на 2023 рік: Закон України від 03.11.2022 №2710-IX. *Урядовий кур'єр*. 2022. №254.

Тематичний напрям 4
**УПРАВЛІННЯ РІЗНОРІВНЕВИМИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ**

**ФОРМИ ТА МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ
ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Арутюнян О. Г., аспірант

Аршава Т. А., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Міжнародна торгівля є джерелом доходу для багатьох країн. Експортуючи товари та послуги в інші країни, країни можуть збільшити свій ВВП і забезпечити зайнятість для своїх громадян. Це також сприяє зростанню глобальної економіки та може підвищити рівень життя людей у багатьох країнах. На додаток, коли країни обмінюються ресурсами й знаннями, вони можуть максимізувати свій потенціал і прискорити інновації.

Міжнародна торгівля набуває різних форм і залежить від технічних та економічних можливостей країн, що беруть участь у торговельному процесі.

У цілому форми міжнародної торгівлі розділяють на три види: за критеріями об'єкта, за критеріями взаємодії суб'єктів МВТ та за критеріями їх регулювання.

Однією з головних сутностей форм міжнародної торгівлі за критерієм об'єкта є обмін різними товарами між країнами. У міжнародній торгівлі об'єктом торгівлі є товари, послуги та інтелектуальна власність, що перетинають міжнародні кордони.

Форми міжнародної торгівлі за критерієм об'єкта можна поділити на декілька типів, зокрема [1-3]:

Експорт та імпорт товарів – це найбільш поширена форма міжнародної торгівлі, яка полягає в обміні товарами між країнами.

Експорт та імпорт послуг – це форма міжнародної торгівлі, що передбачає обмін різними послугами між країнами. До таких послуг можуть належати транспортні, фінансові, консультаційні послуги та інші.

Ліцензійна торгівля – це форма міжнародної торгівлі, при якій права на виробництво та продаж продукту надаються іншій компанії або країні.

Франчайзинг – це форма міжнародної торгівлі, що передбачає надання права на використання торгової марки та бізнес-моделі іншій компанії за певною винагородою.

Сутність форми міжнародної торгівлі полягає у взаємодії суб'єктів міжнародної торгівлі, яка відбувається на основі різних форм інтеграції. Основними критеріями взаємодії суб'єктів міжнародної торгівлі є ступінь залежності від зовнішніх ринків, ступінь регулювання внутрішнього ринку, територіальні межі взаємодії, а також механізми та методи взаємодії між суб'єктами.

Однією з найпоширеніших форм міжнародної торгівлі є вільна торгівля, за якої не існує жодних обмежень на переміщення товарів і послуг через кордони. Інша форма – зона вільної торгівлі, де країни домовляються про зниження тарифів та інших торговельних бар'єрів. Існує також митний союз, який передбачає зниження тарифів і спільне регулювання внутрішніх ринків країн-учасниць.

За критеріями регулювання міжнародної торгівлі можна виділити дві широко

використовувані форми торгівлі: пряма і непрямая торгівля. При прямій торгівлі договір купівлі-продажу укладається безпосередньо між виробником і споживачем. У непрямій торгівлі договір купівлі-продажу укладається через посередника. Приблизно 80% світової торгівлі здійснюється через посередників. І продавці, і покупці користуються послугами посередників, коли винагорода, яку вони сплачують посереднику, є нижчою за ймовірні витрати на організацію продажу чи купівлі самих товарів і послуг [4].

У міжнародній торгівлі існує кілька способів торгівлі між країнами. Давайте розглянемо основні з них, а саме: торгівлю через торгово-посередницькі фірми та лезингові компанії, через міжнародні товарні біржі та міжнародні аукціони, тендери, виставки та ярмарки.

У торгівлі через торгово-посередницькі фірми та лезингові компанії існує два напрямки торгівля на пряму та непрямий метод.

Пряма торгівля – здійснюється великими компаніями.

Компанії з достатніми фінансовими ресурсами для управління зовнішньоторговельною організацією Компанії з фінансовими ресурсами для управління зовнішньоторговельною організацією. Цей метод передбачає створення філій або дочірніх компаній за кордоном для продажу своєї продукції на закордонних ринках. Перевагами цього методу є економія коштів, відсутність ризику шахрайства з боку посередників і прямий контакт зі споживачами, а недоліками – недостатнє знання іноземних ринків, додаткові витрати на ведення зовнішньоторговельних операцій і брак кваліфікованого персоналу [1-3].

Непряма торгівля – здійснюється за допомогою комерційних посередників та організованих товарних ринків. Торгівля через посередників зазвичай здійснюється на МСП, які мають відділ зовнішньої торгівлі. Таку торгівлю можна поділити на прямий експорт та імпорт і непрямий експорт та імпорт (з використанням посередників всередині країни для продажу товарів).

Торгівля через міжнародні товарні біржі – це метод міжнародної торгівлі, який дозволяє продавцям і покупцям знаходити один одного та укладати угоди купівлі-продажу товарів за фіксованими цінами та у фіксованих кількостях.

Завдяки біржам забезпечується високий попит та пропозиція в одному місці, тобто це дозволяє виявити реальну збалансованість товарних ринків, спрямувати ресурси на забезпечення суспільства необхідними товарами, обмежити випуск товарів у міру насичення потреби в них. Також регулюється на основі законів оптової товарообіг, біржове посередництво може прискорити рух товарів і грошових потоків, сприяючи подальшому розвитку виробництва та мінімізації пов'язаних з ним витрат. І найголовніше фондові біржі відіграють важливу роль у гарантуванні виконання угод, що укладаються на біржі, підвищуючи таким чином надійність їх виконання. Крім того, біржа розробила спеціальний механізм страхування цінних ризиків, який допомагає мінімізувати комерційні та фінансові ризики продавців і покупців у разі економічної та біржової нестабільності.

Міжнародні аукціони відіграють важливу роль у світі бізнесу, особливо у сфері купівлі-продажу товарів високої вартості. Забезпечуючи глобальний ринок для покупців і продавців, міжнародні аукціони пропонують компаніям можливість вийти на ширшу аудиторію та отримати більшу віддачу від інвестицій.

Для продавців міжнародні аукціони пропонують можливість представити і продати активи високої вартості глобальній мережі потенційних покупців. Аукціони можуть запропонувати престиж і ексклюзивність, підвищити вартість виставлених предметів і створити відчуття ажіотажу та очікування серед потенційних покупців.

Аукціони також можуть запропонувати престиж і ексклюзивність, підвищити вартість виставлених предметів і створити відчуття ажіотажу та очікування серед потенційних покупців.

Для покупців міжнародні аукціони можуть забезпечити доступ до рідкісних та унікальних предметів, недоступних в інших місцях. Аукціони створюють рівні умови для покупців з різних куточків світу, що може призвести до зниження закупівельних цін порівняно з традиційними каналами роздрібної торгівлі. Участь у міжнародних аукціонах також дозволяє покупцям взаємодіяти з іншими продавцями та покупцями з різних країн, отримуючи нові знання та перспективи щодо світових ринків і тенденцій.

Міжнародні аукціони надають компаніям цінну платформу для купівлі та продажу дорогих активів у глобальному масштабі, збільшуючи доступ, попит і прибутковість для всіх залучених сторін.

Міжнародна торгівля має доволі складний процес втілення в роботу та потребує багато уваги та урахування всіх аспектів, відповідно як і кожен бізнес має свої переваги та недоліки.

Саме тому можливо виділити основні позитивні якості міжнародної торгівлі в умовах інклюзивної економіки сьогодення:

Залучення інвесторів на глобальному рівні. Після того, як вас визнають за кордоном, ваші продукти будуть розміщені на більшій вітрині безпрецедентних розмірів. Вони будуть зацікавлені у вашій події, і можуть бути сформовані альянси з різних країн. Розвиток бренду, розвиток ринку та конкурентоспроможність.

З точки зору конкурентоспроможності, це ще один бажаний наслідок зовнішньої торгівлі. Вихід на нові ринки відкриває нові можливості та збільшує кількість споживачів. Це різко підвищує конкурентоспроможність продукту на ринку і збільшує престиж продукту, який споживається в різних широтах. Все це призведе до збільшення присутності бренду як на національному, так і на міжнародному рівні.

Але є і негативні аспекти:

У різних країнах можуть існувати правові обмеження, характерні для їхнього регіону, які ускладнюють або унеможливають торгівлю. Перш ніж щось робити за кордоном, дізнайтеся про місцеві закони.

Перебудова міжнародної торгівлі не є короткостроковим процесом. З точки зору логістики, навряд чи вона одразу стане прибутковою, навіть за наявності необхідних альянсів, поставок і великої кількості працівників.

Таким чином, міжнародна торгівля – це процес обміну товарами та послугами між різними країнами світу. Цей процес важливий для багатьох країн, оскільки він дає їм доступ до товарів, які недоступні в їхніх власних країнах або виробляються менш кваліфіковано чи ефективно. Міжнародна торгівля набуває різних форм і залежить від технічних та економічних можливостей країн, що беруть участь у торговельному процесі.

Список використаних джерел

1. Переваги та недоліки міжнародної торгівлі/AB Internet Networks 2008 SL./ <http://surl.li/fntkf>.
2. International trade / Yu. M. Petrushenko, I. Ye. Yarova – 2020 – p. 71-72.
3. Міжнародна торговельна діяльність [Текст] : підручник / [В. В. Рокоча та ін. ; наук. ред. В. В. Рокоча] ; ВНЗ «Ун-т економіки та права «КРОК». Київ : ВНЗ «Ун-т економіки та права «КРОК», 2018. 696 с.
4. Птащенко О. В., Вовк В. А. Особливості торговельного співробітництва України в сучасних умовах глобалізації. *Бізнес Інформ*. 2021. №4. С. 42-47.

РОЛЬ НЕЗАЛЕЖНИХ БУХГАЛТЕРІВ В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВАЖЛИВІСТЬ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Бабкін Ю. В., здобувач вищої освіти

Сич Д. В., здобувач вищої освіти

Тацій І. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Незалежні бухгалтери є важливими суб'єктами економічних відносин в Україні. Бо податкова система в державі зазнає постійних змін з року в рік. Що робить її дуже динамічною та досить складною для відслідковування тож не дивно, що з'явилися поодинокі представники та об'єднання (Рада незалежних бухгалтерів та аудиторів), що надають такого виду послуги фізичним та юридичним лицам.

Незалежний бухгалтер – це особа, що професійно займається бухгалтерською діяльністю, ніяким чином не пов'язаний з підприємством чи організацією яку він інспектує, надає максимально неупереджені данні стосовно звітності підприємства, проводить консультації за потреби. Вони можуть бути об'єднані в фірми для легшого пошуку клієнтів, але навіть при умові об'єднання вони зберігають свій «нейтралітет» та не піддаються зовнішньому втручання.

Користування послугами незалежних бухгалтерів має низку свої переваг перед штатними співробітниками відділу бухгалтерії, якщо такий існує на підприємстві. До них можна віднести наступні:

1) Незалежні бухгалтери є професіоналами своєї справи, тож вони забезпечують як найточніше та надійне відображення інформації у звітах, які вони складають. Це в свою чергу піднімає рівень довіри до звітності загалом, що є дуже важливими для користувачів цієї звітності.

2) Зникають майже будь які сумніви чи навіть суперечки стосовно того, що звітність підприємства містить істотні помилки, чи взагалі є викривленою навмисно.

3) Оскільки перевіряючий приходить зі сторони він мінімізує ризик того, що фінансова звітність виявиться недостовірною. Відповідно з цим зменшується загальний ризик для можливих партнерів підприємства.

4) Незалежний бухгалтер може допомогти ефективніше спланувати та розподілити фінансові потоки підприємства, що може значно зменшити, податкове навантаження. Адже за рахунок періодичних змін в законодавстві з'являється більша кількість шляхів у податковому менеджменті.

5) Незалежний бухгалтер може убезпечити підприємство від несвідомого порушення норм законодавства.

6) Підвищується конкурентоспроможність суб'єкта перевірки в цілому за рахунок зменшення податкового навантаження, упевненості в своїй фінансовій звітності, ефективного перерозподілі витрат. Таке компанія одразу стає привабливішою для співпраці [1, стаття 9-12].

Слід зазначити, що будь яке явище завжди має недоліки та мінуси. Послуги незалежних бухгалтерів не є виключенням, звісно ж, вони не є гарантованими, їх категорія відноситься більше до «ймовірних». До таких негативних сторін можна віднести наступні:

І. Оскільки незалежні бухгалтери є професіоналами своєї справи та забезпечують високий рівень сервісу, то ж не дивно що витрати на користування їхніми послугами також є високими. Особливо гостро ця проблема може відчутися малими підприємствами, адже прогнозовані переваги, можуть не вартувати витрачених коштів.

II. Підвищення ризиків конфіденційної інформації. Коло людей, що мають до неї доступ збільшується, а в еру цифрових технологій, робочої електронної пошти, хмарних сховищ та віртуальних машин, зі збільшенням числа користувачів шанс стороннього проникнення також зростає[2, с. 6].

III. Спеціалісту знадобиться значний проміжок часу для вивчення звітності суб'єкта перевірки. Цей фактор варто брати до уваги, якщо потрібна термінова чи дуже стиснута за часом ревізія фінансової звітності. Крім того, доступ для деякої інформації може надаватися незалежному бухгалтеру із затримкою, що в свою чергу також може від термінувати звітність.

IV. Якщо підприємство не має досвіду по співпраці з незалежними бухгалтерами та не користується послугами організаціями, то воно має високий шанс потрапити на недобросовісну особу, що буде не зацікавлена в своїй роботі або навіть не буде достатньої компетентності в цьому питанні, в такому випадку одразу треба звернутися до контролюючих органів [3, с. 2-3].

З початком повномасштабного вторгнення росії незалежні бухгалтери отримали нову ступінь важливості, вони стали допомагати державі наступним чином:

– Висвітлення співпраці підприємства з ворогом (корупція по обходженню санкцій, партнерство с російськими чи білоруськими компаніями). Така діяльність за новим законодавством є незаконно.

– Допомога в розподіленні та висвітленні фінансових дотацій, що надходять від міжнародної спільноти, та має бути відображена за міжнародними стандартами.

– Використання незалежних бухгалтерів збільшує прозорість в економічних відносинах, що в свою чергу є важливим фактором для залучення нових інвестицій.

Базуючись на викладеному матеріалі можна зробити висновок, не зважаючи на кардинальну зміну умов існування економічних відносин в Україні, незалежні бухгалтери адаптувалися, продовжили взаємодіяти та набули нового впливу.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 01.01.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>.

2. Разборська О. О., Пудкалюк Х. О. Якість аудиторських послуг в Україні. URL: https://www.researchgate.net/profile/Olena-Razborska/publication/336762431_quality_of_audit_service_in_ukraine/links/6216cb0a9546400c9094de8b/quality-of-audit-service-in-ukraine.pdf.

3. Редько О. Ю. Проблеми інституту аудиту в Україні. URL: <http://nasoa.edu.ua/wp-content/uploads/periodicals/b-obl/142/18.pdf>.

СТРУКТУРА І ЧИННИКИ СУКУПНОГО ПОПИТУ НА ТОВАРНУ РИНКУ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ВОЄННОГО СТАНУ

Бервінова В. В., здобувач вищої освіти

Швець Н. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Починаючи з 24 лютого 2022 р. усі макроекономічні суб'єкти України зазнають руйнівний вплив воєнного стану. Їхня поведінка та споживчі рішення суттєво змінюють величину та структуру сукупного попиту, обумовлюючи процеси на товарному ринку країни, і як слідство динаміку макроекономічних показників національної економіки. Важливо виявляти і аналізувати структурні зміни та дію

чинників агрегованого попиту для розуміння наслідків для економіки та визначення напрямів дії політики державного регулювання.

Мета роботи – аналіз структури і складників сукупного попиту в країні з визначенням чинників їхніх змін та впливу на економіку України.

Сукупний попит – це економічна модель, яка відображає готовність споживачів на національному товарному ринку купувати певний обсяг внутрішнього продукту при поточному рівні цін в економіці. Згідно з кейнсіанською теорією структура сукупного попиту складається з попиту домогосподарств на кінцеві товари та послуги, підприємницького сектору на інвестиції, уряду на державні закупівлі та чистого експорту. Будь-які зміни в сукупному попиті суттєво впливають на різні аспекти функціонування економіки країни.

Особливої уваги вимагає структура попиту, тому що відображає процеси в чотирьох основних макроекономічних секторах. Її аналіз на практиці є складним завданням, тому що офіційна статистика не може відстежувати готовність суб'єктів купувати товари і послуги при кожному рівні цін в економіці. Науковці [1; 2], вирішуючи таке завдання, роблять припущення, що структура сукупного попиту ідентична зі структурою ВВП, розрахованого методом кінцевого використання. Звісно, сукупний попит не є тотожним ВВП, але з метою дослідження структури саме ВВП є найбільш придатним статистичним показником, що здатен відобразити ситуацію. Виходячи з вищенаведених аргументів, проаналізовано структуру ВВП за даними Державної служби статистики (табл. 1).

Таблиця 1

Структура ВВП України за витратами основних макроекономічних секторів

Витрати секторів	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Домашніх господарств, включаючи некомерційні організації	66,6	67,1	69,4	74,4	73,3	69,1	65,9
Загального державного управління	18,6	20,7	20,8	18,8	19,3	17,7	38,2
Валове нагромадження	21,7	20,0	18,6	14,9	8,9	14,5	12,6
Чистий експорт	-6,9	-7,8	-8,7	-8,0	-1,5	-1,3	-16,8

Розраховано авторами на основі даних [3].

У довоєнному періоді зростання попиту на товари та послуги з боку населення свідчить про підвищення його купівельної спроможності, що стимулююче впливало на реальний сектор в країні. Водночас падіння інвестиційного попиту є проявом негативних тенденцій і наслідків для національної економіки. Позитивним моментом зазначеного періоду стало суттєве зменшення від'ємної питомої ваги чистого експорту, що є результатом скорочення розриву між обсягами експорту та імпорту.

В умовах воєнного стану відбулися значні зміни в структурі ВВП і відповідно сукупного попиту на товарному ринку. На тлі падіння обсягу валового продукту та інфляційних процесів, зменшилися частки витрат домогосподарств, підприємницького сектору і різко зріс негативний вплив показника чистого експорту. Питома вага державних закупівель значно збільшилася, що пояснюється адекватним відносним

зростанням державних витрат на товари і послуги у воєнному стані.

Сукупний попит як макроекономічна категорія певним чином характеризує економічну ситуацію в країні. Його детальний аналіз потребує оцінювання динаміки за кожним складником з визначенням чинників впливу.

1. Споживчий попит – прояв потреб людей (домашніх господарств) у певних товарах, що відповідає поточному рівню цін в економіці. Ця складова є найбільш значущою, на неї приходить більше 60% сукупного попиту в Україні (див. табл. 1).

Дослідження показало, що споживання домогосподарств скоротилося. Це стало наслідком падіння доходів та купівельної спроможності при зростаючій інфляції. Структура споживання населення зберегла негативні тенденції з домінуванням витрат на продукти харчування і зростанням видатків на комунальні послуги.

2. Інвестиційний попит – потреба підприємців, у придбанні інвестиційних товарів з метою отримання прибутку. Цей складник сукупного попиту є одночасно одним з впливовіших на економіку і найбільш чутливих до змін економічної кон'юнктури.

Для України й до війни була характерна проблема незадоволеного інвестиційного клімату, що спричиняло стримування прямих інвестицій в національну економіку. Ситуація значно погіршилась з початком бойових дій. Окупація частини території, руйнування активів підприємств, ризикована підприємницька діяльність в прифронтовій Україні все це погіршує ділову активність бізнесу і робить неможливим його розвиток, а значить і притримується потреба в інвестиціях.

Водночас підприємницький сектор демонструє стійкість до руйнівного впливу війни. Після різкого спаду ділової активності на її початку, бізнес адаптувався до воєнних умов і продовжує працювати, забезпечуючи країну товарами і послугами.

Згідно зі статистикою у лютому 2023 р. індикатор ділової впевненості в промисловості підвищився порівняно із січнем 2023 р. на 2,4 в.п., у переробній промисловості цей показник зріс порівняно з попереднім місяцем на 3,5 в.п. Крім того, індикатор ділового клімату в промисловості покращився відносно січня 2023 р. на 0,3 в.п. [4]. Однак воєнний стан за об'єктивними причинами унеможливило зростання інвестиційного попиту. Це має стати однією з цілей повоєнного відновлення економіки України.

3. Державні закупівлі – частина сукупного попиту, що є регулюючою, через яку держава може коригувати попит, сприяючи його зростанню або стриманню. Саме з такої точки зору вони представляють інтерес в рамках макроекономічного аналізу.

З 2016 року всі державні закупівлі офіційно здійснюються через систему ProZorro. Аналіз даних цього цифрового сервісу держави [5] показує, що попри складну ситуацію в країні замовники продовжують формувати попит на певні товари і послуги. Однак активність торгів у 2022 р. значно впала у порівнянні з 2021 р. Показники березня 2022 р. у 3,2 рази менші за лютевні. Найменше лотів оголосили у травні. Починаючи з червня на цьому ринку спостерігалася позитивна динаміка, що свідчить про деяку стабілізацію ситуації.

Держзакупівлі здійснюють стимулюючий вплив на економіку країни, тому такий інструмент бюджетної політики має обов'язково використовуватися державою для збільшення попиту і пропозиції на товарному ринку.

4. Чистий експорт – четвертий складник сукупного попиту, який визначає вплив зовнішньоекономічної діяльності. Це різниця між сумою, яку витрачають іноземці на куплю вітчизняних товарів і послуг та сумою бажаних покупок іноземних продуктів з боку внутрішніх споживачів. Впродовж періоду, що аналізувався, Україна

постійно мала від'ємне сальдо торговельного балансу. Після повномасштабного вторгнення росії на територію нашої держави ситуація значно погіршилась.

Загалом можна зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність як і решта видів економічної діяльності знаходиться під негативним впливом війни. Скорочення експорту країни не тільки зменшує валютні надходження, а й приводить до втрати зовнішніх ринків українським бізнесом. Падіння внутрішнього виробництва товарів і надалі буде вимагати збільшення імпорту, а значить чистий експорт збереже свій негативний вплив на сукупний попит.

Отже, війна значно вплинула на економіку України, зокрема через неї постраждали усі складники сукупного попиту без винятку та відбулися певні структурні зрушення. Сукупний попит грає значну ролі в формуванні макроекономічної ситуації в країні, й може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на економіку. Для відновлення України важливим завданням в рамках повоєнної економічної політики держави має стати стимулювання сукупного попиту, що забезпечить умови для зростання виробництва, зайнятості і доходів.

Список використаних джерел

1. Жданова Л. Л. Сукупний попит в Україні: структура і динаміка в національній валюті і в паритетних показниках. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. №4. С. 7-14. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.04.007>.
2. Коневщинська Н. М. Динаміка сукупного попиту в країнах з трансформаційною економікою та в розвинених країнах. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 1. С. 9-13. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/02.pdf.
3. Державна служба статистики України. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державна служба статистики України. Стан ділової активності промислових підприємств. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2023/fin/rp/prom/prom_02_2023_u.pdf.
5. Гермашев Ю. Війна і Prozorro. Як жили публічні закупівлі у перші пів року повномасштабного вторгнення URL: https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2022/11/Vijna-i-Prozorro_DOZORRO-TI-Ukraine.pdf.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ КРАЇНИ

Бурко Я. В., к.е.н., доцент

Кривуля П. В., к.е.н., доцент

Кулаков Є. В., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Ідею національної криптовалюти автори почали досліджувати як засіб стабілізації національної фінансової системи (про що йдеться у [4, 6, 7]) на засадах ідеї позитивного впливу мультивалютної національної системи на таку стабільність (про що йдеться у [5]). Актуальність теми перш за все зумовлює потреба відновлення параметрів економіки України, але ж і використання поточної кризи у якості вікна можливості для значних реформ та прискорення темпів розвитку країни. Військовий час, очевидно,

приніс чимало економічних труднощів, у тому числі: збільшення військових витрат, зниження ВВП, розбіжність доходної та видаткової частини бюджету, демографічну кризу, руйнацію виробництва та логістичних ланцюжків, а також інші наслідки, що впливають з обставин воєнних дій. Проте стан військової кризи дозволяє проводити велику кількість реформаций в економіці, при цьому не завдаючи їй супутнього шоку. Саме на такі думки спирались автори, висунувши гіпотезу, що навіть за умов значного погіршення економіки України можлива пропозиція нового навіть у глобальній економіці фінансового інструмента.

Взагалі криптовалюта (будь яка, тож і гіпотетична національна) – це цифровий актив, який використовується як засіб обміну та збереження цінності, який базується на криптографічних принципах та децентралізованих мережах, про що детальніше у [1, 8]. Криптовалюти стали популярними у світі через їх переваги, такі як швидкість, прозорість, анонімність та низькі комісії. Однак вони також стикаються з рядом викликів, таких як волатильність, небезпека ворожого подолання кіберзахисту, відсутність регулювання та правової захищеності.

Україна є однією з країн-лідерів у сфері криптовалют у Європі за обсягом торгівлі та кількістю користувачів. У 2020 році Верховна Рада України прийняла Закон про віртуальні активи, який має на меті створити правовий режим для криптовалют та інших віртуальних активів у країні. Закон визначає основні поняття, принципи та суб'єкти ринку віртуальних активів, а також передбачає механізми правового нагляду та контролю.

Метою даного дослідження є виявлення перспектив та ризиків розвитку власної (національної) криптовалюти в Україні та рекомендації щодо її ефективної інтеграції у фінансову систему країни. Для цього було використано такі методи, як порівняльний аналіз, системний підхід, класифікація та узагальнення. Очікується, що результати дослідження допоможуть визначити перспективи та ризики розвитку взагалі криптовалют у Україні та й саме варіанту національної криптовалюти як складової національної мультивалютної системи, та запропонувати рекомендації щодо їхньої ефективної інтеграції у фінансову систему країни.

Сприяти розвитку криптовалют у Україні в перспективі будуть такі чотири групи чинників.

1. Високий рівень інтересу та попиту на криптовалюти серед громадян та бізнесу, які шукають альтернативні способи заощадження та переказу коштів, особливо за умов економічної нестабільності та обмеженості валютних операцій.

2. Наявність розвиненої криптовалютної інфраструктури та великої кількості криптовалютних бірж, обмінників, гаманців, сервісів і проектів, що пропонують різноманітні продукти та послуги на основі криптовалют.

3. Позитивне ставлення влади до крипто валют знайшло своє відбиття у прийнятті Закону про віртуальні активи та у планах щодо розробки національної цифрової валюти – е-гривні.

4. Потенціал для інновацій та розвитку цифрової економіки на основі криптовалют, які можуть сприяти покращенню конкурентоспроможності та прозорості української економіки та залученню іноземних інвестицій.

Вадами розвитку криптовалют у Україні мають бути такі чотири групи чинників.

1. Низький рівень фінансової грамотності та обізнаності серед користувачів криптовалют, які можуть стати жертвами шахрайства, втрати своїх активів або їх

крадіжки через необережне або недбале використання та через ненадійність деяких сервісів забезпечення їхніх операцій з криптовалютою.

2. Висока волатильність та спекулятивний характер усіх криптовалют, які можуть призводити до значних коливань їх цін та впливати на стабільність окремою (національною), з якою буде відбуватися конвертація, а через це – на стабільність фінансової системи та економіки в цілому.

3. Недостатня врегулюваність та нормативна база для будь-яких криптовалют, яка може створювати правову неясність та невизначеність для суб'єктів ринку віртуальних активів та ускладнювати їх взаємодію з традиційними фінансовими інституціями та органами державної влади, а у разі функціонування мультивалютної системи – також і додаткові внутрішні конфлікти різних агентів владних органів.

4. Недостатнє регулювання та нормативно-правова база криптовалют, що може створювати правову невизначеність та неоднозначність для учасників ринку віртуальних активів та ускладнювати їхню взаємодію з традиційними фінансовими установами та органами державної влади, утворювати можливість зловживання крипто валютами, використання для злочинних цілей, таких як відмивання грошей, фінансування тероризму, ухилення від податків, шантаж та інше.

Враховуючі наведені групи чинників, рекомендації щодо ефективної інтеграції нової національної криптовалюти у фінансову систему України можна також звести до чотирьох комплексних напрямів.

1. Розробити та впровадити комплексний пакет нормативно-правових актів, які б визначали права та обов'язки суб'єктів ринку віртуальних активів та встановлювали механізми ліцензування, реєстрації, звітування, аудиту, контролю та санкцій за порушення законодавства; пакет має реалізовувати диференційований підхід, відокремлюючи операції з різними видами крипто валют, зокрема з національною крипто валютою у складі національної мультивалютної системи.

2. Стимулювати співпрацю між сектором криптовалют та традиційними фінансовими інституціями та установами, такими як банки, страхові компанії, пенсійні фонди тощо, з метою розширення можливостей для надання та отримання фінансових послуг на базі крипто валют, заохочення економічних акторів до збільшення різноманіття використовуваних платіжних засобів.

3. Підтримувати інновації та розвиток цифрової економіки на базі використання крипто валют шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату та надання фінансової та технологічної підтримки стартапам і проектам, у яких ініціатори використовують криптовалюту для реалізації своїх ідей.

4. Забезпечити підвищення фінансової грамотності та свідомості серед користувачів криптовалют, проводячи інформаційно-освітні кампанії, семінари, тренінги тощо, які б допомагали користувачам розуміти основи функціонування криптовалют, їх переваги та ризики, а також правила безпечного використання криптовалютних сервісів.

Слід також додати, що у такому дослідженні автори поки що відволікались від потреби змістовного аналізу можливо нової сутності «національної криптовалюти», що слід враховувати та дослідити у подальшому, бо насправді такий вид грошей може бути не окремим видом криптовалют, який має особистого емітента та призначення, а видом грошей, який поєднує нову комбінацію реалізованих функцій грошей (про що йдеться у [2, 3] та надає базу для виявлення нових сполучень функцій), тобто мати

тільки перетин спільних рис у всіх аспектах функціонування з відомими криптовалютами.

Список використаних джерел

1. Гладких Д. М. Проблеми та перспективи розвитку ринку криптовалют в Україні. *Бізнесінформ*. 2017. №8 (475). С. 254-258.
2. Горбас К. О., Кривуля П. В. Огляд теоретичних засад опису функціонального різноманіття грошей. *Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні* : зб. матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної конференції. Херсон: ХНТУ, 2020. С. 143-145.
3. Горбас К. О., Кривуля П. В. Еволюція розвитку грошей та очікувані форми забезпечення внутрішньогосподарських трансакцій. *Актуальні проблеми розвитку фінансової системи України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів* : зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф. Херсон : ХНТУ, 2020. С. 224-226.
4. Кривуля П. В., Горбас К. О. Передумови впровадження внутрішньофірмових систем умовних одиниць обліку трансфертного ціноутворення у ТНК. *Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи* : тези доповідей VII міжн. наук.-практ. конф. Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. С. 113-117.
5. Кривуля П. В. Перспективи використання за умов кризи національних мультивалютних систем як регуляторних інструментів. *Актуальні проблеми розвитку фінансової системи України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів* : зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф. Херсон: ХНТУ, 2020. С. 33-35.
6. Кулаков Є. В. Національна криптовалюта як шлях до відновлення, цифровізації та забезпечення стабільності економіки України. *Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі* : матеріали VI всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих вчених. Київ : [Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2022. С. 51-54.
7. Кулаков Є. В. Використання у національній економіці мультивалютної системи, як спосіб розміжування валюти на сфері використання та їх регулювання. *Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін* : зб. наук. праць Всеукр. наук.-практ. конф. Полтава: ПДАУ, 2022. С. 921-923.
8. Шишкова Н. Л., Мороз Є. Ю. Електронні гроші: переваги та недоліки застосування. *Економічний вісник*. 2017. №4 (60). С. 39-51.

ORGANIZATION OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES

Вовк В. А., к.е.н., доцент

Борис В. М., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Contemporary the tendencies of globalization of economic processes, under the influence of which developing countries are moving to a high position in the system of international economy, provide insight into how foreign economic relations are established and their impact on the structure of the international order.

One of the real forms of implementation of sustainable international economic relations is the formation of the services market.

In this period of progress of economic principles and ideas, international trade in services is rapidly acquiring new momentum, having a substantial impact on the development

of the state economy and the global economy as a whole: it is becoming increasingly crucial in the social life of all member countries. This process is an intrinsic part of the growing needs of scientific and technological progress and further intensification of the division of labor. The very meaning of international trade implies the exchange of assorted services, each of which is defined by specific features and constituent parts. But for all the diversity of international trade in services, a number of common patterns and trends characteristic of this sphere of international trade can be observed in the exchange of services.

The World Trade Organization (WTO) is the main institution that has competence in the regulation of international trade in goods and services.

With the assistance of the WTO a legal basis for the regulation of international trade was formed, which dynamically develops the economy according to the legal principles of the world order and makes the system of international trade relations transparent without any discrimination, with real and fair competition for less developed countries.

Furthermore, the organization of trade in services is implemented not only on the foundation of foreign economic agreements/contracts and regulations of international organizations of this niche, but also at the national level there are numerous ways to manage foreign trade in services.

Such methods include the following: introduction of quantitative quotas on import/export of foreign services, restrictions on placement of foreign affiliates in the national market of the country, imposition of sanctions on movement of goods and services, etc.

At present, the main international agreement, which is a formal international document and an adjunct to the WTO agreement, designed to solve the problems facing the formation of a global market for services, is the GATS.

There are several ways of carrying out trade in services reflected in this document.

First, it concerns cross-border supplies (supply of services from one country to another). This method is like the sale of goods. For example, transportation, telecommunications services, sale of consulting, information, educational, marketing, and other services.

Second, it is consumption abroad (the provision of services in one country to a consumer from another country). For example, consumption during a foreign trip, going abroad for study or medical treatment.

There is also such form of organization of trade in services as commercial presence (delivery of services from one country through commercial presence in any other country). In this mode of supply, the service is provided in the country through a representative office or branch of the foreign supplier.

And the last one is the presence of individuals (provision of services through the presence of individuals of the supplying country in the territory of any other country). The service is associated with the direct activities of people who move abroad in the country where the consumer of the service is located. For example, the arrival of foreign staff of a foreign bank, which opened a representative office in this country, the arrival of a consultant, a lecturer, etc.

Based on all of the above, we can conclude that the regulation of international trade is multilayered, which led to the emergence of specialized institutions, such as the WTO and the signing of characteristic agreements to regulate foreign trade in services GAAT, the jurisdiction of which correspond to the principles and regulatory framework of the rules of international exchange of services. In addition, at the national level there are a series of rules, which in one way or another hamper the full trade turnover and impose stamps of restrictions on the actions of foreign affiliates. This once again proves that the services market is specific in its structure and difficult in the selection of appropriate management tools.

References

1. Міжнародне економічне транскордонне співробітництво: суть, зміст, форми, суб'єкти. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/mizhnarodne-ekonomichne-transkordonne-spivrobotnitstvo-sut-zmist-formi-sub-ekti/viewer> (Accessed: February 26, 2023).
2. Міжнародне регулювання міжнародної торгівлі послугами. Роль ГАТС (no date) Stud. Available at: https://stud.com.ua/32364/ekonomika/mizhnarodne_regulyuvannya_mizhnarodnoyi_torgivli_poslugami_rol_gats (Accessed: February 26, 2023).
3. Організація міжнародної торгівлі послугами (no date) Pidru4niki. Available at: https://pidru4niki.com/12110708/menedzhment/organizatsiya_mizhnarodnoyi_torgivli_poslugami (Accessed: February 26, 2023).

ІНФРАСТРУКТУРА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ КАПІТАЛУ

Воронюк Є. В., викладач

Кацаран С. С., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Інфраструктура міжнародного ринку капіталу складається з усіх інструментів і послуг, які забезпечують функціонування ринків капіталу. Це включає різні фінансові інструменти, такі як акції, облігації, валютні та товарні контракти, а також послуги, що надаються банками та іншими фінансовими установами. Інфраструктура міжнародного ринку капіталу відіграє важливу роль у світовій економіці, надаючи зручний доступ до капіталу та сприяючи розвитку міжнародної торгівлі та інвестицій.

У сучасному світі фінансові ринки дедалі більше глобалізуються, забезпечуючи міжнародний рух капіталу між країнами та регіонами. Розуміння та вивчення інфраструктури міжнародних ринків капіталу дозволить нам краще зрозуміти механізми функціонування цих ринків, таких як фондові біржі, ринки цінних паперів, депозитарні системи, клірингові та розрахункові системи, міжнародна торгівля. Це веде до інвестиційного та фінансового розвитку. фінансова стабільність. Також, розвиток технології блокчейн і криптовалют, таких як біткойн, впливає на інфраструктуру міжнародних ринків капіталу. Вони можуть впливати на процеси клірингу та розрахунків, інструменти залучення капіталу та інші фінансові операції. Висвітлення цієї теми допоможе вам зрозуміти вплив технологічних інновацій на міжнародні ринки капіталу та визнати можливості та проблеми, пов'язані з використанням цих нових технологій. Проведення огляду наукової літератури, публікацій, звітів та статистичних даних, що стосуються інфраструктури міжнародного ринку капіталу. Використання статистичних методів для аналізу статистичних даних, що стосуються міжнародних ринків капіталу. Наприклад, аналіз статистичних даних щодо обсягів капітальних інвестицій, руху капіталу, ринкових фінансових показників та інших економічних показників може надати важливі дані про стан і розвиток інфраструктури міжнародного ринку капіталу.

Результати цього дослідження допомагають визначити вплив міжнародних ринків капіталу на економічний розвиток різних країн. Це могло б стати основою для формулювання ефективних стратегій розвитку та регуляторної політики, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національних економік на міжнародних ринках капіталу. Та представляє різні аспекти та відносини між учасниками міжнародних ринків капіталу, включаючи фінансові установи, регулятори, інвесторів

та корпорації. Це дозволяє нам зрозуміти складні процеси на ринках капіталу та їхню взаємодію, а також визначити потенційні ризики та виклики.

Сучасна інфраструктура міжнародних ринків капіталу включає різні технології, які спрощують і прискорюють фінансові операції. Однією з таких технологій є електронні торгові майданчики. Це програмне забезпечення, яке дозволяє покупцям та продавцям проводити торгівлю акціями, облігаціями та іншими фінансовими інструментами через Інтернет. Електронні торгові платформи забезпечують зручний та швидкий доступ до ринку капіталу та дають можливість проводити торгівлю 24 години на добу. Ще однією важливою технологією є система розрахунків. Це програмне забезпечення, яке використовується для розрахунку та здійснення платежів між учасниками ринку капіталу. Системи розрахунків дозволяють швидко та ефективно проводити операції з грошима та іншими фінансовими активами, зменшуючи ризики та витрати. Інфраструктура міжнародного ринку капіталу включає широкий спектр фінансових інструментів, таких як акції, облігації, деривативи та товарні контракти. Акції та облігації є базовими фінансовими інструментами, які використовуються для залучення капіталу та інвестування в розвиток підприємств та інших організацій. Деривативи, такі як ф'ючерси та опціони, дають можливість здійснювати угоди на купівлю та продаж активів у майбутньому, що забезпечує захист від негативних змін на ринку. Товарні контракти є ще одним важливим фінансовим інструментом, який дозволяє учасникам ринку капіталу здійснювати операції з різними товарними активами, такими як нафта, золото та зерно. Товарні контракти дозволяють зменшити ризик коливань цін на товарні активи та забезпечують стабільність на ринку.

Банки та інші фінансові установи грають важливу роль у функціонуванні міжнародного ринку капіталу. Вони забезпечують фінансову інтермедіацію та надають різноманітні фінансові послуги, такі як кредитування, розрахункові та касові послуги, інвестиційний банкінг та інші. Банки та інші фінансові установи також забезпечують надійність та стабільність на ринку капіталу через свої фінансові послуги та продукти. Вони грають роль посередника між вкладниками та інвесторами, забезпечуючи надійне зберігання та управління капіталом. Крім того, банки та фінансові установи проводять різноманітні аналізи ринку та оцінки ризиків, що допомагає їм приймати обґрунтовані рішення та забезпечувати ефективність роботи міжнародного ринку капіталу.

Інфраструктура технологій також є важливою складовою міжнародного ринку капіталу. За допомогою різних інформаційно-комунікаційних технологій, таких як мобільні додатки та інші, учасники ринку можуть здійснювати торгівлю та здійснювати операції з капіталом в режимі онлайн. Це дозволяє забезпечити швидкість та ефективність роботи міжнародного ринку капіталу. Інфраструктура регулювання є важливою складовою міжнародного ринку капіталу. Державні регуляторні органи забезпечують надійність та стабільність ринку капіталу, контролюючи діяльність учасників ринку та забезпечуючи дотримання правил та законодавства. На міжнародному рівні, регуляторні органи співпрацюють з метою створення міжнародних стандартів та правил для забезпечення ефективності та стабільності міжнародного ринку капіталу. Регулювання захищає інвесторів і допомагає підтримувати довіру до ринків капіталу. Однак, інфраструктура міжнародного ринку капіталу має забезпечувати відкритість і прозорість управління капіталом. Тому важливо, щоб фінансові установи, які працюють на міжнародних ринках капіталу, були зобов'язані звітувати про свої дії та фінансові показники. Це дозволяє уникнути можливих фінансових скандалів і зберегти довіру учасників ринку. Інфраструктура міжнародних ринків капіталу також повинна відповідати вимогам швидкості та

доступності. Завдяки швидкій обробці та передачі фінансових транзакцій учасники ринку можуть миттєво укласти угоди. Це важливо для зниження ризику та підвищення ефективності ринку. У сучасному світі, де інформація є найціннішим ресурсом, також важливо мати належну інфраструктуру кібербезпеки для захисту ваших фінансових даних і інформації про ринкову торгівлю. Злочинці можуть спробувати зламати системи фінансової установи та отримати несанкціонований доступ до конфіденційної інформації. Таким чином, забезпечення безпеки та захисту фінансових даних має першочергове значення для нормального функціонування міжнародних ринків капіталу. У підсумку, інфраструктура міжнародного ринку капіталу є надзвичайно важливою для забезпечення ефективної та стабільної роботи ринку. Її складові включають систему регулювання, технологічну та фінансову кібербезпеку, що забезпечують правильну координацію та здійснення операцій на міжнародному ринку капіталу. Розуміння ролі та значення інфраструктури міжнародного ринку капіталу може допомогти учасникам ринку зрозуміти, як цей ринок працює та які фактори впливають на його розвиток. Незважаючи на важливість інфраструктури міжнародного ринку капіталу, вона може бути далеко не ідеальною. Наприклад, необхідно удосконалювати механізми регулювання та вдосконалювати технології для забезпечення більш ефективної та безпечної роботи ринку. Крім того, необхідно забезпечувати доступність та широке використання інфраструктури міжнародного ринку капіталу для всіх учасників ринку, включаючи менш розвинені країни. Отже, інфраструктура міжнародного ринку капіталу відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної та стабільної роботи ринку, а також у розвитку світової економіки. Завдяки правильній координації, регулюванню, технологічному розвитку та кібербезпеці, інфраструктура міжнародного ринку капіталу допомагає учасникам ринку здійснювати операції швидко та ефективно, а також забезпечує безпеку фінансових даних та інформації про операції на ринку.

Інфраструктура міжнародного ринку капіталу є складною та розгалуженою мережею, яка включає багато складових. Вона забезпечує функціонування міжнародних ринків капіталу та дозволяє учасникам ринку швидко й ефективно здійснювати операції з капіталом. Без належної інфраструктури ринок капіталу не міг розвиватися і не міг гарантувати економічний розвиток країни. Однак міжнародні ринки капіталу є досить складним і небезпечним середовищем. Тому для забезпечення його стабільності та надійності важливо мати ефективну систему регулювання для забезпечення дотримання правил і законів. Крім того, важливо забезпечити належну технологічну та фінансову інфраструктуру для забезпечення ефективності та надійності міжнародних ринків капіталу. Нарешті, також важливо мати достатні знання та досвід у сфері фінансів та інвестицій для того, щоб міжнародні ринки капіталу нормально функціонували. Учасники ринку капіталу повинні бути готові до ризику і повинні знати ринок, його структуру та особливості. Тому інфраструктура міжнародного ринку капіталу має велике значення для забезпечення його ефективної та стабільної роботи. Наявність відповідної інфраструктури, систем регулювання, а також належних знань і досвіду в галузі фінансів та інвестицій має вирішальне значення для успішного функціонування ринків капіталу.

Список використаних джерел

1. Акімова Л. М. Сучасний стан розвитку ринку капіталу в Україні. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: зб. наук. пр. Київ : СЕУ; Рівне :

НУВГП, 2014. Вип. XX, №2 (Ювілейний). С. 6-15.

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> (дата звернення 18.11.2020).

3. Про ринки капіталу та регульовані ринки : проект Закону №7055 від 01.09.2017. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62443.

TRADE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL BUSINESS

Voroniuk Yevheniia, Lecturer

Malakhova Margaryta, higher education student

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Exchange is an basic component of universal trade. It includes the trade of products and administrations between nations, organizations, and people. Exchange is an imperative figure within the worldwide economy and has been a driving drive behind financial development and improvement all through history.

The advancement of worldwide exchange has been helped by the development of a worldwide exchanging framework. This framework is composed of worldwide organizations and arrangements, as well as other teach and understandings which encourage the trade of products and administrations. This framework has empowered nations to advantage from worldwide exchange and has made a difference to decrease obstructions to exchange.

The worldwide exchanging framework has advanced over time and has been molded by a assortment of variables, counting the advancement of innovation, expanded financial integration, and the rise of unused exchanging coalitions. This article will give an diagram of the worldwide exchanging framework, examine the authentic advancement of universal exchange, and investigate the different perspectives of exchange and their suggestions for the worldwide economy.

History of Exchange

The history of worldwide exchange dates back to antiquated times. All through history, exchange has been an imperative figure within the advancement of economies, societies, and social orders. In old times, exchange was to a great extent restricted to bargain and the trade of products and services between neighboring locales. The improvement of exchange courses and the development of oceanic exchange empowered the trade of merchandise and administrations over greater distances.

Within the Center Ages, the improvement of the Hanseatic Association and other exchange affiliations empowered shippers to lock in in long-distance exchange. This period moreover saw the rise of a number of unused exchanging coalitions, such as the Italian city-states, which empowered dealers to lock in in universal exchange.

The rise of the present day economy and the Mechanical Transformation saw the improvement of unused exchanging frameworks and rules. The foundation of the World Exchange Organization (WTO) in 1995 given a system for worldwide exchange and the advancement of worldwide exchange rules and directions.

Viewpoints of Exchange

Exchange includes the trade of products and administrations between nations, organizations, and people. It is an important factor within the worldwide economy and may

be a driving constrain behind financial development and advancement. Exchange can be partitioned into three fundamental categories:

1. International Trade: Worldwide exchange includes the trade of products and administrations between nations. This sort of exchange is an vital figure within the global economy, as it empowers nations to advantage from economies of scale and specialization. Countries are able to require advantage of comparative points of interest in generation and can get to modern markets.

2. Territorial Exchange: Territorial exchange includes the trade of merchandise and administrations between neighboring nations or locales. This type of exchange can be advantageous for nations, because it can offer assistance to advance financial integration and participation between nations.

3. Residential Exchange: Household exchange includes the trade of merchandise and administrations within a single nation. This sort of trade is an imperative figure within the working of the household economy, because it empowers nations to advantage from economies of scale and specialization.

The Part of Worldwide Organizations. Worldwide organizations play an important role within the worldwide exchanging framework. These organizations offer assistance to encourage worldwide exchange by setting guidelines and controls, giving debate determination instruments, and giving a gathering for transaction and exchange. The World Exchange Organization (WTO) is the foremost important universal organization within the worldwide exchanging framework.

The WTO is mindful for setting the rules and regulations that oversee universal exchange. These rules and controls are known as the Common Agreement on Taxes and Exchange (GATT). The WTO moreover provides a gathering for the transaction of exchange understandings and the determination of exchange debate.

Conclusion.

Exchange is an basic component of universal trade and has been a driving force behind financial development and improvement all through history. The worldwide exchanging framework has advanced over time and has been formed by a assortment of components, counting the advancement of innovation, expanded financial integration, and the development of unused exchanging blocs. International organizations play an critical part in the worldwide exchanging framework, as they set guidelines and directions, give debate determination instruments, and give a gathering for negotiation and discourse. Exchange is an imperative factor within the worldwide economy and can advantage countries, organizations, and people.

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Воронюк Є. В., викладач

Черноколенко Д. В., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Міжнародний обмін – це торгівля товарами та послугами через кордони. Він має важливу роль у зростанні та розвитку економіки по всьому світу. Проте зі збільшенням обсягів торгівлі зростають і пов’язані з нею складнощі та виклики. Однією з головних проблем міжнародної торгівлі є регулювання торговельної діяльності. Ця теза містить огляд типів та інструментів регулювання міжнародної торгівлі.

Регулювання міжнародної торгівлі призначене для вирішення різних питань, що

виникають під час торговельної діяльності. Нижче наведені основні типи регулювання міжнародної торгівлі:

Тарифи – це податки, якими обкладаються імпортовані товари. Вони використовуються для обмеження торгівлі та захисту вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції. Тарифи можуть бути специфічними, адвалорними або комбінованими. Специфічні тарифи стягуються з одиниці товару, тоді як адвалорні тарифи розраховуються як відсоток від вартості товару.

Нетарифні бар'єри відносяться до всіх бар'єрів у торгівлі, які не мають форму тарифу. Вони включають квоти, субсидії, ембарго, ліцензійні вимоги та технічні бар'єри в торгівлі. Ці бар'єри використовуються для захисту вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції, обмеження імпорту певних товарів та підтримання торговельного балансу.

Торговельні угоди – це угоди між двома або більше країнами, які регулюють торгівлю між ними. Вони покликані усунути або зменшити торговельні бар'єри, сприяти економічному зростанню та збільшенню обсягів торгівлі. До найпоширеніших торговельних угод належать Світова організація торгівлі (СОТ), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) та Європейський Союз (ЄС).

Торговельна політика – це правила та норми, які регулюють торговельну діяльність між країнами. Вони використовуються для сприяння чесній торговельній практиці, захисту вітчизняної промисловості та запобігання недобросовісній торговельній практиці.

Нижче наведено основні інструменти регулювання міжнародної торгівлі:

Тарифи є одним з найпоширеніших інструментів регулювання міжнародної торгівлі. Вони використовуються для обмеження торгівлі та захисту вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції. Тарифи можуть бути специфічними, адвалорними або комбінованими.

Квоти – це обмеження на кількість товарів, які можуть бути імпортовані в країну. Вони використовуються для обмеження пропозиції іноземних товарів, захисту вітчизняної промисловості та підтримки торговельного балансу.

Ембарго – це повна заборона на імпорт або експорт певних товарів. Вони використовуються для обмеження торгівлі з певними країнами, захисту інтересів національної безпеки та запобігання торгівлі певними товарами.

Субсидії – це фінансова допомога, що надається урядом національним галузям промисловості для підвищення їхньої конкурентоспроможності на світовому ринку. Вони використовуються для сприяння зростанню вітчизняної промисловості, створення робочих місць та збільшення експорту.

Технічні бар'єри в торгівлі – це нормативні акти, які вимагають певних стандартів продукції, маркування та процедур сертифікації. Вони використовуються для захисту споживачів від небезпечної або неякісної продукції, забезпечення чесної конкуренції та запобігання торгівлі підробленими або піратськими товарами.

Отже, регулювання міжнародної торгівлі є важливим аспектом міжнародної торгівлі, який забезпечує чесну конкуренцію, захищає національну промисловість та сприяє економічному зростанню. Основними видами регулювання міжнародної торгівлі є тарифи, нетарифні бар'єри, торговельні угоди та торговельна політика. Основними інструментами регулювання міжнародної торгівлі є тарифи, квоти, ембарго, субсидії та технічні бар'єри в торгівлі. Розуміючи типи та інструменти регулювання міжнародної торгівлі, уряди можуть ефективно регулювати торговельну діяльність та сприяти економічному зростанню.

Список використаних джерел

1. May Paul. «The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization, by Richard Baldwin. Cambridge, MA, The Belknap Press of Harvard University Press, 2016, 344 Pp» Review of Political Economy, 2019. doi: 10.1080/09538259.2019.1644736.
2. Carr I. & Stone P. International Trade Law (5th ed.). 2013. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315870861>.
3. World Trade Organization: Law, Practice, and Policy, 3rd edition by Mitsuo Matsushita, Thomas J. Schoenbaum, and Petros C. Mavroidis. URL: <https://opil.ouplaw.com/display/10.1093/law/9780199571857.001.0001/law-9780199571857>.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Імнадзе І. Н., аспірант

Курган Д. К., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Існують різні види міжнародної торгівлі, зокрема імпорт та експорт. Імпорт – це товари та послуги, які країна купує в іншій країні, а експорт – це товари та послуги, які країна продає іншій країні. Міжнародна торгівля має важливе значення для багатьох країн, оскільки дозволяє їм отримати доступ до ресурсів і продуктів, яких вони можуть не мати всередині країни, таких як природні ресурси, технології та робоча сила.

Є кілька причин, чому країни беруть участь у міжнародній торгівлі. Однією з головних причин є доступ до товарів і послуг, яких вони можуть не мати всередині країни. Наприклад, країна може не мати доступу до певних природних ресурсів, таких як нафта або мінерали, і їй доведеться імпортувати ці ресурси з інших країн. Крім того, країна може не мати технологій або досвіду для виробництва певних товарів, тому їй доведеться імпортувати ці товари з інших країн.

Ще одна причина, чому країни беруть участь у міжнародній торгівлі, – це доступ до більших ринків. Продаючи свою продукцію в інші країни, компанії можуть отримати доступ до більших ринків, ніж вони могли б мати всередині країни. Це може призвести до збільшення прибутків і зростання компанії. Крім того, отримуючи доступ до більших ринків, компанії можуть отримати вигоду від ефекту масштабу, що може знизити їхні витрати та підвищити ефективність.

Міжнародна торгівля також має низку переваг для споживачів. Міжнародна торгівля може призвести до посилення конкуренції, що може сприяти зниженню цін і підвищенню якості продукції. Крім того, споживачі отримують доступ до ширшого розмаїття товарів з інших країн, що може призвести до більшого вибору та кращих можливостей.

Незважаючи на переваги міжнародної торгівлі, існують також певні виклики та ризики, пов'язані з нею. Однією з головних проблем є потенційний торговельний дисбаланс, коли одна країна імпортує більше, ніж експортує. Це може призвести до дефіциту торговельного балансу, який може мати негативний вплив на економіку країни. Крім того, міжнародна торгівля може призвести до втрати робочих місць у певних галузях, оскільки компанії можуть вирішити перенести своє виробництво в країни. Тому її слід регулювати.

Регулювання міжнародної торгівлі – це правила та норми, які регулюють обмін товарами та послугами через національні кордони. Ці правила спрямовані на

забезпечення справедливої торговельної практики, захист споживачів та сприяння економічному зростанню. Існують різні види регулювання міжнародної торгівлі, і вони застосовуються за допомогою різних інструментів. У цій статті ми обговоримо різні типи регулювання міжнародної торгівлі та інструменти, що використовуються для їх застосування.

Типи регулювання міжнародної торгівлі

Тарифи: Тариф – це податок, що накладається на імпортовані товари. Він збільшує ціну імпортованих товарів, роблячи їх менш конкурентоспроможними порівняно з вітчизняними товарами. Тарифи можуть бути адвалорними (відсоток від вартості імпортованого товару) або специфічними (фіксована сума на одиницю імпортованого товару). Тарифи використовуються для захисту вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції, а також є джерелом доходів для урядів.

Квоти: Квота – це обмеження на кількість певного товару, який може бути імпортований в країну. Квоти використовуються для захисту вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції та для контролю торговельного балансу. Вони можуть встановлюватися як глобальні квоти для всіх країн або як двосторонні квоти для конкретної країни.

Ембарго: Ембарго – це повна заборона на торгівлю з певною країною. Зазвичай ембарго накладається з політичних причин, наприклад, на знак протесту проти порушень прав людини або для запобігання розповсюдженню зброї масового знищення.

Стандарти: Стандарти – це правила, які регулюють якість, безпеку та вплив продукції на навколишнє середовище. Стандарти можуть бути використані для захисту споживачів та забезпечення чесної торгівлі. Однак вони також можуть використовуватися як нетарифні бар'єри в торгівлі.

Інструменти, що використовуються для забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі

Світова організація торгівлі (СОТ): СОТ – це міжнародна організація, яка регулює міжнародну торгівлю. Вона є форумом для країн-членів для ведення переговорів щодо торговельних угод та вирішення суперечок. СОТ також здійснює моніторинг виконання торговельних угод і надає технічну допомогу країнам-членам.

Двосторонні та регіональні торговельні угоди: Двосторонні та регіональні торговельні угоди – це угоди між двома або більше країнами, які регулюють торгівлю між ними. Вони можуть включати положення про тарифи, квоти та інші правила торгівлі.

Національні закони та нормативні акти: Національні закони та нормативні акти можуть використовуватися для забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі. Наприклад, країна може мати закони, які забороняють імпорт товарів, вироблених з використанням дитячої праці.

Засоби торговельного захисту: Засоби торговельного захисту – це заходи, які країни можуть вживати для боротьби з недобросовісною торговельною практикою, такою як демпінг (продаж товарів за ціною нижче собівартості) або субсидування (надання фінансової допомоги вітчизняним виробникам). Засоби торговельного захисту можуть включати антидемпінгові мита, компенсаційні мита та захисні заходи.

Отже, регулювання міжнародної торгівлі має важливе значення для забезпечення справедливої торговельної практики та сприяння економічному зростанню. Тарифи, квоти, ембарго та стандарти є основними видами торговельного регулювання. Ці правила застосовуються через Світову організацію торгівлі, двосторонні та регіональні

торговельні угоди, національні закони та нормативні акти, а також засоби торговельного захисту.

Список використаних джерел

1. Державна митна служба України. URL: www.customs.gov.ua.
2. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / КПП ім. Ігоря Сікорського; уклад.: Моїсеєко Т.Є. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського. 2018. 287 с.
3. Lytvynenko A. O. International trade as a key factor in economic development [Електронний ресурс] / А. О. Lytvynenko, О. D. Lytvynenko // Матеріали Першої віртуальної міжнародної конференції зі сталого розвитку SDL 2021 by the Non-Governmental Organization «Sustainable Development Landmarks (sdl.org.ua) and Vasyl Stefanyk Precarpathian National University (pnu.edu.ua) under the support of the Ministry of Education and Science of Ukraine (mon.gov.ua). (23-25.04.2021)», 2021.
4. Митне право // Національна академія внутрішніх справ URL: https://arm.naiu.kiev.ua/books/mutne_pravo/parts/part6.html.
5. Нетарифні методи регулювання торговельної політики // URL: http://moodle.nati.org.ua/pluginfile.php/27268/mod_resource/content/1/204..pdf.
6. Птащенко О. В., Вовк В. А. Особливості торговельного співробітництва України в сучасних умовах глобалізації. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 42-47.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РЕЙТИНГУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Клюс Ю. І., д.е.н., професор

Бодня І. О., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Nesterova Yuliia, PhD candidate in Economics

University of Waterloo, Ontario, Canada

В умовах подолання наслідків постконфліктної трансформації перехід на інноваційний шлях розвитку стає нагальною необхідністю. Виходячи з проголошеної Україною орієнтації на інтеграцію до світової економіки особливої актуальності набуває питання залучення інвестицій у підприємства промисловості України, що займаються інноваційною діяльністю. Досвід країн з розвиненою економікою свідчить про те, що відмова від активного інвестування інноваційної сфери виробництва ставить під загрозу саме існування підприємства в конкурентному ринковому середовищі.

Під підприємством промисловості, що займається інноваційною діяльністю, розуміється підприємство, яке витрачає кошти на інноваційні заходи, а також виробляє та реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги.

Під інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства промисловості розуміється одна з форм інвестиційної діяльності, що пов'язана з вкладеннями коштів в інновації та забезпечує їх створення й застосування.

Методичні засади оцінювання інноваційної привабливості підприємств промисловості, що займаються інноваційною діяльністю, полягають в отриманні інтегрального показника, який би на основі набору вихідних даних забезпечив однозначну оцінку результатів господарської діяльності підприємства промисловості та дозволив би порівнювати їх між собою. В ролі інтегрального показника інноваційної привабливості підприємства промисловості виступає рейтинг, який будується на

підставі індикативних показників його фінансового стану.

Використання коректних методів формування рейтингів і їхня інтерпретація дозволяє одержати корисну інформацію для підприємств і створює для них ряд можливостей по використанню рейтингових оцінок, наприклад: демонстрація позитивної динаміки в діяльності підприємства в цілому і по окремих параметрах з посиланням на результати рейтингових оцінок їхньої діяльності та їхніх змін по роках; порівняння позицій підприємства з конкурентами і з підприємствами своєї галузі; використання відомостей про включення підприємства у рейтинг для різних інформаційних і рекламних матеріалів.

Результатом застосування методики формування інноваційного рейтингу виробничих підприємств є рейтингова градація виробничих підприємств за підсумками їхньої інноваційної діяльності за рік. Рейтингова таблиця формується на підставі діяльності кожного підприємства по декількох критеріях. Аналіз рейтингів дозволяє з'ясувати сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності підприємств. Фактори, що можуть розглядатися як сильні сторони (впливають на підвищення конкурентоздатності): наявність інвестиційних проектів та ефективної маркетингової служби; частка інноваційної та наукомісткої продукції у загальному обсязі продукції (послуг) досить велика; велика кількість «ноу-хау» і об'єктів інтелектуальної власності; середній термін нової продукції на ринок не перевищує двох років.

Фактори, які можуть розглядатися як слабкі сторони (впливають на зменшення конкурентоздатності): підприємство не має достатньої фінансової стійкості; невеликий чистий прибуток у розрахунку на одного співробітника; рівень заробітної плати перевищує прожитковий мінімум не більш ніж у три рази; низький обсяг витрат на придбання нових машин і устаткування; практично не ведеться перепідготовка кадрів.

Інноваційний рейтинг підприємств: дозволяє аналізувати стан інноваційної привабливості підприємств, його динаміку, а також може бути додатковим критерієм при прийнятті рішень про державну підтримку тих або інших інноваційних проектів з боку органів державної влади; показує позитивну динаміку в діяльності підприємства в цілому і по окремих параметрах, з урахуванням результатів рейтингових оцінок і їх змін по роках; робить порівняння позицій підприємства з конкурентами; дає можливість використання відомостей про включення підприємства в рейтинг для різних інформаційних і рекламних матеріалів, інвестиційного паспорту регіону; демонструє інформаційну відкритість підприємства для потенційних партнерів і інвесторів; дає додаткову оцінку підприємства при його участі у різних конкурсах, тендерах і укладанні контрактів.

Таким чином, оцінка інноваційної привабливості підприємств промисловості, що займаються інноваційною діяльністю складається з трьох послідовних етапів, які полягають у наступному:

1. формування комплексної системи показників, що детально й усебічно характеризують фінансовий стан підприємств промисловості;
2. виділення з сформованої комплексної системи невеликої за кількістю індикативної групи фінансових коефіцієнтів;
3. побудова на основі індикативних фінансових коефіцієнтів рейтингу інвестиційної привабливості підприємств промисловості.

Список використаних джерел

1. Волинець І. О. Організація ризик-менеджменту на підприємстві / І. Волинець // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені

Лесі Українки. 2016. №2. С. 51-55.

2. Дуднєва Ю. Е. Ризик-менеджмент: інтегрований підхід до організації //Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». 2019. №20. С. 229-236. ISO 31000:2018.

3. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність: Навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. К.: Центр учбової літератури, 2009. 392 с.

ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСУ ФІНАНСОВИХ РІВНОВАГ ПРИ УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Клюс Ю. І., д.е.н., професор

Керезвас І. О., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Бабалола Ісау Абіодун

*Business Education Department, School of Vocational and Technical Education, Federal
College of Education (Special), Nigeria*

Управління інноваційним розвитком – це управління поточною та перспективною спроможністю та конкурентоспроможністю. У процесі поточного управління необхідно, щоб передбачуваність переважала над невизначеністю, передбачені зміни – над непередбаченими, забезпечувалися задані значення фінансової стійкості, що є одним із критеріїв економічної спроможності підприємства у цьому. Зміст поняття «економічна стійкість» може бути розкрито стосовно кожного типу розвитку підприємства, що визначається співвідношенням темпів зростання використовуваних ресурсів та одержуваних результатів. Стійкість означає два взаємопов'язані аспекти: формування ресурсів, включаючи якість (розмір) та кількість (джерела, раціональність структури капіталу), та подальше розміщення та використання ресурсів (напрямок та ефективність авансування). Об'єктивно існуючий взаємозв'язок між типом економічного розвитку та видом стійкості дозволяє об'єднати ці аспекти, враховуючи вплив довкілля та зміни параметрів діяльності підприємства у часі. Динамічна стійкість може мати місце лише у разі зростання інтенсивного розвитку, пов'язаного з розширеним відтворенням. Для забезпечення динамічної стійкості при реалізації інноваційних проектів підприємство має характеризуватись стійким фінансовим станом на дату, статичною стійкістю у контексті аналізованих показників.

Для цього необхідно досягнення комплексу приватних фінансових рівноваг на всіх етапах реалізації проекту (тимчасових інтервалах, кроках розрахунку) за допомогою апріорного аналізу прогнозованих грошових потоків від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності в контексті можливих змін елементів, що їх формують, незважаючи на впливи. Інтегральний грошовий потік підприємства, що складається з потоків окремих інноваційних проектів, змінюється у часі, формує умови динамічної стійкості підприємства (зростання майнового потенціалу, конкурентоспроможності, ефективності).

Фінансова рівновага включає стійкий фінансовий стан; прийнятні значення показників прибутковості та ризику. Використання фінансових рівноваг в управлінні інноваційним розвитком пов'язане з аналізом поточного фінансового стану підприємства, стійкості фінансового стану, за тимчасовим критерієм, що розглядається як статична стійкість (на дату), а також параметрів інтегрального грошового потоку, динамічної стійкості (зміна інтервальних показників ефективності за період).

Необхідність досягнення фінансових рівноваг визначається також і тим, що вони забезпечуються дотриманням певних пропорцій, з одного боку, між параметрами грошового потоку, що змінюються при реалізації інноваційних проектів, а з іншого боку, між факторними показниками стійкості підприємства. Тому важливість має не так загальна позитивна тенденція генерованого за досліджуваній інтервал грошового потоку, а причини змін його елементів, пропорції зміни цілого і частини.

Підкреслимо, що саме чинник часу багато в чому зумовлює ефективність інноваційного розвитку підприємства, диктуючи необхідність розгляду як минулого, так сьогодення та майбутнього. Так, один із принципів успішності інноваційної діяльності – перманентність нововведень [3]. Крім того, визначником довгострокового успіху підприємства на ринку є його інноваційність. У процесі поточного управління необхідно домагатися стабільності над динамічністю, контролю та передбачення прийнятих управлінських рішень над свободою, запрограмованої поведінки над поведінкою не запрограмованою. Але з позиції довгострокового успіху, ефективності інноваційного розвитку підприємству необхідні якісні зміни, що порушують в окремі періоди рівноважні параметри функціонування. Необхідне узгодження зазначених протиріч. Загальна спрямованість управління на ефективність і стійкість пов'язана з використанням систем управління збуреннями: забезпечення стійкості в конкретні моменти часу за допомогою попереджувального реагування на можливі загрози.

Метод приватних фінансових рівноваг є основою управління інноваційним розвитком на еволюційній стадії в контексті перманентності інноваційної діяльності. Відповідно до системно-синергетичного підходу, у процесі розвитку підприємство проходить дві стадії: еволюційну (інакше звану адаптаційну) і революційну (стрибок, катастрофа).

Еволюційний етап розвитку характеризується наявністю механізмів, що пригнічують сильні флуктуації та повертають підприємство у стійкий стан, властивий йому на цьому етапі. Досягнення комплексу приватних фінансових рівноваг використовуються закономірності, властиві еволюційної моделі розвитку підприємства [2]:

процес розвитку розглядається дискретним процесом;

розвиток реалізується у часі у вигляді послідовних етапів, кожен із яких логічно випливає з попереднього;

на кожному етапі формується певна система, з властивими структурними, якісними та кількісними характеристиками;

для аналітичної мети у структурі виділяється домінантна підсистема, найбільш значуща у дослідженні стійкості інноваційного розвитку (відповідно до умов економічної спроможності);

зміна параметрів домінантної підсистеми під час переходу з одного етапу реалізації інноваційного проекту на інший викликана внутрішньосистемними змінами, що відбуваються без втрати системної цілісності.

Список використаних джерел

1. Дуднева Ю. Е. Ризик-менеджмент: інтегрований підхід до організації // Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». 2019. №20. С. 229-236. ISO 31000:2018.

2. Микитюк П. П., Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність: навчальний посібник. Київ: Центр навч. літ. 2009. 320 с.

3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2003. 326 с.

РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В ГЛОБАЛЬНІЙ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ

Корсунова К. Ю., аспірант

Птащенко О. В., д.е.н., професор

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Міжнародний маркетинг відіграє вирішальну роль у загальній міжнародній бізнес-стратегії компанії. Це процес просування та продажу товарів або послуг клієнтам в інших країнах, який передбачає координацію маркетингових зусиль компанії на різних міжнародних ринках. Основна мета міжнародного маркетингу полягає в тому, щоб дозволити компанії продавати свої продукти чи послуги в різних країнах, а також розвивати та підтримувати відносини з клієнтами, партнерами та іншими зацікавленими сторонами в цих країнах [1].

Міжнародний маркетинг допомагає бізнесу визначити та зрозуміти потреби, уподобання та поведінку клієнтів у різних культурних, соціальних та економічних контекстах. Це розуміння дозволяє компанії розробляти та адаптувати свої продукти, послуги та маркетингові повідомлення, щоб краще відповідати потребам і очікуванням цільової аудиторії. Як одного разу сказав Creflo Dollar: продайте те, що люди хочуть купити; перш ніж продавати його, переконайтеся, що продукт відповідає потребам людей (Дей Джордж С., Недунгаді, Пракаш., 1994) [2].

Міжнародна підприємницька діяльність дозволяє бізнесу брати активну участь у міжнародному поділі праці та міжнародному торговому обміні, роблячи національну економіку відкритою системою, створюючи міст між національною економікою та світовою економікою, перетворюючи світову економіку на місце для забезпечують входи та споживання продукції для національної економіки в економічній системі. Крім того, залучення до глобального ринку дозволяє бізнесу максимізувати порівняльні переваги, досягти оптимального розміру для кожної галузі виробництва та створити сприятливі умови для зростання економічного сектора [3]. А також, збільшити капітал в іноземній валюті шляхом експорту робочої сили та спеціалістів до країн із дефіцитом робочої сили, ефективно використовувати ресурси, створювати нові робочі місця та збільшувати валютні надходження до економіки своєї країни [4].

Міжнародна маркетингова стратегія може підвищити репутацію компанії та створити міцну впізнаваність бренду. Це також може сприяти лояльності до бренду, що веде до певних маркетингових переваг, таких як зниження маркетингових витрат та максимізування прибутку для підприємств [5]. Завдяки ефективному брендингу та позиціонуванню компанія може виділитися серед своїх конкурентів, завоювати довіру та надійність своїх клієнтів, а також створити міцну репутацію на міжнародному ринку.

Роль міжнародного маркетингу в стратегії міжнародного бізнесу можна підсумувати таким чином:

- Дослідження ринку. Міжнародний маркетинг передбачає проведення дослідження ринку з метою визначення потреб і переваг клієнтів у різних країнах. Потім ця інформація використовується для розробки продуктів і послуг, які відповідають потребам цих клієнтів [6].
- Розробка продукту. На основі дослідження ринку міжнародний маркетинг

допомагає компаніям розробляти продукти, які відповідають потребам різних міжнародних ринків. Це передбачає адаптацію продуктів до місцевих культурних, соціальних та економічних умов.

- Стратегії ціноутворення. Міжнародний маркетинг допомагає компаніям розробляти стратегії ціноутворення, які враховують різні економічні умови, місцеву конкуренцію та вподобання споживачів на різних міжнародних ринках.

- Просування та реклама. Міжнародний маркетинг допомагає бізнесу розробляти стратегії реклами та просування, які адаптовані до культурних та мовних відмінностей різних міжнародних ринків. Це передбачає адаптацію рекламних повідомлень до місцевих звичаїв і вподобань [7].

- Канали збуту. Міжнародний маркетинг допомагає компаніям визначати та розвивати відповідні канали збуту на різних міжнародних ринках. Це передбачає розуміння місцевих ринкових структур, правил та інфраструктури.

Таким чином, міжнародний маркетинг відіграє вирішальну роль в успіху міжнародної бізнес-стратегії компанії, дозволяючи бізнесу будувати міцні відносини з клієнтами та зацікавленими сторонами в різних країнах, відрізнитися від своїх конкурентів і максимізувати свої продажі та прибутковість на глобальному ринку.

Список використаних джерел

1. Вербеке А. (2009). Стратегія міжнародного бізнесу: переосмислення основ глобального корпоративного успіху. Cambridge University Press. 516 с.
2. Managerial representations of competitive advantage. Day, George S; Nedungadi, Prakash. Journal of Marketing; Chicago Vol. 58, Iss. 2, (Apr 1994): 31.
3. Новицький В. Є. Зовнішньоекономічна діяльність та міжнародний маркетинг. – К.: Лібра, 2004. – 190 с.
4. Dr. Nguyen Hoang Tien, Phan Phung Phu and Dang Thi Phuong Chi. The role of international marketing in international business strategy / International Journal of Research in Marketing Management and Sales 2019; 1(2): 134-138.
5. Птащенко О. В. Використання інструментів інтернет-маркетингу у бізнес-діяльності / О. В. Птащенко// Соціально економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції: науковий журнал ХНТУ (Херсон). 2016. №21 (10). С. 76-79.
6. Пол Джеймс, Манфред Б. Штегер «Глобалізація має значення, залучаючи світ у неспокійні часи». 2019. 310 с.
7. Pham Van Chien. Lecture on International Marketing. Foreign University, 2015.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Курцев О. Ю., к.юр.н., доцент

Яковлева О. Ю., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Міжнародна торгівля – це торгівля між представниками різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Це добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди. Оскільки такий обмін є добровільним, то обидві сторони угоди мають бути впевненими, що отримають вигоду від цього обміну, інакше угоду не буде укладено.

Залежно від предмету та характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій

існують різноманітні форми міжнародної торгівлі. Частіше за все класифікують за такими двома ознаками як предмет торгівлі та спосіб й організація взаємовідносин між партнерами [1].

Торгівля сировиною та промисловими товарами ґрунтується на міжнародних торговельних класифікаціях. Ці класифікації поділяють усі товари на розділи, підгрупи тощо за певними ознаками.

Перелік найменувань товарів у відповідній системі класифікації називається товарною номенклатурою. Міжнародні товарні номенклатури використовуються як основа для побудови митного тарифу (чим детальніше товарна номенклатура, тим ефективніше тариф може бути використаний у протекціоністських цілях), а також застосовуються для класифікації товарів у статистиці та в транспортних тарифах.

Для класифікації товарів у міжнародній торгівлі використовують:

- Стандартну міжнародну торговельну класифікацію (СМТК) ООН;
- Гармонізовану систему опису і кодування товарів (ГС);
- Класифікатор товарів за укрупненими економічними угрупованнями ООН [2].

Торгівля сировинними товарами включає продукцію сільського господарства та гірничодобувної промисловості. Основні сировинні ринки: продовольство, сільськогосподарська сировина, руди та метали, паливо. Особливості торгівлі: нестабільність ринку; пропозиція окремих товарів перевищує попит; темпи зростання торгівлі паливом і мінеральною сировиною перевищують темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною; високий ступінь монополізації; посилення державного втручання у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі сировинними товарами і продовольством.

У структурі міжнародної торгівлі промисловими товарами торгівля машинами, обладнанням та транспортними засобами становить близько 51,5%, промисловими продуктами – 35,8%, хімічною продукцією – 12,7%. Основними характеристиками торгівлі промисловими товарами є: скорочення життєвого циклу більшості видів товарів; зростання виробництва високотехнологічної продукції; розширення внутрішньогалузевої торгівлі; перехід від разових продажів до систематичних; постійна диверсифікація виробництва і максимальна фрагментація галузей і підгалузей; більша частина світової торгівлі машинами та обладнанням зосереджена в промислово розвинених країнах; державна торговельна політика спрямована на стимулювання експорту машин і обладнання та захист вітчизняних товарів.

Ринок послуги, на відміну від товарного, не можна побачити, відчутти на дотик, вони не піддаються збереженню, торгівля ними пов'язана з їх виробництвом. Послуги надаються на міжнародному рівні чотирма способами: транскордонне постачання; споживання за кордоном; комерційна присутність; тимчасове переміщення фізичних осіб в іншу країну. Торгівля послугами зростає високими темпами, що зумовлено революційними технологічними змінами; підвищенням темпів розвитку технологічних програм у галузі телекомунікацій та інформацій, збільшенням попиту на фінансові, страхові, банківські послуги.

На міжнародному ринку продукції інтелектуальної праці здійснюється купівля-продаж науково-технічних знань, що є результатом наукових досліджень, проектних, конструкторських робіт і досвіду їх промислового освоєння, тобто товаром виступають продукти інтелектуальної праці, що мають наукову та комерційну цінність і втілені у формі патентів, ліцензій, товарних знаків, промислових зразків, ноу-хау, а також інжинірингові послуги.

Міжнародна торгівля ліцензіями займає основне місце на ринку продукції

інтелектуальної праці. Загалом, оборот ліцензійної торгівлі становить близько 30 мільярдів доларів на рік. Ліцензійний договір – це дозвіл, за яким особа або організація – власник об'єкта інтелектуальної власності – ліцензіар надає іншій юридичній або фізичній особі – ліцензіату – виключне або невиключне право на використання об'єкта ліцензійного договору. Укладений між сторонами ліцензійний договір повинен забезпечувати повне право на використання об'єкта інтелектуальної власності лише для сторін договору та запобігати неправомірному використанню зазначеного в договорі об'єкта конкурентами на ринку. Правовою формою, яка гарантує збереження та захист виключних прав на використання результатів інтелектуальної діяльності, є ліцензійна торгівля. Ліцензійна торгівля є одним з найефективніших способів розвитку та поширення інновацій у різних галузях промисловості.

Патентно-ліцензійна торгівля за обсягами та масштабами залишається основною формою міжнародного технологічного обміну. У світі діють понад 4 млн. патентів, щороку подається 700 тис. заявок на патентування, світовий ринок ліцензій оцінюють у 73 млрд. доларів щорічно [3].

До форм міжнародної торгівлі відносно способу та організації взаємовідносин між партнерами відносяться зустрічна торгівля, електронна торгівля, лізинг, виробниче кооперування. Ці форми пов'язані з виробничим співробітництвом, відображають операційний аспект міжнародної торгівлі, зокрема із застосуванням інформаційно-комп'ютерних технологій. При зустрічній торгівлі експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів та послуг. Основні види цієї торгівлі: бартерні операції, зустрічні закупівлі; викуп техніки, яка була у вживанні; операції з давальницькою сировиною; прості та складні компенсаційні угоди. У міжнародному товарообігу частка цієї торгівлі становить близько 50%.

Зараз на ринку з'явилися новітні форми міжнародної зустрічної торгівлі. У класичній формі бартерної торгівлі між країнами грошові платежі замінюються товарними. Сьогодні ми стикаємося з наступними різновидами цієї форми міжнародної торгівлі:

- світч, довготривала угода, де не використовують гроші;
- бай-бек, експортер повинен закупити товар у імпортера, а імпортер використовує у своєму виробництві товар експортера;
- офсет, де передбачено розрахунки і грошима, в тому числі, без зобов'язань експортера закупки товарів імпортера.

В умовах глобалізації світових економічних процесів торговельні відносини між різними країнами розширюються за допомогою інструментів:

1. Міжнародні біржі – види постійних ринків, на яких здійснюються операції з купівлі-продажу масових сировинних і продовольчих товарів.

2. Міжнародні аукціони – спеціально організовані періодично чинні ринки в певних місцях, де в заздалегідь обумовлений час і в спеціально відведеному місці з публічних торгів продаються попередньо оглянуті покупцем товари, які переходять у його власність після того, як учасник торгів запропонує найвищу ціну.

3. Міжнародні торги (тендери) – це спосіб укладення договорів купівлі-продажу, відповідно до якого замовники оголошують конкурс для постачальників товарів (із заздалегідь визначеними умовами) і після порівняння отриманих пропозицій укладають договір з продавцем, який запропонував товар на найбільш вигідних для покупця характеристиках.

Таким чином, міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн. Міжнародна торгівля товарами передбачає переміщення товарів через митні кордони різних країн. У торгівлі послугами споживачі та постачальники послуг є резидентами різних країн. Результатом міжнародної торгівлі є виникнення світового ринку та міжнародного поділу праці.

Список використаних джерел

1. Міжнародна торгівля. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1365/1/Міжнародна%20торгівля.pdf>.
2. Птащенко О. В., Вовк В. А. Особливості торговельного співробітництва України в сучасних умовах глобалізації. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 42-47.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Кушал І. М., к.е.н., доцент

Тіщенко І. В., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Значення удосконалення методичних основ аналізу ефективності використання оборотного капіталу підприємства зростає з кожним роком, оскільки в сучасних умовах глобалізації це питання завжди залишається актуальним для подальших досліджень, постійно з'являються нові фактори, дію яких необхідно вивчати та оптимізувати діяльність під їх впливом.

Серед сучасних дослідників питаннями оптимізації та управління оборотними активами підприємства займалися такі науковці як: Л. О. Лігоненко, І. В. Причепа [7], Н. В. Кравець, З. В. Філатова [2], А. Г. Ротанова та інші. Незважаючи на наявність значної кількості глибоких і докладних праць економістів із проблем теорії і практики управління оборотним капіталом, мінливі умови господарювання, процеси уніфікації і глобалізації світу вимагають безперервного вивчення цього питання.

Метою даного дослідження є оцінювання та розробка напрямів підвищення ефективності використання оборотного капіталу.

Однією з найважливіших складових фінансового стану підприємства є його оборотний капітал. Оборотні активи підприємства включають в себе грошові кошти, запаси, дебіторську заборгованість та інші активи, які можуть бути швидко реалізовані в грошовій формі. Чим коротше час повного циклу оборотного капіталу, тим вище рентабельність господарської діяльності і прибуток за звітний період [3]. Для досягнення такого результату суб'єкт господарювання повинен управляти своїм оборотним капіталом і підтримувати його оборотність на оптимальному рівні.

Ефективне використання оборотного капіталу є ключовим фактором успішної діяльності будь-якого підприємства, оскільки воно забезпечує необхідні ресурси для фінансування виробництва, розвитку бізнесу та реалізації стратегічних цілей компанії [2]. Аналіз ефективності використання оборотного капіталу є важливим інструментом, який допомагає виявити та усунути недоліки в управлінні оборотним капіталом, забезпечуючи оптимальний рівень використання фінансових ресурсів.

Один з найбільш поширених методів оцінки ефективності використання оборотного капіталу – це розрахунок оборотності. Оборотність є співвідношенням між оборотними активами та виручкою від реалізації продукції [1]. Цей показник

відображає, скільки разів за певний період (зазвичай за рік) обернулися оборотні активи, тобто яку кількість грошей вдалося залучити за допомогою використання цих активів. Чим вище оборотна здатність, тим більш ефективно використовуються оборотні активи [4].

Однак, більш точним показником ефективності використання оборотного капіталу є розрахунок показників оборотності окремих груп оборотних активів. Найважливіші з них – оборотність запасів, оборотність дебіторської заборгованості та оборотність коштів. Оборотність запасів характеризує швидкість реалізації запасів та показує, скільки разів за певний період змінилися запаси. Чим вище оборотність запасів, тим менше коштів знаходиться у підприємства в запасах. Оборотність дебіторської заборгованості відображає швидкість збору коштів від клієнтів та визначається як співвідношення між сумою реалізованої продукції та середньою величиною дебіторської заборгованості. Чим вище оборотність дебіторської заборгованості, тим швидше підприємство отримує кошти від клієнтів. Оборотність коштів відображає швидкість обертання грошових коштів та визначається як співвідношення між виручкою від продажу та середньою величиною коштів на рахунку підприємства. Чим вище оборотність коштів, тим ефективніше підприємство використовує грошові ресурси. Крім того, не менш важливою є рентабельність використання оборотного капіталу. Цей показник відображає, яку частину прибутку отримано від кожної одиниці оборотного капіталу. Вища рентабельність вказує на більш ефективне використання оборотного капіталу та підвищення фінансової стійкості підприємства [5].

Також важливим є визначення ризику використання оборотного капіталу. Ризик пов'язаний з можливістю несплати заборгованості, затримкою платежів від клієнтів, не реалізацією запасів та іншими факторами, що можуть призвести до зменшення прибутку підприємства та зниження його фінансової стійкості [4]. Важливим є постійний моніторинг та аналіз ризику використання оборотного капіталу для забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Загалом, аналіз ефективності використання оборотного капіталу є важливим інструментом для управління фінансами підприємства. Його результати дозволяють виявити слабкі місця в управлінні оборотним капіталом та виявити шляхи його оптимізації.

Основні завдання аналізу ефективності використання оборотного капіталу включають [3]: визначення потреби підприємства в оборотному капіталі; аналіз джерел формування оборотного капіталу; визначення складових частин оборотного капіталу та їх ефективності використання; оцінка оборотності запасів, дебіторської заборгованості та коштів; визначення рентабельності використання оборотного капіталу; моніторинг та аналіз ризиків використання оборотного капіталу.

Для проведення аналізу ефективності використання оборотного капіталу необхідно мати достатню кількість фінансових даних та відповідну методологію.

У своїй практиці підприємства повинні постійно відстежувати ефективність використання оборотного капіталу та вчасно вживати заходів щодо його оптимізації. Це дозволить збільшити фінансову стійкість підприємства та підвищити його конкурентоспроможність на ринку [5].

Одним зі способів підвищення ефективності використання оборотного капіталу є використання інноваційних технологій та методів управління фінансами. Зокрема, можна використовувати електронні системи управління запасами та автоматизовані системи управління платежами. Також можна використовувати факторинг, який

дозволяє підприємствам знизити рівень заборгованості та забезпечити швидку оплату постачальникам [6]. Іншими шляхами підвищення ефективності використання оборотного капіталу є залучення додаткових джерел фінансування, зокрема, відкриття кредитних ліній та лізингових угод, а також підвищення ефективності виробництва та зменшення витрат на виробництво.

Таким чином, аналіз ефективності використання оборотного капіталу є необхідним етапом управління фінансовою діяльністю підприємства, що досягається впровадження інноваційних технологій та методів управління фінансами і використання додаткових джерел фінансування. Він дозволяє визначити рівень використання оборотних активів та ефективність їх використання, виявити проблемні зони та запропонувати шляхи їх вирішення. Діяльність будь-якого промислового підприємства тісно пов'язана з формуванням і використанням оборотних коштів, а ефективне управління оборотним капіталом вимагає ретельної, виваженої та цілеспрямованої політики на рівні окремого підприємства.

Список використаних джерел

1. Економічний аналіз / [Болух М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. та ін.]; за ред. Чумаченка М. Г. [2 – е вид.]. К.: КНЕУ, 2003. 556 с.
2. Зянько В. В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств / В. В. Зянько, Н. М. Філатова / Економічний простір. 2013. №62. С. 186-193.
3. Борзенко В. І. Комплексний підхід до оптимізації оборотного капіталу підприємство / Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Економічні науки, №1 (3). С. 59-63.
4. Яскал І. В. Комплексний аналіз ефективності використання оборотного капіталу промислового підприємства. / Яскал І. В., Кондрієвич О. В. Економічний аналіз. Тернопіль, 2018. Том 28. №3. С. 225-232.
5. Сікетіна Н. Г. Аналіз ефективності використання оборотних активів підприємства / Сікетіна Н. Г., Іпатова А. П., Овод М. А.; Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. №47 (1323). С. 78-81.
6. Данилків Х. П. Комплексний аналіз ефективності використання оборотного капіталу промислового підприємства / Данилків Х. П., Гембарська Н. Є., Айдін Е.; Вісник Національного університету оборони України, 2022. №9(1), С. 69-80.
7. Причепа І. В. Удосконалення системи управління оборотним капіталом промислових підприємств / І. В. Причепа, Н. В. Кравець / Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. 2013. Т. 1. №4. С.39-42.

ДАНСЬКИЙ ДОСВІД ЦИФРОВІЗАЦІЇ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Литвинський Р. В., аспірант

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

Данія є країною з високорозвиненим цифровим суспільством і постійним великим попитом на сучасні ІТ-продукти. Цифрові послуги та технології формують найперспективніший сектор цієї країни. За Індексом мережевої готовності (NRI) Всесвітнього економічного форуму [1], у 2022 р. Данія посіла шосте місце серед 131 країни, на які разом припадає майже 98% світового валового внутрішнього

продукту. NRI є одним із провідних глобальних індексів застосування та впливу інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в економіці та суспільстві.

ІКТ-сектор Данії – це галузь вартістю близько 35 млрд дол., зосереджена на розробці програмного забезпечення та наданні цифрових послуг. Данія випереджає інші країни за такими показниками, як «Населення, охоплене принаймні мережею мобільного зв'язку 3G», «Доступ до Інтернету в школах», «Розробка мобільних додатків» та ін. (табл. 1). Водночас цифровий розвиток країни має ряд слабких параметрів, які потребують додаткової уваги: «Міжнародна пропускна здатність Інтернету», «ФТТН/створення підписок на Інтернет», «Розмір внутрішнього ринку ІКТ».

Таблиця 1

Сильні та слабкі складники цифрового розвитку Данії

Показники	Ранг
Сильні сторони	
Населення, охоплене принаймні мережею мобільного зв'язку 3G	1
Доступ до Інтернету в школах	1
Розробка мобільних додатків	1
Витрати уряду та вищої освіти на дослідження і розробки	1
Захищені Інтернет-сервери	1
Законодавство про електронну комерцію	1
Економічні можливості жінок	1
Компанії з веб-сайтом	2
Онлайн-доступ до фінансового рахунку	2
Своєчасність	2
Державні онлайн-сервіси	3
Навички ІКТ у системі освіти	4
Реєстрація доменів в Інтернеті	5
Регуляторна якість	6
Слабкі сторони	
Концентрація штучного інтелекту	25
Розмір внутрішнього ринку ІКТ	51
ФТТН/створення Інтернет-підписок	52
Міжнародна пропускна здатність Інтернету	73

Складено за даними [1].

За Індексом цифрової економіки та суспільства (DESI) у 2022 р. Данія стала другою після Фінляндії серед 27 країн-членів ЄС [2]. Щоб залишатися в авангарді та досягати цілей цифрового десятиліття, країна продовжує покращувати свою ефективність, в тому числі шляхом заохочення МСП до прискорення впровадження передових цифрових технологій.

В інституційній структурі Данії домінують компанії малого і середнього бізнесу, які користуються можливостям цифрової трансформації та допомагають національній економіці залишатися конкурентоспроможною та розвиватися. У 2022 р. в рамках Плану відновлення та стійкості (Recovery and Resilience Plan), уряд Данії ухвалив нову цифрову стратегію, яка включає посилені заходи щодо цифровізації МСП. Наприклад, будуть запроваджені нові субсидії, оскільки МСП найбільше постраждали від економічної кризи внаслідок пандемії COVID-19. Заплановано, що до 2030 р. 90% малих і середніх підприємств матимуть принаймні базову цифрову активність, а 75% компаній будуть використовувати сервіси хмарних обчислень, великі дані і

штучний інтелект.

Щоб збільшити цифровізацію малих і середніх підприємств, було запроваджено національну програму «МСП: Цифрові» (SME: Digital). Програма спрямована на прискорення цифрового переходу та підвищення рівня електронної комерції данських малих і середніх підприємств. Згідно з програмою, підприємці можуть подати заявку на отримання грантів і приватних консультацій щодо найкращої стратегії цифровізації, визначення бізнес-потенціалу інвестування, застосування більш передових цифрових технологій. У 2021 р. грантову схему було розширено, щоб включити субсидії для МСП на інвестиції в нове обладнання та програмне забезпечення. Протягом року цією програмою скористалися понад 1200 підприємств. Програмою SME: Digital керує Данська бізнес-асоціація (Danish Business Authority) у співпраці з Данськими бізнес-хабами (Danish Business Hubs), які також оцінюють цифрову зрілість МСП і сприяють їхній подальшій цифровізації.

У 2021 р. Данська рада з розвитку бізнесу (Danish Board for Business Development) виділила додаткові кошти для розвитку мережі цифрових інноваційних центрів, спрямованих на підтримку нового бізнесу зі значним цифровим компонентом. Триває відбір центрів цифрових інновацій, які братимуть участь у мережі Європейських центрів цифрових інновацій (European Digital Innovation Hubs). Підтримка зосереджена на потребах розвитку малого бізнесу, які вимагають передових технічних навичок. Яскравим прикладом є Alexandra Institute, який допомагає компаніям і організаціям застосовувати на практиці ІТ-дослідження світового рівня та розробляти передове програмне забезпечення.

У Данії також працюють приватні агенції з інновацій, які фінансуються в тому числі й урядовими фондами. Так, Данський інноваційний фонд інвестував 40 млн євро в агенцію Innobooster. Ця агенція допомагає підприємствам залучати інвестиції та отримувати гранти на розвиток перспективних інноваційних проєктів, зокрема в сфері цифровізації [3]. Наприклад, у 2021 р. на нові технології та ІКТ агенцією було виділено 10 млн євро.

Цифровізація бізнесу є одним зі стратегічних пріоритетів економічного розвитку Данії. Держава активно підтримує цей процес через різноманітні ініціативи та програми. Приклад Данії вказує на те, що сприятливий інвестиційний клімат, розумна стратегія та всебічна підтримка на державному рівні можуть дати сильний поштовх до активного впровадження цифрових інновацій. Малі та середні підприємства у таких умовах здатні подолати розриви у компетенціях, навичках, технологіях, фінансах, підвищити рівень конкурентоспроможності за рахунок цифрових інновацій та зміцнити позиції на внутрішніх та міжнародних ринках.

Список використаних джерел

1. The Network Readiness Index 2022: Stepping into the new digital era. How and why digital natives will change the world / Editors: Soumitra Dutta and Bruno Lanvin. Washington: Portulans Institute. 2022. 262 p. URL: https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/reports/nri_2022.pdf.
2. Digital Economy and Society Index (DESI) 2022. Denmark. URL: <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88699>.
3. Innovation Booster: powered by Innosuisse. URL: <https://innobooster.com>.

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Литовченко І. В., к.е.н., доцент

Русинова Я. О., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Міжнародна торгівля є важливою частиною економіки кожної країни. Це дозволяє компаніям імпортувати та експортувати товари та послуги, посилюючи конкуренцію на ринку, пропонуючи ширший асортимент товарів та підвищуючи ефективність виробництва. Однак міжнародна торгівля також потребує регулювання для забезпечення справедливих умов для всіх учасників.

Міжнародна торгівля регулюється на двох рівнях: міжнародному та внутрішньому. На міжнародному рівні це забезпечується міжнародними договорами, угодами та організаціями, такими як СОТ, МВФ, ВОІВ тощо. Ці організації спрямовані на забезпечення вільної торгівлі, розробку правил і процедур міжнародної торгівлі, а також зниження тарифних та інших бар'єрів для забезпечення рівних умов для всіх країн.

На національному рівні міжнародна торгівля регулюється за допомогою національного законодавства та митних правил. Уряди можуть накладати тарифи на товари, імпортовані з інших країн, встановлювати імпорتنі квоти на певні товари та вживати інших заходів для регулювання міжнародної торгівлі відповідно до своїх економічних і політичних потреб.

Регулювання міжнародної торгівлі має свої переваги та недоліки. Переваги включають зниження тарифних бар'єрів та інших бар'єрів для забезпечення рівних умов для всіх країн, пропонування ширшого асортименту товарів і послуг, посилення ринкової конкуренції та зниження витрат виробництва. Однак регулювання міжнародної торгівлі може також мати негативний вплив, особливо на розвиток малих і середніх підприємств, зростання безробіття та залежність країни від інших країн щодо постачання необхідних товарів і послуг.

Регулювання міжнародної торгівлі має враховувати інтереси всіх країн, особливо країн, що розвиваються, і мати на меті забезпечення справедливих умов для всіх учасників. Країни повинні співпрацювати, щоб підтримувати міжнародні стандарти та прийняті норми для забезпечення рівності та прозорості міжнародної торгівлі.

Одним словом, регулювання міжнародної торгівлі є важливим чинником для забезпечення стабільного та ефективного функціонування світової економіки. Його реалізація має враховувати інтереси всіх країн і сприяти забезпеченню справедливих умов для всіх учасників міжнародної торгівлі.

Тепер хочу звернути увагу на види міжнародної торгівлі, які визначаються в залежності від способів здійснення міжнародної торгівлі.

1. Двостороння торгівля. Це вид міжнародної торгівлі між двома країнами. У цьому випадку країни домовляються про торгові угоди та умови, які регулюють кількість і ціну товарів.

2. Багатостороння торгівля. Цей тип міжнародної торгівлі відбувається між більш ніж двома країнами. Тут уряди погоджуються з умовами членства у Світовій організації торгівлі та умовами міжнародної торгівлі.

3. Імпорт та експорт. Імпорт – це процес імпорту товарів і послуг з інших країн. Експорт – це процес продажу товарів і послуг на зовнішніх ринках. Ці процеси можна виконувати окремо або разом.

4. Транзитна торгівля. Цей вид міжнародної торгівлі відбувається, коли товари

транспортуються через територію третьої країни до кінцевого пункту призначення. Цей вид торгівлі важливий для країн, які розташовані на судноплавних шляхах і є ключовими точками руху товарів.

5. Бартер. Це різновид міжнародної торгівлі, яка передбачає обмін одних товарів на інші між країнами. Наприклад, країна може обміняти своє вугілля на нафту іншої країни.

6. Електронна торгівля. Це найновіший вид міжнародної торгівлі через Інтернет. Це дозволяє покупцям і продавцям з усього світу здійснювати операції на електронній платформі та забезпечує швидший і легший доступ до товарів і послуг.

7. Торгівля послугами. Окрім торгівлі товарами, міжнародна торгівля також включає торгівлю такими послугами, як фінанси, туризм і транспорт.

Кожен вид міжнародної торгівлі має свої переваги та недоліки. Двостороння торгівля, наприклад, може більш ефективно вирішувати конкретні питання торгівлі між двома країнами, але вона не надає країнам ширшого доступу до ринку. Багатостороння торгівля, у свою чергу, дає країнам доступ до ширших ринків, але керувати нею може важче через велику кількість гравців. Тому вибір типу міжнародної торгівлі залежить від конкретних цілей і потреб кожної країни.

Для міжнародної торгівлі існують спеціальні інструменти, які допомагають країнам укладати торгові угоди, встановлювати тарифи, регулювати імпорт і експорт товарів. Тож хочу перелічити всі ці інструменти нижче.

1. Тарифи. Це мита, які накладаються на імпорتنі товари, коли вони ввозяться в країну. Тарифи можуть відрізнитися залежно від продукту та країни. Тарифи є інструментом захисту вітчизняного виробника від конкуренції з боку іноземних товарів і є джерелом доходів держави.

2. Квоти. Це обмеження на кількість певного виду імпорتنих товарів, які можна ввезти в країну. Квоти можуть бути встановлені як на тимчасовий, так і на постійний період. Вони є ще одним інструментом захисту вітчизняного виробника від конкуренції з боку іноземних товарів.

3. Вільна торгівля. Це міжнародна торгова система, в якій країни не встановлюють тарифів та інших обмежень на імпорт або експорт товарів. Вільна торгівля підтримується різними міжнародними угодами, такими як Світова організація торгівлі (СОТ), а також угодами про вільну торгівлю між різними країнами.

4. Валютні операції. Операції з іноземною валютою дозволяють здійснювати міжнародні розрахунки та оплату імпорتنих товарів. Вони також використовуються для фінансування міжнародних проектів та інвестицій. Одним із інструментів валютних операцій є валютний курс, який відображає співвідношення між цінами різних валют. Курси валют впливають на міжнародну торгівлю залежно від того, дорожчають чи знецінюються валюти торгуючих країн.

5. Санкції. Це інструмент, який використовують країни для зміни поведінки країни шляхом обмеження міжнародної торгівлі з цією країною. Санкції можуть включати обмеження на імпорт або експорт товарів, фінансові санкції та інші види обмежень. Санкції можуть слугувати керівним інструментом у випадках порушення прав людини, корупції, агресії чи іншої негативної поведінки держав.

6. Інвестиції. Це вкладення коштів у підприємства, акції або інші види власності за межами своєї країни з метою отримання прибутку або іншої вигоди. Інвестиції є важливим інструментом міжнародної торгівлі, який дозволяє компаніям розширювати свою діяльність за межами своєї країни та сприяти економічному розвитку своїх країн.

Загалом, інструменти міжнародної торгівлі є важливим елементом міжнародної економіки. Вони допомагають забезпечити економічний розвиток країн і стимулюють міжнародну торгівлю та інвестиції. Однак важливо підтримувати баланс між інтересами країн-експортерів та країн-імпортерів і забезпечувати взаємне дотримання правил і норм міжнародної торгівлі. Через стрімкий розвиток технологій міжнародна торгівля стає дедалі складнішою та різноманітнішою. Використання сучасних інструментів міжнародної торгівлі, таких як електронна комерція та інші електронні платіжні системи, може підвищити ефективність міжнародної торгівлі та сприяти новим формам обміну між компаніями та державами.

Список використаних джерел

1. Методи регулювання міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] / pidru4niki.website. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: https://pidru4niki.com/1498081251080/ekonomika/metodi_regulyuvannya_mizhnarodnoyi_torgivli.
2. Регулювання міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://library.if.ua/book/18/1462.html>.
3. Форми та види міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://pidru4niki.com/76763/ekonomika/formi_mizhnarodnoyi_torgivli.
4. Види міжнародної торгівлі та міжнародна торгова політика. Реферат [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21795.
5. Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://thelib.info/ekonomika/2902422-netarifni-instrumenti-regulyuvannya-mizhnarodnoi-torgivli>.

ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Мартинов А. А., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Нестабільний розвиток економічної системи в Україні протягом останніх десятиліть обумовлює створення все нових перешкод для сталого розвитку виробничого сектору. Політична нестабільність, системне нагромадження кризових явищ, економічні наслідки протиепідемічних заходів сьогодні гальмують реалізацію потенціалу соціально-економічного розвитку виробничих підприємств.

В умовах затяжної фінансово-економічної кризи, високої мінливості умов господарювання та підвищеного рівня впливу факторів зовнішніх та внутрішніх ризиків, особливої актуальності набуває формування дієвого інструментарію антикризового управління, що забезпечує здійснення організаційно-управлінських заходів, спрямованих на попередження та подолання кризових явищ на підприємствах.

Транзитивний характер вітчизняної фінансово-економічної системи потребує адаптації методів антикризового управління на підприємствах з урахуванням таких особливостей, як нестабільність та мінливість умов господарювання, трансформація нормативно-правової бази, структурна адаптація економіки з метою інтеграції до

європейського економічного середовища, низька ефективність регулятивного впливу держави, спрямованого на стимулювання розвитку фінансово-економічної системи.

Проблемам антикризового управління присвячені численні роботи вітчизняних та зарубіжних вчених. Однак, проблема побудови ефективної системи антикризового управління на вітчизняних підприємствах і сьогодні не є остаточно вирішеною.

Існуючі методи антикризового управління орієнтовані, переважно, на застосування в умовах розвиненої ринкової економіки та повною мірою не враховують особливості управління вітчизняними підприємства в умовах дефіциту фінансових ресурсів, застарілої матеріально-технічної бази та низького рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку, високого рівня сукупного ризику фінансово-господарської діяльності. Крім того, сучасний інструментарій антикризового управління орієнтований, переважно, на управління в умовах кризи на підприємстві, приділяючи недостатньо уваги попереджальному характеру антикризового управління.

Важливою передумовою побудови оптимізованої системи антикризового управління є виділення ключових принципів антикризового управління на промислових підприємствах в умовах системної фінансово-економічної кризи.

Аналіз та узагальнення джерел наукової літератури із врахуванням умов системної фінансово-економічної кризи, умов військового конфлікту дозволяє виділити наступні ключові принципи антикризового управління на підприємствах України:

1. виявлення загроз виникнення кризового стану підприємства та вірогідних сценаріїв розвитку, оцінка ризиків настання фінансово-економічної кризи на підприємстві;
2. завчасна постановка цілей і завдань антикризового управління, формування антикризової стратегії, програм, планів та заходів антикризового управління, розподіл ресурсів в сфері антикризового управління;
3. системна реалізація антикризових організаційних заходів, спрямованих на оздоровлення виробничої, управлінської структур, менеджмент персоналу та управління фінансовими ресурсами;
4. моніторинг системи антикризового управління, виявлення резервів підвищення ефективності антикризового управління, пошук інноваційних інструментів протидії виникненню кризи на підприємстві;
5. розвиток адаптивної складовою антикризового управління, широке застосування варіативних підходів в системі антикризового управління, застосування сценарного підходу;
6. широке використання інструментів мотивації персоналу до підвищення ефективності антикризового управління, стимулювання креативності та використання творчого підходу у вирішенні складних проблем.

Таким чином, вирішення проблеми формування ефективної системи антикризового управління потребує використання системного, науково-обґрунтованого підходу із врахуванням швидко-змінюваних факторів та умов зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання. Система антикризового управління повинна бути гнучкою та здатною до трансформацій відповідно до нових викликів та завдань, що виникають в умовах системної фінансово-економічної кризи в Україні.

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ВИТРАТ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Мороз М. С., здобувач вищої освіти

Ігнатенко І. Р., здобувач вищої освіти

Васюренко Л. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сьогодні особливу актуальність для ефективного управління організацією набуває правильно визначеної стратегії, яка повинна забезпечувати конкурентні переваги організації над ринком. Для формування такої стратегії організації необхідна оперативна інформація, у зв'язку з чим велике значення для прийняття обґрунтованих рішень набувають дані управлінського обліку [1].

На основі аналізу наведених визначень можна стверджувати, що має місце трактування управлінського обліку як у вузькому, так і в широкому сенсі. При визначенні управлінського обліку у вузькому значенні його розглядають як лише підсистеми бухгалтерського обліку, включає процеси збору, реєстрації та узагальнення інформації. При трактуванні управлінського обліку у широкому розумінні під ним розуміють систему управління організацією, що охоплює всі управлінські функції. управлінський облік є комплексним методом внутрішньофірмового управління, що включає елементи всіх управлінських функцій – планування, організації, обліку, аналізу, контролю та регулювання. По суті, управлінський облік спрямований на перспективу, а фінансовий – має історичний характер [2].

У структурі системи управлінського обліку слід виділяти обліково-організаційне (фінансова та організаційна структура, методологія управлінського обліку, система документообігу), обліково-управлінське (формування центрів відповідальності, бюджетування), обліково-аналітичне (методика управлінського аналізу, система мотивації) та інтеграційне (стратегічний облік та формування системи показників діяльності) забезпечення системи [3].

Крім того, у рамках управлінського обліку слід виділяти стратегічний та оперативний облік. При розгляді стратегічного управлінського обліку у широкому розумінні передбачається, що в його рамках має формуватися фінансова та нефінансова інформація для здійснення всіх функцій стратегічного управління. При трактуванні стратегічного управлінського обліку у вузькому розумінні розуміється процес збору, накопичення, подання та інтерпретації фінансової та нефінансової інформації, що дозволяє контролювати виконання стратегії та аналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище організації [3].

Головна мета оперативного управлінського обліку полягає у зборі, підготовці та інтерпретації інформації для тактичного управління організацією. Таким чином, він являє собою сукупність інформації, яка необхідна менеджерам для вирішення питань оперативний характер. На сьогоднішній день управлінський облік, будучи ефективним інструментом розвитку організації, відіграє важливу роль у підвищенні її конкурентоспроможності.

У зв'язку з тим, що в сучасних умовах глобальної турбулентності та динамічним розвитком ринкового середовища в управлінського обліку традиційному його розумінні відсутня можливість задоволення інформаційних потреб користувачів за поданням достатньої кількості необхідної їм інформації відповідно до необхідної якості, найбільшого значення набуває саме стратегічний управлінський облік [2].

Крім того, стрімкий розвиток стратегічного обліку пов'язаний необхідністю

обліку в рамках системи обліково-аналітичного забезпечення діяльності організації зовнішніх факторів поряд із внутрішніми.

Переходом до стратегічного управління від корпоративного планування менеджмент визначає необхідність формування системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту. Стратегічний управлінський облік фокусує увагу суб'єктів управління як на внутрішніх, так і на зовнішніх процесах та об'єктах, які визначаються стратегічно важливими факторами зовнішнього середовища – споживачами, постачальниками, конкурентами, каналами продажів, а також соціальними, політичними та іншими умовами діяльності організації. Головною проблемою на підприємствах є нестача чітко обраних відповідних методів управління і оптимізації витрат. Іншими словами система управління витратами достатньо не стабільна і не чітка [1].

Залежно від вибору методів обліку витрат залежить досягнення сформульованих організацією цілей у сфері формування собівартості робіт та при їх ціноутворення. Залежно від об'єкта обліку основним методом обліку витрат у поліграфічній діяльності є позаамовний метод, при застосуванні якого як об'єкт обліку є окреме замовлення, облік витрат здійснюється наростаючим підсумком до закінчення виконання робіт з замовленням, собівартість замовлення при цьому розраховується як сума всіх витрат на виробництво з моменту його відкриття та до остаточного виконання, підсумкова звітна калькуляція складається після повного завершення всіх робіт на замовлення [2].

Залежно від оперативності обліку та контролю можливе використання методу обліку витрат за фактичної собівартості чи нормативного методу обліку витрат. Метод обліку витрат за фактичною собівартістю застосовується для індивідуальних замовлень, у свою чергу, нормативний метод обліку витрат використовується для масових та серійних замовлень. Нормативний метод передбачає формування системи норм та нормативів, розрахунку нормативних калькуляцій собівартості поліграфічних робіт, а також виявлення та облік витрат, пов'язаних з відхиленням від чинних і нормативів. Залежно від повноти формування собівартості поліграфічних робіт виділяють метод обліку витрат за повною собівартістю та Direct Costing [3].

При обліку витрат на повну собівартість можливі об'єктивна оцінка рентабельності окремих видів робіт та проведення ефективної політики ціноутворення. Разом з тим, під час проведення маржинального аналізу зручний метод Direct Costing, в основу якого лежить розрахунок собівартості поліграфічних робіт лише за прямими змінним витратам. Також нарівні з принципом бережливого виробництва, підприємства все частіше користуються японським правилом Кайдзен задля зниження витрат. Даний принцип ґрунтується на такому постійному вдосконаленні і відповідно поступовому зменшенні витрат під час процесу виробництва [3].

Дійсно це ефективний метод, котрий допоможе знизити собівартість і витрати загалом. Все ж таки для відчутних результатів, необхідне обґрунтоване його застосування. В основі поділу витрат на постійні та змінні лежить поведінка витрат, тобто характер зміни витрат в залежності від зміни рівня ділової активності. Характер поведінки питомих постійних витрат суттєво інший, ніж їх абсолютної суми.

Постійні витрати у своїй поведінці відрізняються від змінних витрат. Постійні витрати залишаються незмінними всередині релевантного рівня обсяг виробництва. Але якщо розглядати дуже тривалий період, то всі витрати мають тенденцію до змін, коливань. Зміни виробничих потужностей, обладнання, трудових ресурсів та інших

виробничих факторів призводять до збільшення чи зменшення постійних витрат. Таким чином, витрати є постійними лише всередині обмеженого періоду часу. Для цілей планування та управління використовують річний відрізок часу. Очікується, що всередині цього періоду постійні витрати залишаються незмінними. Однак постійні витрати можуть змінитись за межами релевантного рівня [2].

Частина сукупних витрат підприємства для певного виробничого періоду залишається незмінною незалежно від величини рівня завантаження обладнання та інших елементів виробничої потужності. Для оптимізації співвідношення «витрати – випуск» необхідно знати, для якого періоду часу виробляється подібне зіставлення. У короткостроковому періоді (в межах року, тобто до зміни виробничої потужності) можливе виділення постійних витрат. Для періоду у кілька років усі витрати підприємства є змінними, і ступінь їх залежно від обсягу випуску та продажу та рівня використання обладнання не можна виразити суворо функціонально [3].

Впливає на поведінку витрат та зміну попиту на продукцію, товари та послуги. Стійке зниження продажів, як правило, викликає необхідність скорочення всіх видів витрат, але насамперед прагнуть до зниження витрат утримання апарату управління, оренду, позбавляються від обладнання, що стало непотрібним, продають навіть частина виробничих будівель та споруд, тобто забезпечують зниження постійних витрат. З іншого боку, суттєве збільшення попиту веде до розширення масштабів діяльності, а також зрештою, призводить до зростання всіх категорій витрат. Але в цьому випадку збільшуються головним чином змінні витрати. Зростають і постійні витрати за рахунок амортизації новопридбаних верстатів і машин, збільшення частини витрат на управління та збут, але це зростання відстає від темпу зростання змінних витрат. Через війну собівартість одиниці виробленої продукції знижується, а прибутку зростають [1].

Оскільки на величину витрат впливають різні фактори, ступінь дегресії у управлінні витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, тобто прийняття та реалізація рішень, а також контроль за їх виконанням.

Виконання функцій управління в повному обсязі по всіх елементах складає цикл впливу підсистеми, що управляє (суб'єкт управління) на керовану підсистему (об'єкт управління). Управління витратами – це виконання всього комплексу функцій управлінського циклу, вкладених у підвищення ефективності використання виробничих ресурсів для підприємства. Функції управління витратами первинні стосовно виробництва, тобто задля досягнення певного виробничого, економічного, технічного чи іншого результату спочатку необхідно провести необхідний обсяг витрат. Тому метою управління витратами є правильне визначення величини витрат, витрачених досягнення певного результату найбільш економічним способом [1].

Список використаних джерел

1. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. Київ: Лібра, 2008. 704 с.
2. Яременко Л. М., Пономаренко Я. А. Сучасні тенденції впровадження управлінського обліку із застосуванням міжнародного досвіду. Вісник ЖДТУ. 2019. №2 (88). С. 144-148.
3. Шмигель О. Є. Управлінський облік і критерії його ефективності на підприємстві. Інноваційна економіка. 2020. №3-4. С. 182-187.

АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВІРОГІДНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Поповиченко Г. С., к.е.н., доцент

Натарова К. В., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

На сьогоднішній день стан підприємств України перебувають у складних умовах. Візьмемо до уваги пандемію COVID-19. З цією кризою страждає увесь світ. Були проблеми функціонування підприємства. Заборонялось відправки продукції (експорт/імпорт товарів), суттєво знизилась обсяг продажів продукції. Але незважаючи на це, все одно люди боролися з цією кризою, щоб не дати економіці упасти в ще складніші умови.

Якщо дивитися на кризи, які представлені підприємству в умовах банкрутства, то підприємства знаходяться на межі виживання. Однією з причин ймовірної стадії банкрутства є його фінансовий стан, тобто зниження платоспроможності суб'єктів господарювання [1, с. 97].

Взагалі причини банкрутства можуть бути різними але все одно можна виділити 2 групи [3, с. 678]:

- I. зовнішні причини: їх дуже складно виділити;
- II. внутрішні причини: вони залежать від форм, методів роботи на самому підприємстві;

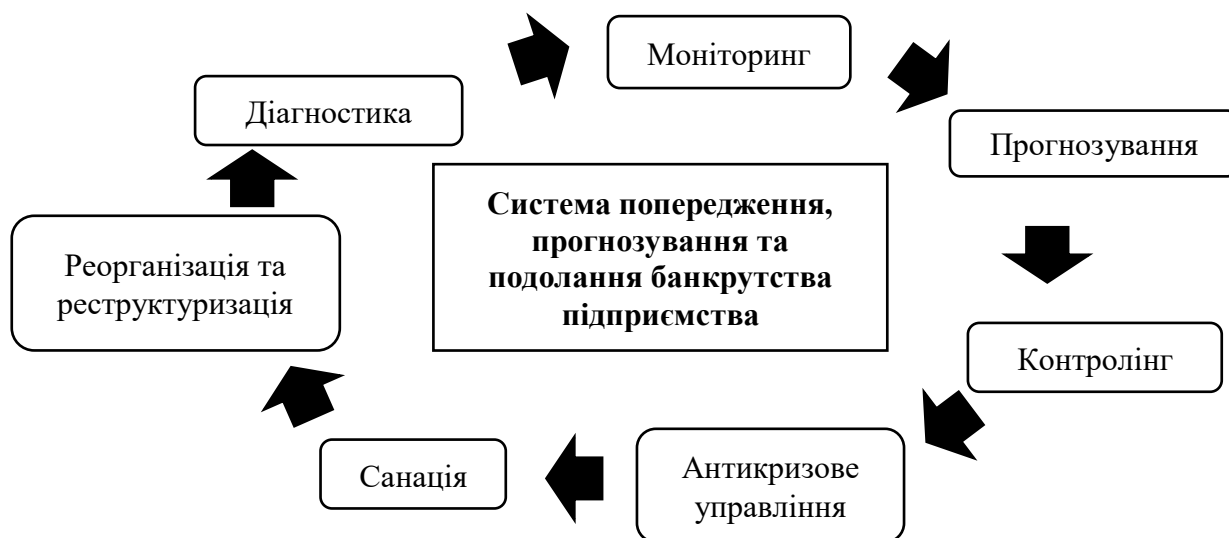


Рис. 1. Система попередження, прогнозування та подолання банкрутства підприємства [3, с. 679]

Для нормального існування підприємства необхідне створення системи управління, яка би чітко реагувала на часті зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, розвиток і конкурентно-спроможність партнерів, створення оптимальних трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, своєчасне прийняття управлінських рішень оперативного і стратегічного значення. Для запобігання банкрутства на підприємстві треба сформувати відповідну і адекватну реальним соціально-економічним процесам систему попередження, прогнозування та подолання банкрутства підприємства, яка формує здатність промислового виробництва до функціонування в умовах підвищеного ризику і загроз.

Виходячи з цього розробка та впровадження на підприємстві системи раннього

попередження та прогнозування є об'єктивною необхідністю для успішного і стабільного розвитку і функціонування будь-якого підприємства в сучасних умовах розвитку економіки.

Банкрутство є кризовим станом і його подолання вимагає спеціальних методів управління. Найпоширенішим і найпершою моделлю аналізу ймовірності банкрутства, що ґрунтується на основі дискримінантного аналізу – є модель Альтмана. Ця модель представляє собою алгоритм інтегральної оцінки загрози банкрутства неплатоспроможного підприємства [3, с. 679].

Едвард Альтман у 1968 р. запропонував п'ятифакторну модель, де факторами є окремі показники фінансового стану підприємства. На думку І.Е. Альтмана, модель Z може передбачити в 94% випадків банкрутство фірми, у 95% – віднести корпорацію до банкрутів або не банкрутів та передбачити банкрутство досить точно за два роки наперед [2, с. 69; 1 с. 100]. Ця модель виглядає так:

$$Z = 1,2 * \left(\frac{\text{активи} - \text{зобов'язання}}{\text{активи}} \right) + 1,4 * \left(\frac{\text{нерозподілений прибуток}}{\text{активи}} \right) + 3,3 * \left(\frac{\text{прибуток до оподаткування}}{\text{активи}} \right) + 0,6 * \left(\frac{\text{ринкова вартість акцій}}{\text{зобов'язання}} \right) + 1,0 * \left(\frac{\text{виторг}}{\text{активи}} \right)$$

де X1 – власний оборотний капітал/ всього активів;

X2 – нерозподілений прибуток/ всього активів;

X3 – прибуток до виплати відсотків/ всього активів;

X4 – власний капітал/ зобов'язання;

X5 – чистий дохід/ всього активів.

Проте, не зважаючи на значну поширеність цієї моделі Альтмана та цілого ряду її переваг, вчені виділяють і її недоліки. Зокрема, використання моделі Альтмана навіть для західних компаній є проблематичним, адже вона побудована на основі даних 50-х років минулого століття [4, с. 96].

Можна виділити також модель Ліса. На думку багатьох, ця модель є більш збалансованою, акцентує увагу на рівень прибутковості діяльності та рентабельності активів підприємства [3, с. 680]. Ця модель виглядає так:

$$Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,001X4$$

де X1 – оборотні активи/ всього активів;

X2 – операційний прибуток/ всього активів;

X3 – нерозподілений прибуток/ всього активів;

X4 – власний капітал/ зобов'язання.

Основною перевагою моделі Ліса є відносна простота розрахунку, проте дана модель не пристосована до українських підприємств, оскільки розроблена для Англії. Модель Ліса створювалася з урахуванням західного розвитку.

Отже, сучасний стан економіки вимагає загальний аналітичний аналіз прогнозування банкрутства на підприємстві з урахування вітчизняного та західного досвіду. На сьогодні існують багато методів (моделей), які можуть спрогнозувати банкрутство підприємства але не можна виділити одного єдиного способу визначення.

Для того, щоб прогноз був більш обґрунтованим, рекомендуємо комплексно використовувати одночасно кілька методів прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

Список використаних джерел

1. Хмелюк А. В., Масюк А. О. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»: стаття. М. Кам'янське: 2022. С. 95-102.
2. Власюк В. Є., Гордієнко К. О., Пшенична А. О. «Економіка та управління національним господарством»: стаття. Мукачево: 2017. С. 68-72.
3. Сейсебаєва Н. Г., Топчанюк О. В. Економічні науки: підручник. Запоріжжя: 2016. С. 678-681.
4. М'ячин В. Г., Єфимов О. В. Серія «Економічні науки: науковий вісник»: стаття. Херсон: 2018. С. 94-99.

EUROPEAN SECURITY IN THE XXI CENTURY

Птащенко О. В., д.е.н., професор

Зима О. Г., к.е.н., професор

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Issues of European security in the 21st century have become particularly relevant and this is a confirmation of recent events:

- the Russian-Ukrainian war, which began on February 24, 2022;
- the Syrian military conflict of 2015;
- the 2017 terrorist attack in Barcelona (Spain);
- the 2017 terrorist attack in London (Great Britain);
- terrorist attack in 2016 in Berlin (Germany);
- terrorist attack in 2016 in Nice (France);
- terrorist attack in 2014 in Brussels (Belgium) and others.

This is only part of the presented terrorist threats that exist before the European community today. The legislative and organizational measures adopted after the high-profile terrorist attack in the USA on September 11, 2001 can be considered the first steps in the direction of stabilizing the security of the state.

After September 11, the EU adopted a plan of anti-terrorist actions and implemented a number of political, legal and organizational measures to prevent terrorist threats on the territory of the EU [2]. On December 27, 2001, the Council of the European Union adopted a framework legal act entitled the Common Position of the Council "On Combating Terrorism". According to experts, this document aims to "establish a program of actions of the European Union in the field of combating terrorist activity and its subjects throughout Europe and on the international arena as a whole." In 2002, the Council of the EU adopted the Decision "On Combating Terrorism", which defined the main concepts.

Thus, intentional actions are considered terrorist, which by their nature and content are capable of causing serious damage to any country or international organization, if they are committed with the aim of:

- intimidation of the population;
- excessive pressure on the authorities;
- blackmail and pressure on international organizations;

external and internal destabilization of the socio-economic situation in the countries.

to create excessive pressure on the authorities of the state or international organization for the purpose of blackmail;

destabilize or destroy the fundamental political, constitutional, economic or social structures of a country or an international organization.

All these prerequisites lead to the deterioration of social tension and increase in crime in the countries. These processes are becoming even more relevant due to the large volume of refugees who are currently in the territory of European countries.

That is why the issue of increasing support for Ukraine in the military conflict in order to stabilize the flow of refugees and generally resolve the issue of the Russian-Ukrainian war is constantly raised. Thus, humanitarian aid has already been stabilized today, and the volume of transfers of the necessary weapons for the Armed Forces of Ukraine is constantly increasing.

References

1. Веселовский С. Терроризм в Европе: перемирия не будет. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://islam-today.ru/islam_v_mire/terrorism-v-evrope-peremiria-ne-budet.

2. Поляков А. О. Антитерористичне законодавство Європейського Союзу та України: порівняльно-правовий аспект. Порівняльно-аналітичне право. 2017. №4 С. 355-357.

3. Європейська конвенція про боротьбу з тероризмом (ETS N 90) [Електронний ресурс] // Конституція України. – 2009. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_331#Text.

4. Європейське право: право Європейського Союзу. Кн. 3: Право зовнішніх зносин Європейського Союзу: навчальний посібник / В. І. Муравйов, М. М. Микієвич, І. Г. Білас. Київ: Ін-Юре, 2015. 408 с.

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

Серікова О. М., к.е.н., доцент

Власова Н. І., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

У сучасних умовах ринкові відносини виявляються в різноманітних формах. Найбільш масштабно і багатогранно вони відображаються в комерціалізації, для якої характерний вільний вибір виду підприємницької діяльності, поширення товарно-грошових відносин на господарську, економічну, соціальну діяльність, розвиток товарних зв'язків, товарно-грошовий обмін продуктів праці відповідно до законів ринку. Всі ці аспекти приводять до того, що в сучасній економіці України, а насамперед в умовах кризи, спостерігається активізація комерційної діяльності підприємств, що об'єктивно зумовлена розвитком конкурентного середовища та появою нових управлінських технологій, орієнтованих на задоволення потреб ринку. З огляду на це, дедалі більшого значення набуває іноземні інвестиції для підприємств України, як ключовий фактор розвитку ринку товарів і послуг.

Важливими факторами, які впливають на залучення іноземних інвестицій є:

1) розмір і обсяг господарської діяльності підприємства;

- 2) форма власності (державна, приватна, колективна);
- 3) вид діяльності (промислова, будівельна, сільськогосподарська та інші);
- 4) характер діяльності (виробнича, посередницька, торгівельна та інші).

Організація бухгалтерського обліку залежить також від обсягу облікових робіт та облікової політики, яку провадить підприємство. Однією з важливих передумов правильної організації обліку на підприємстві є розробка плану організації обліку, яким визначається зміст, послідовність і строки виконання облікових робіт на підприємстві, порядок одержання інформації, складання і подання звітності в іноземні компанії.

В Законі України про режим іноземного інвестування надається інформація хто саме може виступати інвесторами для підприємств країни.

Отже, іноземні інвестори – суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України, а саме:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України;
- фізичні особи – іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України;

Іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2].

Підприємство з іноземними інвестиціями – підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10 відсотків.

Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Згідно другої статті Закону, іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюти України – при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);
- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи,

корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

– прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

– інших цінностей відповідно до законодавства України.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у таких формах:

– часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;

– створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

– придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

– придбання самотійно або за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;

– придбання інших майнових прав;

– в інших формах, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

При цьому, іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які об'єкти, інвестування в які не заборонено законами України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України.

При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум провадиться за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

Відносини, пов'язані з іноземними інвестиціями в Україні, регулюються Законом України про інвестиційну діяльність, іншими законодавчими актами та міжнародними договорами України. Якщо міжнародним договором країни встановлені інші правила, ніж ті, що передбачені законодавством України про іноземні інвестиції, застосовуються правила міжнародного договору.

Керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів та звітності [3].

Комерційною діяльністю з іноземним капіталом визнається діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу для задоволення попиту споживачів і збільшення капіталізації її суб'єкта. Операції, пов'язані з реалізацією підприємством комерційної функції з іноземними інвестиціями, мають багато спільних рис із торговельними, проте

містять істотні відмінності, що виокремлює комерційну функцію з-поміж інших у сфері товарно-грошового обігу.

Список використаних джерел

1. Сайт офіційного порталу Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua.
2. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу. URL: http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_npf.html.
3. Гуменна О. В. Соціальна відповідальність бізнесу в контексті інноваційного розвитку економіки. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/NvamuEkon/2009_7/09gavdoe.pdf.

АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ «ТЕОРІЇ ЗМІН» В СТРАТЕГУВАННІ РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Чала П. В., здобувач вищої освіти

Христенко Л. М., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

У вітчизняній публічній системі управління, активно розвивається «третій сектор» публічного управління – громадські організації, які є інститутом громадянського суспільства і допомагають громадянам захищати свої інтереси через вільне об'єднання.

Громадська організація як форма громадського об'єднання, заснована відповідно до законодавства на добровільних засадах та є носієм встановленої правосуб'єктності та функціонує відповідно до поставленої мети для захисту прав свобод або/та законних інтересів громадян, забезпечення їх прав на задоволення гендерних, екологічних, економічних, житлових, культурних, наукових, освітніх, правових, професійних, спортивних, трудових та інших інтересів. За організаційно-правовою формою громадські організації є юридичними особами та діють у статусі некомерційних неприбуткових організацій [1].

Активна діяльність громадських організацій є основою розвитку громадянського суспільства і важливим механізмом впливу на соціально значущі рішення, спрямовані на задоволення потреб громадськості. На сьогодні спостерігається стрімке зростання кількості громадських організацій. У військових умовах, які виникли внаслідок агресії росії, громадські організації стали надійною опорою для забезпечення соціальних, гуманітарних та навіть військових потреб. В цій ситуації актуальним і важливим є розробка довгострокового стратегічного планування для забезпечення ефективності та стійкості функціонування громадських організацій в майбутньому.

Стратегування у публічному секторі є важливим процесом, який передбачає багатофокусне самостійне управління розвитком громадських організацій. Цей процес залежить від довгострокових стратегій різних зовнішніх стратегічних гравців, таких як громадська спільнота, органи влади, благодійні інститути, інвестори, бізнес та ЗМІ. У цьому випадку розроблені та впроваджені стратегії мають бути узгоджені з цілями цих гравців. Головною метою стратегування у публічному секторі є створення певної суспільно-корисної цінності за запитом громадської спільноти й реалізується у такому випадку громадськими організаціями, які за цивільно-правовою та господарсько-правовою формами є приватними суб'єктами економіки, то реалізація цього процесу має відбуватися за правилами стратегування на мікрорівні з урахуванням загальної концепції розвитку держави, регіону, території.

Процес стратегування на рівні окремої громадської організації складається з двох етапів: перший етап передбачає дослідження, аналіз та формулювання потреб громадян у суспільних благах та послугах, яких вони не отримують або отримують недостатньо; другий етап передбачає розробку та виконання стратегій, що враховують інтереси громадської спільноти та самої громадської організації, з метою задоволення потреб суспільства. Перший етап стратегування є повністю публічним із залученням громадської думки та громадського контролю. Для другого етапу стратегування характерна обмежена публічність або відстрочена публічність. У ході реалізації першого етапу стратегування розвитку ГО важливо дослідити також потреби самої команди громадської організації. Перш ніж перейти до другого етапу розробки стратегії розвитку громадської організації, що передбачає створення та реалізацію відповідної стратегії з використанням інструменту «теорії змін», доцільно звернутися за консультацією до фахівців у цій галузі, що надані з урахування теперішніх реалій функціонування публічного сектору. Такі поради мають допомогти спрогнозувати необхідні коригування організаційних аспектів реалізації стратегії розвитку громадської організації вибраному напрямі.

Ефективність перебігу другого етапу стратегування можна досягти за допомогою впровадження «теорії змін» при формуванні внутрішньої стратегії функціонування і розвитку громадської організації [2].

Концепція «теорії змін» виникла як відповідь на труднощі, пов'язані з оцінкою впливу масштабних комплексних програм соціального розвитку, і полягає в описі сутності програми у вигляді ланцюжка кроків, кожен з яких завершується досягненням встановленого результату. Застосування цього підходу у реалізації стратегії розвитку громадської організації дозволяє контролювати процес та результат досягнення цілей.

На етапі встановлення цілей бачення перетворюється на очікувані результати або цілі, досягнення яких має стати свідченням наближення до бажаного майбутнього. Якщо цілі – це очікувані результати, то стратегія – це способи їх досягнення. «Теорія змін» – це спосіб опису стратегії розвитку територіальної громади або конкретної програми у її межах [2].

Якщо керівництво громадської організації замислюється над запровадженням «теорії змін», важливо замотивувати цей процес серед персоналу організації, тобто: 1) надати результати оцінки соціальної суспільної й внутрішньої (персональної) корисності нового напрямку, який буде обрано для розвитку громадської організації; 2) первинно сформулювати та довести до персоналу наявність відповідного потенціалу й сильних сторін громадської організації для розвитку такого напрямку, а також переваг для персоналу від розширення діяльності; 3) активізувати й продемонструвати приклади взаємодії із зовнішніми стейкхолдерами, які готові до співпраці (особливо у частині фінансування й реклами) з ГО у межах означеного напрямку розвитку у формі реалізації суспільної соціально-корисної цілі; 4) довести реальність реалізації стратегічного бачення; 5) викликати бажання у персоналу громадської організації змінити на краще суспільне життя та функціонування ГО.

Застосування методу «теорії змін» в реалізації стратегії розвитку громадської організації дозволяє досягти кількох важливих цілей. По-перше, це дозволяє чітко описати взаємозв'язки між діями та очікуваними результатами. По-друге, це допомагає пояснити причини використання певних підходів та яким чином вони сприятимуть досягненню результатів. По-третє, це дозволяє встановити взаємозв'язок між причиною (дією) та очікуваним ефектом (результатом). І нарешті, за допомогою методу «теорії змін» можна одночасно контролювати процес та результат досягнення цілей.

У стратегії розвитку громадської організації мають бути прописані всі умови для досягнення бажаних змін по задоволенню соціально-корисної потреби суспільства як головної мети діяльності організації у ситуації, що склалася на поточний час, та отримання бажаних результатів з обох сторін (з боку суспільства та з боку ГО).

Етапи формування, ухвалення та реалізації стратегії розвитку громадської організації можуть бути інтегровані в рамках «теорії змін». Однак для цього необхідно внести певні правки до традиційних етапів. Етапи «організаційний» та «аналітичної оцінки» залишаються без змін, етап «розробки документа» вимагає глибшого концептуально-аналітичного аналізу та ділиться на такі етапи, як «формування стратегічного бачення», «встановлення пріоритетів та цілей», «причинно-наслідковий аналіз». Завершальні етапи включають легалізацію стратегії, реалізацію стратегії, а також моніторинг та коригування стратегії. Ця структура дозволяє використовувати комплексний підхід до розробки та реалізації стратегії громадської організації.

Для забезпечення належної розробки, прийняття та реалізації стратегії розвитку громадської організації дуже важливо ефективно включити етапи «теорії змін» у процес, дотримуючись відповідної методології способу.

Громадська організація має виявити соціально значущі проблеми та після їх виявлення сформулювати стратегічне бачення їх вирішення. Пріоритизація цих проблем має вирішальне значення при визначенні стратегічних цілей та оперативних завдань щодо їх вирішення. Корисним інструментом є «Дерево проблем» для проведення причинно-наслідкової оцінки цих пріоритетних проблем.

Належним чином вибудована причинно-наслідкова діаграма аналізу проблеми полегшує процес складання карти очікуваних результатів вирішення кожної з пріоритетних проблем. Всі проблемні питання, зазначені у «дереві проблем», їхні причини й наслідки надалі представляються у формі конкретних результатів з довгостроковими позитивними наслідками.

Після формування карти результатів за кожною з пріоритетних проблем розробляється загальна таблиця результатів за стратегічним або програмним документом в цілому. Для цього необхідно визначити не тільки очікувані результати, а й індикатори для їх вимірювання, вихідні дані, потенційні ризики та припущення.

Для того, щоб громадські організації могли ефективно розвиватися та здійснювати свою діяльність, вони повинні спочатку виявити поточні соціально значущі потреби конкретних суспільних спільнот (перший етап стратегування), а потім створити стратегії, орієнтовані на задоволення цих потреб (другий етап стратегування). Для розробки цих стратегій використовується «теорія змін», що передбачає зв'язок між діями та їх результатами. А тому виникає необхідність у формалізації результатів відповідно до наслідків змін, які вони дають. Для представлення цих результатів пропонується «карта результатів», яка показує, як заплановані дії у стратегії співвідносяться з прогнозованими результатами. Кожна карта результатів є унікальною для конкретних потреб конкретної громадської спільноти та функціонування конкретної громадської організації.

Тож, забезпечення стабільності, тривалості й ефективності діяльності громадських організацій, як вагомого елемента публічного управління, завжди є актуальним питанням й можливе лише завдяки високоякісному стратегуванню. Застосування «теорії змін» при формуванні й реалізації стратегії розвитку громадської організації дозволяє: побачити чіткий опис взаємозв'язків між діями та очікуваними результатами; пояснити причини використання певних підходів та яким чином вони сприятимуть результатам; встановити взаємозв'язок між причиною (дією) та

очікуваним ефектом; одночасно контролювати процес та результат досягнення цілей. Все це вплине на реальність стратегічного бачення майбутнього розвитку громадських організацій та побудову обґрунтованої «дорожньої карти» у досягненні позитивних змін як суспільного масштабу, так і змін в самих організаціях.

Список використаних джерел

1. Про громадські об'єднання Закон України від 22.03.2012 №4572-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4572-17#Text>.
2. Нижник О. М. Застосування теорії змін у стратегічному плануванні в об'єднаних територіальних громадах: практичний посібник. 2020. 90 с.
3. Про Національну стратегію сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021-2026 роки. Указ Президента України; Стратегія від 27.09.2021 №487/2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/487/2021#Text>.

ЦИФРОВИЙ КОМПОНЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Шевцова Г. З., д.е.н., доцент

Інститут економіки промисловості НАН України

При розробці стратегій інноваційного розвитку регіонів України, зокрема стратегій смартспеціалізації, перед регіональними стейкхолдерами часто постає питання щодо напрямків застосування цифрових технологій та формування відповідних інститутів регіонального розвитку [1-3]. Завдання визначення нових траєкторій розвитку українських регіонів в умовах повоєнного відновлення та поглиблення євроінтеграційних процесів потребують наукового опрацювання відповідного європейського досвіду смартстратегування й інституційного забезпечення цифрових трансформацій.

У попередньому дослідженні [4] було виявлено ключові тенденції і особливості обґрунтованих європейськими країнами/регіонами смартпріоритетів на основі цифрових інновацій. Подальша логіка дослідження потребує вивчення досвіду формування елементів регіональної інноваційної інфраструктури для сприяння цифровізації.

Одним з таких сучасних елементів є центри цифрових інновацій, або інноваційні хаби (Digital Innovation Hubs – DIHs), які, за визначенням Єврокомісії, являють собою універсальні центри, спрямовані на допомогу компаніям і організаціям публічного сектору у реагуванні на цифрові виклики та підвищенні конкурентоспроможності [5]. Ключовими напрямками підтримки цифровізації бізнес-процесів компаній з боку DIH є надання доступу до технічної експертизи та тестування, фінансові консультації, навчання та розвиток цифрових навичок, допомога компаніям у вирішенні проблем навколишнього середовища, зокрема використання цифрових технологій для сталого розвитку та циркулярності.

Мета дослідження полягає в аналізі мережі наявних DIHs та оцінюванні їхнього впливу на рівень інноваційного розвитку європейських регіонів. Інформаційну базу аналізу становлять дані Регіонального інноваційного табло ЄС (Regional innovation scoreboard – RIS) [6] та Платформи зі смартспеціалізації (Smart Specialisation Platform) [7].

Дані RIS 2021 охоплюють 240 європейських регіонів, які згруповані в чотири кластери ефективності інновацій відповідно до їхніх значень Регіонального індексу інновацій (Regional Innovation Index – RII) порівняно з ЄС: «Лідери інновацій», «Сильні

інноватори», «Помірні інноватори» та «Інноватори-початківці». Для виконання завдань дослідження відібрано по п'ять регіонів ЄС-27, які мають найвищі (Top 5), середні (Middle 5) та найнижчі (Bottom 5) значення РІІ 2021 у кожному кластері. До вибірки потрапили 17 німецьких адміністративних округів, 6 італійських регіонів, 5 голландських провінцій, 5 польських воєводств, 4 шведських національних райони, 4 іспанських автономних області, 4 румунські регіони, 3 регіони Франції, по два регіони Данії, Бельгії, Греції, Хорватії та по одному болгарському, литовському, португальському та фінському регіону. В таблиці представлено перелік відібраних регіонів за кодами Номенклатури територіальних одиниць для цілей статистики (Nomenclature of Territorial Units for Statistics – NUTS).

Таблиця

Вибірка регіонів країн-членів ЄС з різним рівнем інноваційного розвитку, коди NUTS

	Лідери інновацій	Сильні інноватори
Top 5	SE11; FI1B; DE21; DK01; DE12	DE72; DED2; NL33; NL22; NL42
Middle 5	SE23; BE1; DE14; DE91; DEB3	BE3; DE5; NL21; DE24; SE21
Bottom 5	DE11; DE25; NL41; DE71; DE13	ES3; SE31; DEB2; IT4; DED4
	Помірні інноватори	Інноватори-початківці
Top 5	FRG; DK02; ES51; DE73; IT12	ITF6; FRY; LT02; ES61; ES53
Middle 5	HR05; DE94; ITF1; HR06; FRE	PL43; PL42; PT2; PL62; PL72
Bottom 5	EL63; PL21; EL54; ITG2; ITG1	BG31; RO21; RO31; RO22; RO41

За даними [7], на сьогоднішній день у регіонах ЄС-27 зареєстровано 633 центри цифрових інновацій, у тому числі діючими є 380 центрів. Їх найпоширенішими послугами є розбудова екосистеми, розвідка, посередництво, нетворкінг (послугу надає 88% інноваційних хабів); спільні дослідження (86%); освіта та розвиток навичок (82%); підвищення поінформованості (80%); перевірка концепції та створення прототипу (78%), тестування (74%), підтримка інкубаторів / акселераторів (65%).

Найбільша кількість цифрових хабів функціонує в Іспанії (63), Італії (55), Німеччині (34), Нідерландах (28), Франції (25), Литві (18), Бельгії (15) та Фінляндії (15). Утім, ще однією важливою характеристикою є їх територіальне розміщення. Наприклад, висока централізація DІNs спостерігається у Литві (15 з 18 центрів розташовані у Вільнюсі) та Греції (6 з 10 центрів розташовані в Афінах).

При вивченні цифрової інфраструктури територій, що ввійшли до вибірки (табл.), привертає увагу значна концентрація цифрових хабів в іспанських автономних областях Каталонія (15), Андалусія (11), Мадрид (8), голландських провінціях Північний Брабант (9) та Оверейсел (5), а також бельгійському регіоні Валлонія (5). В більшості регіонів функціонує 1-2 центри цифрових інновацій, але у 35% регіонів така інфраструктура ще відсутня.

Результати кореляційного аналізу свідчать про відсутність статистичного зв'язку між кількісними параметрами цифрової інфраструктури регіону та РІІ. Водночас наявність центру цифрових інновацій стає суттєвим чинником підвищення рівня інноваційного розвитку регіону. Так, якщо з 15 регіонів-лідерів інновацій у вибірці лише в одному не створено інноваційний хаб, то серед сильних інноваторів таких регіонів вже 4, помірних інноваторів – 6, а інноваторів-початківців – 9.

Таким чином, європейська практика підтверджує, що наявність центру цифрових інновацій є необхідною (але недостатньою) передумовою для забезпечення високого рівня інноваційної активності регіону. Створення мережі таких хабів має носити децентралізований характер для підвищення регіональної присутності та використання локальних переваг.

Наразі реалізується нова ініціатива, спрямована на прискорення цифрового переходу в Європейському Союзі та асоційованих країнах шляхом формування мережі європейських центрів цифрових інновацій (Network of European Digital Innovation Hubs – EDIH). Приєднання до цієї загальноєвропейської ініціативи і розбудова мережі цифрових інноваційних хабів, зокрема із залученням фінансових інструментів ЄС, має стати одним з важливих напрямів інституційного забезпечення повоєнного відновлення й структурної модернізації українських регіонів.

Список використаних джерел

1. Формування інституційного середовища модернізації економіки старопромислових регіонів України: монографія / В.І. Ляшенко, І.Ю. Підоричева, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2022. 472 с.
2. Інноваційна діяльність і формування смарт-спеціалізації в економіці України : монографія / [Єгоров І. Ю., Родченко В. Б. та ін.] ; за ред.: І. Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т. екон. та прогнозув. НАН України». Харків, 2021. 168 с.
3. Абдікеев Р. Р., Ліщук О. В., Чекіна В. Д., Вишневський О. С. ІТ-кластери як інструмент забезпечення смарт-спеціалізації регіонів України. Економічний вісник Донбасу. 2022. №2 (68). С. 21-34. DOI: 10.12958/1817-3772-2022-2(68)-21-34.
4. Шевцова Г. З., Швець Н. В., Литвинський Р. В. Цифрові інновації в контексті смартспеціалізації. Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні: зб. тез доп. V Міжнар. наук.-практ. конф., 25 лютого 2022 р. Вінниця, ВНТУ, 2022. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/fiip/fiip2022/paper/view/14675/12395>.
5. European Digital Innovation Hubs. Shaping Europe's digital future. European Commission. 2023. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/edihh>.
6. Regional innovation scoreboard 2021. European Commission. Publications Office of the European Union. 2021. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2873/674111>.
7. Digital Innovation Hubs. Smart Specialisation Platform. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/digital-innovation-hubs-tool>.

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН НА РОЗВИТОК АУДИТУ

Шевченко І. О., к.е.н., доцент

Західноукраїнський національний університет

Цифрова технологія блокчейн реформує звичну роботу в аудиторських фірмах, мета яких формується під необхідністю перевірок фінансової діяльності компаній та наданні їм послуг консультативного характеру. Об'єктом аудиту можна визначити певний процес з обробки фінансової інформації та її перевірки. Впровадження технології блокчейн дасть змогу аудиторській компанії зокрема, та аудиторській діяльності взагалі розвинути та інтегрувати в звичайну управлінську модель цифрові технології.

Для інтеграції у цифровий світ аудиторські компанії намагаються залишатись конкурентоспроможними на фоні інших технологічних аутсорсингових компаній розуміючи складності та можливості технології блокчейн.

Розуміння тенденцій до розвитку технології блокчейн на ринку аудиторських послуг зумовлює необхідність до впровадження цієї технології до діяльності аудиторських фірм з метою збереження конкурентоздатності та розвитку професії

наразі є актуальним питання сьогодення. Блокчейн-платформа, по суті, є децентралізованою базою даних, яка включає настроювану систему керування та дозволяє спільно використовувати унікальну та прозору історію безпечних транзакцій.

«Велика четвірка» аудиторських фірм, згідно з їх діяльністю протягом останніх років, розуміють потенціал розвитку технології блокчейн, саме тому інвестують у його розвиток.

На думку автора, технологія блокчейн має вплив на розвиток аудиторської діяльності на ключових рівнях (рис. 1).

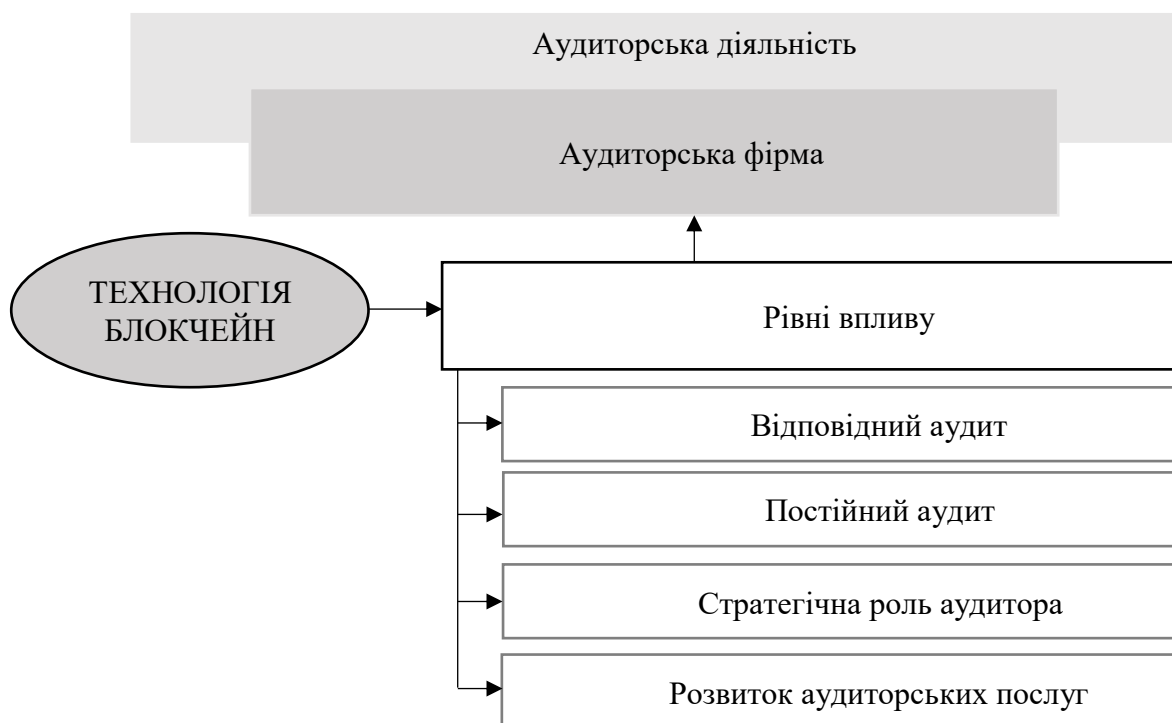


Рис.1. Вплив технології блокчейн на аудиторську діяльність з урахуванням діяльності аудиторської фірми (авторське бачення)

Згідно з рис.1 технологія блокчейн може впливати на аудиторські фірми, на шести ключових рівнях, а саме: відповідний аудит, повний аудит даних, перевірка засобів контролю, постійний аудит, стратегічна роль аудитора, розвиток аудиторських послуг.

Відповідний аудит. При проведенні аудиту, аудитор стикається не тільки з паперовими документами, а й з електронними. Використання технології блокчейн зумовить безпеку та автономність до перевірки електронних документів. Сертифікована інформаційна система на яку можливо перетворити бухгалтерську інформацію забезпечить позитивний ефект від роботи як для аудитора так і для результатів аудиторського звіту. За допомогою технології блокчейн фінансова інформація яка необхідна для об'єктивної та незалежної перевірки буде доступна аудиторю без запиту клієнтів. Впровадження технології блокчейн на рівні відповідності аудита забезпечить ефективність роботи та розвиток аудиторської діяльності в умовах цифровізації.

Постійний аудит. Аудитор втручається, щоб перевірити стару інформацію, що стосується минулого фінансового року. Широке використання технології блокчейн в бізнес-практиці зумовить для аудиторів можливість до розширення сфери аудиту шляхом встановлення безперервного процесу аудиту, що дозволить перевіряти інформацію відразу після її отримання.

Стратегічна роль аудитора. Коли технологію блокчейн буде інтегровано в діяльність аудиторських фірм та вона буде ширше застосовуватиметься в аудиторській діяльності. При врахуванні технології блокчейн роль аудиторських фірм трансформується у стратегічну роль аудитора.

Розвиток нових послуг. Однією з тенденцій впливу технології блокчейн на аудиторську діяльність це створення нових послуг. Аудиторські фірми можуть реформувати свою роль до учасника технології блокчейн. Також, до впливу на цей рівень можна віднести використання досвіду у цифровізації для розробки служби внутрішнього аудиту технології блокчейн. Таким чином, аудиторські компанії розширяють кордони своєї діяльності від використання технології блокчейн до її перевірки. Це зумовить безпечне та цілісне використання технології з урахуванням накопиченого досвіду ІТ сфери.

Перевагою використання технології блокчейн в аудиті виступає високий рівень безпеки. Оскільки інформація про кожну транзакцію криптографічно зберігається в розподіленій книзі, підробити інформацію практично неможливо.

Для того, щоб аудиторські фірми змогли впоратися зі впливом технології блокчейн на їх діяльність і досягти успіху в інтеграції необхідно брати ініціативу та інвестувати кошти у привласнення технології. Це може включати наймання нових технічних навичок в аналітиці даних, придбання стартапів, орієнтованих на блокчейн, і навчання наявного персоналу адаптації до майбутніх викликів. Технологія блокчейн змінить спосіб обміну та створення цінності між приватними компаніями та аудиторськими фірмами різною мірою залежно від сфери діяльності.

Використання технології блокчейн в аудиторській діяльності забезпечить дотримання принципів впевненості, безпечності та прозорості.

Список використаних джерел

1. Шевченко І. О. Смарт-контракти як концепція технології блокчейн в цифровій торгівлі. The IV International Scientific and Practical Conference «The latest implementation of technologies in education», November 21 – 23, Munich, Germany. 116-120 p.
2. Шевченко І. О. Концептуальний підхід до трансформації глобальної економіки з урахуванням розвитку глобальних ринків. Вісник Східноукраїнського Національного Університету імені Володимира Даля. №4 (274). 2022. С. 63-69. DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2022-274-4-63-69>.
3. Крицька М. І. Необхідність е-аудиту в умовах Covid-19 / М. І. Крицька, І. О. Шевченко // Матер. II міжнар. наук.-практ. конф. Львів, 15-17 травня 2022 р.: тези допов. – Львів, 2022. – С. 1381-1388.

Тематичний напрям 5

ВІДНОВЛЕННЯ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

АНАЛІЗ СТАНУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ПІСЛЯ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ РФ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ У ВОЄННИЙ ЧАС

*Бабічева Є. Д., здобувач вищої освіти
Чанкотадзе Я. О., асистентка кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей економіки України, яка займає понад 70% території країни та зайнятості населення. Україна відома своїми великими родючими землями, які дозволяють вирощувати різні види зернових, овочів, фруктів, олійних культур та тваринницьких продуктів. Агросектор продовжує бути провідною галуззю зовнішньоекономічної діяльності. У 2021 році агропродукція зайняла 41% загальноукраїнського експорту [5].

Повномасштабне вторгнення Росії на територію України спричинило серйозні наслідки для економіки країни, у т. ч. для сільського господарства. Через тимчасову окупацію території України, руйнування сільськогосподарських підприємств, мінування полів, зменшення посівних площ, крадіжку сільськогосподарської продукції та техніки, зменшення експорту вітчизняний агропромисловий комплекс зазнав великих втрат виробничого та логістичного потенціалу.

На початку повномасштабної війни виникла гостра нестача продовольства через проблеми у процесі розподілу та надмірного попиту через неможливість забезпечити стабільне постачання продуктів харчування до населених пунктів, розташованих у зоні конфлікту. 9,3 мільйонів людей у 2022 році не мали доступу до продуктів харчування, тоді як у 2021 році кількість людей сягала 1,1 млн осіб[3].

На вересень 2022 році, за оцінкою Мінагрополітики України та Київської школи економіки, загальна сума прямих втрат активів сільськогосподарського сектору складає 6,6 млрд дол. США або 23% від загальної вартості, та 23,3 млрд дол. США непрямих втрат [1].

Попри скрутну ситуацію в країні, сільськогосподарський сектор показує високу стійкість до ризиків під час бойових дій. Збір зернових, технічних та кормових культур у 1,5–3 рази перевищує потреби внутрішнього споживання[6]. Потреби в м'ясі та м'ясопродуктах цілком забезпечені – у 2022 році одна людина споживає 52 кг/рік, що співставно з минулим роком[4]. На молочні продукти, овочеві та плодово-ягідні культури немає дефіциту попри скорочення виробництва, втрату земельних угідь через тимчасову окупацію. Гострою проблемою стало подорожчання яєць через порушення виробничих процесів та скорочення виробництва на 20% у 2022 році порівняно з 2021 роком.

Незважаючи на ситуацію, що свідчить про пристосування українського сільського господарства до умов війни та подальше функціонування, галузь потребує заходів щодо відновлення, нарощування виробництва та вирішення проблем з зовнішньоекономічною діяльністю. Зараз Україна забезпечує внутрішній та світовий ринок агропродукцією за допомогою залишків з рекордного урожаю, збір якого був у 2021 році. Якщо не

привернути увагу державної та світової спільноти до проблем сільського господарства, негативні наслідки можуть бути не тільки для нашої країни, а й для країн, що залежать від поставок українського зерна та інших сільськогосподарських продуктів.

На нашу думку, шляхами розвитку та підтримки сільськогосподарського сектору у воєнний час можуть бути:

1. Підтримка зі сторони держави та міжнародних партнерів аграрних виробників України.

Доступні (пільгові) кредити і фінансова підтримка від держави та міжнародних організацій має велике значення для аграріїв для інвестування в сільськогосподарські ресурси, обладнання та інфраструктуру. Уряди та фінансові установи можуть надавати позики, гранти або кредитні гарантії, щоб полегшити їм доступ до капіталу.

Надання допомоги виробникам через субсидії, які є прямими чи непрямими платежами, спрямованими на зниження вартості сільськогосподарських ресурсів, таких як насіння, добрива та обладнання.

Регуляторна підтримка уряду відіграють вирішальну роль у створенні сприятливого середовища для сільського господарства за допомогою політики та нормативної підтримки. Це включає політику щодо землеволодіння, водного господарства, торгівлі, оподаткування та сільськогосподарських субсидій. Державна підтримка у перерахованих напрямках посприяють відновленню та розвитку сільського господарства України.

2. Дипломатичні переговори з країнами-партнерами щодо деблокади експорту зерна. Оскільки Україна є великим експортером зерна та впливає на продовольчу ситуацію в інших країнах, а зберігання призводить до великих витрат, необхідно вести дипломатичні перемовини з країнами щодо шляхів безпечного експортування зерна. На 2023 рік вже розблоковані порти «Одеса», «Чорноморськ» і «Южний», але все ще є ризик обстрілів та блокування українських портів РФ.

3. Зміна спеціалізації та збільшення площ посівів агровиробниками. Через тимчасову втрату земельних угідь на сході та півдні України очікується зменшення виробництва зернових культур. Збільшення площ та зміна структури посівів на заході та центральній частині України дасть змогу уникнути дефіциту на деякі види сільськогосподарської продукції.

4. Розмінування полів на деокупованих територіях України. Внаслідок бойових дій зібрати урожай, обробити землю та провести посівну кампанію не вдалося майже у 9 областях. Це неможливо через обстріли, мінування та забруднення вибухонебезпечними предметами полів України. За словами заступника голови Всеукраїнської аграрної ради Дениса Марчука, розмінування одного гектара землі коштує близько 40-50 тисяч гривень, а це ринкова вартість земель с/г призначення [2]. Тож, Україна вже має почати формувати бюджет та закликати міжнародних партнерів фінансово підтримати у вирішенні цієї проблеми, щоб надати можливість продовжувати працювати с/г виробникам та використовувати землю для посівів.

5. Збільшення виробничих потужностей підприємств. Багато підприємств або зруйновано, або окуповані, або зменшили свої виробничі потужності. Як один із варіантів вирішення проблеми дефіциту деяких продуктів, можна збільшити виробничі потужності існуючих непошкоджених підприємств, які виробляють сільськогосподарську продукцію, або навіть, за можливістю підприємств, відкрити нові виробничі цеха/лінії/дільниці.

Отже, можна дійти висновку, що з початком повномасштабної війни Україна стикнулася з безліччю проблем, однією з яких є погіршення стану сільського

господарства. Попри труднощі, які виникли внаслідок руйнування майна, окупацію територій, припинення діяльності частини підприємств, цей сектор економіки показав високу стійкість до непередбачуваних обставин. Проте все ще є проблеми, висвітлення і вирішення яких наразі є актуальним, оскільки в подальшому це не тільки вплине на економіку України, оскільки агропромисловість є провідною галуззю, а й вплине на продовольчу безпеку інших країн. Основними заходами, які посприяють відновленню та розвитку сільського господарства у воєнний та післявоєнний час є різноманітні методи державної і міжнародної підтримки, підлаштування агровиробників до тимчасових умов шляхом збільшення виробничих потужностей та зміни структури посівів.

Список використаних джерел

1. Огляд збитків та втрат в АПК. *Kyiv School of Economics*. URL: [https://kse.ua/ua/oglyad-zbitkiv-ta-vtrat-v-apk/#:~:text=Непрямі%20втрати%20в%20сільському%20господарстві%20України%20через%20війну%20сягають%20\\$23,США](https://kse.ua/ua/oglyad-zbitkiv-ta-vtrat-v-apk/#:~:text=Непрямі%20втрати%20в%20сільському%20господарстві%20України%20через%20війну%20сягають%20$23,США) (дата звернення: 08.04.2023).
2. Сьогодні цінники на розмінування поля дорівнюють його вартості, – Денис Марчук. *ГС «Всеукраїнська Аграрна Рада» (ВАР)*. URL: <https://uacouncil.org/uk/post/sogodni-cinniki-na-rozminuvanna-pola-dorivnuut-jogo-vartosti-denis-marcuk> (дата звернення: 10.04.2023).
3. Україна: гуманітарне реагування у 2022 році. *UN Office for the Coordination of Humanitarian Affairs*. URL: <https://reports.unocha.org/uk/country/ukraine/> (дата звернення: 08.04.2023).
4. Україна повністю забезпечує внутрішній ринок м'ясної продукції та готова розширювати експорт, – Мінагрополітики. *Міністерство аграрної політики та продовольства України*. URL: https://minagro.gov.ua/news/ukrayina-povnistyu-zabezpechuye-vnutrishnij-rinok-myasnoyi-produkciyi-ta-gotova-rozshiryuvati-eksport-minagropolitiki?fbclid=IwAR01HIaVhDagQirZ-HbBnBbEf3pf1-xMnLDE_16m5wrGxjKIDDaixxutoE0 (дата звернення: 08.04.2023).
5. У 2021 році Україна збільшила експорт агропродукції на 25%. *УКАБ*. URL: https://www.ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/u_2021_rotsi_ukraina_zbilshila_eksport_agro_produktsii_na_25 (дата звернення: 08.04.2023).
6. Media Center Ukraine – Ukrinform. Доповідь першого заступника міністра аграрної політики та продовольства України Тараса Висоцького, 2022. *YouTube*. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=WoILQafImFA> (дата звернення: 08.04.2023).

ВАЖЛИВІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ: ПРОБЛЕМАТИЧНИЙ АСПЕКТ

Воронюк Є. В., викладач

Хрипко А. Р., здобувач вищої освіти

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

Забезпечення зайнятості населення є важливою соціально-економічною проблемою, з якою стикається більшість країн світу. Це не лише питання економічного зростання, а й фактор соціальної стабільності та підвищення рівня життя громадян. Забезпечення зайнятості є ключовим фактором для економічного розвитку та соціального забезпечення. Робота забезпечує людей доходом, що є важливим для їхнього життєвого рівня та добробуту. Крім того, зайнятість сприяє зменшенню

бідності, збільшенню соціальної стабільності та зниженню кримінальності. Завдяки забезпеченню зайнятості також зменшується тиск на державні соціальні програми, такі як соціальна допомога та медичне обслуговування.

Одним із ключових принципів забезпечення зайнятості населення є створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. Для цього необхідно сприяти розвитку підприємництва, в тому числі шляхом зниження податків та забезпечення стабільної економічної ситуації. Це стимулює створення нових робочих місць, збільшує обсяги виробництва та розширює можливості для бізнесу.

Іншим важливим принципом є забезпечення професійної підготовки та перепідготовки населення. На сучасному етапі розвитку суспільства необхідно постійно вдосконалювати знання та навички, оскільки ринок праці постійно змінюється і вимагає нових компетенцій. Уряди повинні заохочувати підвищення кваліфікації робочої сили шляхом забезпечення доступу до освітніх програм, курсів перепідготовки та фінансування освіти.

Третій важливий принцип – розвиток соціального підприємництва та громадського сектору. Соціальні підприємства спрямовані на вирішення соціальних проблем та забезпечення зайнятості населення. Ініціативи на рівні громад, такі як кооперативи та громадські підприємства, мають важливе значення для створення робочих місць та сприяння місцевому економічному розвитку.

Крім того, уряд повинен розробляти та впроваджувати ефективну політику щодо зниження рівня безробіття, наприклад, стимулювати компанії наймати більше працівників, сприяти створенню робочих місць у слаборозвинених регіонах та надавати фінансову підтримку безробітним.

Також необхідно сприяти гендерній рівності на ринку праці. Жінки повинні мати рівні можливості для працевлаштування, рівної оплати праці та рівного кар'єрного зростання. Уряди повинні заохочувати розробку політики, спрямованої на боротьбу з дискримінацією за ознакою статі на робочому місці та сприяти розширенню економічних прав і можливостей жінок.

Нарешті, важливо створити сприятливе середовище для іноземних інвестицій, які можуть створити нові робочі місця та сприяти економічному зростанню. Уряди повинні залучати іноземних інвесторів шляхом надання інвестиційних стимулів, забезпечення стабільного політичного та економічного середовища, а також розвитку необхідної інфраструктури.

Уряди використовують різні способи для забезпечення зайнятості населення, включаючи:

1. Підтримку підприємництва: уряди можуть надавати підприємствам пільги та допомогу, щоб стимулювати створення нових робочих місць.
2. Інфраструктурні проекти: будівництво доріг, мостів та інших інфраструктурних об'єктів може створювати нові робочі місця.
3. Освіта та навчання: підвищення кваліфікації та навчання може забезпечувати людей новими можливостями для працевлаштування.
4. Програми підтримки зайнятості: уряди можуть запроваджувати різні програми, такі як підтримка безробітних

Питання зайнятості є складною та багатогранною проблемою, яку намагаються вирішити багато країн світу. Відсутність можливостей працевлаштування, особливо для молоді та вразливих груп населення, таких як жінки, призводить до масової бідності, соціальних заворушень та політичної нестабільності.

Однією з найбільших проблем зайнятості є зростаюча автоматизація та

діджиталізація ринку праці. Багато традиційних робочих місць зникають, а на їхньому місці створюються нові, які вимагають інших навичок. Цифровий розрив, який означає розрив між тими, хто має доступ до технологій, і тими, хто його не має, також спричинив подальшу нерівність на ринку праці, коли деякі групи залишаються позаду.

Ще однією значною проблемою є поширеність неформальної та нестабільної зайнятості. Багато працівників у всьому світі зайняті на роботах, які не пропонують адекватного захисту, такого як гарантії зайнятості, соціальні виплати та гідна заробітна плата. Це може призвести до експлуатації, бідності та соціальної ізоляції.

Безробіття є однією з найгостріших соціально-економічних проблем, з якою сьогодні стикаються багато країн. Незважаючи на різноманітні зусилля урядів та організацій, проблема зайнятості залишається значним викликом. У цій статті ми обговоримо проблеми зайнятості, причини, що їх породжують, та можливі шляхи подолання цих викликів.

Однією з основних проблем зайнятості є дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили. Багато галузей відчувають дефіцит кваліфікованої робочої сили, в той же час в інших секторах спостерігається надлишок некваліфікованої робочої сили. Це часто пов'язано з недостатньою підготовкою та освітою робочої сили, що призводить до невідповідності навичок між шукачами роботи та роботодавцями.

Іншою проблемою є вплив автоматизації та технологічного прогресу на ринок праці. Широке використання автоматизації та штучного інтелекту призвело до втрати багатьох низькокваліфікованих робочих місць, водночас створивши попит на висококваліфікованих працівників. Це призвело до значного розриву у навичках, коли багатьом шукачам роботи бракує навичок, необхідних для заповнення наявних вакансій.

Нинішня світова економічна криза ще більше загострила проблему безробіття. Багато підприємств були змушені закритись, що призвело до масового скорочення робочих місць. Крім того, пандемія призвела до значних змін у способі роботи людей, коли віддалена робота стала нормою. Це створило додаткові виклики для тих, хто шукає роботу, особливо для тих, хто не має необхідних цифрових навичок.

Нарешті, проблема безробіття ускладнюється відсутністю підтримки малих і середніх підприємств. МСП роблять значний внесок у створення робочих місць та економічне зростання. Однак вони часто стикаються з такими проблемами, як обмежений доступ до фінансування, бюрократичні перепони та недостатня державна підтримка.

Щоб подолати проблеми зайнятості, уряди та організації повинні зосередитися на низці рішень. Забезпечення належної освіти та професійної підготовки робочої сили має важливе значення для подолання розриву в навичках та сприяння готовності до працевлаштування. Уряди також повинні інвестувати в ініціативи, які заохочують підприємництво та інновації, щоб створити більше можливостей для працевлаштування.

Крім того, розробка політики, яка підтримує розвиток МСП, може допомогти стимулювати створення нових робочих місць і знизити рівень безробіття. Уряди також можуть підтримувати перекваліфікацію та підвищення кваліфікації працівників за допомогою цільових програм, а також сприяти різноманітності на робочому місці шляхом забезпечення гендерної рівності та інклюзивності.

Проблеми зайнятості є складними та багатогранними і не мають простих рішень. Однак, зосередившись на підвищенні готовності до працевлаштування, заохоченні підприємництва, підтримці малого та середнього бізнесу та просуванні різноманітності на робочому місці, ми можемо працювати над подоланням викликів безробіття та забезпечити краще майбутнє для всіх.

Забезпечення зайнятості населення має вирішальне значення для економічного та соціального розвитку будь-якої країни. Ключовими принципами забезпечення зайнятості є створення сприятливих умов для розвитку бізнесу, надання можливостей для професійної підготовки та перепідготовки, сприяння соціальному підприємництву та громадським ініціативам, розробка ефективної політики щодо зниження рівня безробіття, просування гендерної рівності та створення сприятливого середовища для іноземних інвестицій. Впроваджуючи ці принципи, країни можуть забезпечити краще майбутнє для своїх громадян і сприяти глобальному економічному зростанню.

Список використаних джерел

1. Публікації державного центру зайнятості України. URL: <http://www.dcz.gov.ua>.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

Клюс Ю. І., д.е.н., професор

Водяник Р. В., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Забезпечення стійкості підприємства при реалізації інноваційних стратегій пов'язане із знаходженням компромісу між рівнем його статичної та динамічної стійкості. Показники ефективності проектів виступають вихідною передумовою інноваційного розвитку підприємства, визначаючи умови можливості та доцільності реалізації конкретних проектів підприємством, тоді як показники стійкості забезпечують необхідну умову здатності та достатності для їх реалізації. Поняття «економічна стійкість» визначається для кожного типу розвитку, що залежить від співвідношення темпів зростання одержуваних результатів і ресурсів. З погляду використовуваних підприємством ресурсів стійкість означає якісні та кількісні аспекти їх формування, розміщення та використання.

Розподіляючи статичну та динамічну стійкість підприємства, відзначимо, що між ними є зворотний зв'язок. Так, статична стійкість передбачає відмову від високоризикових проектів та заходів, ґрунтується переважно на пасивному розширеному відтворенні із збереженням колишньої структури активів. Фінансова стійкість досягається раціональною структурою капіталу, управлінням оборотними активами, впровадженні зовнішніх та внутрішніх логістичних механізмів, спрямованих на раціоналізацію запасів та витрат, скорочення виробничого циклу тощо. Жодне підприємство не може постійно перебувати в стані статичної стійкості, тому що функціонує в середовищі, що розвивається, і постійно піддається впливам з її боку. Якщо саме підприємство не розвивається, то неминуче стикається із загрозою банкрутства.

Досягнення динамічної стійкості пов'язане зі зниженням статичної стійкості, реалізація інноваційних проектів призводить до зростання невизначеності, виникнення нових факторів ризику і важко передбачуваних комбінацій між ними. Зростаючий ризик, необхідність адаптації до нових умов, порушення статичної рівноваги вимагають узгодження дисбалансів, що виникають.

Розглядаючи інноваційний розвиток у соціально-економічному аспекті, що має на меті зростання інновативності підприємства, наголосимо, що управління розвитком

означає реалізацію потенційних можливостей при мінімізації втраченої вигоди. Оскільки інновації – особливий інструмент, за допомогою якого використовуються зміни як засобу підвищення ефективності діяльності. Інновації, що виникають як реакція (випереджальна або пост-фактум) на зміну середовища (зовнішнього або внутрішнього), призводять до необхідності перерозподілу обмежених виробничих ресурсів, які мають певну вартість і можуть альтернативно використовуватися. Одним із способів усунення протиріч між поточною та стратегічною ефективністю є динамічне моделювання комплексу фінансових рівноваг, вихідною передумовою якого була потреба знаходження прийняттого співвідношення між рівнями статичної та динамічної стійкості підприємства.

Підкреслимо, що в даний час у сучасній теорії та практиці інноваційного менеджменту відсутня єдина концепція оцінки ефективності інновацій, оскільки між інвестиційними та інноваційними проектами існує низка принципових відмінностей, серед яких:

відстрочений характер прибутковості проектів та складність її прогнозування через високу невизначеність результатів та витрат за проектом;

наявність комплексу результатів від реалізації інноваційних проектів, у тому числі й непрямих, які не підлягають прямій вартісній оцінці.

Управління інноваційним розвитком – це управління поточною та перспективною спроможністю та конкурентоспроможністю. У процесі поточного управління необхідно, щоб передбачуваність переважала над невизначеністю, передбачені зміни – над непередбаченими, забезпечувалися задані значення фінансової стійкості, що є одним із критеріїв економічної спроможності підприємства у цьому. Зміст поняття «економічна стійкість» може бути розкрито стосовно кожного типу розвитку підприємства, що визначається співвідношенням темпів зростання використовуваних ресурсів та одержуваних результатів. Стійкість означає два взаємопов'язані аспекти: формування ресурсів, включаючи якість (розмір) та кількість (джерела, раціональність структури капіталу), та подальше розміщення та використання ресурсів (напрямок та ефективність авансування). Об'єктивно існуючий взаємозв'язок між типом економічного розвитку та видом стійкості дозволяє об'єднати ці аспекти, враховуючи вплив довкілля та зміни параметрів діяльності підприємства у часі. Динамічна стійкість може мати місце лише у разі зростання інтенсивного розвитку, пов'язаного з розширеним відтворенням. Для забезпечення динамічної стійкості при реалізації інноваційних проектів підприємство має характеризуватись стійким фінансовим станом на дату, статичною стійкістю у контексті аналізованих показників.

Таким чином, у процесі управління інноваційним розвитком підприємства у кожний момент часу існує об'єктивна суперечність, яка полягає у необхідності знаходження прийняттого співвідношення між рівнями статичної стійкості та ефективності та динамічної стійкості, ефективності стратегічної.

Список використаних джерел

1. Klus Y. I. Corporate governance innovation in industrial enterprises using methods controlling/ Y. I. Klus // Economics, management, law: problems and prospects : Collec. of Scient. Articles. – United Kingdom: Agenda Publishing House, Coventry, 2015. – Vol. 1. – P. 199-203.
2. Микитюк П. П., Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність: навчальний посібник. Київ : Центр навч. літ. 2009. 320 с.
3. Шведчиков О. А. Концептуальні засади сталого розвитку промислового

РОЗГЛЯД РІВНОВАГИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Клюс Ю. І., д.е.н., професор

Стрюк О. С., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сьогодні проблеми економічного розвитку мають не лише аналітичне, а й політичне значення, бо розвиток є об'єктом вивчення та управління на різних рівнях економіки. Досвід індустріально розвинених країн показує, що для активізації процесів розвитку потрібний відповідний інструментарій. Успішність структурної відбудови української економіки пов'язана як з реалізацією на різних рівнях управління системного підходу з урахуванням специфіки розвитку вітчизняної економіки в попередні роки, так і з урахуванням світових тенденцій та досвіду інших країн. У процесі ліберального реформування було зруйновано механізм та інфраструктуру розвитку національної економіки, що сформувалися в нашій країні. Окремі елементи колишнього механізму, що збереглися, не можуть бути в незмінному вигляді перенесені в новий механізм без істотної трансформації, оскільки створювалися в принципово інших умовах, для вирішення якісно інших завдань.

У цьому великого значення має раціональний вибір стратегічних і тактичних форм і методів управління розвитком промислових підприємств. Розробка теоретичних та методичних засад механізму управління процесами розвитку дозволить подолати ресурсну кризу шляхом переведення економіки на якісно інший рівень та забезпечити вирішення триєдиного завдання, прописаного у концепції сталого розвитку – єдності соціальних, екологічних та економічних цілей.

Отже, ґрунтуючись на підході до економічної стійкості підприємства як до властивості, на наш погляд, необхідно в першу чергу звернутися до розуміння ключової складової даної дефініції – «стійкості», при цьому стійкості як властивості системи будь-якого характеру. Ми пропонуємо застосувати принципи технічних наук і вибрати один із наступних підходів до стійкості динамічної системи: властивість системи незначно відхилитися від певного стану; властивість при русі повертатися в близьке становище до свого вихідного стану; властивість безперервності в залежності від стану системи або якогось процесу, що її характеризує, від певного параметра; властивість при русі залишатися в якимсь просторі, обмеженим певними значеннями показників, що характеризують систему. Нами за основний підхід обраний останній з наведених.

У зв'язку з тим, що автори, як правило, звертаються до рівноваги, визначаючи економічну стійкість промислового підприємства, перш за все, пояснимо нашу точку зору щодо рівноваги в її контексті відповідно з обраним підходом до стійкості динамічних систем.

Для того, щоб підприємство характеризувалося як економічно стійке, показники підприємства по певним критеріям (наприклад, надійність) повинні бути на рівні не нижче гранично допустимого. Іншими словами, дані показники повинні перебувати у стані рівноваги не нижче першого ступеня, так як нижня мажа даної рівноваги і є гранично допустимим значенням для показників. У зв'язку з цим вважаємо доцільним

розглянути рівновагу з управлінської позиції та пов'язати її з рівновагою показників діяльності підприємства.

Вивчення різних визначень рівноваги підприємств показало, що рівновага розглядається і через призму «підприємство-середовище». Очевидно, що збереження рівноваги показників, а також досягнення рівноваги вищого ступеня та його збереження, повернення до рівноваги більше високого ступеня після падіння є результатом управлінської діяльності.

Отже, на наш погляд, можна ув'язати поняття рівноваги в контексті управління економічною стійкістю промислового підприємства з наступним балансом: негативні впливи середовища – протидії підприємства, позитивні впливи середовища – дії підприємства. Деякі автори, розвиваючи підходи до визначення економічної стійкості промислових підприємств, явно акцентують увагу на впливі зовнішнього середовища негативного характеру, тобто на погрози. На наш погляд, у цьому випадку цілком очевидно, що підприємство на такі впливи (загрози) середовища повинно здійснювати протидії, тобто негативні дії мають бути врівноважені протидіями. Крім того, середовище відкриває для підприємства можливості для підвищення рівня економічної стійкості / переходу з економічно нестійкого стану в економічно стійке. Підприємство на дані впливи середовища має здійснювати дії, щоб реалізувати ці можливості. В іншому випадку існує висока ймовірність того, що дані можливості (позитивні впливи) прямо або опосередковано зможуть перетворитися в погрози для підприємства, тому що інші підприємства, є конкурентами, що реалізують ці існуючі або відкриті можливості середовища, зробивши відповідні дії. Отже, позитивні впливи середовища повинні бути врівноважені діями підприємства, спрямованими на їх реалізацію. У даному випадку рівновага з управлінської позиції розглядається як такий стан, коли позитивні і негативні сили, що впливають на підприємство, компенсуються протидіями і діями підприємства.

Список використаних джерел

1. Klus Y. I. Corporate governance innovation in industrial enterprises using methods controlling/ Y. I. Klus // Economics, management, law: problems and prospects : Collec. of Scient. Articles. – United Kingdom: Agenda Publishing House, Coventry, 2015. – Vol. 1. – P. 199-203.
2. Микитюк П. П., Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність: навчальний посібник. Київ : Центр навч. літ. 2009. 320 с.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2003. 326 с.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ПЕРЕМІЩЕНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мельнік М. А., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

В умовах сьогодення залишаються актуальними питання управління процесами організаційних змін на підприємствах будь-якої галузі. Підприємствам вкрай важливо швидко адаптуватися до змін, які відбуваються у нашому суспільстві та впливають на їх функціонування.

Економіка України з 1991 року пройшла довгий шлях. Якщо до війни головними проблемами для малого та великого бізнесу були судова система, корупція та

отримання доступу до закордонних ринків товарів та капіталу, нині вони стикаються з набагато більш фундаментальними проблемами на кшталт зруйнованої інфраструктури та логістики, відсутності попиту та браку доступу до фінансування та страхування. Відновлення економіки та створення нових можливостей для бізнесу потребуватимуть вирішення як старих, так і нових проблем [1].

Переміщення підприємств в більш небезпечні місця мале місце під час Другої Світової війни. Після цього тривалий час ці проблеми не були актуальними і механізми реагування на такі виклики не були в колі наукових досліджень.

Російська агресія 2014 року суттєво вплинула на економіку України, процес переміщення бізнесу в Україні став майже звичайним явищем.

Повномасштабне вторгнення Росії в Україну принесло нові виклики, які торкнулися як великих компаній, так і малого й середнього бізнесу. Особливо актуальним у цих складних умовах є пошук й оновлення методів, технологій і механізмів функціонування переміщених підприємств з метою їх збереження та розвитку в пост воєнний період.

Економічний фронт держави під час війни є одним із питань, забезпечення діяльності якого сприяє поповненню бюджету та збереженню платоспроможності населення. Воєнні дії вдарили практично по кожному бізнесу в Україні та нанесли державі втрати у сотні мільярдів доларів США. Але економіка держави має працювати за будь-яких умов. Тому Урядом було затверджено та введено у дію «Програму щодо тимчасового переміщення підприємств з постраждалих під час війни регіонів» [2]. Держава визначила підприємства (та їх відокремлені підрозділи), допомога у релокації яких є пріоритетною – це стратегічно важливі підприємства та підприємства, які виробляють товари першої необхідності для забезпечення потреб цивільного населення, військових та бійців територіальної оборони.

Разом з тим, є певні перешкоди, що заважають підприємствам відновити та розвивати бізнес на новому місці, а саме: відсутність достатньої кількості платоспроможних підприємств на внутрішньому ринку (62,2%), не прогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку (46,6%), відсутність достатнього капіталу (39,4%), відсутність необхідного обладнання (11,4%), і лише 3,6% підприємства зазначили, що мають застарілу бізнес-модель [3].

Узагальнення сучасних досліджень щодо механізму організаційних змін підприємств довів, що під організаційними змінами розуміють «будь-які зміни в одному або кількох елементах підприємства на будь-якій стадії його життєвого циклу, що можуть проявлятися в перетворенні потенціалу підприємства та зміні розмірів, масштабів і цілей його діяльності» [4, с. 12]. В разі переміщення підприємств у зв'язку з воєнними діями маємо реактивний характер організаційних змін, які пов'язані з негайним вирішенням виниклих проблем при мінімальних витратах.

Результатом переміщення і відновлення діяльності підприємств може бути повне відновлення потенціалу і обсягів діяльності з корегуванням організаційних змін; часткове відновлення потенціалу і обсягів діяльності з суттєвими організаційними змінами; повне або часткове відновлення потенціалу і потреба в потужних організаційних змінах.

При плануванні та впровадженні змін щодо поновлення діяльності підприємства, управління значно ускладнюється, а минулий, навіть успішний, досвід управління виявляється не завжди придатним для вирішення нестандартних ситуацій, виникнення яких незмінно супроводжує зміни.

Зміни зумовлюють необхідність нововведень, які найчастіше призводять до:

- зміни цілей підприємства;
- зміни організаційної структури управління (розподілу повноважень, відповідальності, поділу на відділи, служби, підрозділи тощо);
- зміни техніки, технологічних процесів, конструкцій виробів;
- модифікації можливостей або поведінки працівників (переміщення посадових осіб, підвищення кваліфікації, формування груп, оцінки роботи тощо);
- зміни в управлінні виробничо-господарською діяльністю (логістики доставки запасів, реалізації продукції; функціонування підрозділів і служб тощо).

Структуризація управлінського впливу на організаційні зміни переміщених підприємств може бути здійснена в рамках управлінського обстеження сильних та слабких сторін підприємства та співставлення результатів з аналізом зовнішніх можливостей та загроз. Таке співставлення проводиться із застосуванням системи моделей аналізу і оцінки виробничого потенціалу та оточення підприємства.

Стратегія організаційних змін на переміщених підприємствах повинна спиратися на всебічний аналіз діяльності за різними напрямками. Дослідження існуючих підходів і методів побудови системи показників дозволило визначити комплекс показників за окремими напрямками діяльності підприємства:

- показники ефективності управління операційною діяльністю;
- показники ефективності управління інвестиційною діяльністю;
- показники ефективності управління фінансовою діяльністю;
- показники ефективності управління персоналом;
- показники ефективності управління маркетинговою діяльністю.

Запропонований склад показників може бути деталізований і доповнений в залежності від галузевої специфіки; здатний істотно поповнити інформацію про організаційну систему і результати організаційних змін.

Зазвичай, планування змін на підприємстві охоплює два рівні – стратегічний та оперативний. Вважаємо, що для переміщених підприємств зміни на стратегічному рівні продукують відновлення, підтримку та розвиток стратегічних конкурентних переваг та підвищення адаптивності, зміни на оперативному рівні – відновлення потенціалу підприємства та організація прибуткової діяльності.

Адаптація до нових умов дозволяє підприємству бути більш відповідним до вимог, які формують параметри зовнішнього середовища, насамперед споживачі, постачальники та конкуренти. Процес адаптації дозволяє набувати вдосконалених рис поступово, не втрачаючи при цьому власної автентичності, що є одним із найголовніших ризиків здійснення змін. При втраті своїх специфічних рис, навіть в разі гострої потреби у змінах, підприємство ризикує повністю втратити цільовий ринок, адже конкурентні переваги, які відрізняють підприємства, формуються на основі наявних внутрішніх динамічних здатностей у порівнянні з іншими підприємствами, що відображає їх унікальні риси [5, с. 8].

Очевидно, знаючи причини виникнення змін, можна узгодити алгоритм для успішного впровадження та реалізації стратегії організаційних змін на підприємстві.

Послідовність дій, які забезпечать досягнення результату можна об'єднати у чотири етапи:

Перший – прогнозування ризиків організаційних змін, в ході якого може бути визначена стратегія подальшої діяльності з урахуванням можливих ризиків.

Другий – аналіз ефективності власної діяльності та оцінка конкурентних переваг підприємства, в ході якого визначаються можливості збереження ефективного функціонування після переміщення.

Третій – загальна оцінка ситуації на ринку виробництва продукції та послуг аналізованого підприємства, в ході якого проводиться оцінка доцільності використання існуючої бізнес- моделі або необхідність її корегування.

Четвертий – контроль прийняття управлінських рішень, в ході якого розробляється програма оцінювання ефективності контролю організаційних змін.

Таким чином, в процесі формування стратегії організаційних змін переміщених підприємств основними завданнями при підготовці управлінських рішень є розробка і реалізація стратегічних і оперативних задач на основі аналізу зовнішнього середовища та діагностики внутрішнього стану підприємства з метою виведення діяльності на новий етап розвитку.

В нових умовах господарювання об'єктивною необхідністю збереження економічного потенціалу підприємства є розробка механізмів адаптації, які забезпечать не тільки виживання, а і ефективну діяльність в довгостроковому періоді за рахунок змін з метою пристосування до зовнішніх умов. Дієва стратегія організаційних змін дозволяє поновити діяльність переміщених підприємств з меншими витратами і кращим результатом.

Список використаних джерел

1. Відбудова України: принципи та політика/ За редакцією Юрія Городніченка, Ілони Сологуб, Беатріс Ведер ді Мауро// Паризький звіт1. Centre for economic policy research. 2022. 508 с.

2. Програма щодо тимчасового переміщення підприємств з підприємств з постраждалих під час війни регіонів. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/antikrizovirisen/programi-pidtrimki-sodo-timcasovogo-peremisenna-pidpriemstv-z-postrazdalih-regioniv>.

3. Підтримка бізнесу в умовах війни. Дія. Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua/wartime>.

4. Петрова І. Управління змінами: навч. посібник / І. Петрова, В. Поліщук, В. Печенізький. Львів: ЗУКЦ. 2008. 66 с.

5. Гринь Є. Л. Концепція управління організаційними змінами підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. №10. С. 1-11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Овечкіна О. А., д.е.н., професор

Маслош О. В., к.х.н., доцент

Рябуха М. А., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Доцільність та умови результативної імплементації КСВ у практиці господарювання вітчизняних підприємств вже достатньо тривалий час є предметом соціологічних, правових та економічних досліджень. Вчені, цитуючи Стандарт ISO-26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», майже одноголосно визначають, що соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство і довкілля через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і узгоджується з

міжнародними нормами поведінки; інтегрована у діяльність всієї організації і реалізується нею на практиці взаємовідносин [1].

Незважаючи на простоту формулювання цього поняття, дослідниками підкреслюється, що за змістом воно є значно складним, багатоаспектним [2], визначає необхідність формування нових процедур і технологій ефективного управління на рівні підприємств і держави та реагування на внутрішні та зовнішні соціально-економічні тенденції і процеси, стосується не лише добробуту найманого персоналу підприємств, але й умов покращення життєдіяльності соціуму регіонів, країни в цілому [3].

Зважаючи на сказане, *метою* роботи є визначення проблем, вирішення яких сприятиме більш успішному впровадженню КСВ у господарсько-виробничій діяльності вітчизняних підприємств. З приводу досягнення поставленої мети дослідження слід відзначити, що у країнах, які пройшли довготривалий шлях капіталістичного розвитку й досягли певних економічних і соціальних здобутків, та країнах з інверсійною економікою є різні вихідні умови застосування технології КСВ.

Різниця перед усім полягає в тому, що, якщо на Заході соціальна відповідальність розглядається в контексті сталого розвитку соціальної, економічної екологічної складових процесу функціонування компаній, то у нашій країні інтерес до цього питання нерідко пов'язується з необхідністю: по-перше, формування так званих цивілізованих відносин між державою і бізнесом [2, с. 187], тобто вигідних не лише цим сторонам, а суспільству в цілому; по-друге, розвитку конкурентних відносин принаймні на мікрорівні економічної системи на основі впровадження адаптованого до вітчизняних реалій позитивного досвіду розвинених країн; по-третє, становлення прогресивних інституціональних форм регулювання економічних процесів і відносин, які склали б «інституціональні рамки» поведінки інституціонально-персоніфікованих суб'єктів (держави, підприємств, індивідів) як соціальної орієнтованої [4].

Успішне вирішення означених проблем відіб'ється у такому синергетичному ефекті господарсько-управлінського процесу на рівні підприємств, як усвідомлення їх власниками, інвесторами, керівництвом (менеджментом), персоналом вигідності впровадження КСВ, що виявиться у: по-перше, взаємній лояльності власного персоналу, споживачів, постачальників, торгових компаній, держави; по-друге, лояльності всіх означених суб'єктів до соціальних, екологічних проблем соціуму, що власне відбито у широко відомій концепції сталого розвитку.

У перше 10-річчя 2000-х рр. в Україні розробники корпоративних соціальних ініціатив переважно робили акцент на з'ясування умов досягнення взаємної лояльності ринкових акторів, зацікавлених у створенні й підтримці моделі сталого розвитку, розрізняючи внутрішню і зовнішню КСВ. Як відмічає М. Ігнатенко, внутрішня КСВ призначалася для «власного вжитку» [5, с.80], тобто для забезпечення лояльності персоналу та вибору ним «слухняної» моделі трудової поведінки, яка не вибиватиметься за внутрішньо-інституціональні межі.

Так, до змісту заходів внутрішньої КСВ багато вітчизняних вчених відносили: 1) соціальні пакети для співробітників; 2) інвестиції у людський капітал [6, с. 21], а саме – тренінги, стажування, корпоративні університети; 3) прозорі програми мотивації й кар'єрного росту; 4) гранти, наукові та практичні розробки; 5) етичні стандарти роботи; 6) прозору загальну звітність, яка містить не лише фінансову, а й соціальну складову [7, с. 11].

До складу заходів зовнішньої КСВ, на думку вчених, належать: 1) корпоративна філантропія у формі підтримки соціально важливих подій; 2) гранти/кредити,

безповоротні позики на благодійні цілі; 3) фінансова, матеріальна допомога та інші її види; 4) стипендіальні програми, премії, заохочення; 5) стажування/освітні програми; 6) роботу в асоціаціях із законодавчими або інституційними соціальними ініціативами; 7) партнерські проекти з владою, організаціями громадського суспільства, навчальними установами, малим бізнесом, іншими юридичними й фізичними особами; 8) волонтерська діяльність (добровільні безкоштовні роботи силами співробітників компанії); 9) оприлюднення інформації про склад та якість продовольчої продукції, яку компанія пропонує; 10) застосування «етичних» підходів до взаємодії із зовнішнім середовищем (ЗМІ, споживачами, органами влади, партнерами, навіть конкурентами) на принципах взаємної вигоди [5, с. 81].

Як справедливо відмічають Касич А.О., Стояненко В.О., український бізнес знаходяться лише на початкових етапах процесу впровадження КСВ, і не може охопити все розмаїття соціально значущих заходів і програм, отже доцільно звернутися до порад вітчизняних вчених, які вважали необхідним застосування ітераційного підходу до впровадження КСВ [2]. Звідси, ми вважаємо доречною пропозицію вищезгаданих вчених щодо реалізації концепції соціальної відповідальності на українських підприємствах за декількома стадіями згідно ітераційного підходу, а саме [2]: 1) *правової стадії*, яка закладатиме інституціонально-правові основи відповідальних і добросовісних відносин власників і менеджменту підприємств з працівниками, партнерами, бюджетом; 2) *функціональної стадії*, на якій підприємство, компанія приймає на себе деякі добровільні зобов'язання в галузі КСВ (екологічні, соціальні), що приносять позитивний ефект у короткостроковій і середньостроковій перспективі; 3) *стратегічної стадії*, на якій компанія імплементує КСВ у всі сфери своєї діяльності на довгострокову перспективу; 4) «суспільної» стадії, на нашу думку, точніше *інтеграційної*, на якій компанія докладає зусиль для просування принципів КСВ серед своїх партнерів, тобто враховуючи їх інтереси при розробці стратегії свого розвитку. В цьому інтеграційному процесі, ініційованому підприємством-лідером, всі зацікавлені суб'єкти мають усвідомити власну вигоду (нові конкурентні переваги на національному й міжнародному ринках) від спільної справи щодо поліпшення якості життя національного соціуму [8].

Список використаних джерел

1. Vorobei V. (2005) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist chy vyhoda? [Corporate social responsibility or benefit]. Kyievo-Mohylianska biznes-studiia [Kyiv-Mohyla business studio], no. 10. URL: <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
2. Касич А. О., Стояненко В. О. Теоретичні основи управління соціальною відповідальністю підприємств у сучасних умовах. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Випуск 5(05). С. 186-191.
2. Трут О. О., Ляшук К. П. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2019. №3 (9). С. 143-148. URL: <https://economics.opu.ua/ejopu/2019/No3/143.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3805683.
3. Хілуха О. А., Надейко М. М. Теоретичні засади соціальної відповідальності менеджменту підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2020. №1 (97). С. 32-40.
4. Ігнатенко М. М. Теоретичні засади та практичні напрями формування корпоративної соціальної відповідальності аграрних і харчових підприємств.

Економіка АПК. 2015. №1. С. 78-83.

5. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / Смовжеко Т. С., О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик, І. Жеребило [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженка, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнєцової. К.: УБС НБУ, 2009. 314 с.

6. Осецький В. Л., Марченко В. М. Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності. *Економіка та держава*. 2007. №1. С. 9-12.

7. Малахова Ю. А., Мироненко Д. А. Корпоративна соціальна відповідальність як конкурентна перевага підприємства на міжнародному ринку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія «Економічні науки». 2021. №1 (102). С. 69-73. URL: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2021-1-9>.

АНАЛІЗ СТАНУ МОРСЬКИХ ЕКОСИСТЕМ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗБЕРЕЖЕННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ

Плехова Н. М., здобувач вищої освіти

*Чанкотадзе Я. О., асистентка кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

До того, як РФ почала повномасштабне вторгнення в Україну, на шляху сталого розвитку країни стояли такі проблеми, як тимчасова окупація АР Крим та частини територій у Донецькій та Луганській областях, зношеність інфраструктури, неефективність державного управління, недостатнє ресурсне забезпечення та обмежене фінансування. У 2020 році пандемія COVID-19 створила додаткові виклики для сталого розвитку країни. Однак до 2022 року Україна повільно, але успішно просувалася до досягнення цілей сталого розвитку, таких як зменшення бідності, охорона навколишнього середовища та створення умов для мирного та достатнього життя для всіх [1].

Однією з таких цілей була Ціль 14 – збереження морських ресурсів, яка включала збереження та сталі використання океанів, морів та морських ресурсів для сталого розвитку. Україна мала значний потенціал у цьому напрямку, оскільки мала доступ до Чорного та Азовського морів, а також до Дунайської дельти. За даними Добровільного національного огляду 2020 [2] завдяки реформуванню системи охорони морських вод та запровадженню раціонального використання морських природних ресурсів було досягнуто:

зменшення частки скидів забруднених стічних вод у загальному обсязі скидів до морського середовища з 29% у 2015 році до 15% у 2019 році;

збільшення площі територій та об'єктів природно-заповідного фонду в акваторії Чорного та Азовського морів збільшилася на 13,1 тис. га, що стало результатом співпраці науковців, природоохоронної громадськості, місцевих органів влади та Уряду;

включення до Всесвітнього списку водно-болотних угідь міжнародного значення одинадцять українських угідь, серед яких: Чорне багно, Долина нарцисів, Печера Дружба, та ін.;

відносно невиснажливе використання водних біоресурсів в Азово-Чорноморському басейні.

За останній рік Україна зіткнулася з небаченим викликом для своїх морських екосистем. Російська агресія, яка почалася 24 лютого 2022 року, призвела до

серйозних порушень екологічної рівноваги в Чорному та Азовському морях. Через обмеження доступу до частини своєї території, яка захоплена росією, Україна не може належним чином контролювати стан морських екосистем і оцінювати шкоду військових дій. Лише за допомогою інформації про окремі інциденти, що сталися в акваторії морів, можна скласти загальну картину екологічної ситуації на сьогоднішній день.

Військові дії в акваторії Чорного і Азовського морів, науковці поділяють на такі, що мають прямий і опосередкований вплив на морські екосистеми [3]. Разом з тим, забруднення внаслідок військових дій розрізняють на хімічне та акустичне [4].

Розглянемо чинники, які мають прямий вплив на морське середовище. Наприклад, використання гідролокаторів на борту російських кораблів, які пересуваються в північно-західній частині моря мають безпосередній негативний вплив на морських ссавців, таких як дельфіни або кити, через випромінення потужні звукові хвилі. Так, протягом 2022 року помітно зросла кількість викидів дельфінів і морських свиней на узбережжя. Хоча українські дослідники і переконані, що причиною цього є військова діяльність, остаточні докази все ще відсутні [4].

Прямий вплив на погіршення стану морських екосистем створюють розливи нафти і нафтопродуктів, які забруднюють поверхню моря і утруднюють обмін кисню між водою і повітрям. Нафтопродукти також отруйні для багатьох морських організмів, особливо для нейстону – унікального життя, що існує на поверхневому шарі води. Розливи нафти відбуваються внаслідок затоплення цивільних та військових суден, зокрема через широке використання морських мін та ракетних уражень. В решті решт, затоплені судна стають постійними забруднювачами морських екосистем.

Вибухи, які супроводжують запуск ракет або підводних торпед також мають безпосередній вплив. Адже вибухи не тільки створюють шум і хвилі, які заважають морським тваринам, але також забруднюють воду важкими металами, такими як свинець, або хімічними сполуками, які мають ракетне паливо.

Наступний ряд чинників мають опосередкований вплив. Бойові дії відбуваються не тільки на морі, але й на узбережжі Чорного та Азовського морів, де розташовано багато об'єктів різного призначення: порти, очисні споруди, нафтобази тощо. Під час війни такі об'єкти стають мішенями для атак, як це сталося у Василівці Запорізької області. Там внаслідок ворожих обстрілів було пошкоджено очисні споруди [5], що призвело до скидів неочищених стоків в річку Дніпро, а далі відповідно – і в Чорне море.

Інша проблема – це блокування судноплавства. Окрім того, що росія пересуває велику кількість своїх військових кораблів по акваторіях Чорного та Азовського морів, у портах України, внаслідок військових було заблоковано майже 100 іноземних суден з приблизно 1000 іноземних моряків [6]. Це було порушенням міжнародного права та завдало збитків економіці. Крім того, це спричинило евтрофуванню та забрудненню води продуктами життєдіяльності.

Ще одна проблема – це руйнування природоохоронних об'єктів на узбережжі через військову діяльність. Це стосується як пересування техніки, так і будівництва фортифікаційних споруд на території національних парків та біосферних заповідників. Також пожежі, які були спричинені бойовими діями та окупацією, призвели до знищення унікальної флори та фауни. Наприклад, Кінбурнська коса з 2014 року постійно потерпає від лісових пожеж через свою близькість до лінії фронту та віддаленість від адміністративних центрів (як українських так і

окупаційних) [7].

Таким чином, воєнна активність росії в акваторії Чорного та Азовського морів призводить до катастрофічних наслідків для екології і балансу життя морського середовища України. Цим самим перешкоджає виконанню завдань в межах досягнення Цілі 14 – збереження морських ресурсів.

Збереження морських екосистем в умовах війни є надзвичайно важливим і водночас складним завданням, яке потребує комплексного підходу та спільних зусиль усіх зацікавлених сторін. Ось декілька можливих кроків, які можна вжити для досягнення цієї мети в Україні:

- Забезпечити постійний моніторинг та оцінку стану морського середовища та біорізноманіття, зокрема в співпраці з міжнародними організаціями та країнами-сусідами з питань охорони Чорного та Азовського морів;
- Започаткувати картографування інцидентів, чинників та джерел забруднення різних походжень та рівнів впливу;
- Лобювати на міжнародному рівні питання щодо збереження морських екосистем Чорного та Азовського морів.

Список використаних джерел

1. Цілі сталого розвитку – невід’ємна частина Плану відновлення України | United Nations Development Programme. UNDP. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/press-releases/tsili-staloho-rozvytku-nevidyemna-chastyna-planu-vidnovlennya-ukrayiny> (дата звернення: 20.04.2023).

2. Добровільний національний огляд. Цілі сталого розвитку. Україна | Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування. URL: <https://ukraine.un.org/sites/default/files/2021-10/VNR%20SDG%20Ukraine%202020.pdf> (дата звернення: 20.04.2023).

3. Валинець Г. «Рускій воєнний корабль» і наслідки для екології: як повномасштабна війна губить море. Еко.Район – новини про екологію. URL: <https://eco.rayon.in.ua/topics/550251-ruskiy-voenniyy-korabl-i-naslidki-dlya-ekologii-yak-povnomasshtabna-viyna-gubit-more> (дата звернення: 24.04.2023).

4. Екологічний бюлетень щодо війни в Україні: прибережне та морське середовище – CEOBS. CEOBS. URL: <https://ceobs.org/екологічний-бюлетень-щодо-війни-в-укр/#2> (дата звернення: 24.04.2023).

5. Ukrinform. У Василівці на Запоріжжі вороги зруйнували очисні споруди. Укрінформ – актуальні новини України та світу. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3429492-u-vasilivci-na-zaporizzi-vorogi-zrujnuvali-ocisni-sporudi.html> (дата звернення: 25.04.2023).

6. Інтерв’ю директорки Інституту морської біології НАН України (Одеса) члена-кореспондента НАН України Галини Мінічевої. Газета «Моряк України» (9-10 (1240-1241), 13 квітня 2022 року). URL: <https://files.nas.gov.ua/PublicMessages/ContentPhoto/0/2022/04/22041816283130-388.jpg>.

7. Заповідна Кінбурнська коса в окупації досі потерпає від лісових пожеж. Інформаційне агентство Українські Національні Новини (УНН). URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1989541-zapovidna-kinburnska-kosa-v-okupatsiyi-dosi-poterpaye-vid-lisovikh-pozhezh> (дата звернення: 24.04.2023).

НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ДЛЯ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН

Попова Г. Є., здобувач вищої освіти

Птащенко О. В., д.е.н., професор

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

Суменкова Г. С., магістр з європейського парламентського права (Інститут
Законодавства ВРУ)

Ключові слова: міграція, українці, кордон, війна, країна, робочі місця, працевлаштування, відтворення регіону.

Метою дослідження у цій роботі було аналізування питання міжнародної міграції у світлі суспільних відносин.

Чинниками дослідження стали:

– загартованість містян Харкова до життєдіяльності в умовах військової агресії, бажання у стабілізації економіки регіону;

– унеможливлення подальшого перебування українських мігрантів за кордоном через фінансову скруту та спільні відносини в громадах Європи.

Завданням дослідження було виваження відповіді з високою вірогідністю щодо:

– потенціалу регіону до відновлення у життєдіяльності;

– потенціали у поверненні мігрантів до регіону задля відновлення житла, робочих місць та громадської інфраструктури.

Проблема українських мігрантів за кордоном стає все більш страшною. На стан березня 2023 року з початком повномасштабного вторгнення з України за кордон виїхало понад 14,5 мільйона українців, а повернулись понад 320 тисяч громадян, як інформує Державна прикордонна служба [1].



Рис. 1. Діаграма міграційних настроїв

Результатами дослідження стало наступне:

За даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН), станом на 3 січня 2023 року статус тимчасового захисту в країнах Європи отримали близько 4,9 млн українських біженців.

Згодом через зменшення податкових пільг та підвищення цін на харчі у Польщі, Чехії та інших Європейських країнах, фінансові спроможності українців почали зменшуватися.

Підвищення цін на житло та зменшення можливості працевлаштування дало наступний поштовх до міграційного переосмислення щодо подальшого перебування за межами України.

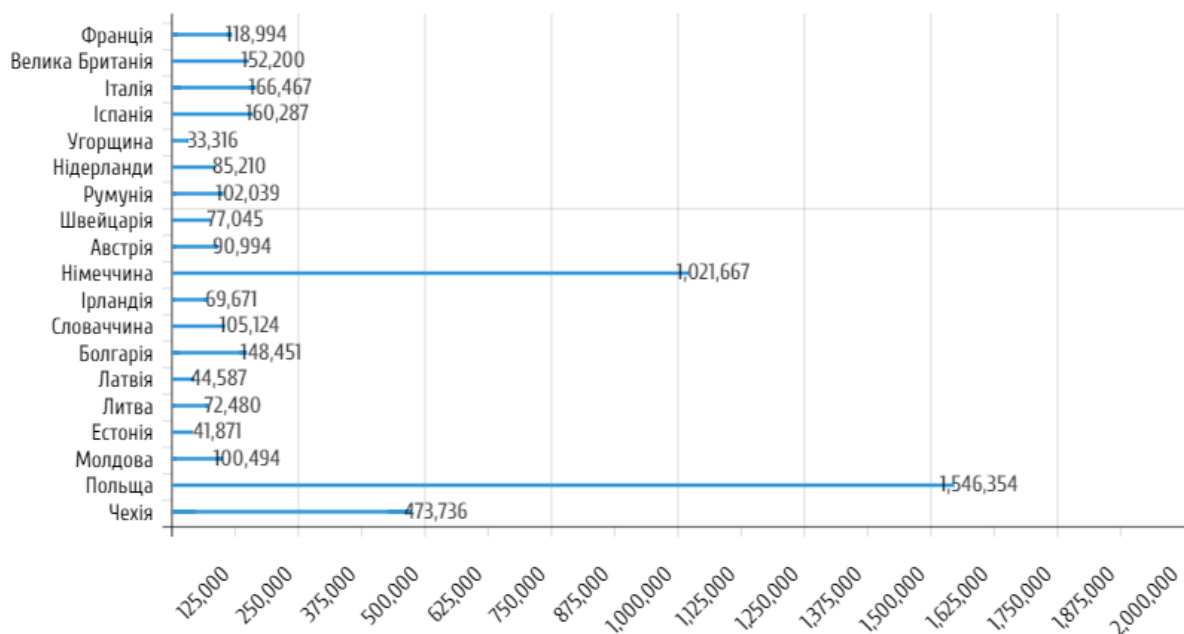


Рис. 2. Кількісні показники мігрантів у Європі

Сигналом до повернення у Харківський регіон мігрантів є належна робота Державного фонду зайнятості. Водночас самостійне розміщення роботодавцями інформації щодо відкритих вакансій на платформах OLX, Джобс, Робота.юа – спонукають до повернення [2].

Та головним державним важелем є фіскальна мотивація, а саме, звільнення від сплати податків, зменшення вартості комунальних послуг на ПДВ надбавку та звичайно нульове кредитування фізичних осіб [3] у відновленні житла та робочих місць. Комерційні підприємства засновані Харківською громадою (міською радою), за шведською моделлю задля посилення можливостей в бізнес просторі.

Список використаних джерел

1. Державна прикордонна служба України. URL: <https://dpsu.gov.ua/>(дата звернення 15.03.2023).
2. Державний центр зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua>.
3. ПриватБанк. URL: <https://next.privat24.ua>.
4. Харківська міська рада. URL: <https://www.city.kharkiv.ua/uk/novosti/zhkg.html>.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ У ВОЄННИЙ І ПОВОЄННИЙ ЧАС

Рогозян Ю. С., д.е.н., ст. досл.

Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Макутова Національної академії наук України»

Концепція цифрової економіки вже декілька десятиліть впроваджується у державній економічній політиці європейських країн, прагнучи до вирішення нагальних проблем через розкриття максимально можливого потенціалу цифрових технологій не лише на макрорівні, але й на мезо- та мікрорівнях. Результати закордонних і вітчизняних наукових досліджень у даній сфері характеризуються фрагментарністю в частині ідентифікації та аналізу цифрових інструментів для

відновлення територій, які живуть в умовах війни, що обумовлює актуальність обраного вектору дослідження. Дана проблематика розкривається шляхом використання методів теоретичного й емпіричного рівнів дослідження, зокрема абстрагування, аналізу й синтезу, контент-аналізу та порівняння, що дало можливість розвинути уявлення про відновлення економічного потенціалу постраждалих від війни регіонів України шляхом використання цифрових інструментів.

Імплементація положень концепції цифрової економіки на загальнодержавному рівні обумовлює й проєкцію її реалізації на рівні локальних територій. Регіональний рівень у даному контексті постає вкрай важливим, оскільки розвиток його соціально-економічних підсистем є запорукою добробуту населення. Разом з тим, повномасштабна російська агресія проти України, що розгорнулася у лютому 2022 року, ще більше зумовила потребу у розвитку цифрової економіки, оскільки з'явилися нові виклики, з якими не стикалася жодна країна світу. Також дані події переорієнтували вектор цифрових трансформаційних процесів на рівень регіонів і громад з огляду на їх потребу в першочерговому відновленні після завданої шкоди.

Серед наслідків тривалих воєнних дій: значні обсяги вимушеної внутрішньої та зовнішньої міграції населення, потреба в соціальному обслуговуванні людей, що виїхали за кордон, перепади напруги й зв'язку. Перелік даних обставин не є вичерпним, проте саме вони стали драйверами для відновлення функціонування ключових державних систем у цифровому середовищі, де чільне місце займає національний проєкт «Дія», розвиток якого досяг значних масштабів в Україні та за кордоном. Станом на 14.04.2023 року бренд «Дія» пропонує надання більше 100 державних послуг онлайн для фізичних та юридичних осіб у рамках наступних субпроєктів: Дія. Центр, Дія. Бізнес, Дія. Paperless, Дія. Цифрова освіта, Дія. Цифрова громада, Дія. Відкриті дані та ін.

Відновлення локальних територій лягло в основу законодавчих новацій державної регіональної політики в частині появи нової функціональної типізації територій України з їх розділенням на території сталого розвитку, регіональні полюси зростання, території з особливими умовами для розвитку та території відновлення [1]. Два останні типи можуть супроводжуватися впровадженням особливих або спеціальних умов господарювання для активізації процесу відновлення їх економічного потенціалу як у воєнний, так і повоєнний час. Реалізація даних заходів зможе пришвидшитися за рахунок впровадження цифрових інструментів в економіку регіонального рівня, що сприятиме розбудові територій та забезпеченню оптимального функціонування суб'єктів господарювання в умовах мілітарного впливу. Одним з найбільш успішних цифрових інструментів у сфері малого та середнього підприємництва постає проєкт Дія. Бізнес, який має цифрову платформу та офіси на місцях. Сьогодні такі центри відкрито лише в 9 містах України: Буча, Кривий Ріг, Кропивницький, Миколаїв, Одеса, Полтава, Тернопіль, Харків, Ужгород [2], проте завдяки реалізації даного проєкту з початку повномасштабної війни надано допомогу більше 120 суб'єктам підприємства у питаннях релокації виробничих потужностей та відновлення дозвільних документів (у Львівській, Дніпропетровській та Київській областях), що є основою для відновлення їх діяльності або відкриття нового бізнес-напрямку.

Найбільший в Україні центр Дія. Бізнес знаходиться в м. Кривий Ріг – його площа 600 квадратних метрів, які надають нові можливості для представників підприємницького середовища: безкоштовні консультації від експертів, участь у бізнес-подіях, навчання на короткотермінових та довготермінових освітніх програмах, пошук інвесторів і партнерів, знайомство з іншими підприємцями, тестування продукту на спеціальній pop-up-локації

тощо. У лютому 2023 року центр отримав супутниковий інтернет-комплект Starlink та генератор, аби підтримувати його роботу в умовах вимкнення електропостачання, що сприяло розвитку Віртуального центру Дія. Бізнес, де фахівці допомагають українцям, які перемістилися у межах України або до однієї із 7 країн ЄС (Польщі, Болгарії, Чехії, Словаччини, Словенії, Литви та Німеччини) з такими питаннями: знаходження житла та роботи, оформлення документів для тимчасового перебування, розгорнення бізнесу наново чи його перевезення на тимчасовій основі [3]. Реалізація проекту Дія. Бізнес супроводжується не лише здобутками, але й недосконаlostями, наприклад не достатньо розгалуженою мережею оффлайн офісів. У межах імплементації цифрових інструментів вказаного напрямку пропонується, розширити мережу центрів допомоги представникам малого й середнього підприємництва на території всіх регіонів України, що сприятиме зменшенню проявів регіональної нерівності в питаннях відновлення економічного потенціалу за допомогою цифровізації.

Таким чином, дослідження питань відновлення регіонів за допомогою цифровізації дозволяє дійти висновку про початок даного процесу в Україні та необхідність його активізації у воєнний та повоєнний час. Вказані заходи дозволять пом'якшити негативний вплив війни на відновлення економічного потенціалу локальних територій, а розвиток питань щодо запровадження спеціальних умов господарювання на територіях з особливими умовами для розвитку та територіях відновлення зможе пришвидшити їх розбудову в умовах війни.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій: Закон України від 09 лип. 2022 р. №2389-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2389-20#Text> (дата звернення 12.04.2023).

2. Війна та регіони України: як змінюється привабливість для підприємців. Дія.Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/vijna-ta-regioni-ukraini-ak-zminuetsa-privablivist-dla-pidpriemciv> (дата звернення 14.04.2023).

3. Найбільший в Україні центр Дія. Бізнес – у Кривому Розі: провели технічне відкриття. Міністерство цифрової трансформації України. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/naybilshiy-v-ukraini-tsentr-diyabiznes-u-krivomu-rozi-proveli-tekhnichne-vidkrittuya> (дата звернення 12.04.2023).

КЛЮЧОВІ ПОТРЕБИ ВІДНОВЛЕННЯ І СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ

Семененко І. М., д.е.н., професор

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Масштаби війни в Україні, фізичні збитки, руйнування та міграційні наслідки, з якими стикаються країни всього світу, є непорівнянними в новітній європейській історії. Війна суттєво вплинула на соціально-економічне становище та розвиток України в цілому. Внаслідок війни суттєва частка населення України була змушена залишити свої домівки. В Україні офіційно зареєстровано майже 5 млн внутрішньо переміщених осіб (ВПО) (4,89 млн осіб, з них більше 1 млн осіб – це діти до 18 років), і майже 8 млн осіб перебувають за кордоном, з яких 4,15 млн виїхали з країни після 24 лютого 2022 р. [1]. Загальна сума прямих збитків економіки України від руйнування житлових і нежитлових

будівель та інфраструктури оцінюється в близько 143,8 млрд дол., що за поточним курсом складає близько 54 трлн грн. [2]. Окрім цього, спостерігається падіння ВВП (оцінюється в близько 30% [3]), припинення інвестицій в країну, відтік робочої сили, збільшення витрат на оборону та соціальну підтримку. Ці руйнування, втрати та переміщення населення спричиняють велику кількість проблем і викликів не лише для безпосередньо постраждалих від війни регіонів і територіальних громад, а й для територіальних громад, які приймали велику кількість ВПО.

Швидкість і ефективність відновлення, повернення громадян до привабливих і навіть кращих умов життя (принцип «build back better» або «краще ніж було») і можливість отримувати кращі послуги, ніж до війни, залежатимуть від набуття місцевою владою навичок і досвіду швидкого реагування, покращення внутрішньої політики та інструментів управління, підвищення міжмуніципального співробітництва, залучення громадян до процесів прийняття рішень, підвищення рівня адаптивності та набуття досвіду встановлення іноземних міжмуніципальних партнерств та залучення іноземних інвестицій у розвиток територіальної громади.

Слід відзначити прогрес, досягнутий місцевим самоуправлінням територіальних громад України в ході переважно успішних реформ децентралізації з 2015 року. Водночас, покращеному наданню послуг і загальному управлінню територіальними громадами у багатьох випадках – особливо в невеликих містах і сільській місцевості – бракує сильного та демократичного управління на місцевому рівні. Залежність від місцевої бізнес-еліти, фаворитизм і непрозорі процедури прийняття рішень без участі громадян залишаються широко поширеними, що згодом підриває ефективне надання публічних послуг, місцевий економічний розвиток і спричиняє загальну відсутність стратегічного бачення для розвитку територіальної громади.

Контекст війни, безумовно, підвищив готовність серед громад спільно відбудувувати свої населені пункти, але до певної міри старі організаційні та урядові структури й тенденції залишаються. Більше того, у післявоєнному контексті передача повноважень між військовою та цивільною адміністрацією, відтік частини робочої сили (і, отже, кадрового потенціалу), включаючи представників органів місцевого самоврядування, менша кількість стримувань і противаг через прийняття рішень в екстремому режимі, приплив великих нескоординованих гуманітарних організацій, тенденції до швидкої та хаотичної перебудови та, нарешті, великий тиск на людський капітал, що залишився, загострюють існуючі проблеми для ефективного, стратегічного та демократичного місцевого управління.

Досвід співпраці з територіальними громадами під час війни дозволяє виділити певні потреби і виклики для територіальних громад безпосередньо постраждалих від війни регіонів, які знаходяться близько до лінії зіткнення та/або були звільнені від окупації. Ці виклики можна згрупувати у такі групи:

- Гуманітарні потреби: забезпечення територіальних громад обладнанням для компенсації відключень електроенергії та, як наслідок, перебоїв у водопостачанні, що впливає на звичайну діяльність підприємств та життя звичайних людей, а також нівелювання руйнувань і руйнування завалів. Окрім цього важливим є надання гуманітарної допомоги населенню, яке залишається на небезпечних територіях і не має доступу до базових предметів гігієни, харчування, не може отримувати публічні послуги, а також позбавлений можливості працювати;

- Безпекові потреби: розмінування території (що необхідно для громадської безпеки, а також для сільськогосподарських потреб, оскільки заміновані території не дають можливість обробляти землі та використовувати їх для посівів), обладнання

укриттів (для вже наявних будівель та для новобудов);

- Потреби у відновленні і фізичній реконструкції: оцінка збитків і втрат, нове бачення і планування розвитку територій, особливо тих, які були сильно зруйновані та потребують нового життя; відбудова інфраструктурних об'єктів, промислових об'єктів та житлових будинків з використанням принципів сталого розвитку та відбудови «краще ніж було», а також технологій швидкого будівництва;

- Потреби в економічному відновленні: створення програм підтримки бізнесу, створення сприятливого інвестиційного клімату і залучення інвестицій, створення нових великих виробництв і робочих місць, відновлення роботи підприємств і фермерських господарств, підвищення рівня працевлаштування і зайнятості населення, підтримка фермерів та малого бізнесу в цілому у відновленні їхньої діяльності;

- Відновлення доброго врядування: підвищення спроможності органів місцевого самоврядування та залучення всіх зацікавлених сторін і громадян до процесів відновлення, забезпечення відкритості діяльності, підвищення прозорості та підзвітності;

- Потреба у відновленні надання публічних послуг: закупівля обладнання та програмного забезпечення (що було викрадене або знищене), насамперед, для медичних і соціальних послуг, надання доступу до баз даних, цифровізація, відновлення діяльності об'єктів соціальної інфраструктури, забезпечення інклюзивності та доступності.

Зазначені потреби є ключовими у повноцінному відновленні діяльності органів місцевого самоврядування та подальшому плануванні відновлення і сталого розвитку територіальних громад та регіонів України в цілому.

Список використаних джерел

1. Вплив повномасштабної війни на міграцію українців: як масштаби переміщення оцінюють держава Україна та міжнародні організації. Звіт. / Офіційний сайт Громадянської мережі ОПОРА. (2023). URL : <https://www.oporaua.org/report/viyna/24523-vpliv-povnomasshtabnoyi-viini-na-migratsiiu-ukrayintsiv-iaak-masshtabi-peremishchennia-otsiniuiut-derzhava-ukrayina-ta-mizhnarodni-organizatsiyi>.

2. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. Березень 2023 р. / Київська Школа Економіки. URL : https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report-1.pdf.

2. Мінекономіки попередньо оцінює падіння ВВП в 2022 році на рівні 30,4% / Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. (2023). URL : <https://www.kmu.gov.ua/news/minekonomiky-poperedno-otsiniuiie-padinnia-vvp-v-2022-rotsi-na-rivni-304>.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Торба А. О., аспірант

Семененко І. М., д.е.н., професор

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Новітня історія Європи не знає подій, що порівняти зі масштабами війни в Україні, її фізичними руйнуваннями, збитками та міграційними наслідками, які

впливають на країни всього світу. Соціально-економічне становище загострене, розвиток України значно пригнічено через війну. Більшість населення України змушена була залишити свої домівки внаслідок конфлікту, і вже більше 4,89 мільйонів внутрішньо переміщених осіб зареєстровано в країні, серед яких понад 1 мільйон дітей до 18 років. За межами країни перебуває майже 8 мільйонів осіб, з яких понад 4,15 мільйонів залишили Україну після 24 лютого 2022 року. [1].

Пошкодження житлових та нежитлових будівель та інфраструктури призвело до загальної суми прямих збитків в українській економіці, що оцінюється на рівні приблизно 143,8 мільярдів доларів, що відповідає близько 54 трлн гривень за поточним курсом [2]. Лише за станом на весну 2023 року, за рік війни, падіння ВВП оцінюється на рівні 30% [3], що спричинено припиненням інвестицій в країну, відтоком робочої сили, збільшенням витрат на оборону та соціальну підтримку. Після закінчення війни Україна буде знаходитись у складній економічній та соціальній ситуації. Знищення інфраструктури, втрата людських життів та економічних ресурсів, а також масштабні переміщення населення вже стали серйозними проблемами, які необхідно буде вирішувати відразу після війни. Незважаючи на підтримку світової спільноти, відновлення регіонів України в післявоєнний період буде повним труднощів та проблем.

Однією з основних проблем відновлення економіки регіонів України буде нестабільність фінансових та економічних систем. Назараз спостерігається відсутність розвинутої фінансової системи, недостатня кількість кредитних ресурсів та недостатній рівень інвестицій у економіку, які можуть стати потенційною причиною труднощів у відновленні та розвитку регіонів.

З метою подолання проблем економічної нестабільності регіонів України, можливе запровадження ряду заходів, серед яких можна виділити такі:

1. Розвиток банківської системи. З метою забезпечення фінансової стабільності має бути створено нові банки та розширено мережу відділень на всій території країни. Крім того, мають бути введені нові фінансові інструменти, які дозволяти б банкам залучити більше капіталу.

2. Залучення іноземних інвестицій. З метою підвищення ефективності відновлення економіки та забезпечення стабільності регіонів України неодмінно має бути залучено іноземні інвестиції. Необхідно кредитування та інвестування зарубіжними компаніями в промисловість та інфраструктуру. Це дозволило б збільшити кількість робочих місць та підвищити рівень життя населення.

3. Впровадження нових технологій та інновацій. Для підвищення ефективності виробництва та розвитку галузей з високим потенціалом має бути впроваджено нові технології та інновації. Це дозволить збільшити продуктивність праці та підвищити якість виробництва. Крім того, впровадження нових технологій сприятиме створенню нових робочих місць та розвитку інноваційних галузей.

Для забезпечення сталого розвитку регіонів України необхідно приймати комплексні заходи, які б враховували інтереси різних соціальних груп та забезпечували б збереження природних ресурсів та підвищення якості довкілля. До таких заходів можуть відноситися:

1. Розвиток екологічно чистих технологій та виробництва. Необхідно забезпечити розвиток технологій, які дозволяють знижувати шкідливі викиди та ефективніше використовувати природні ресурси. Також необхідно сприяти розвитку виробництва екологічно чистих матеріалів та продуктів, що дозволить зменшити вплив на довкілля та забезпечити попит на вітчизняні товари.

2. Розвиток екотуризму та рекреації. Екотуризм та рекреація є важливими галузями для збереження природи та забезпечення доходів для регіонів. Необхідно створити сприятливі умови для розвитку цих галузей та забезпечити збереження природних ландшафтів та культурних спадщин.

3. Забезпечення ефективного управління ресурсами. Для забезпечення сталого розвитку регіонів необхідно забезпечити ефективне управління природними ресурсами та підвищити рівень енергоефективності. Також необхідно проводити моніторинг довкілля та контролювати дотримання вимог стандартів екологічної безпеки.

4. Боротьба з корупцією та вдосконалення системи управління. Корупція є серйозною перешкодою для сталого розвитку регіонів, оскільки сприяє нерациональному використанню ресурсів та втратам в економіці. Необхідно приймати заходи з попередження та боротьби з корупцією, вдосконалювати законодавство та систему управління, забезпечувати відкритість та прозорість в діяльності владних структур та підприємств.

5. Розвиток та відновлення соціальної інфраструктури. Для забезпечення сталого розвитку регіонів необхідно забезпечити розвиток соціальної інфраструктури, такої як школи, лікарні, культурні та спортивні заклади. Розвиток соціальної інфраструктури підвищить якість життя населення та сприятиме збільшенню зайнятості.

6. Розвиток та відновлення транспортної інфраструктури. Для забезпечення сталого розвитку регіонів необхідно забезпечити розвиток транспортної інфраструктури, такої як дороги, залізниці, аеропорти та порти. Розвиток транспортної інфраструктури сприятиме збільшенню економічного потенціалу регіонів та підвищенню його привабливості для інвесторів та туристів.

Отже, сталий розвиток регіонів України в післявоєнний період є важливим завданням, яке потребує комплексного підходу та спільної дії. Необхідно забезпечувати економічну, соціальну та екологічну стійкість, розвивати екотуризм та інші види сталого туризму, вдосконалювати систему управління, боротися з корупцією та забезпечувати розвиток соціальної та транспортної інфраструктури. Важливо, щоб усі зацікавлені сторони працювали разом для досягнення спільних цілей та забезпечення сталого розвитку регіонів.

Список використаних джерел

1. Вплив повномасштабної війни на міграцію українців: як масштаби переміщення оцінюють держава Україна та міжнародні організації. Звіт. / Офіційний сайт Громадянської мережі ОПОРА. (2023). URL : <https://www.oporaua.org/report/viyna/24523-vpliv-povnomashtabnoyi-viini-na-migratsiiu-ukrayintsiv-iak-masshtabi-peremishchennia-otsiniuiut-derzhava-ukrayina-ta-mizhnarodni-organizatsiyi>.

2. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. Березень 2023 р. / Київська Школа Економіки. URL : https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report-1.pdf.

3. Мінекономіки попередньо оцінює падіння ВВП в 2022 році на рівні 30,4% / Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. (2023). URL : <https://www.kmu.gov.ua/news/minekonomiky-poperedno-otsiniuiue-padinnia-vvp-v-2022-rotsi-na-rivni-304>.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Христенко О. В., к.е.н., доцент

Дучкова А. Е., здобувач вищої освіти

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Транспортна інфраструктура є ключовим елементом економіки будь-якої країни, адже вона забезпечує пересування людей та товарів з однієї точки в іншу. Україна не є винятком, проте на сьогоднішній день вона стикається з рядом проблем, які потребують вирішення.

Слід відмітити, що іноді значення цієї галузі недооцінюють. Але вона забезпечує регіональний зв'язок, полегшує рух товарів та послуг, забезпечує мобільність населення та сприяє розвитку туристичного бізнесу.

На даний час в Україні саме транспортна інфраструктура є однією з найбільш проблемних галузей. До основних проблем галузі слід віднести: стан та якість залізничних та автомобільних шляхів, частина з яких пошкоджена в тому числі в результаті воєнних дій; недостатня кількість відновлювальних джерел енергії для транспорту та ін. Необхідно відмітити, що від початку російської агресії руйнації зазнало понад 33% інфраструктури по всій Україні; призупинено будівництво нових транспортних сполучень, які необхідні для переміщення людей і товарів всередині країни.

Досить важливим чинником, який негативно впливає на стан транспортної інфраструктури, є недостатня розвиненість транспортної логістики. Зокрема, не всі регіони країни мають достатньо розвинені транспортні вузли та інфраструктуру для забезпечення ефективного транспортування товарів [1].

Також, однією з найбільших проблем транспортної галузі є корупція. Особливо це явище проявляється під час здійснення ремонту доріг, коли застосовуються непрозорі схеми використання бюджетних коштів, внаслідок чого зростає вартість проєктів, зменшуються необхідні ресурси для розвитку транспортної інфраструктури, страждає кінцева якість залізничних та автомобільних шляхів, а також транспортних засобів.

До перспектив розвитку транспортної інфраструктури України можемо віднести наступні:

1. Уряд України планує інвестувати кошти в розвиток транспортної інфраструктури, що може покращити стан та якість доріг, також позитивно вплине на розвиток міського транспорту.

2. Використання новітніх технологій та сучасної техніки такої як електромобілі, сприятиме покращенню стану безпеки на дорозі та зменшить забруднення навколишнього середовища.

3. Розвиток транспортної логістики та створення нових транспортних вузлів можуть сприяти ефективнішому транспортуванню товарів, зменшенню витрат та покращенню конкурентоспроможності економіки.

4. Залучення інвестицій допоможе нашій країні у більш швидкому розв'язанні фінансової проблеми та прискорить розвиток інноваційної та якісної транспортної інфраструктури. На даний момент через повномасштабне вторгнення РФ на територію нашої країни ми маємо можливість побудувати гарні стосунки з багатьма іноземними партнерами [2].

Вищезазначені можливості дадуть можливість забезпечити розвиток

транспортної інфраструктури України зокрема та покращити економічний стан в цілому. В нашій країні є багато молодих та талановитих спеціалістів, які здатні впроваджувати новітні технології. Але насамперед для досягнення високих результатів необхідно прийняти оптимальні законодавчі та управлінські рішення.

Таким чином, розвиток транспортної інфраструктури України є важливим фактором для підвищення економічного потенціалу країни та покращення якості життя громадян. Вирішення проблем та використання потенціалу нових технологій та інновацій можуть допомогти Україні досягти цієї мети. Також необхідно забезпечити більшу увагу екологічним аспектам та розвивати екологічно чисті види транспорту, такі як електромобілі, гібридні автомобілі, велосипеди та інші види.

Список використаних джерел

1. Шiba О. А. Стратегія розвитку транспортної інфраструктури України в умовах євроінтеграції. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 8. С. 35-40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_8_9.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання дорожнього господарства» від 19 січня 2022 р. №65. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2022-%D0%BF#Text>.

Наукове видання

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
VI Міжнародної науково-практичної конференції

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-
ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Київ, Україна, 27 квітня 2023 р.

Відповідальний за випуск

Н. В. Швець

Техн. редактор

Н. І. Литвинська

Оригінал-макет

Н. І. Литвинська

Формат 60x84/8.
Умовн. друк. арк. 19,87